

**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 15**

**Донецк-2019**

УДК 082.1: 336  
ББК Ч25я54 + У26  
Г72

Г72 Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 15 / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 262 с.

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

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

УДК 082.1:336  
ББК Ч25я54+У26

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

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

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

**Учредитель:**

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

**Главный редактор:**

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

**Заместитель главного редактора:**

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

**Редакционная коллегия:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Научный редактор:**

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

**Технический секретарь:**

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

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

**Телефон:** (062) 337-66-09

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

© ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

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

*Афендикова Е.Ю., Безухова Д.И.*

Методы минимизации рисков в пищевой промышленности ДНР ....7

*Евсеенко В.А.*

Порядок осуществления внутреннего контроля запасов  
в разрезе процессов хозяйственной деятельности предприятия ..19

*Кочура И.В.*

Оценка экономического потенциала субъектов  
хозяйствования: анализ методических подходов,  
классификация.....29

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

*Тонконоженко Ю.А.*

Институциональное обеспечение организационно-  
экономического механизма управления  
инвестиционно-инновационной деятельностью  
угледобывающей отрасли Донецкой Народной Республики .....49

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

*Азарян Е.М., Ювко А.А.*

Использование инструментов маркетинга для формирования  
лояльности потребителей на спортивном рынке ДНР .....61

***Ангелина И.А., Солодкий Е.А.***

Концептуальный подход к развитию маркетинга  
территорий на примере Донецкой Народной Республики ..... 77

***Бессарабов В.О.***

Ключевые сигналы и индикаторы  
мошенничества в предпринимательских структурах:  
взаимосвязь и подход к формированию ..... 93

***Мазяр А.А.***

Социальное страхование в Донецкой Народной  
Республике. Проблемы и перспективы реформирования ..... 107

***Мишина Ю.А.***

Рейтинги как инструмент оценки глобальной  
конкурентоспособности университетов ..... 114

***Пасько В.В., Шумаева Е.А.***

Государственные меры по борьбе с фальсификацией  
и контрафактом лекарственных средств ..... 130

***Пшеничная В.П., Степаненко О.В., Остапенко Д.В.***

Партиципаторный бюджет как финансовая составляющая  
развития местного самоуправления ..... 140

***Репин С.В., Малынская М.В.***

Совершенствование государственного и муниципального  
контроля за использованием и охраной земли ..... 150

***Сорокотягина В.Л.***

Анализ методических подходов к управлению финансовыми  
рисками предприятий Донецкой Народной Республики ..... 158

*Хоменко Я.В., Столяренко В.И.*

Научно-методические основы прогнозирования  
социально-экономического развития региона.....169

*Шумаева Е.А., Рабина Е.А.*

К вопросу формирования государственной  
регуляторной политики в сфере здравоохранения  
в Донецкой Народной Республике.....177

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

*Бондаренко О.В., Петрухина М.Ю.*

Актуальные вопросы бухгалтерского учета  
расчетов с фондами социального страхования.....188

*Демидова И.А.*

Методы учета финансовых результатов  
в международной и национальной практике .....197

*Мехедова Т.Н.*

Учет финансовых результатов деятельности предприятий:  
проблемы и пути решения .....207

*Петрушевский Ю.Л.*

Перспективные методы калькулирования себестоимости  
и проблемы их применения .....216

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

*Шевченко М.Н.*

Концепция формирования современной стоимости денег .....224

***Салита С.В.***

Проблемы использования теории современных денег ..... 236

***Филиппова Ю.А.***

Инструменты денежно-кредитной политики  
в современных условиях..... 250

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

УДК 330.131.7:338.43

## МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДНР

**Афендикова Е.Ю.,**

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

**Безухова Д.И.,**

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

*В статье описаны основные положения содержания риска, рассмотрены экономические стороны развития пищевой промышленности ДНР, показаны тенденции увеличения объема реализации продукции в ДНР. Выделены основные виды рисков, которые характерны для предприятий пищевой промышленности, разработаны рекомендации по минимизации рисков на предприятиях пищевой промышленности ДНР.*

**Ключевые слова:** *риск, пищевая промышленность ДНР, продовольственная безопасность, финансовые, экономические, политические риски, управление рисками, риск-менеджмент.*

*The article describes the main provisions of the risk content, considers the economic aspects of the development of the food industry of the DPR, shows the trends of increasing the volume of sales in the DPR. The main types of risks typical for food industry enterprises are highlighted, recommendations on risk minimization at DPR food industry enterprises are developed.*

**Keywords:** *risk, DPR food industry, food security, financial, economic, political risks, risk management.*

**Постановка задачи.** В связи с нестабильной экономической ситуацией и восстановлением темпов развития экономики ДНР,

промышленным предприятиям приходится осуществлять предпринимательскую деятельность в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды. В связи с чем возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а, следовательно, возникает риск, т.е. опасность неудачи, непредвиденных потерь. Вследствие того, что рынок пищевой промышленности постоянно сталкивается с различными рисками, предприятия должны динамично решать вопросы, связанные с оценкой стратегии своего поведения не только в перспективе, но и сегодня, а также определять степень своей устойчивости на этом рынке.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблематикой различных видов рисков на предприятиях, рассмотрением урегулирования рисков в условиях нестабильной экономической ситуации занимаются такие ученые, как Кузьмин И.И., Найт Ф., Махутов Н.А., Хетагуров С.В., Колесников А.М., Кандубко А.П. и др.

*Актуальность* данного вопроса обусловлена постоянным совершенствованием и изменением промышленной системы, возникновением различных видов рисков и механизмов их регулирования в ДНР. Пищевая промышленность Донецкой Народной Республики – это сотни больших, средних и малых предприятий разной формы собственности. Развитие именно пищевой промышленности очень важно, так как она способствует не только удовлетворению первоочередных потребностей населения, но и расширению экспортного потенциала региона.

*Целью статьи* является изучение экономического содержания риска, рассмотрение системы управления рисками на предприятиях пищевой промышленности ДНР, а также разработка направлений и способов его снижения при управлении производством.

*Изложение основного материала исследования.* В условиях рыночной экономики деятельность любого предприятия, осуществляющего предпринимательскую деятельность независимо от формы собственности и сферы деятельности, подвержена влиянию множества факторов риска, как внутренних, которые проявляются в процессе управления предприятием, так и внешних, обусловленных воздействием внешней среды функционирования предприятия [1, с. 45-47].



Риск в качестве экономического явления стал интересовать экспертов и предпринимателей сравнительно недавно. Имеется ряд подходов о представлении определения риска в финансовой литературе. Главными считаются информационный и оценивающий подходы, основной целью которых является различие и распределение понятия неопределенности от определения риска. Автор информационного подхода Ф. Найт, который предложил анализировать риск в качестве «измеримой неопределенности» при известном распределении случайной величины. Термин «неопределенность», полагал Ф. Найт, актуален в том случае, если не имеется достоверной информации об распределении и непонятен предварительно результат события.

Субъективное отношение к риску находится в основе оценочного подхода. Предполагается, что неопределенность взаимосвязана с неоднозначностью исхода в тот период, когда риск сопряжен с взаимоотношением к неблагоприятным исходам. Эта категория рисков, которая сгруппирована согласно критерию ущерба, что возможно определить в валютном эквиваленте, именуется экономическими рисками. Экономический риск – это вероятность случайного появления нежелательных потерь, измеряемых в финансовом аспекте. Представление финансовых рисков содержит в себе как непосредственные финансовые опасности (появление которых приводит к денежному убытку), так и не прямые финансовые опасности (появление которых приводит к не денежному ущербу). Подобным способом присутствие конкретных условий опасности неэкономической природы имеет все шансы быть причисленным к суждениям финансовых рисков.

Применительно к производственной сфере риск определяют как возможность потери части ресурсов и/или недополучение доходов по сравнению с уровнями и значениями, рассчитанными исходя из предпосылок о наиболее рациональном использовании ресурсов и принятого сценария развития рыночной конъюнктуры. Промышленный риск – это риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, ее реализации, товарно-денежными и финансовыми операциями, маркетингом, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов [2].

Промышленные и другие виды рисков характерны для предприятий, которые функционируют на территории ДНР. Военные действия нанесли сильный вред промышленности ДНР. От обстрелов

потерпело примерно 70-80% предприятий. Не меньший (а может, и более значительный) вред был причинен поступками мародеров, грабителей и «эффективных менеджеров».

Относительно пищевой промышленности наблюдалось значительное сокращение объемов производства продуктов питания и реальных доходов населения. Объем реализации продукции пищевых продуктов, напитков и табачных изделий в 2015 году в сравнении с 2013 годом снизился в 6,2 раза. Однако курс на восстановление работы простаивающих и открытие новых предприятий, в совокупности с политикой импортозамещения, создали благоприятные условия для ускоренного развития отечественного рынка продуктов питания в последующие годы. Пищевая промышленность превратилась в одну из наиболее динамично развивающихся отраслей перерабатывающей промышленности Республики. Разрыв в объемах реализованной продукции предприятиями пищевой промышленности 2013 года в сравнении с последующими годами постепенно сокращается: в 2016 году – в 3,5 раза меньше, в 2017 году – в 2,8 раза меньше, в 2018 году – в 2,2 раза меньше [3].

Однако, невзирая на вялотекущие военные действия и активность вредителей, промышленность ДНР показывает умеренные характеристики подъема. Индексы производства несопоставимы с предвоенными, но при условии верной политической деятельности правительства и поддержки Российской Федерации производственные возможности Республики вполне достаточны для того, чтобы приблизиться к самообеспечению.

Стабильно развивается пищевая промышленность Республики, которая представлена всеми секторами экономики, такими как производство мясных товаров, рыбы, молока, кондитерских продуктов, напитков, и иных продуктов питания, помимо обработки и консервирования картофеля, производства сахара и солода. Хозяйственную деятельность реализовывает 251 субъект хозяйствования, который входит в область деятельности Министерства. Согласно результатам деятельности 2018 года, размер реализации продукта вырос в 15,4% и составил 11 193,5 миллионов руб. (согласно оперативной информации компаний пищевой индустрии, которые вступают в сферу деятельности Министерства промышленности и торговли), размер экспорта собрал 3 416,3 миллионов руб. (Российская

Федерация, Луганская Народная Республика). Среднесписочная численность штатных сотрудников, согласно всем подотраслям пищевой промышленности, составила 10,84 тыс. человек, среднемесячная заработная плата – 9,2 тыс. руб. [4].

При этом отечественные производители обеспечивают потребительский рынок Республики более чем на 50% (рис. 1) следующими продуктами питания: молоко и молочные продукты – 66,6% (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 7%); изделия мучные кондитерские – 75,6% (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 17,7%); мука – 78,7% (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 30,1%); мясо и птица свежие и замороженные – 76,5% (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 2,4%); консервы, готовые продукты мясные – 76,9% (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 10,7%); яйца – 82,1% (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 3,3%); изделия хлебобулочные (кроме кондитерских) – 93,4% (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 0,5%); мясо копченое, соленое и колбасные изделия – 95,6% (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 11,8%) [5].

Общими особенностями многих пищевых производств считаются: значительная величина непрерывности научно-технического процесса, объясненная потребностью стремительной и оперативной обработки материала, преобладанием в технологических процессах биохимических действий; близкая взаимосвязь среди отдельных сложных элементов научно-технического процесса; неосуществимость или ограниченные способности формирования промежуточных резервов незавершенного производства; четкое и сравнительно незначительное разделение хода по стадиям; сырье и готовая продукция имеют ограниченный срок годности, в некоторых случаях с точностью вплоть до минуты; подсчет готовой продукции согласно партиям, помощь систематизации продукции рядом дополнительных признаков.



Рис. 1. Состав потребительского рынка производителей ДНР

Пищевая индустрия, как и прочие сферы экономики, владеет некоторыми отличительными чертами и тенденциями формирования. Одна из основных отличительных черт изготовления пищевых товаров – это его динамичный вид изготовления, присутствие кратковременного производственного цикла и потребность интенсивного обновления перечня издаваемой продукции. Иная отличительная особенность пищевого производства, увеличивающая степень риска в компании, – небольшой срок годности продукта. Почти все без исключения разновидности продуктов обязаны быть выполнены практически в считанные дни, но в определенных типах производств, к примеру, в пекарских производствах, результат проходит на часы. Во взаимосвязи с данной характерной чертой от концепции управления рисками необходимо гармоничное и активное регулирование операций согласно зачислению заявок, изготовлению продукта и отгрузке его покупателю. Для компаний пищевой промышленности свойственно огромное число контрагентов. Отделение службы сбыта каждый день обрабатывает заказы, число которых способно доходить до нескольких сотен. По этой причине незаменимым условием к концепции управления рисками считается вероятность персональной деятельности и сбора данных о каждом контрагенте и стремительной реорганизации системы обеспечения и сбыта в согласовании с условиями рынка.

Присутствие значительного числа контрагентов тянет за собой многообразие форм расчетов с ними и, в соответствии с этим, усложняет контроль выполнения обязательств и платежей. Проблема своевременного наблюдения взаиморасчетов с поставщиками и потребителями – незаменимое требование исполнения бюджета. Несомненно то, что при отсутствии хорошо отработанной модели данного процесса появляется риск увеличения дебиторской задолженности в компании и как результат – уменьшение оборотных средств, что негативно влияет на деятельность пищевого предприятия. Таким образом, продукция пищевого предприятия владеет такой характерной чертой, как материалоемкость [6, с. 38-41].

Основная проблема компаний и риски, которые с ней связаны согласно изготовлению товаров питания, – управление качеством. Эпизоды отравления продуктами этой либо другой компании стремительно делаются достоянием народа и приводят к наиболее нежелательным результатам, что тянет за собой утрату имиджа предприятия.

Пищевая промышленность Донецкой Народной Республики содержит существенный потенциал для последующего формирования и увеличения уровня предоставления продовольственной защищенности. Но имеется несколько задач, требующих единого подхода как со стороны организаций общегосударственной власти, так и производителей.

Необходимо понимать, что при прослеживаемом увеличении размеров производства возможности пищевой промышленности полностью находятся в зависимости от степени формирования сельского хозяйства Республики и повышения уровня платежеспособности жителей Донецкой Народной Республики. Довольно распространена ситуация, когда доля выращенной сельскохозяйственной продукции пропадает из-за нехватки техники для ее сбора и транспортировки, отсутствия требуемого складского и морозильного оборудования, а кроме того фактических мощностей для ее обработки в определенный период. Степень и динамику базисных финансовых характеристик формирования пищевой промышленности определяет сырьевой фактор, по этой причине следует достичь такого уровня формирования пищевой промышленности, при котором есть необходимый резерв суточной мощности, обеспечивающий переработку полного размера поставляемой сельскохозяйственной продукции в любой промежуток времени. В

настоящий период сельскохозяйственное сырье считается дорогостоящей продукцией и главной составляющей расходов в структуре себестоимости товаров питания.

Помимо этого, с целью сбалансированного формирования пищевой промышленности следует найти решение следующим проблемам:

переработка всего размера выращенной на территории Республики сельскохозяйственной продукции обязана реализоваться отечественными предприятиями пищевой индустрии;

следует уделить интерес наращиванию изготовления товаров питания в разнообразной расфасовке, в зависимости от условий рынка;

следует применять научно обоснованные физиологические нормы питания для последующего повышения производства товаров питания;

следует осуществить структурные перемены в пищевой индустрии в связи с научно-технологическим прогрессом, регулярно модифицирующимися условиями рынка и жесткой конкурентной борьбой.

Создание инструментов управления рисками для рынка пищевой промышленности нуждается в урегулировании. Концепция управления рисками никак не может являться однобокой, она обязана быть увязанной, с одной стороны, с технологией изготовления, но с другой – устранять дублирование работ и искажение данных. По этой причине один из ключевых вопросов концепции управления рисками на пищевом предприятии – подсчет абсолютно всех условий риска на всей стадии производственного цикла, включая от выбора поставщика и заканчивая подбором каналов распределения. Исходя из этого, необходимо рассмотреть методы уменьшения риска в управлении производством промышленных предприятий ДНР (табл. 1).

Усовершенствование процесса управления рисками в компаниях пищевой промышленности предполагает формирование надлежащего координационного обеспечения, присутствие методичного и информативного обеспечения, кроме того, трудящихся ресурсов, обладающих определенными познаниями и умениями.

С целью предоставления предприятиям пищевой промышленности ДНР возможности наиболее эффективно управлять рисками следует осуществить соответствующие преобразовательные мероприятия:

1. Сформировать работу финансовой защищенности, которая административно станет повиноваться начальнику по безопасности,

коммерческому директору и директору по экономике и финансам. Главные функции предлагаемой работы, согласно финансовой защищенности, станут соответствующие: установление списка данных со статусом секретности, а также лиц, несущих ответственность за ее безопасность; охрана данных в компании; монтаж конкретных распорядков и законов информативной защищенности; надзор и контроль абсолютно всех подразделений за выполнением данных законов.

Таблица 1

Методы уменьшения риска в управлении производством  
промышленных предприятий ДНР [7]

Разновидности риска	Способы уменьшения риска
В области производства	
Промышленный риск	Проведение предупредительных мероприятий, развитие запасных фондов, страхование
Технологический риск	Контроль качества, наблюдение ситуации
Риск организации производства	Разработка разнообразных направлений развития, создание рациональной производственной структуры, выполнение результативной инноваторской и инвестиционной политики
Риск обеспечения трудовыми ресурсами	Повышение квалификации, подготовка персонала, переаттестация, страхование от несчастных случаев
Исполнительский риск	Методы мотивации работников, содействующие достижению целей компании (организации)
Риск стихийных бедствий	Страхование, самострахование – создание страховых фондов
В области снабжения и реализации	
Рыночный риск	Проведение интеграционных действий (заключение долгосрочных договоров, соглашений), разнообразие производства
Транспортный риск	Самострахование, внедрение штрафных санкций, неустоек
Складской риск	Внедрение ресурсосберегающих, сохраняющих энергию, технологий
Риск закупки сырья	Внедрение способов научного управления резервами
Маркетинговый риск	Проведение рекламных исследований, различное направление рынков реализации, формирование и развитие торговой марки (бренда)

2. Выделить в координационной структуре особое подразделение – отделение управления риском, возглавляемое так называемым риск-менеджером, то есть управляющим, что станет заниматься

исключительно проблемами управления риском и согласовывать работу абсолютно всех подразделений во взаимоотношении сбора и рассмотрения данных с целью регулировки рискованных происшествий и предоставления компенсации вероятных потерь и убытков. Предлагаемое подразделение обязано повиноваться начальнику по экономике и финансам, составлять и исследовать сведения из абсолютно всех подразделений и отраслей компании. Функции управляющего отделения по управлению рисками на пищевом предприятии достаточно обширны. В его ведении обязаны пребывать проблемы предоставления защищенности и контролирования над риском, а кроме того, контролирования и предоставления качества выпускаемой продукции, так как от качества продукта компаний пищевой промышленности зависит состояние здоровья населения.

Главной проблемой риск-менеджера и его отделения считается создание стратегии и основ управления риском в компании, которые обязаны быть изложены во внутренних нормативных бумагах, главные из которых – Положение по управлению риском и Руководство по управлению риском.

К главным функциям подразделения, согласно управлению рисками в компании пищевой промышленности, можно отнести: обнаружение риска; получение, анализ и статистическая обработка данных; осуществление мероприятий согласно увеличению степени защищенности компании; создание предостерегающих и исправляющих операций; создание альтернатив принятия решений; обеспечение данных о возможных рисках руководству; наблюдение и надзор степени риска в компании; осуществление проектов согласно увеличению квалификации персонала.

3. С целью получения синергетического результата от реализации действий управления рисками следует определить взаимосвязь среди подразделений компании.

4. Наличие подготовленных трудовых ресурсов – нужный компонент для результативной деятельности. Осуществлять деятельность согласно управлению рисками обязаны специальные коллективы, обладающие навыками и познаниями согласно управлению рисками [9, с. 208].

Власть Донецкой Народной Республики выполняет интенсивную политическую деятельность согласно задачам поддержки отечественных



производителей. С целью поддержки отечественного товаропроизводителя, увеличения узнаваемости продуктов, произведенных в Республике, не прекращается осуществление плана «Сделано в ДНР». Продукт с логотипом «Сделано в ДНР» считается качественным и легкодоступным. План приобрел значительное доверие и помощь как у жителей Республики, так и у товаропроизводителей и компаний торговли, что содействует продвижению и узнаваемости продуктов, произведенных на территории Донецкой Народной Республики. Формируется Концепция добровольной сертификации «Стандарт Донбасса», теория которой была разработана в 2017 году Министерством промышленности и торговли вместе с экспертами ГП «Донецкстандартметрология».

Сертификация ведется согласно 79 позициям производимых в Донецкой Народной Республике продуктов и оказываемых услуг. Эта концепция была изобретена с целью увеличения узнаваемости вида продукции, изготавливаемой в Донецкой Народной Республике, развития стиля компании-изготовителя, продвижения продуктов на внутреннем и внешнем рынках, информирования покупателей о значительном качестве продуктов и услуг. В рамках осуществления Концепции добровольной сертификации «Стандарт Донбасса» проложено 40 рекламных акций в трейдерских сетях «Первый республиканский супермаркет», «Парус», «Обжора», «Авоська», «Семерочка», ЦОТ «Мост», гипермаркетах «Сигма-ленд» и «Караван». В рекламных акциях приняли участие компании, которые прошли операцию сертификации: ГП «Горловский мясокомбинат», ООО «Лаконд», ООО «Народная производственная компания», ФЛП Кондратенко М.О. В настоящий период содействие в Концепции добровольной сертификации «Стандарт Донбасса» утвердило 49 предприятий Донецкой Народной Республики, выдано 118 сертификатов. С целью последующего формирования внешнеторговых взаимосвязей Министерством была изобретена и внедрена интернет-платформа «DNREXPORT» – первая электронная трейдерская платформа Донецкой Народной Республики, разработанная для отечественных предприятий и зарубежных потребителей.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Современные условия хозяйствования, в которых функционируют промышленные предприятия, приводят к необходимости совершенствования системы учета риска, основой которой является классификация риска.

Промышленными рисками предприятий следует считать риски, возникающие в процессе хозяйственной деятельности предприятий основных отраслей промышленности, которые могут иметь характер крупных, особых или рисков стихийных бедствий. Рассмотренные основные направления уменьшения рисков, которые позволят построить эффективный механизм предупреждения риска, ориентированный на решение проблем стабилизации и развития пищевых предприятий, могут использоваться в качестве инструментария в процедуре принятия и реализации решений при управлении производством.

Проанализировав основные характеристики пищевой промышленности в ДНР на различных стадиях развития и формирования региона, необходимо выделить то, что, невзирая на сложные политические и финансовые условия, в настоящий период наблюдается направленность к наращиванию размеров производства товаров питания и расширению перечня издаваемой отечественной продукции. Но важной по-прежнему остается проблема уменьшения разрыва размеров реализованной продукции предприятиями пищевой промышленности, который, как уже фиксировалось, по результатам 2018 года по сопоставлению с 2013 годом составляет 2,2%. Развитие компаний пищевой промышленности затруднено особенностями общественно-политического статуса территории и военными действиями. Прекращенные финансовые взаимосвязи, спровоцированные блокадой, мешают полному ведению хозяйственной деятельности в области увеличения изготовления товаров питания. Эффективный мониторинг нынешней ситуации в области АПК и разработка мероприятий по минимизации рисков даст возможность со временем выйти на более высокий уровень формирования пищевой промышленности и сформировать общую политику, направленную на предоставление продовольственной защищенности в Республике за счет эффективного управления рисками, как в рамках конкретных предприятий, так и для региона в целом.

### ***Список использованных источников***

1. Капустина Н.В. Организация управления рисками в системе управления предприятиями пищевой промышленности: материалы Междунар. науч. конф., Санкт-Петербург, 2012. – С. 45-47 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/15/2024/>.

2. Лапуста М. Риски в предпринимательской деятельности / М. Лапуста. – М.: Дело и Сервис, 2009. – С. 46-49.
3. Официальный сайт Верховного Совета Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/ru/>
4. Официальный сайт Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru/>
5. Официальный сайт Министерства финансов Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfindnr.ru/>
6. Долгачева И.Н. Управление экономическими рисками в сфере контейнерных перевозок: учебное пособие / И.Н. Долгачева. – М., 2014. – С. 38-41.
7. Саланина Е.В. Оценка и способы снижения риска при управлении производством: автореферат / Е.В. Саланина. – Барнаул, 2005. – 258 с.
8. Шелепов А.М. Управление экономическими рисками хозяйствующих субъектов: учебное пособие / А.М. Шелепов. – Кострома, 2006. – 272 с.
9. Бишоп С. Тренинг ассертивности / С. Бишоп. – СПб.: Питер, 2001. – 208 с.

УДК 330.522.4: 005.584

## **ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗАПАСОВ В РАЗРЕЗЕ ПРОЦЕССОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

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

*Рассмотрены основные элементы организации внутреннего контроля запасов. Определена роль контроля запасов в рыночных условиях хозяйствования и его основные задачи по этапам хозяйственного*

контроля. Исследованы объективные причины проведения внутреннего контроля запасов на предприятии.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, запасы, хозяйственная деятельность, управление, эффективность, характерные ошибки, предприятие.

*The main elements of the organization of internal control of stocks are considered. The role of inventory control in market economy conditions and its main tasks in the stages of economic control are determined. Studied the objective reasons for the internal control of stocks in the enterprise.*

**Keywords:** internal control, stocks, economic activity, management, efficiency, characteristic errors, enterprise.

**Постановка задачи.** В современных условиях хозяйственной деятельности предприятий необходимой составляющей эффективного управления является наличие действенной и результативной, то есть эффективной системы внутреннего контроля. Изменение сущности и функционального наполнения менеджмента для принятия эффективных управленческих решений оказывает значительное влияние на деятельность подсистем управления. Это прежде всего касается внутривозвратного контроля, который обосновывает достоверность принятия управленческих решений. В условиях рынка возрастает риск принятия неэффективных решений, что также обуславливает необходимость совершенствования существующей системы внутреннего контроля и его составляющих.

Развитие производства невозможно без изготовления конкурентоспособной продукции и ее реализации на внутреннем и внешнем рынках сбыта. В то же время необходимым условием осуществления производственного процесса является наличие и использование значительного количества запасов, составляющих основу готовых изделий.

Организация системы внутреннего контроля запасов в современных условиях хозяйствования является одним из актуальных вопросов, которые до сих пор требуют дальнейшего научного исследования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Весомый вклад в решение проблем организации внутреннего контроля запасов на предприятии сделали отечественные ученые: Белуха Н.Т. [1], Бутынец Ф.Ф. [2], Голов С.Ф. [3], Гуцайлюк З.В. [4], Завгородний В.П., Кужельный Н.В. [5], Нападовская Л.В. [6], Пушкарь Н.С. [7], Сопко В.В., Сук Л.К., Ткаченко Н.М., Чебанова Н.В. [8], Шевчук В.А. и др.

Исследованию вопросов внутреннего контроля запасов предприятий в своих трудах уделяли внимание такие зарубежные ученые: Уолш Гленн А., Шорт Дэниэл Г., Энтони Р., Рис Дж. [9], Маргулис А.Ш., Миддлтон Д. [10], Суйц В.П. [11] и др.

Однако анализ теоретических положений и практических аспектов в организации внутреннего контроля запасов позволил установить ряд нерешенных проблем, которые влияют на эффективность управленческой деятельности, в частности, пренебрежение ролью внутреннего контроля в хозяйственной деятельности предприятия, в результате чего руководители теряют способность влиять на процессы, происходящие на предприятиях. Такая недооценка негативно влияет на теоретическую исследованность проблемы, решение которой является актуальным для предприятий всех форм собственности.

*Актуальность.* Запасы являются неотъемлемой частью функционирования производственного предприятия, поскольку обеспечивают непрерывное изготовление продукции, а, следовательно, экономическую безопасность субъекта хозяйствования. Однако приобретение ресурсов для изготовления качественных товаров, предоставления услуг требует вложения значительного количества финансовых активов, особенно на предприятиях с большой номенклатурой продукции.

Правильно организованный внутривозвратный контроль запасов на предприятии позволяет следить за правомерным оприходованием, ответственным хранением, рациональным использованием товарных и сырьевых запасов. А четко определенная на документальном уровне система внутреннего контроля запасов позволит избежать не только лишних затрат, хищений, злоупотреблений со стороны должностных лиц, но и штрафов.

*Цель статьи:* исследование теоретических аспектов внутреннего контроля запасов в разрезе процессов хозяйственной деятельности предприятия и определение его роли в условиях рыночной экономики.

*Изложение основного материала.* Внутренний контроль обеспечивает соответствие конкретного объекта принятым управленческим решениям и направлен на успешное достижение поставленной цели. Основной его целью является объективное изучение фактического состояния дел на предприятии, выявление и предупреждение тех факторов и условий, которые негативно влияют на

выполнение принятых решений и достижения поставленной цели, а также доведение этой информации до органа управления.

Систему внутреннего контроля определяют, как политику и процедуры предприятия, направленные на предупреждение, выявление и исправление существенных ошибок и отклонений от норм, которые могут появиться в финансовых отчетах. Создание системы внутреннего контроля имеет определенные ограничения: администрация часто не хочет прибегать к идеальной системе, поскольку стоимость системы может превысить выгоду от нее. Иногда выгоднее заказать обширный аудит, чем создавать систему внутреннего контроля [1].

В системе управления внутрихозяйственный контроль является не чрезвычайной мерой, а неотъемлемой частью управления, потому что невозможно осуществлять управление без систематического контроля за материальными ценностями, их рациональным использованием, операциями и процессами, связанными с производством и реализацией продукции и сырья. В свою очередь, внутрихозяйственный контроль является системой постоянного наблюдения за эффективностью использования имущества хозяйствующего субъекта, законностью и целесообразностью хозяйственных операций и процессов, сохранностью денежных средств и материальных ценностей [12].

На основе проведенного исследования были выделены основные задачи внутреннего контроля операций с запасами (рис. 1).

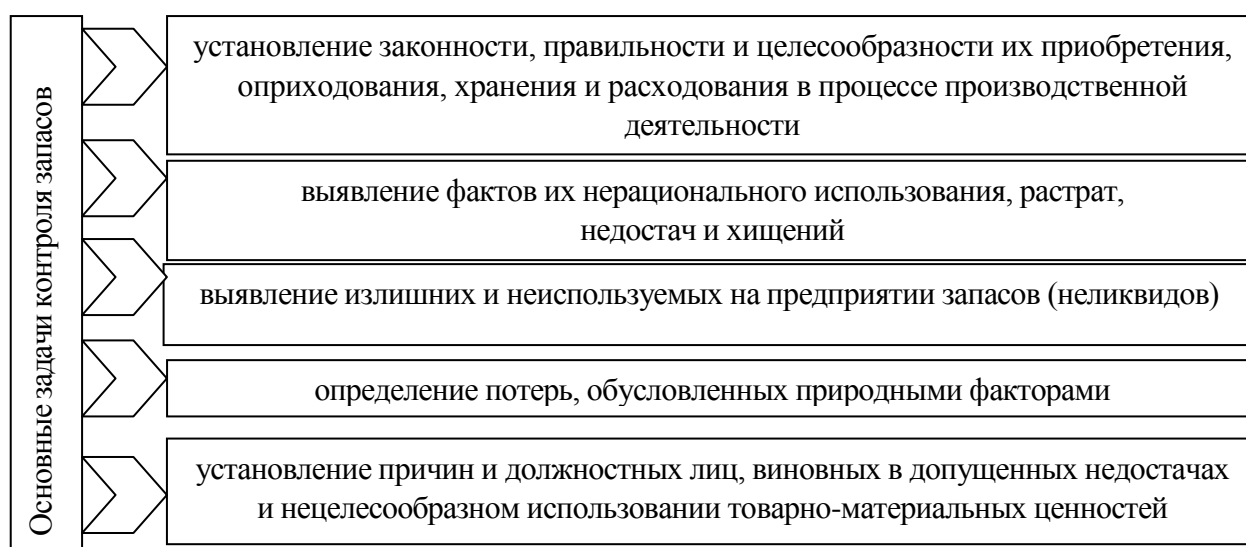


Рис. 1. Основные задачи контроля запасов на предприятии [13]

Таким образом, для успешного решения указанных задач на предприятиях рекомендуется осуществлять контроль запасов в определенной последовательности, по стадиям хозяйственной деятельности: приобретение, производство и реализация (рис. 2).



Рис. 2. Направления проведения внутреннего контроля запасов в разрезе процессов хозяйственной деятельности предприятия [14]

При осуществлении внутреннего контроля за приобретением запасов необходимо проконтролировать каждый из предложенных элементов данного процесса, поскольку от выбора поставщика будет зависеть качество приобретенных запасов, а, следовательно, качество выпускаемой продукции.

При поступлении запасов необходимо проверить, были ли они доставлены в сроки, предусмотренные договором, соответствуют ли они количественным и качественным характеристикам. После оприходования запасов на склад назначается материально-ответственное лицо для предотвращения хищения. Определяются его обязанности, согласно которым оно отвечает за сохранность имущества и в случае выявления недостатков берет на себя материальную ответственность.

Инвентаризация на складах дает возможность обнаружить излишки

или недостачи, а также удостовериться в соблюдении условий хранения запасов. Это дает информацию, согласно которой будут приниматься новые управленческие решения относительно внутреннего контроля.

Во время осуществления следующего хозяйственного процесса необходимо выполнить ряд определенных контрольных действий, которые обеспечат непрерывный ход производственного цикла. Необходимо определить уровень запланированных расходов, при котором будут учитываться все необходимые расходы запасов, а также расходов, которые дополнительно понесены в ходе производства продукции.

Также требует контроля нормирование количества списания запасов на производство и количество оприходования готовой продукции из производства. Также необходимо контролировать фактически понесенные расходы при производстве, так как именно они будут влиять на себестоимость произведенной продукции.

В свою очередь, необходимо осуществлять контроль за соблюдением всех ранее разработанных планов и нормативов, поскольку их соблюдение будет свидетельствовать об эффективной системе внутреннего контроля запасов на предприятии.

Заключительным этапом, который требует внутреннего контроля со стороны руководства, является процесс реализации запасов. Он предусматривает контроль за выбором покупателей, который заключается в том, что необходимо найти покупателя, который предложит наиболее выгодную и максимально высокую цену за продукцию.

Таким образом, внутренний контроль запасов является неотъемлемой частью деятельности предприятия, поскольку именно от него будут зависеть работа предприятия в целом, его расходы и доходы. Приведенный порядок проведения внутреннего контроля запасов в разрезе хозяйственных процессов обеспечит эффективное функционирование хозяйственной деятельности предприятия.

Внутрихозяйственному контролю свойственны такие методические приемы, как органолептические, расчетно-аналитические и документальные. Эта система методических приемов контроля конкретизируется процедурами проверки, связанными с инвентаризацией материальных ценностей, контрольными замерами и контрольными запусками использования



материалов в производстве, сплошным и выборочным наблюдением и служебным расследованием [15].

Первоочередными источниками контроля запасов являются:  
договоры, заключенные между поставщиком и покупателем;  
первичные документы по учету материальных ценностей;  
инвентаризационные описи;  
книги складского учета;  
учетные регистры;  
главная книга;  
финансовая, оперативная и статистическая отчетность;  
приказ об учетной политике предприятия.

Одним из наиболее эффективных инструментов внутреннего контроля запасов является инвентаризация. Во время проверки проводится сплошная или выборочная инвентаризация наличия запасов и проверяется их соответствие данным бухгалтерского учета по складам или материально-ответственным лицам.

В случае выявления документов, вызывающих сомнение в их подлинности, контроллер проводит встречную проверку (или запрос) и делает сверку расчетов. Выборочно проверяется тождественность данных сальдовых ведомостей на первое число месяца по бухгалтерскому учету с соответствующими данными складских карточек. В случае установления расхождений проводится углубленная проверка с установлением причин разногласий.

Контроль запасов является одним из наиболее сложных участков учетной работы [14]. Для того чтобы проверка запасов была наиболее эффективна, а контрольные процедуры максимально точными, контроллеру необходимо исследовать нарушения и типичные ошибки в учете запасов, которые встречаются наиболее часто, и охарактеризовать их.

Наиболее характерные ошибки по учету и документальному оформлению запасов представлены в табл. 1.

Для эффективной разработки и внедрения системы внутреннего контроля предприятие должно обосновать принятое им решение. На принятие управленческих решений влияет усиление рыночной конкуренции, потребность в необходимой информации для нужд внутренних и внешних пользователей, взаимозависимость и взаимообусловленность внешнего и внутреннего контроля,

реорганизация предприятия для вхождения в рынок, конфликт интересов, направленность предприятия на получение дохода, финансовая самостоятельность предприятия, риск банкротства, нарушения режима экономии на предприятии, необоснованные списания и др. [16].

Таблица 1

Характерные ошибки, обнаруживаемые при осуществлении  
внутрихозяйственного контроля запасов

№ пор.	Вид ошибок	Содержание допущенной ошибки
1	2	3
1	Ошибки при учете запасов	<p>неправильно и несвоевременно оформляются документы по поступлению, расходованию и движению запасов;</p> <p>не заключены договоры о материальной ответственности с кладовщиками (материально-ответственными лицами);</p> <p>неправильно формируется фактическая себестоимость запасов;</p> <p>не ведется аналитический учет движения запасов в бухгалтерии;</p> <p>нерегулярно проводится сверка данных движения запасов в бухгалтерии и на складах предприятия;</p> <p>нарушения обязательности (или регулярности) проведения инвентаризации;</p> <p>на складах хранится большое количество неиспользуемых запасов;</p> <p>неправильно производится списание запасов по видам расходов (на основное производство, вспомогательное производство, обслуживающие хозяйства, косвенные расходы, расходы на продажу, финансовые результаты и др.);</p> <p>при списании запасов способ определения фактической себестоимости отличается от установленного в учетной политике;</p> <p>неверно ведется учет косвенных налогов по запасам;</p> <p>другие нарушения в оценке, учете и движении запасов</p>
2	Ошибки при документальном оформлении операций, связанных с использованием и движением запасов	<p>не оформляются бухгалтерские справки под снижение стоимости материальных ценностей;</p> <p>не оформляются приходные накладные, выписанные самой организацией-получателем этих ценностей;</p> <p>отсутствуют доверенности на получение товарно-материальных ценностей</p>
3	Ошибки при занесении информации в регистры бухгалтерского учета	<p>нарушается соответствие синтетических данных аналитическим в регистрах бухгалтерского учета;</p> <p>не оформляются бухгалтерские справки, не соблюдается требование к обязательности всех реквизитов первичных документов регистров бухгалтерского учета</p>

Источник: составлено автором на основе [13]

Оценивая состояние внутреннего контроля на отечественных предприятиях, можно утверждать, что оно неудовлетворительное.

Чаще всего имеют место следующие нарушения:

злоупотребление служебным положением;  
невыполнение или некачественное выполнение служебных обязанностей;

неправильная оценка операций по заготовке, производству или реализации с точки зрения целесообразности и экономичности.

Основной причиной возникновения всех проблем является то, что владельцы предприятий, не понимая сущности, целей и задач внутреннего контроля, не уделяют должного внимания построению эффективной системы его осуществления [14].

Таким образом, налаженная система внутреннего контроля требует профессиональной подготовки высококвалифицированного специалиста, независимости от управляющего аппарата для беспристрастного представления выводов и предложений, заинтересованности руководителя в создании контролирующего органа для сохранности имущества.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок.* Важнейшим фактором обеспечения непрерывного и постоянного функционирования предприятия является наличие оборотных активов, а именно запасов.

Основной причиной неэффективного менеджмента является отсутствие отлаженной системы контроля, которая обеспечивает защиту имущества собственника от нерационального использования и хищения. Отсутствие такой системы вызвано непониманием административного звена важности создания контролирующего органа.

Для упорядочивания и обеспечения четкости этапов контроля следует сосредоточить внимание на возможностях разработки положений об организации контроля, отметить элементы, которые непосредственно касаются запасов предприятия и определяют методические аспекты их учета в приказе об учетной политике (определение первоначальной стоимости, метод распределения транспортно-заготовительных расходов, методы оценки на дату баланса и во время выбытия и т.д.).

Именно при эффективном взаимодействии всех элементов организации внутреннего контроля он достигнет своей главной цели – обеспечить достоверные данные в процессе бухгалтерского учета запасов

предприятия, полноту и своевременность отражения хозяйственных операций в учетных регистрах и правильность ведения учета согласно принятой учетной политике предприятия.

### ***Список использованных источников***

1. Белуха Н.Т. Финансовый контроль: теория, ревизия, аудит: учебник для студ. высш. учеб. завед. / Н.Т. Белуха и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Украинская академия оригинальных идей, 2006. – 888 с.

2. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для студентов спец. «учет и аудит» / Ф.Ф. Бутынец и др. – Житомир: ЧП «Рута», 2009. – 912 с.

3. Голов С.Ф. Управленческий учет: учебный курс / С.Ф. Голов. – Х.: Фактор, 2009. – 780 с.

4. Гуцайлюк З.В. Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції: монографія / З.В. Гуцайлюк. – Т.: Крок, 2013. – 175 с.

5. Кужельний М.В. Організація обліку: підручник для студ. вищ. навч. закл. / М.В. Кужельний, С.О. Левицька. – К.: Центр навч. літ., 2010. – 352 с.

6. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підручник / Л.В. Нападовська; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К.: КНТЕУ, 2010. – 647 с.

7. Пушкар М.С. Внутрішній аудит: підручник / М.С. Пушкар, В.З. Семанюк; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 211 с.

8. Чебанова Н.В. Управленческий учет: учебное пособие / Н.В. Чебанова, Л.Е. Ревуцкая. – Харьков: УкрГУЖТ, 2016. – 218 с.

9. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Д. Рис; пер. с англ. Е.И. Ткач и др. – 2-е изд., стер. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 558 с.

10. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений: учебное пособие / Д. Миддлтон. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1997. – 408 с.

11. Суйц В.П. Аудит: учебник / В.П. Суйц. – 4-е изд., перераб. – М.: КноРус, 2015. – 287 с.

12. Любезная И.В. Организация и методика внутривозвращенного контроля материальных запасов на предприятиях целлюлозно-бумажной

промышленности / И.В. Любезная, Н.И. Галушка // Галицкий экономический вестник. – 2012. – № 3 (36). – С. 145-155.

13. Евсеенко В.А. Аудит: учебное пособие / В.А. Евсеенко. – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 396 с.

14. Бондаренко Н.М. Организация внутреннего контроля запасов на предприятии / Н.М. Бондаренко, Г.С. Симон // Вестник Международного гуманитарного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2017. – Вып. 23 (2). – С. 97-100.

15. Гуцайлюк З.В. Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції: монографія / З.В. Гуцайлюк. – Т.: Крок, 2013. – 175 с.

16. Ступинская М.В. Организация внутреннего контроля запасов на предприятии / М.В. Ступинская // Инвестиции: практика и опыт. – 2013. – № 8. – С. 84-86.

УДК 338.45

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ, КЛАССИФИКАЦИЯ

**Кочура И.В.,**

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры  
«Управление производством»  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»

*Проведен анализ методических подходов к оценке экономического потенциала субъектов хозяйствования, на основе которого разработана их классификация. Определены достоинства и недостатки методов оценки, выявлены наиболее приемлемые для угледобывающих предприятий, обоснован системный подход.*

**Ключевые слова:** методы оценки, экономический потенциал, угледобывающие предприятия, анализ, структура, классификация.

*The analysis of the methodological approaches to the assessment of the economic potential of business entities has been carried out. Based on the analysis, their classification is developed. The advantages and disadvantages of assessment methods are considered, the most acceptable for coal mining enterprises are identified and a systematic approach is substantiated.*

**Key words:** assessment methods, economic potential, coal mining enterprises, analysis, structure, classification.

*Постановка задачи.* Одной из важнейших проблем определения экономического потенциала любого субъекта хозяйствования является выбор способа его оценки. Оценка экономического потенциала играет ключевую роль в системе управления развитием предприятия, так как позволяет выявить резервы роста на основе информации о результатах его хозяйственной деятельности, а затем перейти к прогнозированию и формированию организационно-управленческих решений по повышению эффективности функционирования субъекта хозяйствования.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Серьезное внимание исследованию структуры и оценки экономического потенциала предприятия в своих научных трудах уделили О.А. Бортник [1], А.В. Богатырев [2], В.А. Бурчаков [3], И.С. Кравчук [1], Н.С. Краснокутская [4], Е.В. Лапин [5], К.О. Магомедов [6], Ю.А. Макушева [2], Л.Э. Морозова [1], Г.С. Мерзликина [7; 8], Я.В. Присташ [9], И.М. Репина [10], А.В. Соколов [11], Л.С. Сосненко [12], Ю.В. Тимофеева [13], О.В. Трофимов [2], Г.С. Трушина [9], А.С. Федонин [10], Л.С. Шаховская [7] и другие ученые.

В литературе рассматриваются методики оценки ресурсной составляющей экономического потенциала субъектов хозяйствования [4; 12; 13; 14], методы стоимостной оценки основных фондов, запасов товарно-материальных ценностей [10; 15; 16], методы оценки инновационного потенциала [1; 8; 17], методы оценки производственного потенциала [18; 19; 20], а также глубоко изучена методика оценки трудового потенциала [6; 21]. Вместе с тем недостатками этих методик является ограниченность и концентрация только на определенных видах потенциала.

Промышленные предприятия, в том числе угледобывающие, представляют собой сложные системы взаимосвязанных видов деятельности, поэтому необходим системный и комплексный подход к анализу деятельности предприятия и оценке его экономического потенциала. С этой точки зрения большинство авторов оценивают экономический потенциал на основе совокупностей оценок вариаций различных потенциалов в зависимости от предложенной ими его структуры и составляющих компонентов [3; с. 22-25], что представляет собой интегральный комплексный показатель.

О.А. Бортник, И.С. Кравчук, Л.Э. Морозов, оценивая экономический и инновационный потенциал предприятия, акцентировали внимание на экспертных методах [1]. А.В. Богатырев, О.В. Трофимов, Ю.А. Макушева также являются сторонниками бального подхода. Ученые считают, что данный способ оценки подходит для условий жесткой конкуренции среды хозяйствования и, позволяет акционерам и инвесторам оценить экономические ресурсы предприятия, а также дает сведения о вариантах их эффективного использования. Недостаток данного подхода связан с субъективностью мнений экспертов, но не исключает его использования для более детального выявления всех факторов, влияющих на экономический потенциал, а также их ранжирования и весомости.

Многие авторы предлагают оценку экономического потенциала для различных уровней субъектов хозяйствования с учетом их специфики [26-30]. Использование этих методик для угледобывающих предприятий возможно лишь частично по тем показателям, которые не учитывают отраслевых особенностей.

Я.В. Присташ, А.В. Соколов, Е.В. Кучерова, Г.С. Трушина производили оценку экономического потенциала угледобывающих предприятий с открытым способом добычи угля [9; 11], что имеет свои особенности и не учитывает специфики подземного способа добычи.

Авторы, исследующие потенциал угледобывающих предприятий с подземным способом добычи, как правило, заостряют внимание на их производственном и финансовом потенциале. В.А. Бурчаков предложил методический подход к определению уровня использования потенциала угледобывающего предприятия на основе интегрального показателя, рассчитанного на базе производственного и финансового потенциалов. Интегральный показатель использования производственного потенциала учитывает уровень использования, природного, технологического, технического, организационного и социально-экономического потенциалов. При этом не ясно, на основе каких методов и каких показателей определяются эти потенциалы. А.И. Амоша, А.В. Матюшин, Н.В. Шемякина, Д.Ю. Череватский освещали процессы эффективного развития и обновления производственного потенциала промышленности Украины, в том числе угольной, и их обеспеченность финансовыми ресурсами.

*Актуальность.* Обзор теоретических источников показал отсутствие единого мнения по поводу структуры и оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования. Анализ различных методов оценки экономического потенциала позволит структурировать их с помощью различных критериев в обширную классификацию, а также определить наиболее приемлемую и корректную методику для угледобывающих предприятий, которые являются градообразующими для большинства территорий Донбасса, а также предопределяют функционирование и развитие других базовых отраслей промышленности.

*Целью исследования* является анализ методов оценки экономического потенциала предприятий, их структурирование и выбор наиболее приемлемых для угледобывающих предприятий.

*Изложение основного материала исследования.* В современной экономической литературе представлено большое количество методов оценки экономического потенциала для различных видов экономической деятельности предприятий. Такое многообразие связано со спецификой деятельности субъектов хозяйствования различного уровня, их целями функционирования, различием точек зрения и степенью детализации в структуре экономического потенциала. При этом не существует обстоятельной классификации методов оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования по различным критериям. На основе различных классификационных признаков и анализа существующих методов автором была предложена классификация методов оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования (рис. 1).

По объективности методы оценки делят на объективные и субъективные. К объективным относят статистические и другие расчетные методы, которые базируются на статистической информации и данных предприятия. Субъективные – это, по сути, эвристические методы, в основе которых лежат мнения, опыт и интуиция экспертов и специалистов. Для оценки экономического потенциала угледобывающих предприятий желательно применение объективных и субъективных методов в совокупности, так как не все составляющие потенциала могут



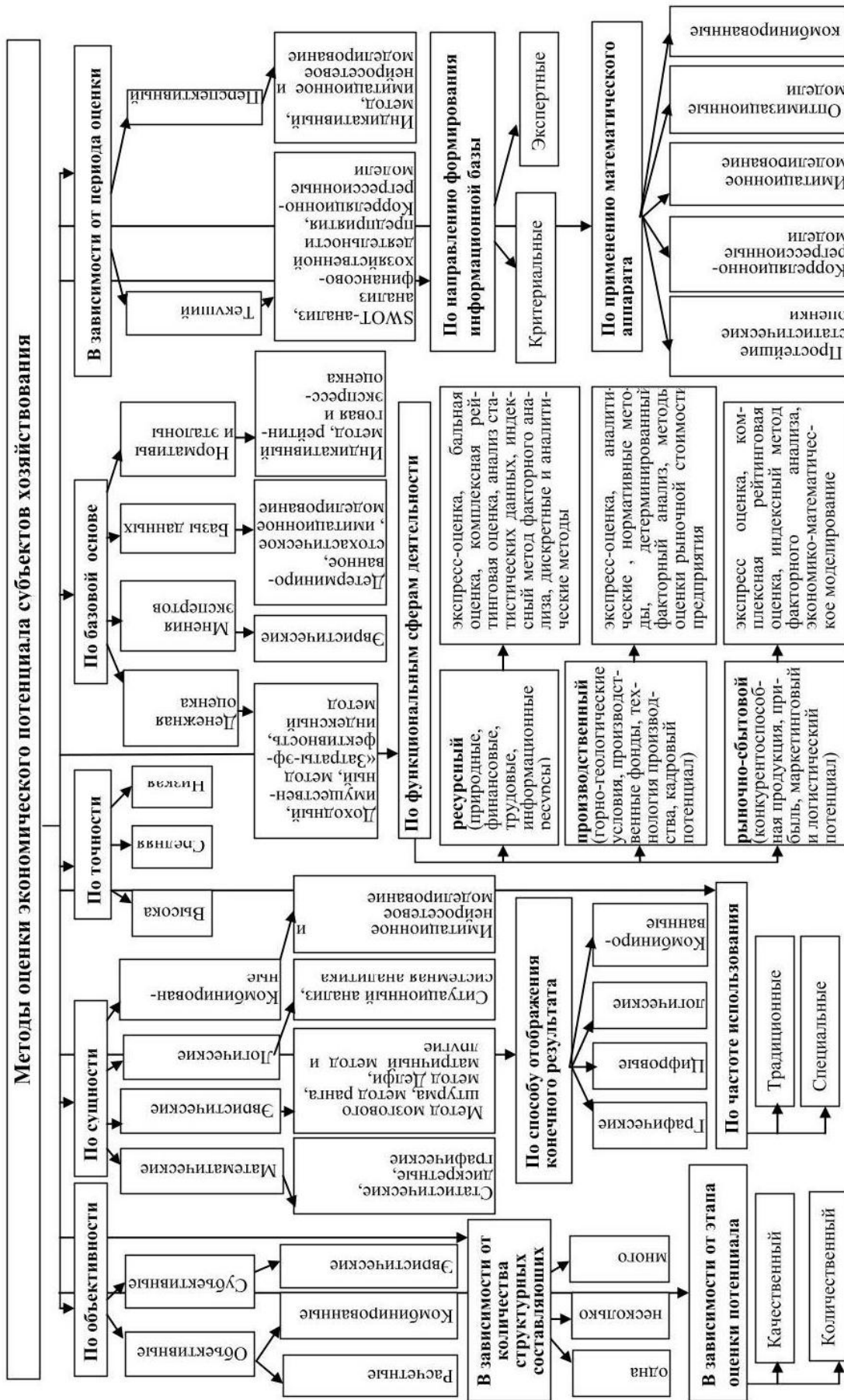


Рис. 1. Классификация методов оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования

быть оценены статистической информацией, поэтому они будут дополнены экспертными оценками.

По существу методы оценки экономического потенциала относятся к математическим, эвристическим, логическим и комбинированным. Математические связаны с обработкой информации на основе математических методов и моделей (статистические, аналитические, дискретные, графические и другие методы). К эвристическим методам, основанным на мнениях экспертов, относят метод эксперта фаворита, метод мозгового штурма, метод «Делфи» и другие методы, не требующие дополнительной математической обработки. Логические методы требуют структурирования, обобщения, выделения информации, построения логических умозаключений, причинно-следственных связей. Это бизнес-аналитика, ситуационный анализ и другие методы.

Соединение различных методов оценки, относящихся к одной из этих групп, дает возможность получить комбинированные методы. Это метод ранга, метод попарного сопоставления, имитационное и нейросетевое моделирование и другие.

Как уже отмечалось ранее, комбинированные методы целесообразно применять для угольных предприятий. Что касается остальных методов, то они могут быть успешно применены для отдельных составляющих экономического потенциала.

В основе базовой оценки экономического потенциала чаще всего встречаются стоимостная оценка, мнения экспертов, базы данных, а также нормативы, эталоны или критерии.

К методам стоимостной оценки относят результативный (доходный), затратный (имущественный) и сравнительный (рыночный) методы. В основе первого – стоимость объекта на основе величины положительных результатов чистого денежного потока.

Затратный метод заключается в определении стоимости объекта по сумме затрат на его создание и использование. В основе сравнительного метода лежит сопоставление стоимости с аналогами, которые уже являлись объектами рыночных сделок и прошли определенные этапы оценки.

Некоторые методики оцениваются с использованием бальных

или рейтинговых оценок на основе экспертного метода, который можно применить для любого предприятия, оценивая лишь подходящие для него параметры.

Более обстоятельными являются методики на основе информационной базы данных предприятий. Например, это может быть анализ горно-геологических условий угледобывающих предприятий, анализ финансовой отчетности и других параметров. Также на основе базы данных могут быть получены расчетные показатели, которые анализируются и получают соответствующую оценку.

При наличии нормативов или критериев оценки есть возможность сравнения с ними фактических показателей. Примерами использования данной базовой оценки являются эталонные значения показателей системы, индикативный метод оценки параметров, метод параметрической оценки потенциала предприятия по выбранному критерию, индексный метод факторного анализа, нормативный метод.

По функциональным сферам деятельности выделяют различные виды экономического потенциала в зависимости от его структуры. Автором была предложена структура экономического потенциала угледобывающего предприятия в зависимости от этапов его производственно-хозяйственной деятельности [31]. Это ресурсный, производственный и рыночно-сбытовой потенциалы и соответствующие им составляющие. На рис. 1 каждому виду потенциала соответствуют наиболее приемлемые методы. Например, В.Г. Герасимчук для оценки производственного потенциала предлагает провести сравнение большого количества форм статистической, расчетной и аналитической информации, которая характеризует квалификационный уровень кадров, степень использования оборудования, финансовые возможности и резервы. М.К. Старовойтов и П.А. Фомин предлагают методику определения уровня производственного потенциала предприятия, включающую как экспресс-оценку, так и детализированную оценку, которая может быть адаптирована для любого предприятия. Показатели, используемые в методике, могут иметь как количественное, так и качественное измерение, оценивающиеся на основе экспертного метода.

Одним из методов оценки трудового потенциала является детерминированный факторный анализ. В основу факторной

модели заложена стоимость труда, которая представлена затратами предприятия на оплату труда и объемами отчислений на социальные мероприятия в соответствии с данными годового отчета. Предлагаемый метод оценки ресурса труда учитывает качественные характеристики персонала (квалификацию, опыт работы, уровень образования – как результат дифференциации величин заработной платы) и количественные – численность персонала с возможностью анализа его структуры.

Для оценки финансового потенциала наиболее наглядным является индексный метод факторного анализа, так как он охватывает показатели работы предприятия в целом, а не его структурные элементы. В основу метода положен расчет индексов основных показателей работы предприятия с учетом реализации его возможностей. Данный подход заключается в сравнении имеющегося и прогнозного экономического потенциала с фактическим на основе результирующих показателей работы предприятия. В ходе такой оценки экономический потенциал определяется, исходя из таких показателей как рентабельность капитала, коэффициент ликвидности, а также стоимость активов и других финансовых показателей.

По точности методов различают высокий, средний и низкий уровень. При этом более высокой точностью обладают методы, основанные на использовании математического аппарата, а также реальных статистических данных предприятия. На точность выходных параметров при использовании математических методов влияет объем выборки и отбор данных для построения моделей. Не исключено, что экспертные методы могут дать высокую точность оценки экономического потенциала предприятия при небольшом объеме статистической информации, но вероятность этого небольшая. Наиболее точными методами оценки являются экономико-математическое, имитационное и нейросетевое моделирование. Но недостатками методов является достаточно большой объем информации для построения достоверных моделей.

В зависимости от периода оценки различают текущий (фактический) и перспективный (прогнозный) потенциалы. Текущий потенциал может быть оценен на основе SWOT-анализа, анализа финансовой и хозяйственной деятельности предприятия.

Перспективный потенциал – на основе ретроспективного анализа, а также более сложных математических моделей. Например, оценка потенциала многомерного динамического объекта на основе эталонного объекта или эталонных значений показателей системы.

По направлению формирования информационной базы выделяют критериальные и экспертные методы. В информационной базе первых методов присутствуют абсолютные (натуральные или стоимостные) значения ключевых показателей, что делает их более точными по сравнению с эвристическими методами при надлежащем информационном обеспечении. Экспертные методы просты в использовании, не требуют сбора большого количества информации о предприятии и его внешней среде, так как основываются на мнении и интуиции опытных специалистов. Но эти методы наряду с преимуществом имеют и ряд недостатков. В частности, субъективность экспертов может искажать результаты оценки.

По способу отображения конечных результатов различают графические, цифровые, логические и комбинированные методы. Графические методы улучшают восприятие конечных результатов оценки, делают их более презентабельными в таких графических объектах как рисунки, графики и диаграммы. Цифровые методы основаны на факторных моделях оценки, заключающиеся в расчете на один (интегральный) показатель или несколько цифровых значений показателей, по которым формируется окончательная оценка. Эти методы считают точными, хотя иногда они требуют трудоемких математических вычислений и специальной подготовки работников. Логистические методы являются алгоритмизированными методами оценки, основанные на логических предположениях. Комбинированные методы представляют собой различные сочетания вышеперечисленных методов.

По применению математического аппарата выделяют простейшие статистические оценки, корреляционно-регрессионные методы, имитационные, оптимизационные и комбинированные модели. Простейшие статистические методы оценки экономического потенциала включают определение средних показателей, дисперсии, среднеквадратического отклонения и других показателей. Как правило, на их основе производится

обработка данных эвристических методов. Корреляционно-регрессионные методы связаны с определением зависимости влияния различных факторов на экономический потенциал предприятия. Эта зависимость должна быть формализована определенной линейной или нелинейной функцией.

Более сложными являются имитационные модели, которые базируются на определении законов распределения случайных величин. Такие модели представляют собой специальный программный комплекс, который позволяет имитировать деятельность какого-либо сложного объекта. При этом они должны отражать большое число показателей, логику и закономерности поведения моделируемого объекта во времени и в пространстве.

Оптимизационные модели – это модели, рассматривающие определенное число вариантов развития события, предназначенные для выбора таких значений переменных, характеризующих эти варианты, чтобы был найден наилучший. Например, варианты развития горных работ, распределения или потребления ресурсов. Обычно такие модели очень сложны, насчитывают сотни и тысячи уравнений и переменных, но их общая структура проста. Она состоит из целевой функции, способной принимать значения в пределах области, ограниченной условиями задачи, и ограничений, характеризующих эти условия.

Наиболее сложными являются комбинированные модели, одним из примеров которых является нейросетевое моделирование. Нейросеть – это набор специальных математических функций с множеством параметров, которые настраиваются в процессе обучения на прошлых данных. Обучение – это подбор пользователем сети представительных данных с последующим запуском алгоритма, который автоматически воспринимает их структуру. Затем обученная нейросеть выдает свой прогноз будущего поведения изучаемой системы. Главное отличие нейросетевых от других математических моделей состоит в том, что последние подгоняют реальный процесс или явление под стандартную математическую функцию, а нейронные сети подбирают параметры системы уравнений, приводя ее к реальной жизни.

Количество структурных составляющих, по которым оценивают экономический потенциал предприятия, может быть разным. Самая простая оценка связана с одним видом потенциала. Рассматриваются

показатели, определяющие этот потенциал, и их динамика (объем производимой продукции, прибыль, фонд оплаты труда работников и другие параметры). Такие показатели можно оценить с помощью факторного, статистического анализа, имитационного моделирования и т. д. Многие авторы предлагают оценивать экономический потенциал на основе нескольких составляющих: производственного и финансового потенциала [3; 32; 33]; производственного, финансового и интеллектуального [34]; финансового, инвестиционного и имущественного [25]; производственного, материального и кадрового [18]. Большинство авторов все же склоняются к тому, что это комплексная или интегральная оценка большого количества структурных составляющих.

В зависимости от этапа оценки потенциала различают качественные и количественные методы. Качественные методы заключаются в идентификации факторов, влияющих на потенциал предприятия, а также выходных параметров. Это SWOT-анализ, финансовый анализ предприятия, эвристические методы, статистические, логические методы. Количественные методы призваны оценить экономический потенциал на основе конкретных цифровых параметров, а также их сравнения с критериями, нормативами или эталонами. В качестве примера могут быть применены статистические методы, имитационное моделирование, корреляционно-регрессионный анализ и другие.

По частоте использования различают традиционные (часто используемые) методы и специальные, то есть используемые реже.

Наиболее распространенными и традиционными методами оценки экономического потенциала предприятий в современной научной и учебной литературе являются экспертный и балльный методы, SWOT-анализ, методы оценки рыночной стоимости предприятия, методика комплексной рейтинговой оценки экономического потенциала, методика оценки финансовой деятельности предприятия, факторный анализ, статистические методы, экономико-математическое моделирование. В большинстве традиционных методов оценка экономического потенциала предприятия проводится с использованием фактических значений показателей, характеризующих результаты работы хозяйственной системы, а также привлечением экспертов.

Менее распространенными являются более сложные методы оценки. Это имитационное, оптимизационное и нейросетевое моделирование. Это объясняется необходимостью получения доступа к информационной базе предприятия, что не всегда возможно, наличия специалистов, владеющих специальными методами. Тем не менее, эти методы позволяют получать более точную и достоверную оценку потенциала, а также возможность делать прогнозы.

На основе данной классификации идентифицированы все методы, которые можно применять для оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования. Многие из них пересекаются, то есть встречаются в разных классификационных признаках. Для обоснования применения наилучшего метода оценки экономического потенциала угледобывающих предприятий проведен их SWOT-анализ (табл. 1).

На основе проведенного анализа можно утверждать, что в арсенале исследователей имеется достаточно богатый методический инструментарий для оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования.

Таблица 1

SWOT-анализ методов оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования

Методы оценки	Достоинства/Возможности	Недостатки/Угрозы, ограничения
1	2	3
Эвристические	Оперативность, простота и доступность в исполнении, не требует дорогих и сложных инструментов. Разнообразны и применяются в зависимости от конкретной ситуации и задачи. Возможность применения при отсутствии или ограниченном количестве информации в условиях неопределенности. Способствуют выработке креативных идей и необычных технологий	Сложности при выборе экспертов. Не точность и субъективный характер оценки. Плохо решают сложные задачи. Отсутствие механизма для составления списка всех возможных вариантов решения. Не дают критериев оценки полученных идей, поэтому нет гарантии их тщательной разработки. Неприменимы или имеют ограничения, когда творческая задача требует больших предварительных расчетов



Продолжение табл.1

1	2	3
<p>Расчетные (статистические, корреляционно-регрессионный анализ, индексный метод, и другие)</p>	<p>Объективность. Простота математических расчетов, учет влияния не одного, а целого ряда факторов. Позволяет оценить потенциал предприятия в целом, проанализировав динамику его показателей за некоторый промежуток времени на основе имеющейся экономической, бухгалтерской и статистической информации с использованием аппарата математической статистики. Позволяет выявить закономерности в процессе статической обработки данных, на основании чего сделать выводы и прогнозы. Описывает зависимость основных результирующих параметров производства от влияния факторов и условий</p>	<p>Необходимость в большом объеме информации, которую не всегда можно получить. В основе метода данные прошлых периодов, которые часто используется для прогнозирования будущих событий. Не позволяет проанализировать все факторы, влияющие на экономический потенциал предприятия, так как некоторые носят случайный или неопределённый характер. Не применим, когда требуется оценить потенциал разработки новых технологий и проектов, и в других ситуациях, требующих принятия решений в условиях недостаточного объема исходных данных.</p>
<p>Логические (ситуационный анализ, системная аналитика)</p>	<p>Простота. Системный подход. Эффективное сочетание суждений и интуиции экспертов в соответствующих областях. Позволяет лучше понять проблему и возможные пути ее решения у экспертов, принимающих участие в исследовании, а также руководителей, которым предоставляются проработанные и оцененные варианты развития событий</p>	<p>Субъективность суждений и интуиции экспертов и лиц, ответственных за принятие решений. Неполнота анализа. Неточность меры эффективности. Неспособность точно предсказать будущее. Не все факторы могут поддаваться количественной обработке или могут быть упущены из рассмотрения, а также им может придаваться неправильный вес на разных этапах оценки</p>
<p>Нормативные методы</p>	<p>Проста и доступность. Определяет отклонение фактических параметров производства от нормативных. Позволяют оценить «узкие места» и альтернативные возможности использования ресурсов предприятия</p>	<p>Определенная субъективность нормативов и эталонных значений, что способствует снижению достоверности результатов, полученных в результате оценки. Создание большого количества нормативов</p>

Продолжение табл.1

1	2	3
Имитационное моделирование	Удобен в использовании и обходится дешевле, чем контакт непосредственно с фактической ситуацией. Наглядность. Универсальность. Обеспечивает системный подход к решению проблем. Пошаговое решение проблемы. Позволяет определить множество возможных вариантов развития события. Возможность быстрого реагирования на непредвиденные изменения	Высокая трудоемкость проведения исследования. Длительность создания модели. Необходимость специального программного обеспечения. Отсутствие анализа факторов, оказывающих влияние на потенциал. Необходимо выявление первостепенных и второстепенных факторов и параметров. Модели могут воспроизводить лишь некоторые стороны объекта моделирования, поэтому полученные на основе этого выводы, могут рассматриваться только в качестве рекомендаций для практического использования. Нет доказательств того, что модель работает точно так же как и реальная модель
Оптимизационные	Простая стратегия поиска. Пошаговое решение. Возможность выбора лучшего варианта. Позволяет оптимизировать уровень использования экономического потенциала за счёт минимизации влияния различных факторов на его формирование и развитие	Высокая трудоемкость расчетов. Невысокая объективность. В зависимости от сложности проблемы применяются разные методы оптимизации. При планировании приходится опираться на большое количество данных, относящихся не столько к прошлому опыту, сколько к предвидимому будущему. При формировании экономического потенциала не учитывается организационно-управленческий фактор
Метод денежной оценки ресурсов предприятия	Простота исчислений, объективность, реальность оценочной базы. Позволит провести мониторинг зависимости уровня получаемого предприятием дохода от эффективности использования его потенциала	Трудоемкий. Не позволяет судить о реальных возможностях предприятия, отражая лишь формальную массу всех имеющихся ресурсов. Не предполагает учет информационного и трудового потенциалов

Продолжение табл. 1

1	2	3
Нейросетевое моделирование	Используется при решении сложных проблем и при отсутствии их алгоритма решения. Имеет высокую предсказательную способность по сравнению с другими методами. Реализуется на примерах. Модели могут подстраиваться под изменяющуюся окружающую обстановку. Быстрота реализации. Есть возможность определения влияния каждого из факторов на потенциал предприятия	Высокая трудоемкость, определенное, но достаточно большое количество данных. Обучающие и тестовые множества наблюдений должны быть репрезентативными с точки зрения существа задачи. Не позволяет давать точные и однозначные ответы. Не может решать задачу по шагам.

Учитывая, что угледобывающие предприятия представляют собой сложную систему взаимосвязанных параметров и факторов и их экономических потенциал целесообразно оценивать на основе комплексной оценки большого количества структурных составляющих, нет однозначного ответа какой из данных методов лучший. Каждый из методов имеет как свои достоинства, так и недостатки. Большинство из них связаны со сложностью проведения оценки при использовании большой базы статистических данных, невозможность формализации влияния значительного количества различных факторов экономического потенциала субъекта хозяйствования. Также одним из недостатков является отсутствие или поверхностный анализ факторов, оказывающих влияние на экономический потенциал, без которого затруднительно управлять его развитием – предлагать какие-либо стратегии. В данном случае для оценки экономического потенциала угледобывающих предприятий можно предложить комплексное использование определенных методов на разных этапах исследования. Например, используя данные статистической отчетности угольных предприятий и математический аппарат статистических методов, можно выявить основные показатели их экономического потенциала. Затем с помощью логических рассуждений и статистической обработки данных выявить закономерности влияющих на величину потенциала факторов, а также их место и связи в системе управления развитием угледобывающего предприятия. Но статистический метод не может выявить и оценить все параметры экономического потенциала предприятия, так как не все они подвергается количественному

измерению. Вследствие этого статистический метод обычно применяют в комплексе с другими методами оценки потенциала. В данном случае таким методом может быть экспертный опрос специалистов, которые могут дополнить список основных показателей экономического потенциала, а также влияющих факторов. По большому счету для оценки экономического потенциала угледобывающего предприятия должна быть создана модель, отражающая, с одной стороны, комплексное влияние составляющих его факторов, а с другой – влияние и анализ каждого. И лишь один метод может решить эту задачу – это нейросетевое моделирование. Причем не только для оценки и прогнозирования экономического потенциала угледобывающего предприятия, но и для задачи управления его развитием.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Проведен анализ методов оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования, который показал, что нет единого или универсального подхода к этому вопросу для предприятий различных сфер деятельности. На основе различных классификационных признаков и анализа существующих методических подходов предложена классификация методов оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования. Для обоснования применения наилучшего метода оценки экономического потенциала угледобывающих предприятий проведен анализ их достоинств и недостатков. В итоге предложено комплексное использование определенных методов на разных этапах исследования. Это статистические, логические и эвристические методы на этапе идентификации факторов и параметров оценки, метод нейросетевого моделирования на этапе количественной оценки, прогнозирования и управления развитием. В дальнейшем исследовании предстоит выявить наиболее влиятельные факторы и показатели экономического потенциала угледобывающих предприятий и на их основе создать нейросетевую модель.

#### ***Список использованных источников***

1. Морозова Л.Э. Экспертные методы и технологии комплексной оценки экономического и инновационного потенциала предприятий / Л.Э. Морозова, О.А. Бортник, И.С. Кравчук. – М.: МГУС, 2009. – 81 с.

2. Богатырев А.В. Проблемы диагностики экономического потенциала организаций /А.В. Богатырев, О.В. Трофимов, Ю.А. Макушева // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2014. – № 4 (36). – С. 41-45.

3. Бурчаков В.А. Методический подход к оценке уровня использования потенциала угледобывающего предприятия / В.А. Бурчаков // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2012. – №8. – С. 365-368.

4. Краснокутская Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: учебное пособие / Н.С. Краснокутская. – К.: Центр учеб. лит., 2005. – 352 с.

5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.

6. Магомедов К.О. Кадровый потенциал российского общества: социологический анализ / К.О. Магомедов // Государственная служба. – 2011. – № 3. – С. 21-24.

7. Мерзликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская. – Волгоград: ВолгГТУ, 1998. – 63 с.

8. Мерзликина Г.С. Инновационный потенциал региона: формирование и стратегия развития / Г.С. Мерзликина, А.В. Бабкин, И.В. Пшеничников // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2015. – №3. – С. 99-10.

9. Трушина Г.С. Экономическая оценка потенциала угледобывающего предприятия / Г.С. Трушина, Я.В. Присташ. – Кемерово: ГУ «КузГТУ», 2003. – 132 с.

10. Федонин А.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: учебное пособие / А.С. Федонин, И.М. Репина, А.И. Олексик. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

11. Соколов А.В. Оценка и управление потенциалом промышленного предприятия: системный подход (на примере угледобывающих предприятий с открытым способом добычи) / А.В. Соколов, Е.В. Кучерова. – Кемерово: КузГТУ, 2004. – 98 с.

12. Сосненко Л.С. Информация об экономическом потенциале предприятия / Л.С. Сосненко // Все для бухгалтера. – 2002. – № 23. – С. 2-8.

13. Тимофеева Ю.В. Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал / Ю.В. Тимофеева // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 1(130). – С. 43-53.
14. Березин О.В. Теория и практика обеспечения эффективного использования потенциала торговых предприятий: монография / О.В. Березин, Ю.В. Карпенко. – Полтава: Интерграфика, 2012. – 203 с.
15. Табурчак П.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / П.П. Табурчак. – Санкт-Петербург: Химия, 2007. – 228 с.
16. Ханов А.Р. Экономический потенциал предприятия как объект исследования / А.Р. Ханов // Российское предпринимательство. – 2006. – №9 (82). – С. 58-60.
17. Баженов Г.Е. Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект / Г.Е. Баженов, О.А. Кислицына // Вестник Томского Государственного университета. – 2009. – № 323. – С. 222-228.
18. Фомин П.А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленного предприятия / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов // Среднее профессиональное образование. – 2013. – №11. – С. 24-37.
19. Герасимчук В.Г. Диагностика систем управления предприятием: научное пособие / В.Г. Герасимчук. – М.: ИСДО, 1995. – 120 с.
20. Минаева О.А. оценка производственного потенциала промышленного предприятия / О.А. Минаева // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2015. – № 15 (179). – С. 107-112.
21. Сидельцев С.А. Методологические подходы к оценке трудового потенциала персонала предприятия / С.А. Сидельцев // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013). – СПб.: Реноме, 2013. – С. 90-92 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/arcl>. – (Дата обращения: 09.08.2019).
22. Головкин Д.С. Актуальность разработки комплексной методики оценки экономического потенциала предприятия / Д.С. Головкин // Вестник Ивановского Государственного университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 3-4 (25-26). – С. 97-102.
23. Надворная Г.Г. Теория и методология оценки экономического потенциала предприятий / Г.Г. Надворная, С.В. Климчук, М.С. Оборин,

Т.Е. Гварлиана // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – №6 (48). – С. 70-86.

24. Ибрагимова Р.С. Методическое обоснование оценки экономического потенциала предприятия / Р.С. Ибрагимова, Д.С. Головкин // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. – №3 (47). – С. 64-74.

25. Разиньков П.И. Оценка экономического потенциала предприятия / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – №5. – С. 39-51.

26. Лагодиенко В.В. Механизм оценки экономического потенциала производственных систем отрасли свиноводства в условиях рынка / В.В. Лагодиенко, В.Н. Орел // Вектор науки. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (19). – С. 24-26.

27. Маковоз О.С. Інтегральна оцінка рівня використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі / О.С. Маковоз // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 250. – Т. 5. – С. 1152-1158.

28. Ткаченко И.Н. Модель интегрированной оценки потенциала отраслевого комплекса / И.Н. Ткаченко, Е.Н. Стариков // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2008. – №2(58). – С. 45-48.

29. Жоглина Е.В. Методические подходы к оценке экономического потенциала региона / Е.В. Жоглина // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 6. Ч. 2. – Ростов н/Д.: ЮФУ, 2008. – С. 145-152.

30. Мазур Н.А. Спеціалізація та ефективність використання економічного потенціалу аграрного сектора Подільського регіону / Н.А. Мазур // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. Серія: Економічні науки. – № 15. – Луганськ: «Елтон-2», 2010. – С. 368-374.

31. Кочура И.В. Экономический потенциал угледобывающего предприятия: анализ теоретических подходов, состав и структура / И.В. Кочура // Сборник научных работ. Серия: Финансы, учет, аудит. Донецкая академия управления и государственной службы при Главе ДНР. – 2018. – №3. – С. 16-28.

32. Амоша А.И. Финансовые и институциональные механизмы регулирования производственного потенциала/ А.И. Амоша, А.В. Матюшин, Н.В. Шемякина. – Донецк: Институт экономики пром-ти НАН Украины, 2007. – 372 с.

33. Амоша А.И. Новые подходы к реструктуризации шахтного фонда / А.И. Амоша, Д.Ю. Череватский // Форум гірників 2012: матеріали міжнар. конф. (3-6 жовтня 2012 р.). – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет. – 2012. – Т. 4. – С. 214-217.

34. Фомин И.Ю. Методика анализа экономического потенциала промышленного предприятия / И.Ю. Фомин, Э.Н. Ломова // Journal of Economy and Business. – 2018. – Т. 4. – С. 157-160.



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

УДК: 658.152:330.341.1:622

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Тонконоженко Ю.А.,  
ассистент кафедры учета и аудита  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной Республики»*

*В статье исследована проблема формирования и развития институционального обеспечения организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью угледобывающей отрасли Донецкой Народной Республики. Выявлены основные негативные причины, оказывающие существенное влияние на реализацию инвестиционно-инновационной деятельности угледобывающей отрасли. Предложен алгоритм усовершенствования системы государственных органов управления инвестиционно-инновационной деятельностью с учетом потребности развития предприятий угольной промышленности Донецкой Народной Республики.*

**Ключевые слова:** организационно-экономический механизм управления; инвестиционно-инновационная деятельность; институциональное обеспечение; государственные органы управления; финансовые инструменты; угледобывающая отрасль.

*The article explores the problem of the formation and development of institutional support for the organizational and economic mechanism for managing the investment and innovation activity of the coal mining industry of the Donetsk People's Republic. The main negative reasons have been identified that have a significant impact on the implementation of investment and innovation activities in the coal mining industry. An algorithm is proposed for improving the system of state bodies for managing investment and innovation activity, taking into account the needs of the development of coal industry enterprises of the Donetsk People's Republic.*

**Keywords:** organizational and economic management mechanism; investment and innovation activity; institutional support; government authorities; financial instruments; coal mining industry.

*Постановка задачи.* Совершенствование организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли предполагает формирование эффективной институциональной среды стимулирования интеграции научно-исследовательской и производственной сфер с целью активизации инвестиционно-инновационной деятельности. Речь идет о системе эффективно функционирующих государственных и негосударственных институтов поддержки, а также стимулирования развития инвестиционно-инновационной деятельности, безопасности инвестиционно-инновационной сферы и внедрения ее результатов, формирования нормативно-правового, интеллектуально-кадрового, ресурсного и финансового обеспечения инновационной деятельности.

Необходимость совершенствования институциональных механизмов обеспечения инновационного развития для стран с развивающейся экономикой обусловлена отсутствием или низким уровнем действенности отдельных важных институтов системы инвестиционно-инновационной деятельности [1], что, в свою очередь, приводит к усилению угроз экономической безопасности, из-за ухудшения места страны в системе международного разделения труда, потери позиций отечественных производителей на внутреннем рынке, технологическом отставании и усложнении условий для формирования и эффективного использования знаний, инвестиционных и инновационных ресурсов.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Подходы ученых к интерпретации функциональной сущности и значимости институционального обеспечения рассматриваемого механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью как элемента экономической системы государства состоит в том, что он является органической составляющей системы государственного управления, то есть его структурной частью, необходимой для согласования общественных и личных интересов, обеспечения развития национальной экономики на основе инновационно-технологического развития [1; 2; 5; 6]. Однако стоит заметить, что на сегодняшний день проблема институционального обеспечения организационно-экономического механизма управления

инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли исследована недостаточно, поэтому существует объективная необходимость научной работы в этом направлении.

*Актуальность.* Мировой опыт свидетельствует, что если в ВВП государства доля инновационной продукции составляет менее 20%, то национальная экономика теряет конкурентоспособность. Соответствующий европейский показатель составляет 25-35% объема ВВП, в Китае – 40% [3]. В Донецкой Народной Республике (далее – ДНР) рост ВВП на основе новых технологий практически отсутствует, что требует принятия срочных стимулирующих мер с целью активизации инвестиционно-инновационной деятельности в ДНР со стороны государства, поскольку современные механизмы саморегулирования отечественной рыночной среды могут самостоятельно обеспечить прогрессивные структурные сдвиги в инновационно-технологической сфере развития экономики, что и обуславливает актуальность проводимого исследования.

*Цель статьи* заключается в совершенствовании организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью угледобывающей отрасли ДНР посредством развития его институционального обеспечения.

*Изложение основного материала исследования.* На сегодняшний день ДНР обладает значительным потенциалом научно-технологического и инновационного развития, однако уровень использования результатов научно-исследовательских работ и инвестиционно-инновационной деятельности в целях усиления жизнеспособности, а также конкурентоспособности субъектов реального сектора национальной экономики недостаточный. В результате имеем технологическое отставание, неразвитость внутреннего рынка высокотехнологичной продукции и снижение уровня экономической безопасности государства.

Одним из факторов низкой эффективности отечественной экономической политики в области стимулирования инноваций является недостаточная роль государства в финансировании инновационной деятельности в ДНР, в частности, в угледобывающей отрасли. Государство должно не только декларировать привлекательные для субъектов инвестиционно-инновационной

деятельности условия ведения бизнеса, но и обеспечить действенные механизмы льготного налогообложения участников инновационного процесса и бюджетного финансирования инновационной деятельности.

С другой стороны, одной из причин негативных тенденций в инвестиционно-инновационной сфере угледобывающей отрасли является несовершенное институциональное обеспечение и неэффективный механизм государственного регулирования инвестиционно-инновационной деятельности в части соблюдения ключевых положений институционального базиса, в частности, законодательства. Отечественная нормативная компонента институционального базиса инвестиционно-инновационной деятельности основана лишь на проектах законов «О науке и государственной научно-технической политике», «Об инвестиционной деятельности», «О концессиях», «Об иностранных инвестициях», «Методика оценки инвестиционной привлекательности административно-территориальных единиц Донецкой Народной Республики» и «Методические рекомендации по экспресс-оценке эффективности инвестиционного проекта» [4].

Другим важным недостатком является и то, что в ДНР так и не завершен процесс формирования организационной компоненты институционального обеспечения организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью. Речь идет о совокупности государственных организаций, учреждений, частных предприятий, общественных, ассоциативных объединений, ориентированных на достижение целей и выполнение задач стратегии инновационного развития. Так, в ДНР на инвестиционно-инновационное развитие направляется деятельность Министерства экономического развития и Министерства образования и науки, однако ни одна из этих структур не отвечает за инновационную политику как единственный представитель правительства.

Кроме неразвитости иерархических вертикалей институтов управления инновационными процессами на всех уровнях, неразвитой остается подсистема негосударственного обеспечения инвестиционно-инновационной деятельности в угледобывающей отрасли. Практически не стимулируется и не иницируется создание

технопарков и других субъектов инвестиционно-инновационной инфраструктуры (технополисов, инновационных кластеров, венчурных фондов, бизнес-инкубаторов).

Кроме того, на сегодня существенным недостатком институционального управления инновационными процессами в экономике многих развивающихся государств является незавершенность формирования и непрозрачность процесса стратегического программирования, отсутствие доступа субъектов инвестиционно-инновационной деятельности к информации о спросе и предложении инновационной продукции, которая непосредственно связана с организационным и информационным обеспечением инновационной деятельности [5].

Таким образом, повышение эффективности функционирования национальной экономики, модернизация предприятий угледобывающей отрасли, усиление конкурентоспособности их продукции на внутреннем и внешнем рынках, а также обеспечение экономического роста на основе инновационной модели развития требуют активизации действий государства в области совершенствования институционально-правовых, институционально-организационных, институционально-экономических механизмов и инструментов управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли.

При формировании институционального обеспечения исследуемого механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли ДНР первоочередное внимание необходимо уделить усовершенствованию системы государственных органов, которые примут участие в разработке и реализации инвестиционно-инновационной политики страны.

В этой связи предлагается усовершенствовать систему государственных органов управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли ДНР, которая бы давала гарантию эффективной координации работы всех органов власти при осуществлении последовательной государственной политики, которая направлена на развитие инвестиционно-инновационного потенциала страны и перехода экономики ДНР к инновационному пути развития.

Усовершенствование системы государственных органов управления инвестиционно-инновационной деятельностью в

угледобывающей отрасли ДНР необходимо осуществлять по следующему алгоритму:

создание Министерства инвестиционно-инновационного развития (МИИР), которое будет включать два основных подразделения: департамент развития секторов экономики (ДРСЭ) и департамент развития малого бизнеса (ДРМБ), при этом в работу этих двух департаментов будут включены вопросы развития угледобывающей отрасли ДНР;

организация взаимодействия департаментов Министерства на основе матричного принципа (наличие Координационного центра обеспечивающего решение смежных вопросов в работе ДРСЭ и ДРМБ);

создание единой системы ведомств, комитетов и советов, которые будут подконтрольны департаментам МИИР в рамках всей территориальной иерархии государственного управления;

оптимизация координационных связей между советами (по инновационному развитию, по модернизации, по конкурентоспособности, по предпринимательству и т.д.) в процессе разработки единой государственной инвестиционно-инновационной стратегии и политики развития;

выделение одной из функций советов по модернизации и инвестиционно-инновационному развитию – функции по развитию и поддержке предприятий угледобывающей отрасли;

создание системы внутреннего аудита независимой от МИИР и взаимодействующей с общественными учреждениям, а также организациями;

формирование независимой системы внешнего аудита на основе работы общественной комиссии, которая будет включать представителей общественных организаций и учреждений.

Основная задача работы МИИР состоит в обеспечении всех необходимых условий для осуществления разработки и реализации эффективной инвестиционно-инновационной политики ДНР.

Для обеспечения эффективного выполнения поставленных задач, а также реализации сформулированных функций в структуре МИИР необходимо создать два структурных подразделения: департамент развития секторов экономики и департамент развития малого бизнеса.

ДРСЭ должен выполнять роль уполномоченного органа

исполнительной власти подведомственного МИИР ДНР. Основная цель работы ДРСЭ должна состоять в обеспечении (в рамках реализации инвестиционно-инновационной политики страны) формирования, развития и мониторинга всех звеньев институциональной сферы инновационной экономики.

ДРСЭ должен также выполнять функции по разработке и реализации инвестиционно-инновационной политики страны и нормативно-правового регулирования по вопросам разработки и реализации программ, которые обеспечивают инновационное развитие отраслей промышленности ДНР (в том числе угледобывающей отрасли).

В составе ДРСЭ необходимо создать восемь комитетов, отвечающих за инвестиционно-инновационное развитие каждой конкретной отрасли промышленности ДНР, а именно – комитеты: угледобывающей отрасли; топливно-энергетической промышленности; металлургической промышленности; машиностроения и металлообработки; легкой промышленности; пищевой промышленности; промышленности строительных материалов; химической и коксохимической промышленности.

Функционирование указанных комитетов должно включать следующие направления работы: анализ и оценка работы той или иной отрасли или конкретного института; систематический мониторинг показателей работы предприятий отрасли и их инвестиционно-инновационной активности; определение недостатков в работе и проблем в развитии предприятий и отраслей промышленности, а также разработку конкретных мероприятий и программ инвестиционно-инновационного развития.

Проблемами развития малого бизнеса, а также формирования институтов его поддержки должен заниматься отдельный департамент, который будет тесно взаимодействовать с ДРСЭ.

ДРМБ должен осуществить реализацию тех задач, функций и положений инвестиционно-инновационной политики МИИР ДНР, которые относятся к развитию институциональной среды малого и среднего предпринимательства, а также стимулирования его инвестиционно-инновационной активности.

ДРМБ должен выполнять роль уполномоченного органа исполнительной власти подведомственного МИИР ДНР. Основная

цель работы ДРМБ должна состоять в обеспечении (в рамках реализации инвестиционно-инновационной политики страны) государственной политики ДНР по развитию малого и среднего бизнеса в сферах: стимулирования инвестиционно-инновационной активности малого и среднего бизнеса и его сотрудничества с крупными субъектами хозяйствования отраслей промышленности ДНР (в том числе с предприятиями угледобывающей отрасли); оказания поддержки субъектам малого и среднего бизнеса со стороны государства; координация контрольной работы в ДНР и защита прав субъектов малого и среднего бизнеса при проведении государственного контроля с целью снижения административных барьеров.

Комитеты, которые входят в структуру департаментов МИИР, должны взаимодействовать друг с другом посредством координационного центра. Этот центр необходимо организовать по матричному принципу, что даст возможность привлечь и объединить в решении смежных вопросов специалистов ДРСЭ и ДРМБ. Единая информационная база, с открытым доступом, созданная на базе координационного центра, обеспечит оперативность оценки и анализа существующей ситуации, а также разработки соответствующих мероприятий.

Усовершенствование системы государственных органов управления является важным шагом на пути развития исследуемого механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли ДНР.

Еще одним шагом является разработка инструментария указанного механизма, а также мероприятий по ликвидации выявленных в системе управления инвестиционно-инновационной деятельностью угледобывающей отрасли проблем, которые тормозят развитие ее институциональной сферы.

Подчеркивая необходимость формирования институционального обеспечения организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли, особое внимание необходимо уделить методам, инструментам и способам реализации целей воздействия на объект управления. Инструментами влияния указанного механизма являются: бюджетно-налоговые, финансовые, управленческие,



административные, информационные и другие рычаги прямого и косвенного воздействия на инвестиционно-инновационную систему ДНР, в том числе стимулирования инвестиционно-инновационной активности в угледобывающей отрасли.

Рассмотрим подробнее финансовые инструменты механизма влияния на инвестиционно-инновационную деятельность в угледобывающей отрасли, так как на данный момент одной из главных проблем, сдерживающих инновационное развитие угледобывающих предприятий, является финансовая. Разработка и реализация инновационных идей требует больших финансовых инвестиций, что обуславливает высокие уровни финансового и операционного рисков [6] как для создателей инноваций, так и для угледобывающих предприятий – потребителей инноваций. И для создателей, и для потребителей проблема заключается, главным образом, в недостаточности собственных финансовых ресурсов, которые направляются на инновационную деятельность, а также отсутствии доступа к внешним финансовым источникам.

По мнению автора, основным финансовым инструментом рассматриваемого механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли должен стать Республиканский инновационный фонд (далее – РИФ), как инструмент аккумуляции инновационного капитала. Этот фонд должен функционировать для государства и хозяйствующих субъектов как эндаумент (целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях), а для физических лиц – как паевой инвестиционный фонд.

Функционирование РИФ должно предусматривать проведение конкурсов проектов, которые имеют общегосударственное значение, а также привлечение для них финансовых ресурсов компаний, банков и прочих субъектов, которые заинтересованы в реализации указанных проектов. Средства РИФ должны формироваться также за счет отчислений хозяйствующих субъектов в размере около 1% от объема реализации (в отношении затрат на себестоимость реализованной продукции).

Целевая функция РИФ обеспечивает предоставление поручительства (гарантии) как предприятиям, внедряющим инновации, так и потребителям их продукции. Предлагается

организовать деятельность Фонда на основании государственно-частного партнерства. На основании этого формирование капитала фонда целесообразно разделить на три составляющие:

инвестиционная часть капитала (42,5%) – в соответствии с законодательством передается на доверительное управление компании;

компенсационная часть капитала (42,5%) – резервный фонд, средства которого направляются на компенсации кредитным учреждениям, предоставляющим финансовые ресурсы предприятиям, внедряющим инновации, и на субсидирование кредитных процентных ставок для потребителей инновационной продукции (эта часть капитала может быть реинвестирована самостоятельно на усмотрение РИФ в надежные ликвидные активы);

функциональная часть капитала (15%) – направляется на обеспечение деятельности фонда.

Эндаумент РИФ включает инвестиционную и компенсационную части капитала. Инвестиционный капитал выступает как источник получения дохода, который направляется на пополнение компенсационной и функциональной части капитала.

По мнению автора, инновационными проектами, которые должны быть приоритетными, являются те, которые реализуются в отраслях, имеющих стратегическое значение для экономики и национальной безопасности ДНР. К таким, в первую очередь, автор относит угледобывающую отрасль.

РИФ, как финансовый инструмент механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли, даст возможность обеспечить прямое финансирование инвестиционно-инновационной деятельности в угледобывающей отрасли, так как гарантия возмещения части вложенных средств будет стимулировать привлечение инвесторов и банков.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом на современном этапе развития угледобывающей отрасли ДНР основными направлениями формирования институционального обеспечения организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли ДНР являются:

во-первых – формирование институционально-правового базиса на разных уровнях иерархии управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли необходимо осуществлять путем реализации соответствующими институтами механизмов принятия решений; мотивационных механизмов, а также информационных механизмов;

во-вторых – среди базовых мероприятий в рамках формирования институционального обеспечения исследуемого механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли ДНР необходимо выделить: создание в ДНР Министерства инвестиционно-инновационного развития; создание Республиканского инновационного фонда; формирование институтов гражданского общества; разработку, согласование и внедрение программ, концепций, положений по реализации стратегических приоритетов инвестиционно-инновационной деятельности в угледобывающей отрасли ДНР; информационное обеспечение инновационного развития государства; формирование институциональных условий для развития инвестиционно-инновационной инфраструктуры в угледобывающей отрасли ДНР, а также идеологические мероприятия формирования и утверждения постиндустриальной технологической культуры;

в-третьих – институционально-экономические механизмы должны быть ориентированы на разработку системы приоритетов и стимулов для роста объемов инновационных затрат путем реализации предложенных мероприятий.

В то же время необходимо подчеркнуть, что только комплексное сочетание и реализация предложенных механизмов и инструментов на всех уровнях системной иерархии управления инвестиционно-инновационной деятельностью предприятий угольной промышленности позволит сформировать целостную систему в области совершенствования институционального обеспечения организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли ДНР.

### ***Список использованных источников***

1. Леонтьева Л.С. Институциональное обеспечение инновационной устойчивости регионов / Л.С. Леонтьева, А.С. Воронов // Управленческие науки в современном мире. – 2015. – № 1. – С. 479-483.

2. Владимирова О.Н. Институциональное обеспечение инновационной деятельности / О.Н. Владимирова, Т.В. Живаева, К.С. Черных, А.С. Горошко // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 5. – С. 137-142.

3. Рифкин Дж. Третья промышленная революция; пер. с англ. – М.: Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с.

4. Официальный сайт совета министров ДНР. В Минэкономразвития рассказали о механизмах повышения инвестиционной привлекательности Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smdnr.ru/tag/investicii/>

5. Лапаев С.П. Управление формированием региональной инновационной системы: монография / С.П. Лапаев. – Оренбург: Университет, 2014. – 474 с.

6. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий / И.Б. Гурков. – М.: ТЕИС, 2003. – 236 с.

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

УДК 339.138

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА СПОРТИВНОМ РЫНКЕ ДНР

*Азарян Е.М.,*

*д-р экон. наук, профессор*

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

*Ювко А.А.,*

*аспирант*

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

*В статье проведен анализ существующих подходов к типологизации потребителей спортивных продуктов и сгруппированы основные сегменты целевых потребителей спортивного рынка ДНР. На основе анализа работ современных исследователей психологии спортивных болельщиков разработана модель формирования лояльного поведения потребителя спортивного продукта. В статье предложены направления реализации маркетинговых мероприятий для внедрения данной модели в деятельность спортивных организаций ДНР. Аргументировано, что для этого необходимо использовать маркетинговые инструменты пропаганды и формирования спроса на спортивные услуги. Для определения приоритетов развития сферы физического воспитания и спорта для молодежи в ДНР и улучшения спортивного имиджа проведено маркетинговое исследование, по результатам которого определены мероприятия по развитию детского и молодежного спорта.*

**Ключевые слова:** *спортивный маркетинг, спортивный рынок, лояльность, целевой сегмент, болельщики, спортивный продукт.*

*This article analyzes the existing approaches to typologizing consumers of sports products and groups the main segments of the target consumers of DPR sports market. Based on the analysis of the work of modern researchers in the psychology of sports fans, a model has been developed for the formation of loyal consumer behavior of a sports product. The article suggests the implementation of marketing activities for the implementation of this model in the activities of DPR sports organizations. It is argued that for this it is necessary to use the marketing tools of propaganda and the formation of demand for sports services. To determine the priorities for the development of the field of physical education and sports for youth in the DPR and to improve the sports image, a marketing study was conducted, the*

*results of which identified measures for the development of children's and youth sports.*

*Key words: sports marketing, sports market, loyalty, target segment, fans, sports product.*

*Постановка задачи.* Современный спортивный маркетинг является сферой, которая динамично развивается и предлагает все более современные инструменты сегментирования существующих и потенциальных клиентов и разработки индивидуализированного подхода к ним. ООН определила спорт как «все виды физической активности, которые способствуют улучшению физического состояния, психического здоровья и социального взаимодействия, включая игры, активный отдых, любительский и профессиональный, индивидуальный и командный спорт, а также этнические виды спорта и игр», признавая тем самым возрастающую роль спорта как промоутера охраны здоровья, образования, социальной интеграции и экономического развития в географическом, культурном и политическом контекстах, в популяризации толерантности и уважения, а также для расширения возможностей самореализации людей [1].

Статистика подтверждает эти выводы: за период 2013-2018 гг. доходы мировой спортивной индустрии выросли с 76 до 90 млрд долл. [2].

Вклад спорта в общую занятость составляет 7300000 рабочих мест. Ежегодно в мире осуществляется в среднем 12-15 млн международных путешествий с целью наблюдения за спортивными мероприятиями или событиями. Рост внимания общества к спортивным мероприятиям не менее очевидный на макроуровне: исследование показывают, что посещение матчем футбольных команд высших дивизионов стран «Старой Европы» ежегодно растет на 1-1,5%, а количество болельщиков на стадионах в среднем составляет 30 тыс. человек.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованием спортивного маркетинга, определением методов и приемов управления спортивными мероприятиями занимались такие ученые, как Бич Д., Вестербик Х., Дубровин И., Ирвин Р., Квик С., Лек Н., Малыгин А., Смит А., Фанк Д., Чедвик С., Шанк М., Шилбери Д. и другие. Однако в данных исследованиях спортивный маркетинг как инструмент продвижения региона и его отдельных сфер региональной экономики еще не получил концептуального обоснования.

*Актуальность.* С изменением философии маркетинга связано расширение и углубление теории спортивного маркетинга в направлении принятия во внимание общественных социальных и этнических ценностей. Различные сферы деятельности имеют влияние на поведение потребителей в спорте, а именно в изучение этого процесса существенный вклад вносят социологи, экономисты, маркетологи, психологи, специалисты по туризму и другие. Кроме этого, глобализация спорта, обострение конкуренции и возрастание интереса к спортивным мероприятиям обусловили необходимость исследования последствий этого влияния. Поэтому изучение поведения потребителей на спортивном рынке является актуальным научным заданием.

*Целью статьи* является определение поведенческих и мотивационных особенностей потребителей спортивного продукта путем проведения маркетингового исследования, моделирование процесса формирования их лояльного поведения, а также определение тех современных трендов, которые следует учитывать при использовании инструментов спортивного маркетинга в контексте формирования лояльности спортивных болельщиков.

*Изложение основного материала исследования.* В Донецкой Народной Республике развивается более 70 олимпийских и неолимпийских видов спорта. В Республике работают 52 спортивные школы, из них 11 специализированных детско-юношеских школ олимпийского резерва (СДЮШОР). Созданы и ведут работу более 20 федераций по олимпийским видам спорта и более 30 федераций по неолимпийским видам спорта. Также ведут работу спортивные клубы, такие как спортивный клуб армии (СКА), СК «Македон», СК «Оплот», СК «Беркут», СК «Победа» и другие [3].

Всего в Республике физической культурой и спортом занимаются 167,279 чел., из них 21,000 чел. в спортивных школах, также 2,171 инвалид.

На территории Республики работает школа высшего спортивного мастерства (91 воспитанник) и Донецкое республиканское высшее училище олимпийского резерва им. С. Бубки (307 учащихся). Училище является уникальным комплексом с собственной спортивной базой, который объединяет одновременно учебный, жилой и тренировочный процессы.

Физкультурно-спортивная инфраструктура Республики включает 3,097 спортивных сооружений, из которых: стадионов – 44, плавательных бассейнов – 31, легкоатлетических манежей – 2 (Донецк), сооружений с искусственным льдом – 2 (Донецк), конноспортивных баз – 3 (Донецк – 2, Макеевка – 1), футбольных полей – 112 [4].

Федерация спортивного и традиционного каратэ ДНР и Федерация триатлона и полиатлона ДНР были признаны мировым спортивным сообществом и приняты в члены международных федераций по своему виду спорта.

Физкультурно-спортивные сооружения в ДНР представлены спортивными клубами, комплексами, стадионами, дворцами спорта, фитнес-клубами, легкоатлетическими манежами и другими объектами.

Можно выделить особенность того, что заниматься парашютным спортом можно в ДНР в государственном учреждении дополнительного образования «Енакиевский государственный авиационно-технический спортивный клуб», а возможность заниматься греблей на байдарках и каноэ предоставляется в спортивном комплексе «Эллинг» (г. Зугрэс).

По сравнению с 2013 годом в 2019 году количество ФСС по городам и районам ДНР существенно снизилось на 43 единицы. Это связано с массовыми разрушениями социальной инфраструктуры

С целью уточнения состояния материально-технической базы физической культуры и спорта, выявления существующего распределения физкультурно-спортивных сооружений (далее – ФСС) по формам собственности и ведомственной принадлежности на территории Донецкой Народной Республики, Министерством молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики, совместно с администрациями городов и районов Донецкой Народной Республики, в 2018 году начата паспортизация ФСС, которая проходит на протяжении 2 лет.

В 2018 году паспортизацию прошли 744 ФСС, включая не только спортивные клубы, комплексы, стадионы, дворцы спорта, фитнес-клубы, легкоатлетические манежи, но и спортивные площадки.

Учёт ФСС проводится по формам собственности и ведомственной принадлежности.



Представленные федерации по видам спорта в ДНР заинтересованы в привлечении большого количества болельщиков.

Анализ поведения потенциальных потребителей на спортивном рынке – важнейший аспект работы маркетологов. Современные социологические исследования потребительского поведения позволяют выявить цели, интересы, привычки потребителей; рассмотреть его сущностные характеристики как субъективных, так и объективных возможностей; социальные условия, проявления интереса к спорту; различные аспекты поведения и мотивации потребителей; влияние на мотивацию различных факторов, таких как возраст, национальность, социальное положение, образование, место жительства, семейное положение и прочее. Особенно важную роль социологические исследования мотивации потребителей играют на высококонкурентных рынках, где знания внутренних побудителей потребительского поведения могут повлиять на успех спортивных организаций.

Потребительское поведение определяется множеством мотивов, которые способны побуждать, заинтересовывать человека, направлять и активизировать его деятельность. Мотивы оказывают огромное влияние на поведение человека, они выступают в его сознании как цель, на которую направлено в конечном итоге поведение. Понимание мотивов дает ключ к объяснению поведения потребителей.

Степень приверженности к спорту сильно варьируется, поскольку на данном рынке существует большое количество потребителей различных спортивных продуктов. К таким продуктам относятся товары и услуги, удовлетворяющие потребности различных сегментов спортивного рынка.

В маркетинговой литературе и на страницах спортивных изданий приводится множество классификаций и типологий (табл. 1).

Идентификация групп потребителей спортивного продукта является существенной основой для дальнейшего выбора целевых рынков, на которых спортивные организации и предприятия Донецкой Народной Республики могут ориентировать свои маркетинговые усилия. Важное значение для спортивных менеджеров и маркетологов имеет четкое понимание и определение категории потенциальных потребителей спортивного продукта и факторов, которые влияют на его поведение [11].

Таблица 1

## Подходы к классификации спортивных болельщиков

Автор	Виды	Особенности
1	2	3
Дж. Бич, С. Чедвик [5]	страстные болельщики	хорошо владеют информацией о спортивных событиях, полностью погружаются в игру, тяжело переживают поражение своей команды
	верные фанаты	преданы одной команде, не пропускают ни одной игры
	«ветреники» или «перебежчики»	их поведение зависит от результатов спортивного мероприятия, за один сезон могут поддерживать разные команды
	«театралы» или «павлины»	спорт и результаты мероприятия для них не имеют важного значения, они посещают спортивные события с целью общения, приобретения новых знакомых и друзей
Х. Визу [6]	активные	занимаются физической и спортивной деятельностью
	пассивные	посещают стадионы или спортивные арены, отслеживают события через СМИ, демонстрируют спортивный / здоровый образ жизни
Д. Ванн [7]	прямые	посещают спортивные мероприятия или участвуют в спортивном событии
	косвенные	имеют отношение к спорту путем мониторинга информации в СМИ
Дж. Добел [8]	наблюдатели	являются внимательными, знают нюансы правил игры, смотрят, анализируют и оценивают, однако остаются пассивными при взаимодействии с игрой, не тратят своей энергии, не обмениваются своими чувствами с окружающими и являются пассивными сенсорами потребительского опыта
	болельщики	создают так называемый «фактор домашнего поля», их энтузиазм способен поддержать и вдохновить спортсменов, придать им эмоциональной «подпитки» путем скандирования и пения
К. Хант, Т. Бристол и Р. Баша [9]	временный болельщик	является слабо мотивированным, поскольку его интерес к спорту является разовым, ограниченным во времени проведения конкретного мероприятия, и может полностью исчезнуть после его завершения
	местные болельщики	поддерживают или чувствуют себя обязанными поддерживать определенную местную команду или спортсмена, поскольку они являются представителями данного населенного пункта / региона
	преданные болельщики	являются лояльными, целенаправленными и имеют высокий уровень идентификации с командой / спортсменом
	фанат («ультрас», «тифози»)	характеризуется еще более глубокой привязанностью, причем фанатство становится решающим для самоидентификации этого индивидуума

Продолжение табл. 1

1	2	3
К. Хант, Т. Бристол и Р. Баша [10]	дисфункциональные болельщики или («экстремисты», «хулиганы»)	используют свое фанатство как основной метод самоидентификации, как правило, демонстрируют антисоциальное и агрессивное поведение
Группа ученых Массачу- сетского университет а [11]	социальные болельщики	первично заинтересованные в развлекательной ценности спортивного события, а также возможностях социального взаимодействия до и после него
	сфокусированные болельщики	имеют более выраженную идентификацию со спортивным событием или командой. Их привлекает значимость мероприятия, успешность команды или личность игрока
	настоящие фанаты	выстраивают сильные, самые лояльные и длительные взаимоотношения со спортивным продуктом, выражая мощный уровень эмоциональной привязанности

Особенности модели формирования лояльного поведения потребителей на спортивном рынке ДНР представлены на рис. 1.

Важным элементом предложенной модели является подкрепление продукта, то есть дополнительные элементы идентификации и уникальности:

1. Персонификация работы с болельщиками, которая предусматривает создание базы данных фанатов. Делать это можно при продаже билетов через опросы и социальные сети. Специалисты по маркетингу утверждают, что базы данных являются «тайным оружием в войне за улучшение потребительского опыта» [13], ведь это позволит, в частности, направлять болельщикам целевые, индивидуальные электронные письма с промо-материалами, привлекать новые группы потребителей (дети, молодежь, женщины).

2. Разработка программ лояльности клуба, когда болельщик, например, при покупке билета на матч или абонемент на сезон получает специальные предложения о приобретении товаров или услуг от спонсоров или партнеров.

Программы могут иметь и обратную направленность, когда компании-партнеры предлагают своим клиентам бесплатные / со скидкой билеты на спортивные мероприятия в виде вознаграждения за значительные объемы покупок, длительные взаимоотношения.

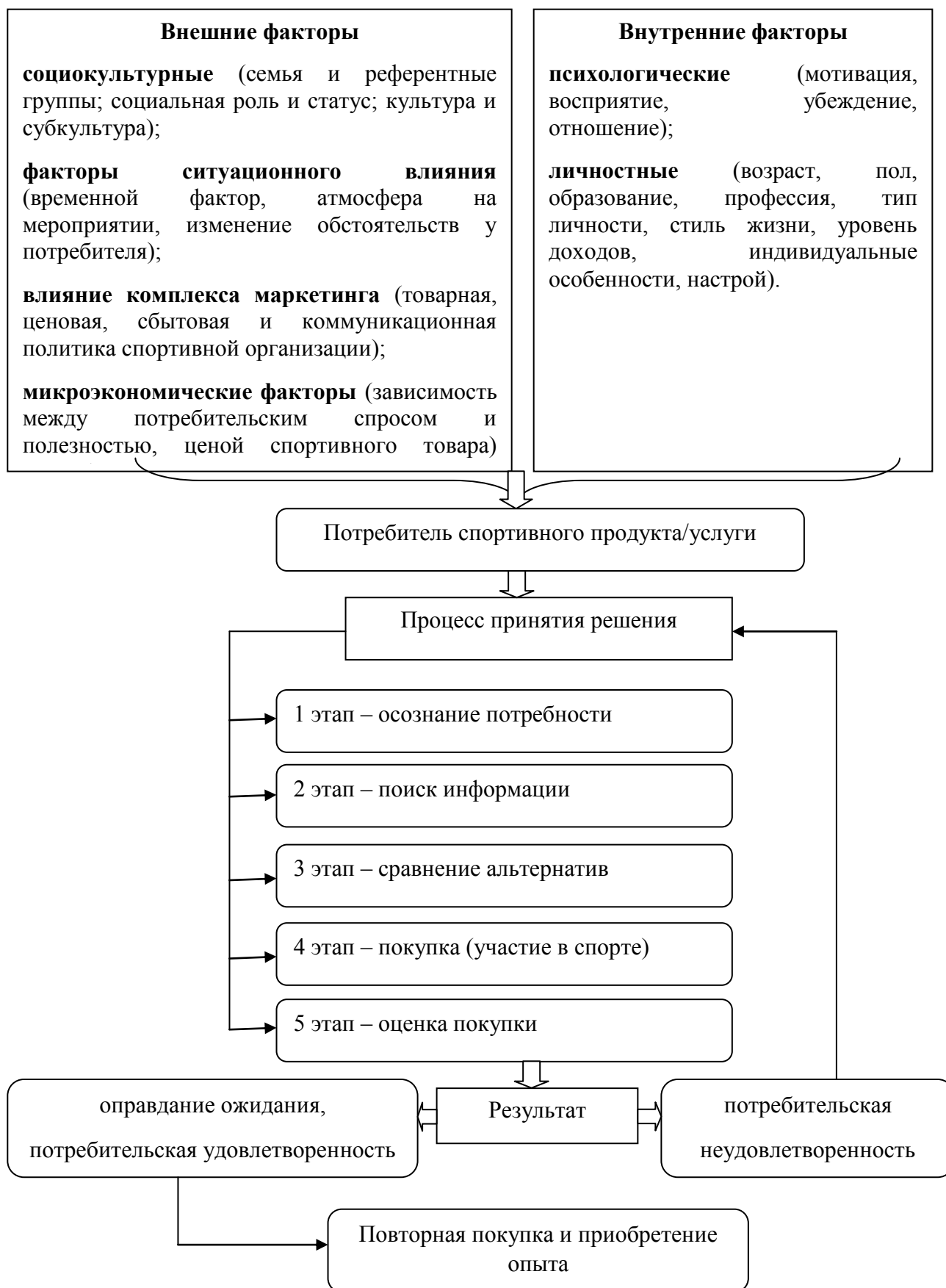


Рис. 1. Модель формирования лояльного поведения потребителей на спортивном рынке

Именно такие шаги могут привлечь внимание «случайных» посетителей и стимулировать их как к посещению мероприятия, так и расходованию денег у спонсоров;

3. Использование социальных сетей как платформы для общения с существующими и потенциальными болельщиками, а также предоставление им доступа к уникальному контенту информации из жизни клуба / игроков / спортивной аналитики. Действенным шагом может стать сбор отзывов болельщиков по их впечатлениям от мероприятия / соревнования / матча. Такое общение позволяет потребителям чувствовать себя услышанными и важными, что существенно увеличивает уровень их лояльности.

4. Формирование возможностей получения уникального потребительского опыта. В идеале, стадионы, площадки, спортивные арены должны стать частью более широкого пакета спортивного продукта, где спорт сочетается с развлечениями, розничной торговлей, услугами общественного питания, отдыхом и туризмом. Одним из элементов такого опыта является создание памяти, ведь как «настоящие фанаты», так и «социальные болельщики» хотят иметь память о том, что «они там были». Конечно, мощные клубы и спортивные комплексы национального масштаба могут позволить себе такие технологии, как Fansam, которые делают снимки трибун на 3600 высокой способности, чтобы каждый посетитель мог найти и отметить себя на фото. Значительно проще и дешевле является создание площадок для Селфи с баннером, на котором отображено название события / логотипы клубов и т.д.;

5. Повышение роли клуба / команды / игроков в жизни местных жителей. Публичные выступления по важным для города / региона вопросам, посещение спортсменами школ, детских домов и т.д., экологически направленные акции, сбор средств на проект, призванный решить конкретную локальную проблему – все это может не только обеспечить поддержку существующих и потенциальных болельщиков, но и создает положительный повод для освещения в средствах массовой информации.

Данный перечень является далеко не исчерпывающим, однако он дает общее впечатление о направлениях, в которых спортивные маркетологи могут искать пути к повышению лояльности своих болельщиков.

Для определения приоритетов развития сферы физического воспитания и спорта для молодежи в Донецкой Народной Республике и улучшения ее спортивного имиджа проведено маркетинговое исследование, по результатам которого определены мероприятия по развитию детского и молодежного спорта.

Анализ развития сферы физической культуры и спорта, проведенный Министерством молодежи, спорта и туризма ДНР, позволил выявить основные недостатки в управлении физкультурно-спортивной деятельностью (табл. 2).

Таблица 2

Основные проблемы в управлении физкультурно-спортивной деятельностью в ДНР и пути их решения

Проблемы	Пути решения
<p>1. Неудовлетворенный спрос жителей ДНР в физкультурно-спортивных услугах по месту жительства и в местах массового отдыха.</p> <p>2. Отсутствие развитой спортивной инфраструктуры, которая может удовлетворить население в ежедневной двигательной активности в соответствии с физиологическими потребностями, в том числе лиц с ограниченными физическими возможностями.</p> <p>3. Несовершенство механизма взаимодействия всех физкультурно-спортивных организаций с целью выполнения задач, поставленных в сфере физической культуры и спорта.</p> <p>4. Отсутствие механизма взаимодействия спортивных организаций с коммерческими структурами с целью привлечения дополнительных источников финансирования, обеспечения льготами коммерческих организаций со стороны государственных органов управления.</p> <p>5. Отсутствие единой системы мониторинга интересов и потребностей в занятиях физической культурой и спортом, состояния ресурсного обеспечения этой сферы, состояния здоровья населения</p>	<p>1. Создание оптимальных условий для физического воспитания и спорта во всех типах учебных заведений.</p> <p>2. Охват населения занятиями физической культурой и спортом по месту жительства и в местах массового отдыха.</p> <p>3. Обеспечение развития детско-юношеского и резервного спорта.</p> <p>4. Совершенствование организационного, нормативно-правового, кадрового, научно-методического обеспечения сферы ФКС.</p> <p>5. Путем активного использования инструментов маркетинга и современных информационных технологий формирование клубов болельщиков федераций по видам спорта в ДНР</p>

Приоритетными направлениями развития сферы физической культуры и спорта ДНР является формирование комплексной системы маркетинговых исследований в области спортивных имиджевых проектов.

Однако спортивные организации, агентства по маркетингу в спорте и спонсоры начали участвовать в подобных исследованиях недавно.

Маркетинговые исследования в спорте основаны на развитии методов сбора маркетинговой информации, подходов к управлению процессами сбора данных, анализа результатов и их использования в маркетинговой деятельности предприятий спортивной отрасли с целью завоевания весомых конкурентных позиций на рынке спортивных услуг.

Первоочередной задачей на рынке спортивных услуг является изучение спроса жителей Донецкой Народной Республики на физкультурно-спортивные услуги и выявление неудовлетворенного спроса и факторов, его обуславливающих.

Для получения необходимой информации было проведено исследование среди школьников ДНР методом опроса с целью определения уровня их участия в спортивных мероприятиях и факторов, влияющих на это. В анкетировании приняли участие ученики 20 школ ДНР. В целом было опрошено 1000 человек, после выбраковки для обработки было отобрано 950 анкет. Среди опрошенных учеников 52% – девочки, 48% – мальчики. Основная группа опрошенных – это ученики в возрасте 13-15 лет, доля которых составила 78%, 20% – учащиеся 16-17 лет. Большинство опрошенных составили школьники, в которых 3 или 4 человека в семье, их доли составили 36 и 35% соответственно; 16% опрошенных учеников проживают с одним из родителей, а 13% – учащиеся из крупных семей.

По результатам проведенного исследования установлено, что большинство учеников занимаются спортом преимущественно на уроках физической культуры и еще 21% – в спортивных секциях.

Полученные результаты свидетельствуют о необходимости повышения качества занятий на уроках физической культуры, с одной стороны, а с другой – о необходимости популяризации различных видов спорта и привлечения молодежи в спортивные секции. Тот факт, что 18% школьников занимаются спортом во дворе с друзьями, свидетельствует о необходимости обустройства современных спортивных площадок и спортивных комплексов в городах и районах ДНР. Такие занятия требуют обеспечения высокого уровня безопасности и поэтому не могут восприниматься учащимися как единственно возможное место занятия спортом: они являются

потенциальными посетителями различных спортивных секций. Следует заметить, что о недостаточном количестве бесплатных спортивных секций свидетельствует процент школьников, которые их посещают – лишь 7%.

Анализ любимых видов спорта учащихся показал, что большинство предпочитают футбол – почти 24%. Такой результат обусловлен, прежде всего, его активным развитием в ДНР, в том числе участием Донецка в Евро-2012. Итак, для популяризации других видов спорта наиболее перспективными, согласно результатам опроса, являются плавание, легкая атлетика и баскетбол (их отметили около 10% опрошенных). В ДНР также есть все условия для увеличения количества молодых спортсменов по таким видам спорта, как гимнастика и теннис, которым на данный момент занимаются 7-8% школьников.

Результаты опроса респондентов по частоте посещения спортивных секций следующие: один раз в неделю посещают 4%; два раза в неделю – 19%; три раза в неделю – 27%; ежедневно, кроме выходных – 16%; не посещают – 25%; другое – 10%.

Полученные ответы свидетельствуют о значительной доле школьников и молодежи в ДНР (25%), которые вообще не посещают спортивные секции, еще 4% опрошенных занимаются спортом редко – только один раз в неделю. Таким образом, почти треть школьников пассивно относится к занятиям спортом, что вызывает необходимость пропаганды роли и значения занятий спортом для молодежи. Также, на наш взгляд, нужна действенная социальная рекламная кампания.

Проблема массового привлечения детей и молодежи к занятиям физической культурой и спортом чрезвычайно важна во всем мире. Для популяризации спорта среди школьников целесообразно организовывать посещение спортивно-массовых мероприятий различных уровней целыми классами, школами. Позитивно влияют встречи с ведущими спортсменами ДНР – победителями различных соревнований; организация для школьников мастер-классов по различным видам спорта.

По результатам ответов по видам участия школьников в спортивных соревнованиях можно сделать вывод, что в основном они предпочитают тренировки (50% от общего количества), значительно меньше – спортивные соревнования, первенства и турниры городского



и районного уровней (17%); спортивные мероприятия в школе – 15% и 16% принимают участие в качестве болельщиков.

Спортивные мероприятия играют большую роль в воспитательном процессе молодежи. Они способствуют укреплению здоровья, поднятию духа и сплочению молодежи. Поэтому необходимо приучать учеников к регулярным занятиям физкультурой и спортом, разнообразить их досуг с помощью интересных спортивных мероприятий.

С целью популяризации физической культуры и спорта и активного отдыха необходимо в школах активизировать соревнования и спортивные игры между классами, школами, школьными спортивными секциями на закрытых и открытых площадках.

Популяризовать необходимо забеги и эстафеты легкоатлетические, на лыжах, коньках, роликах, комбинированные; летние и зимние спартакиады школьников, семейные спартакиады; различные спортивные праздники на открытом воздухе или в спортивных залах. Следует активизировать организационную работу по проведению спортивных праздников на школьной территории, стадионах или в парках города.

С целью историко-культурного воспитания рекомендуем проведение спортивно-исторических праздников: для старшеклассников – военно-спортивные игры и соревнования по техническим и военно-прикладным видам спорта (сюжетные военно-спортивные игры «Зарница» и «Пейнтбол», спартакиаду допризывной молодежи).

Также можно для школьников проводить спортивно-туристские мероприятия: турпоходы, туристское многоборье, турслеты, фестивали спортивного туризма. Для всех возрастов рекомендуется проведение спортивной игры «Веселые старты», которые можно проводить по следующей тематике: «Зимние забавы», «День здоровья», «Ура, каникулы!» и сделать их традиционными. Необходимо активизировать работу по проведению семейных спортивных праздников в районах городов (5,6% от общего количества), для школьников и их родителей: «Мама, папа, я – спортивная семья», «Семейный подряд» и другие. Все мероприятия будут способствовать формированию физической культуры личности, устойчивых мотивов и потребностей в бережном отношении к своему здоровью, организации здорового образа жизни.

Данные мероприятия и предложения также позволят активизировать участие молодежи ДНР в физкультурно-оздоровительных и спортивно-массовых мероприятиях, которое, как и посещение спортивных секций, низкое.

Согласно результатам исследования, школьники и молодежь относительно регулярно занимаются спортом и спортивными соревнованиями – около 15%. В то же время большинство опрошенных (40%) очень редко интересуются спортом, занимаются им они лишь время от времени, 1-2 раза в полгода или год участвуют в физкультурно-оздоровительных и спортивно массовых мероприятиях. Опрошенные, которые подтвердили свое увлечение спортом в качестве болельщиков, составили 10%. Кроме того, 35% школьников отметили, что вообще не интересуются и не занимаются спортом, не посещают соревнования.

Учитывая тесную взаимосвязь физической культуры, спорта с медициной, можно предположить, что проблемы со здоровьем имеет большая часть школьников и молодежи. При таких условиях решение этой проблемы носит республиканский характер и требует участия государственных и местных органов власти.

По результатам исследования установлено, что большинство опрошенных (30%) согласны тратить до 500 руб. в месяц на спортивные секции, весомый также процент опрошенных, которые согласны тратить от 501 до 700 руб. (25%), а также от 701 до 1000 руб. (23%). Тратить больше 1001 руб. в месяц на спортивные секции согласны более 20% опрошенных. Приведенные данные свидетельствуют о необходимости использования дифференцированной ценовой политики в спортивных учреждениях, которая предусматривает предложение различных видов спортивных услуг по различным уровням цен, что позволит удовлетворить потребности всех сегментов потребителей спортивных услуг в зависимости от уровня дохода и платежеспособности.

Таким образом, ответы респондентов позволяют сделать выводы о необходимости создания спортивных секций трех уровней: бесплатных, финансируемых за счет государства; с низким уровнем стоимости; с достаточно высоким уровнем стоимости и возможностью более внимательного и индивидуального подхода к каждому из участников.

Результаты проведенного исследования позволили определить источники информации, которым больше доверяют посетители при

выборе спортивного заведения. Выбор спортивного заведения определяется чаще всего собственным опытом респондентов (33%), а также советами друзей, знакомых или других посетителей спортивных учреждений (28%). Информации тренеров доверяют 18% опрошенных, на отзывы о работе спортивного заведения на форумах и сайтах в сети Интернет обращают внимание 21% опрошенных.

В процессе исследования установлено, что ДНР имеет мощный нереализованный потенциал в сфере массового и профессионального спорта. Существующее положение маркетинговой среды свидетельствует о существенных возможностях развития Республики как спортивной дестинации, доказывает необходимость разработки маркетинговой стратегии «ДНР – дестинация развития спорта».

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Выводом из проведенного исследования является то, что в отношениях между производителями спортивного продукта и его потребителями существует объективная необходимость внедрения комплексного клиентоориентированного подхода, направленного на создание долгосрочных и взаимовыгодных отношений. Современный спортивный маркетинг является сферой, которая динамично развивается и предлагает все более современные инструменты сегментирования существующих и потенциальных клиентов и разработки индивидуализированного подхода к ним, что является залогом повышения чувства лояльности.

Таким образом, потребители на спортивном рынке Донецкой Народной Республики включают несколько категорий, имеющих различную мотивацию. Спортивные организации все чаще используют новые технологии для развития коммуникаций с потребителями. Кроме того, если спортивные менеджеры и маркетологи хотят использовать новые возможности привлечения потребителей, они должны хорошо знать их потребности, а также модель поведения на спортивном рынке ДНР.

Перспективы дальнейших исследований данного вопроса заключаются в разработке действенных инструментов привлечения потенциальных потребителей спортивного продукта и повышения их лояльности, учитывая объективные ресурсные ограничения, характерные для функционирования спортивных организаций Донецкой Народной Республики.

### ***Список использованных источников***

1. United Nations Office on Sport for Development and Peace: ANNUAL REPORT 2015 [Electronic resource] / UNOSDP. – Access mode:[https://www.un.org/sport/sites/www.un.org.sport/files/ckfiles/files/Annual\\_Report\\_2015\\_final.pdf](https://www.un.org/sport/sites/www.un.org.sport/files/ckfiles/files/Annual_Report_2015_final.pdf) 2016.
2. Total revenue sports market worldwide 2005-2018 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.statista.com/statistics/370560/worldwide-sports-market-revenue/>.
3. Какие виды спорта развиваются в ДНР? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [vsednr.ru/kakie-vidy-sporta-razvivayutsya-v-dnr/](http://vsednr.ru/kakie-vidy-sporta-razvivayutsya-v-dnr/).
4. Официальный сайт Министерства молодежи, спорта и туризма ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://xn--h1aheeehel.xn--p1acf/federacii\\_po\\_vidam\\_sporta](http://xn--h1aheeehel.xn--p1acf/federacii_po_vidam_sporta).
5. Маркетинг спорта / под ред. Джона Бича и Саймона Чедвика; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 706 с.
6. Visue H. Sport consumption through media [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.nipe.eeg.uminho.pt/Uploads/WP\\_1999-2008/NIPE\\_WP\\_5\\_2001.pdf](http://www.nipe.eeg.uminho.pt/Uploads/WP_1999-2008/NIPE_WP_5_2001.pdf).
7. Wann D., Melnick M., Russell G., Pease D. Sport fans – The psychology and social impact of spectators / Daniel L. Wann / – New York: Routledge, 2001. – 256 p.
8. Dobel J.P. The Difference between Fans, Spectators and Audiences. [Electronic resource]. – Access mode: <http://pointofthegame.blogspot.com/2010/04/spectators-audiences-and-fans.html>
9. Sutton W.A., McDonald M.A., Milne G.R., Cimperman J. Creating and fostering fan identification in professional sports / W.A. Sutton // Sport Marketing Quarterly. – 1997. – № 6(1). – P. 15-22.
10. Global trust in advertising: winning strategies for an evolving media landscape [Electronic resource] / The Nielsen Company. – Access mode:<https://www.nielsen.com/content/dam/niensglobal/apac/docs/reports/2015/nielsen-global-trust-in-advertising-report-september-2015.pdf>.
11. Депутатова Е.Ю. Вопросы процесса принятия решения о покупке с позиций традиционного и эмпирического видов маркетинга / Е.Ю. Депутатова // Экономические науки. – 2017. – № 4 (68). – С. 69-72.
12. Global trust in advertising: winning strategies for an evolving media landscape [Electronic resource] / The Nielsen Company. – Access mode:

<https://www.nielsen.com/content/dam/nielsen-global/apac/docs/reports/2015/nielsen-global-trust-in-advertising-report-september-2015.pdf>.

13. Hemsley S. Using Data Analysis to Improve Supporter Engagement / S. Hemsley // FC Business. – 2015. – № 2. – P. 17-19.

УДК 339.138

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ НА ПРИМЕРЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Ангелина И. А.,*

*д-р экон. наук, профессор*

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

*Солодкий Е.А.,*

*аспирант*

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

*Данная статья посвящена совершенствованию концептуального подхода к развитию маркетинга территорий в формате цифровых технологий на примере Донецкой Народной Республики. В данной работе рассматриваются цели, принципы, задачи, методы, инструменты и стратегические направления развития маркетинга территорий в цифровом пространстве. Представлены факторы внешней среды и проведен PEST-анализ маркетинговой политики привлекательности ДНР. Представлена маркетинговая информационная система в формировании туристической привлекательности территории ДНР. Особое внимание уделено систематизации инструментов маркетинга территорий в условиях цифрового пространства.*

**Ключевые слова:** *маркетинг территорий, маркетинговая привлекательность, маркетинговая информационная система, цифровые технологии, инструменты маркетинга, цифровая реклама, мобильный маркетинг, концептуальный подход.*

*This article is devoted to improving the conceptual approach to the territory marketing development in the format of digital technologies on the example of the Donetsk People's Republic. This paper discusses the goals, principles, objectives, methods, tools and strategic directions for the territorial marketing development in the digital space. The marketing information system in the formation of tourist attractiveness of the territory of the DPR is presented. Particular attention is paid to the systematization of marketing tools in the digital environment.*

*Key words: territory marketing, marketing attractiveness, marketing information system, digital technologies, marketing tools, digital advertising, mobile marketing, conceptual approach.*

*Постановка задачи.* Концепция развития маркетинга территорий рассматривается как действенный инструмент максимизации эффективности территориального управления, направленного на удовлетворение потребностей внутренних и внешних субъектов территории в общественных благах, услугах, идеях; повышение привлекательности территории (для проживания, посещения, деятельности, инвестиций); решение тех проблем, с которыми большинство органов местной власти не могут справиться традиционными управленческими способами; сохранение существующих и формирование новых конкурентных преимуществ территории; достижение целей устойчивого развития территориальных систем; развитие партнерства и гармонизации интересов участников социально-экономических отношений.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемы маркетинга территорий исследовали в своих работах такие ученые: Е.П. Голубков, Ф. Котлер, А.М. Лаврова, А.П. Панкрухин, Т.В. Савчук, В.С. Сурнин, Р. Флорида и другие.

Однако много методологических вопросов территории и практики развития территориального маркетинга разработано недостаточно. Следует рассмотреть концептуальный подход к развитию маркетинга территорий на примере Донецкой Народной Республики.

*Актуальность.* Донецкая Народная Республика – государство, сочетающее в себе промышленную мощь, рекреационное богатство, интеллектуальный потенциал и разнообразие природных ресурсов.

Природа Донецкой Народной Республики представлена разнообразными рекреационными зонами, а древняя история способствовала образованию уникальных заповедников, расположенных на территории Республики. Так, на территории Донецкой Народной Республики насчитывается около 40 объектов природно-заповедного фонда, более 1000 культурно-исторических объектов, которые представляют собой уникальную ценность для народа Республики и являются неотъемлемой частью всемирного культурного наследия [1]. Однако нынешние условия диктуют

необходимость развития маркетинговой политики привлекательности ДНР.

*Цель статьи.* Формирование цели, принципов, задач, методов, инструментов и стратегических направлений развития маркетинга территорий путем разработки концептуального подхода с учетом современных условий функционирования Донецкой Народной Республики.

*Изложение основного материала исследования.* Маркетинговая политика привлекательности является совокупностью мероприятий, направленных на привлечение внимания целевых аудиторий к определенной территории (страны, региона, города, туристической территории и т.п.), разрабатывается и реализуется органами территориальной власти при активном участии членов общества и как элемент территориальных программ и стратегий развития влияет на деловую, инвестиционную, инновационную, туристическую, социальную, миграционную, экологическую и инфраструктурную привлекательность территорий. Такая политика формирует благоприятную предпринимательскую и инновационную среду, определяет поступления и направления инвестиций, туристических потоков, квалифицированных специалистов и работников, привлекает в город креативный класс, снижает отток местного населения из региона, особенно молодежи и представителей среднего класса и тому подобное.

Проведем PEST-анализ маркетинговой политики привлекательности ДНР (табл. 1).

Теория и практика маркетинга в современном территориальном управлении рассматривает его в качестве ключевого фактора конкурентоспособности, который поможет удержать имеющихся жителей и привлечь образованные, квалифицированные кадры, сформировать условия для комфортного функционирования уже существующих видов бизнеса и разработать программы привлекательности для инвесторов и новых предпринимателей, разработать уникальный туристический продукт, ориентированный на повторное посещение. Поэтому определение направлений использования маркетинговой информационной системы в обеспечении туристической привлекательности территории является актуальным научным заданием.

Таблица 1

## PEST-анализ маркетинговой политики привлекательности

Политические факторы (Policy)	Экономические факторы (Economy)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неопределенный политический статус ДНР.</li> <li>2. Непризнанность территории.</li> <li>3. Сложность функционирования государственных учреждений по перерегистрации, из-за утери доступа к счетам, экспортным возможностям.</li> <li>4. Негативный нетуристический имидж.</li> <li>5. Нестабильность законодательной и нормативно-правовой базы.</li> <li>6. Политическая и информационная блокада</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сложные условия ведения бизнеса.</li> <li>2. Большое количество разрушенных предприятий и инфраструктуры.</li> <li>3. Низкий денежный спрос на внутреннем рынке ДНР.</li> <li>4. Недостаток оборотных средств у предприятий.</li> <li>5. Низкая рентабельность производства.</li> <li>6. Отсутствие действенной инвестиционной и инновационной политики.</li> <li>7. Таможенные проблемы при организации внешнеэкономической деятельности.</li> <li>8. Отсутствие банковской системы</li> </ol>
Социальные факторы (Society)	Технологические факторы (Technology)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сокращение количества специалистов разных областей по причине их переселения в результате военных действий.</li> <li>2. Недооценка роли туристической отрасли.</li> <li>3. Миграция трудовых ресурсов.</li> <li>4. Низкий уровень жизни населения</li> <li>5. Высокие показатели безработицы</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Невысокие позиции в передовых направлениях науки.</li> <li>2. Отсутствие финансирования внедрения инноваций на предприятиях.</li> <li>3. Загрязнение окружающей среды и экологический риск.</li> </ol>

Маркетинговая информационная система – это инструмент организации процесса разработки, принятия и реализации маркетинговых инновационных решений в системе формирования стратегического плана брендинга территории [2].

Информационная система в территориальном маркетинге предназначена для:

раннего выявления возможных трудностей и проблем, с которыми может столкнуться территория;

выявления благоприятных возможностей;

нахождения и оценки стратегий и мероприятий маркетинговой деятельности, направленных на популяризацию бренда территории;

мониторинга на основе статистического и конъюнктурного анализа реализации стратегий развития территорий [3, с. 17-25].

Содержание маркетинговой информационной системы для формирования туристической привлекательности территории достаточно полно представлено на схеме (рис. 1).



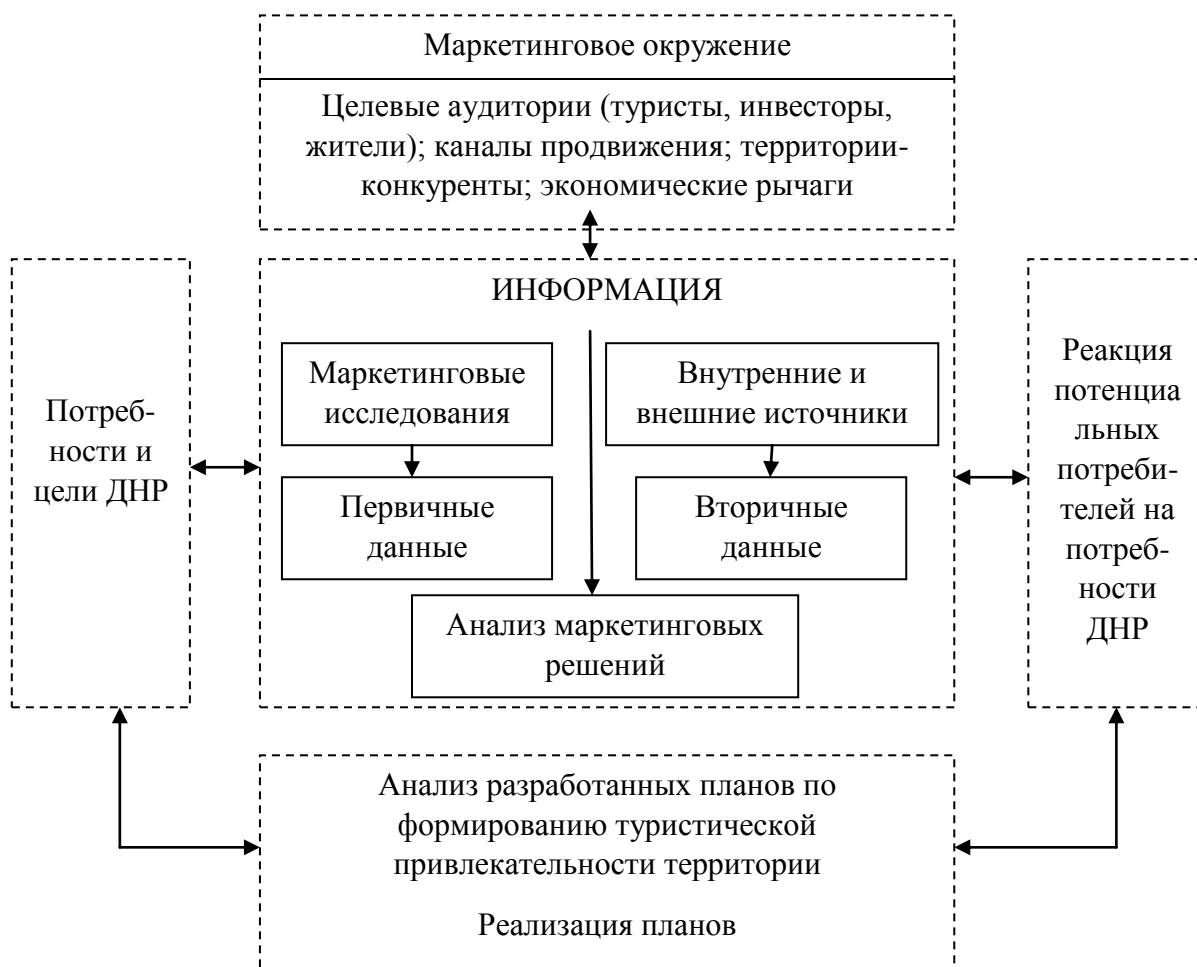


Рис. 1. Маркетинговая информационная система (МИС) в формировании туристической привлекательности территории ДНР

Чтобы стратегия формирования туристической привлекательности территории была системной, необходимо, прежде всего, проанализировать маркетинговый потенциал территории по следующему алгоритму:

1. Оценка внутреннего потенциала территории (внутренних факторов / ресурсов).
2. Оценка внешнего потенциала территории (анализ внешних факторов: макросреды, маркетинговая разведка, территориальный бенчмаркинг).
3. Проведение маркетинговых исследований для сбора первичных данных.
4. Оценка общего потенциала территории (SWOT-анализ).

Маркетинг территорий – это деятельность, которая реализуется определенными субъектами от имени территории с целью выявления потребностей целевых рынков (потребителей, туристов) как внутри территории, так и за ее пределами, а также ее рыночных возможностей и конкурентных преимуществ и донесение до потребителей данной информации с целью удовлетворения их потребностей.

Стратегии формирования туристической привлекательности территории должны приниматься на основе детального маркетингового анализа территории, который осуществляется квалифицированными экспертами-маркетологами. С целью повышения эффективности обработки собранной информации при административном аппарате региона целесообразно осуществлять обработку ее содержания с помощью маркетинговой информационной системы.

Влияние традиционных инструментов территориального маркетинга снижается, маркетинг становится все более интерактивным и визуально ориентированным, растет влияние цифровых технологий. Современные медиа предусматривают участие потребителя и вирусное распространение информации, поэтому возникает потребность в изменении маркетинговых подходов и использовании новых маркетинговых инструментов [4, с. 125].

Основные направления маркетинга территорий должны быть основаны на концептуальном подходе, ориентированном на информационное пространство и в условиях глобальной цифровизации (рис. 2). Новейшие цифровые технологии влияют на реализацию маркетинговой политики привлекательности территории. Маркетинговая политика привлекательности является совокупностью мероприятий, направленных на привлечение внимания целевых аудиторий к определенной территории (стране, региону, городу, туристической территории и т.п.),

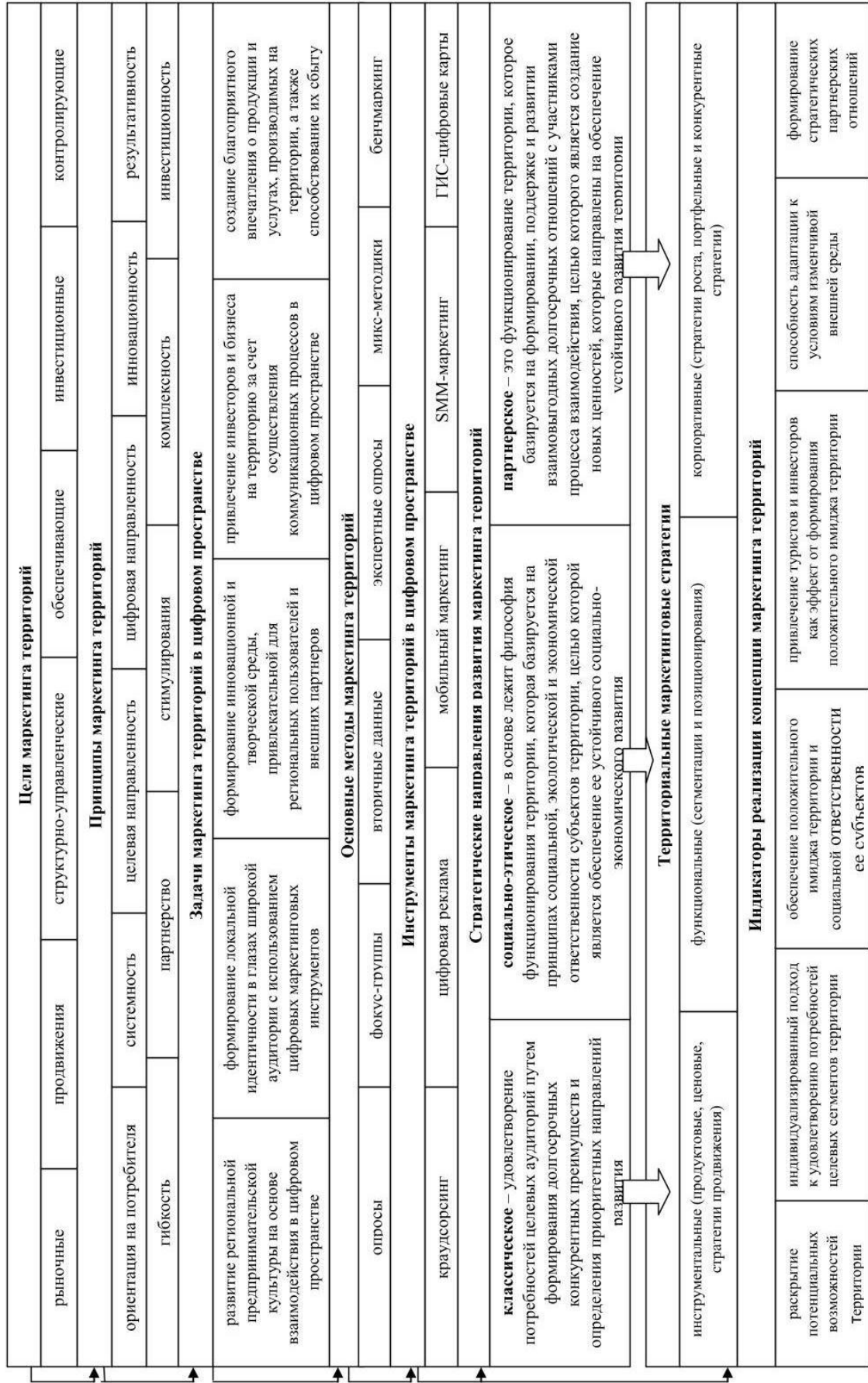


Рис. 2. Концептуальный подход к развитию маркетинга территорий в формате цифровых технологий

разрабатывается и реализуется органами территориальной власти при активном участии членов общества и как элемент территориальных программ и стратегий развития влияет на деловую, инвестиционную, инновационную, туристическую, социальную, миграционную, экологическую и инфраструктурную привлекательность территорий.

Такая политика формирует благоприятную предпринимательскую и инновационную среду, определяет поступления и направления инвестиций, туристических потоков, квалифицированных специалистов и работников, привлекает в город креативный класс, снижает отток местного населения из региона, особенно молодежи и представителей среднего класса и тому подобное.

Одним из этапов формирования концепции маркетинга территорий является разработка целей.

Важность целевых установок заключается в том, что именно на их основе ставятся задачи, подбираются кадры, формируются организационные структуры и выбираются технологии.

Процесс разработки, формулирования целей развития региона достаточно сложный, поэтому необходимо соблюдать определенные требования, выдвигаемые к их составу и количеству, а именно:

- формирование целей с учетом специфики территории и объективное отражение ее потребностей;

- формирование ресурсной программы на основе установленных целей;

  - реалистичность достижения целей на весь плановый период;

  - четкость и ясность формулировки целей, исключающая возможность различного толкования их содержания;

  - конкретность и измеримость.

При общей целенаправленности процесса реальное формирование специфических целей развития территории должно быть продиктовано конкретными ее потребностями и возможностями.

С учетом специфики данного направления можно выделить следующие цели развития маркетинга территории:

- рыночные, то есть ориентированные на достижение рыночных результатов (освоение новых рынков, увеличение доли рынка, ослабление рыночных позиций конкурентов);

- цели продвижения (формирование благоприятного имиджа, достижения высокой удовлетворенности субъектов территории);

структурно-управленческие (совершенствование организационной структуры);

обеспечивающие (ценовые, стимулирующие, регуляторные, координирующие);

инвестиционные (привлечение на территорию новые ресурсы и бизнес);

контролирующие.

После формулировки основных маркетинговых целей следующим этапом концепции является разработка принципов. В основе маркетинговых действий всегда лежат определенные принципы, которые определяются сущностью, целями и условиями применения маркетинга, знание и соблюдение которых является обязательным для эффективного решения всей совокупности маркетинговых задач. Одним из главных принципов является цифровая направленность маркетинга территорий, это означает, что он должен содержать в себе новые инновационные информационные элементы и инструменты, а также особенные направления реализации маркетинговой стратегии, которые в общем можно назвать цифровым пространством.

Так, не зная и не синхронизируя свои действия с логикой существования и развития конкретной бизнес-среды, невозможно построить эффективную систему управления и реализовать социальную идеологию. Поэтому по этой причине основополагающим принципом маркетинга территории как философии, стратегии и тактики поведения участников рыночных отношений является первоочередность запросов потребителей. Поэтому основным принципом маркетингового управления становится принцип ориентации на потребителя (целевые сегменты региона), который определяет необходимость постоянного соблюдения приоритетности интересов потребителей (рынка) и, наконец, общества в целом.

Реализации основополагающего принципа подчинены практически все остальные принципы управления, так или иначе конкретизируют, обогащают его содержание.

Кроме принципа ориентации на потребителя, цель концепции маркетинга территорий должна быть реализована на следующих принципах:

системность – маркетинг направлен на укрепление благополучия территории, хозяйствующих субъектов и населения;

целевая направленность – маркетинг должен способствовать достижению стратегических целей и решению конкретных задач;

плановость – определяет обязательность планирования маркетинговой деятельности;

инновационность – определяет источники нововведений, в том числе в управлении территорией;

результативность – означает нацеленность на конкретный коммерческий результат от развития маркетинга территорий (материальные выгоды).

гибкость – устанавливает необходимость быстрой и адекватной реакции на динамично меняющиеся условия деятельности и влияние факторов внешней среды;

партнерство – означает формирование длительных отношений с потенциальными потребителями;

стимулирование – предполагает управление мотивами человеческих поступков. Не научившись руководить ими, нельзя управлять общественными процессами;

комплексность – предполагает постоянный и всесторонний учет и анализ всех факторов внешней и внутренней среды, которые определяют деятельность территории в конкретных условиях и обеспечивают необходимое соответствие маркетингового предложения основным параметрам рынка;

инновационность – подразумевает, что принимаемые маркетинговые решения должны дать ожидаемый (прогнозируемый) результат по привлечению инвестиций в регион.

Основные методы исследований в концепции маркетинга территорий:

опросы (личные, телефонные, почтовые, интернет-опросы);

фокус-группы (широко используется при изучении проблем, связанных с мнением потребителей);

вторичные данные (desk research – это информация, которая где-то существует и собиралась из различных источников для других целей. Вторичные данные помогают исследователю более глубоко ознакомиться с ситуацией в отрасли, с тенденциями изменения объемов продаж и прибыли, деятельностью конкурентов, достижениями науки и техники);

экспертные опросы (применяются в случае, когда в отношении поставленных вопросов надо в короткие сроки получить компетентное независимое мнение. В качестве экспертов привлекаются

профессионалы, обладающие знаниями в предметной области исследования);

микс-методики (исследования, сочетающие в себе и количественные, и качественные подходы к изучению рынка);

бенчмаркинг (инструмент, способствующий достижению целей, изложенных в стратегии развития и привлечению инвестиций в определенную местность путем выявления конкурентных преимуществ данной территории и определения задач стратегического развития).

В рамках развития маркетинга территорий в цифровом пространстве используются инновационные маркетинговые инструменты. Перспектива их активного использования на практике обусловлена тем, что она дает новые возможности в проведении маркетинговых исследований, в поиске новых идей и в оперативности и эффективности взаимодействия всех субъектов территории.

Основные инновационные инструменты, которые могут быть использованы в рамках реализации концепции маркетинга территории, представлены на рис. 3.

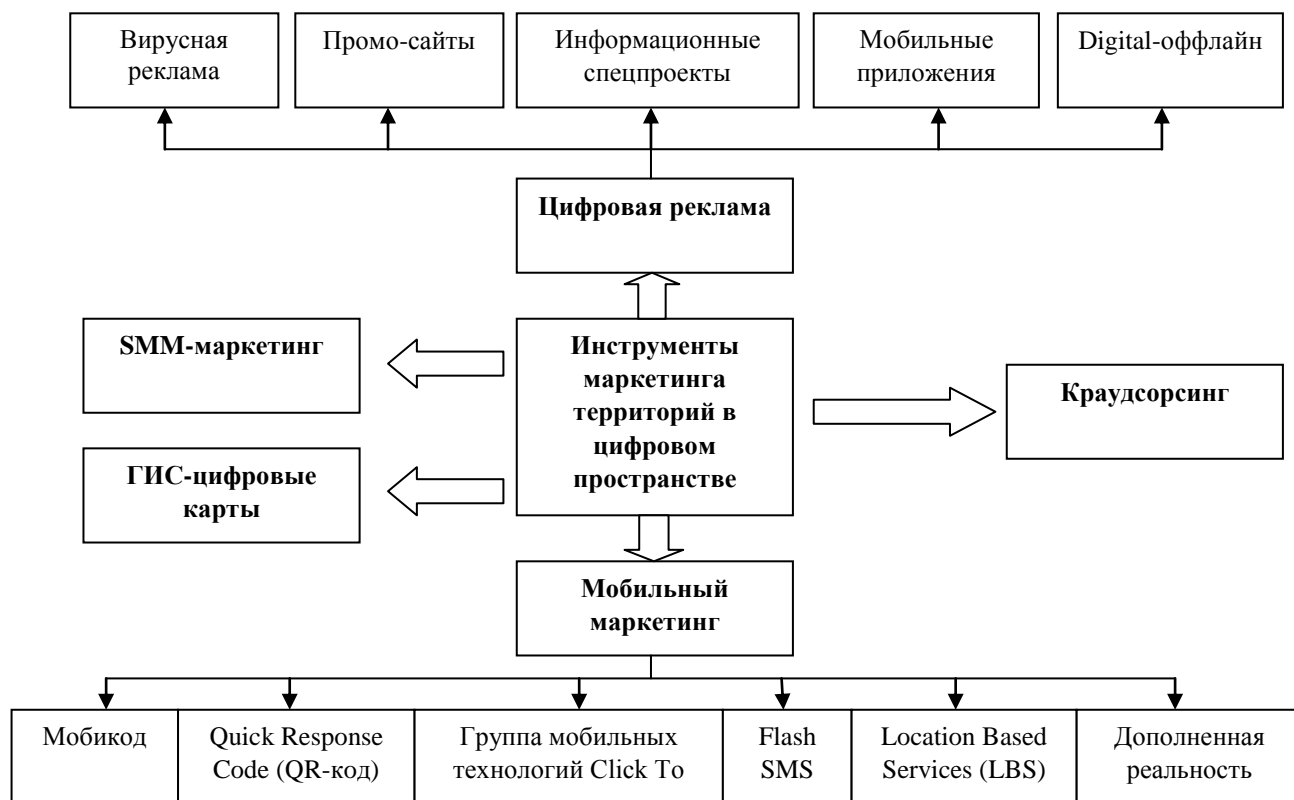


Рис. 3. Инструменты маркетинга территорий с учетом цифровых технологий

Краудсорсинг – это маркетинговый инструмент активного поиска свежих идей для решения различных задач с привлечением широких слоев населения с разными личностными и профессиональными знаниями к формированию банка идей, достижения согласованности и креативности, основанной на использовании возможностей цифровой сети и информационных технологий [5].

Комплекс перспективных технологий и повышения эффективности краудсорсинга через Интернет стал объектом внимания коммерческого интереса IT-профессионалов, консультантов, SEO-профессионалов, занятых поисковой оптимизацией сайтов. Использование индивидуального и коллективного потребительского опыта, интеллекта и коммуникационного потенциала способствует повышению конкурентоспособности территории, ее имиджа.

Как показывает практика, самым действенным инструментом маркетинга территорий в условиях цифрового пространства является цифровая реклама.

Прогресс в использовании средств связи и коммуникаций повлиял на создание инновационных методов маркетинга, к которым, в частности, относят мобильный маркетинг. Мобильный маркетинг – это процесс распространения маркетинговой информации на мобильные телефоны абонентов-потребителей не только через текстовые сообщения (SMS), но и другие мобильные технологии и, как правило, получение от них обратной реакции. Мобильный маркетинг является маркетинговым инструментом, который позволяет взаимодействовать с клиентами и является производным direct-маркетинга и одним из видов электронного маркетинга.

В общем, количество человек, которые используют мобильный интернет в мире, превышает 3,5 миллиарда человек – это почти половина населения Земли. Глобальный процент интернет-активности с помощью мобильных устройств составляет 53%, а в Европе он достиг уже 77%. Каждый день пользователь проводит в среднем 3,5 часа в интернете с помощью именно мобильных устройств. Согласно данным компании App Annie, в Google Play сегодня представлено более 3,5 миллиона мобильных приложений, и еще свыше 2 миллионов в App Store. По данным Statista в предыдущем году



зарегистрировано 197 000 000 000 скачиваний, а к 2021 году эта цифра должна перевалить за 350 000 000 000. Основываясь на этих данных и тенденции, неудивительно, что по прогнозам экспертов не менее 60% интернет-рекламы в 2018 будет размещено именно на мобильном канале [6].

SMM-маркетинг – это инструмент маркетинга в социальных интернет-ресурсах. Основной задачей маркетинга территорий является ее продвижение, поддержка благоприятного имиджа и формирование территориального бренда. Эффективность реализации этой задачи зависит от привлечения общественности, при этом использование социальных интернет-ресурсов приобретает актуальный характер.

Важным инструментом территориального маркетинга, который может быть реализован только в цифровом пространстве, выступают геоинформационные системы – цифровые карты [7]. При надлежащей организации работ по проектированию геокарт в интернет-пространстве можно получить проект, который окажет значительную поддержку формированию, укреплению и развитию имиджа территории за счет должного интереса со стороны пользователей.

Следующим этапом в формировании концептуального подхода к развитию маркетинга территорий является разработки и реализации стратегий. Необходимость разработки стратегий заключается в том, что они представляют собой сценарии направления действий, в которых дается набор вариантов, способствующих удовлетворению целевых групп потребителей.

Этапы разработки стратегии соответствуют этапам развития территории, центральной проблемой при этом является определение приоритетных направлений развития и сфер деятельности. Принятые решения определяются генеральной целью – миссией территории; фаза концентрации в «спирале успеха» реализуется как идентификация точек роста, развитие конкурентных преимуществ, размещение ресурсов и реализация эффективных стратегий. Особую роль в рассматриваемом блоке выполняет стратегический маркетинг, именно он является связующим звеном между целями и существующими проблемами территории, его использование в управлении территорией позволяет: определить потребности, которые необходимо удовлетворить; проанализировать детально потенциал территории; провести мониторинг существующих рынков; определить потребительские сегменты, которые

необходимо охватить; оценить перспективы развития каждого вида деятельности на территории с позиций рыночной ситуации; выявить потенциальные рынки и оценить их привлекательность для территории; разработать и реализовать эффективные стратегии освоения рынков.

Территориальные маркетинговые стратегии могут быть идентичными системе стратегий предприятия (рис. 4).



Рис. 4. Территориальные маркетинговые стратегии

Стратегические направления развития маркетинга территорий включают в себя три подхода:

классическое – удовлетворение потребностей целевых аудиторий путем формирования долгосрочных конкурентных преимуществ и определения приоритетных направлений развития;

социально-этическое – в основе лежит философия функционирования территории, которая базируется на принципах социальной, экологической и экономической ответственности субъектов территории, целью которой является обеспечение ее устойчивого социально-экономического развития;

партнерское – это функционирование территории, которое базируется на формировании, поддержке и развитии взаимовыгодных долгосрочных отношений с участниками процесса взаимодействия, целью которого является создание новых ценностей, которые направлены на обеспечение устойчивого развития территории.

На наш взгляд, самым действенным направлением является партнерское, поскольку для достижения успешного социально-экономического и имиджевого развития территории необходима поддержка государственно-частного партнерства.

Грамотное и системное применение данного концептуального подхода даст возможность территории:

а) сформировать дополнительные ресурсы для ее функционирования и привлечения внимания всех заинтересованных сторон;

б) направлять деятельность органов местной власти на удовлетворение потребностей внешних и внутренних субъектов для повышения инвестиционной привлекательности региона;

в) удовлетворить потребности определенных целевых аудиторий путем формирования долгосрочных конкурентных преимуществ и определения приоритетных направлений развития территории;

г) внедрить принципы социальной, экологической и экономической ответственности территориальных субъектов и устойчивое социально-экономическое развитие региона;

д) сформировать, поддерживать и развивать взаимовыгодные долгосрочные отношения с участниками процесса взаимодействия, целью которого является создание новых ценностей, направленных на обеспечение стабильного развития территории.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, концептуальный подход к маркетингу территорий в цифровом пространстве раскрывает цели, принципы, задачи, основные методы, инструменты и стратегические направления развития маркетинга территорий. Положительные эффекты для территории при этом заключаются в раскрытии потенциальных возможностей территории за счет активного вовлечения потребителя информации во взаимодействие с территориальным брендом, индивидуализированный подход к удовлетворению потребностей целевых сегментов территории, обеспечение положительного имиджа территории Донецкой Народной Республики и социальной ответственности ее субъектов; привлечение туристов и инвесторов как эффект от формирования положительного имиджа территории; формирование стратегических партнерских отношений и т.д.

Дальнейшие исследование должны быть направлены на формирование стратегии развития территории на примере Донецкой Народной Республики.

#### ***Список использованных источников***

1. Туристический путеводитель по Донецкой Народной Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--h1aheeehel.xn--p1acf/page/turisticheskiy-putevoditel-po-doneckoy-narodnoy-respublike>.

2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2016. – 416 с.

3. Будникевич И. Направления применения маркетинговых инструментов и технологий в повышении конкурентоспособности региона и региональных рынков / И. Будникевич, Н. Ютиш, Н. Тафий // Экономические науки. Восток. – 2017. – №1(147) январь-февраль. – С. 17-25.

4. Иванов Н.А. Территориальный маркетинг в эпоху развития цифрового пространства: особенности, проблемы и перспективы // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2017. – Т. 7. – № 3. – С. 119-133.

5. Аношкин А.А. Маркетинг территории в интернет-пространстве // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2. – С. 273-275.

6. Мобильный маркетинг в 2018 – что нужно знать о mobile, планируя свой маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sostav.ua/publication/mobilnyj-marketing-v-2018-chto-nuzhno-znat-o-mobile-planiruya-svoj-marketing-77108.html>.

7. Четыре главных тренда в геолокационном маркетинге на 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://startup.today/article-4-glavnyx-trenda-v-geolokacionnom-marketinge-na-2016-god/> - 24.03.2016.

УДК 338.054.23

## КЛЮЧЕВЫЕ СИГНАЛЫ И ИНДИКАТОРЫ МОШЕННИЧЕСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ

**Бессарабов В.О.,**

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

*Статья посвящена исследованию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества, результаты которого позволили разработать подход к их формированию предпринимательских структурах и взаимосвязи. Реализация подхода направлена на выявление и оценку мошенничества в предпринимательских структурах, составляющих основу его диагностики: от мониторинга мошеннических схем до составления необходимых форм отчетности по результатам внедрения ключевых сигналов и индикаторов.*

**Ключевые слова:** *мошенничество в предпринимательских структурах; сигналы мошенничества; индикаторы мошенничества.*

*The article is devoted to the study of key signals and indicators of fraud, the results of which allowed us to develop an approach to their formation of entrepreneurial structures and relationships. The implementation of the approach is aimed at identifying and evaluating fraud in entrepreneurial structures that form the basis of its diagnosis: from monitoring fraudulent schemes to compiling the necessary reporting forms based on the implementation of key signals and indicators.*

**Keywords:** *business fraud; signals of fraud; indicators of fraud.*

*Постановка задачи. Развитие предпринимательства сопровождается усложнением хозяйственных связей, значительное*

количество которых, с одной стороны, свидетельствует о возможности роста доходов, а с другой – о неизбежности мошенничества. При этом сложность выявления мошенничества и тем более его правильная оценка связана с тем, что преступления, как правило, имеют интеллектуальный характер, что, в свою очередь, приводит к необходимости максимального внимания к их сигналам и индикаторам.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию мошенничества в предпринимательских структурах посвящены работы Веремеенко М. [1], Готвянского И. [2], Когденко В. [3], Маримонской А. [4], Ценовой Т. [5], Шевцова И. [6] и др.

Обращая внимание на значимость результатов, полученных учеными в исследуемой проблематике, следует отметить, что динамика развития социально-экономических процессов приводит к необходимости постоянного совершенствования сигналов и индикаторов мошенничества, не говоря уже об острой необходимости разработки и обоснования подходов к их формированию.

Недостаточность исследований, посвященных подходам к формированию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах, обуславливает *актуальность и цель* статьи.

*Цель статьи* заключается в исследовании ключевых сигналов и индикаторов мошенничества, результаты которого позволят разработать подход к их формированию и взаимосвязи.

*Изложение основного материала исследования.* Разработка подхода к формированию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах, выступая базовым элементом концепции его диагностики, одновременно должна предполагать:

определение наиболее близких по смыслу базовых теорий, рассмотрение причин и последствий мошенничества в предпринимательских структурах, в рамках которых создаст необходимую основу для идентификации его предметов;

обоснование и необходимую конкретизацию предметов мошенничества в предпринимательских структурах, которым будет предшествовать сущностная характеристика его схем и определение инструментов их реализации;

структурно-содержательное наполнение ключевых индикаторов и сигналов мошенничества в предпринимательских структурах, что позволит обоснованно перейти к разработке соответствующего подхода.

Наиболее близко суть мошенничества как процесса, дестабилизирующего экономическую систему на уровне предпринимательской структуры, отрасли, национальной экономики, отражают положения теорий катастроф, конфликтов и рисков. Не ставя целью детальное рассмотрение положений указанных теорий, обозначим их основные особенности, которые представляют интерес для дальнейшего исследования.

Теорию катастроф применяют для изучения и прогнозирования неустойчивости любых систем, так как её положения позволяют оценить текущее состояние системы (предпринимательская структура), определить параметры равновесия (сигналы и индикаторы). Согласно исследованиям [7; 8], скачкообразный переход системы из одного стационарного состояния в другое при монотонном изменении одного или нескольких параметров называется катастрофой, а качественное изменение объекта, при незначительном преобразовании параметров – бифуркацией.

В контексте представленного исследования правомерно полагать, что катастрофой является неспособность предпринимательской структуры (система) противодействовать мошенничеству при помощи имеющихся сигналов и индикаторов (параметры). То есть, в случае, если предпринимательская структура не способна провести диагностику мошенничества, то следует говорить о её неустойчивости.

Другими словами, сам факт мошенничества будет являться катастрофой, которая сначала приведет к финансовым убыткам или потере активов (бифуркация), а в будущем – к прекращению деятельности предпринимательской структуры. Итак, для того чтобы предотвратить это (речь идет о катастрофе и бифуркации), следует четко идентифицировать цепочки «причина-последствие», «причина-сигнал-индикатор» и на их основе станет возможным с высокой степенью надежности выявить и оценить мошенничество в предпринимательских структурах.

При рассмотрении указанных цепочек невозможно обойти стороной конфликты интересов, возникающие как в процессе диагностики мошенничества, так и в ходе противодействия ему. Интерпретируя основные положения теории конфликтов [9; 10] в

плоскость предпринимательских структур [11-13] и проблематику представленного исследования, можно сделать вывод о том, что если предприятие способно проводить диагностику мошенничества, преодолевая конфликт интересов (например, возможного мошенника и материально ответственного лица), то оно сможет и противодействовать ему.

В процессе диагностики мошенничества неизбежно происходит разрешение или развитие конфликтных ситуаций, то есть согласование или несогласование интересов. При этом следует акцентировать внимание на том, что речь идет о не просто двух противоположных, а антагонистических интересах лиц, совершающих мошенничество, и лиц, диагностирующих или противодействующих ему. Интерес первых заключается в завладении чужим имуществом или приобретении права на имущество посредством реализации мошеннических схем (действий), а вторых – в противодействии этому при помощи соответствующих методов.

Другими словами, сущность противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах сводится к цепочке «причина-конфликт (мошенническая схема)-последствие». Отсюда следует, что прямым следствием конфликта выступает реализация мошеннических схем для оценки и выявления которых, в каждом отдельном случае (как и для конфликтов), необходимо использовать разные методы, максимально учитывающие их особенности и специфику.

Трудно не согласиться с тем, что реализация мошеннических схем и методов противодействия им в предпринимательских структурах сопровождается рисками обнаружения и необнаружения соответственно. Призма экономической науки в теории рисков (отдельно отметим работы [14; 15]) свела его к неопределённости вследствие отсутствия «...исчерпывающей информации об условиях принятия решений» [15, с. 14].

Для того, чтобы противодействовать чему-либо, в том числе и мошенничеству, нужна соответствующая информация, отсутствие которой уменьшает риск обнаружения мошенника и вносит так называемый фактор неопределенности в дальнейшую деятельность предпринимательской структуры. В данном контексте речь в большей степени идет не о информации, а о её источниках, к которым и будем относить сигналы и индикаторы. Итак, перспективу противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах должно открывать



понимание цепочки «причина-неопределенность-сигнал-индикатор», лежащей в основе эффективной его диагностики.

Учитывая вышесказанное, следует сделать вывод, что процесс диагностики мошенничества в предпринимательских структурах зависит от причин мошенничества и конкретизации предметов, уровня детализации его сигналов и индикаторов, понимания последствий применения тех или иных методов. Другими словами, такая диагностика сводится к тезису: от причины к последствиям через сигналы и индикаторы.

При этом положения каждой из рассмотренных выше теорий вносят свой вклад в причины и последствия мошенничества в предпринимательских структурах, что схематично показано на рисунке 1.

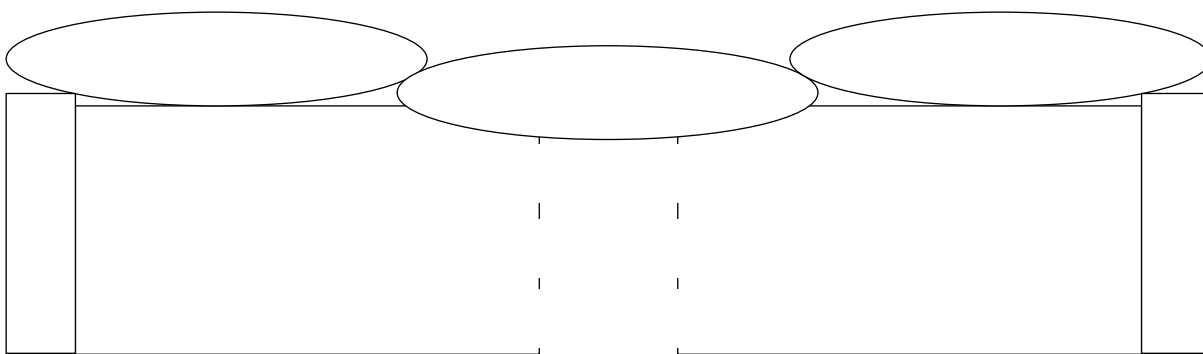


Рис. 1. Причины и последствия мошенничества в предпринимательских структурах согласно теориям катастроф, конфликтов, рисков

В основе причинно-следственной связи мошенничества в предпринимательских структурах в контексте теорий катастроф, конфликтов и рисков лежат исключительно экономические причины (желание завладеть чужим имуществом или приобрести право на него) и последствия (ухудшение экономического, материально-технического состояния предприятия). Экономические причины совершения мошенничества обуславливают и другие производные от них:

нормативно-правовые (несовершенство отечественного законодательства в противодействии мошенничеству; отсутствие регламентных документов в предпринимательских структурах относительно противодействия мошенничеству и т.д.);

морально-психологические (желание быстрой наживы; отсутствие уважения к руководителю структурного подразделения или предпринимательской структуры в целом; психологическая склонность отдельных работников к мошенничеству и т.д.);

организационные (заключение рискованных сделок, связанных с одноразовым получением большого дохода; снижение конфиденциальности информации о персональных данных работников; отсутствие надлежащей раскрываемости мошенничества в предпринимательской структуре и т.д.).

В свою очередь, наряду с очевидными экономическими последствиями мошенничества в предпринимательских структурах следует выделить:

репутационные (снижение имиджа предпринимательской структуры, управленческого персонала, отдельных работников для заинтересованных сторон и т.д.);

кадрово-мотивационные (снижение мотивации работников; необходимость повышения квалификации персонала; снижение профессионализма вследствие вынужденной смены кадров и т.д.);

управленческие (совершенствование организационной структуры; благоприятная творческая среда; поиск новых методов противодействия мошенничеству; корректировка и адаптация должностных обязанностей отдельных работников и т.д.).

Выделенные причины и последствия мошенничества в предпринимательских структурах, согласно теориям катастроф, конфликтов, рисков, позволяют утверждать, что процесс его диагностики является сложной и многоаспектной проблемой, которая зачастую выходит за рамки экономической науки и юриспруденции. Если объект мошенничества является очевидным – отношения собственности, то многогранность его предметов предопределяет значительное количество схем влияния на них.

Здесь уместно подчеркнуть, что, понимая под предметом мошенничества имущество предпринимательской структуры, оно нуждается в конкретизации, так как схемы мошенничества с разными его видами заметно отличаются.

Другими словами, при рассмотрении предметов мошенничества в предпринимательских структурах следует принимать во внимание не направления деятельности или отдельный хозяйственный процесс (например, закупки, производства и реализации), а так называемый

«материальный поток» [16, с. 39]. При этом рассмотрение «материального потока» (основу которого составляют хозяйственные средства предприятия) в отрыве от направлений деятельности является наиболее целесообразным для диагностики мошенничества в предпринимательских структурах, так как позволит проигнорировать человеческий фактор. К тому же любая деятельность предпринимательской структуры (основанная, финансовая, инвестиционная) нередко предполагает использование одних и тех же хозяйственных средств, благодаря которым такая деятельность и осуществляется.

Учитывая вышесказанное, к предметам мошенничества в предпринимательских структурах следует отнести:

хозяйственные средства (основные средства, материалы, денежные средства, готовая продукция и т.п.), составляющие активы (необоротные и оборотные) предпринимательской структуры;

источники формирования хозяйственных средств (взносы учредителей, участников, прибыль, задолженность перед заинтересованными сторонами), которые представляют собой собственный капитал и обязательства (долгосрочные и текущие) предпринимательской структуры;

доходы, расходы и финансовые результаты предпринимательской структуры.

Спектр предметов мошенничества в предпринимательских структурах определяет конкретные схемы, при помощи которых совершается влияние на них (табл. 1).

Суть сигналов мошенничества как процесса или явления, свидетельствующего о нем, в предпринимательских структурах сводится к необходимости формирования набора индивидуальных показателей, каждый из которых при достижении критического значения (здесь уже речь должна идти об индикаторе) сигнализирует о реализации мошеннической схемы.

Для каждого предмета мошенничества и, соответственно, мошеннической схемы следует сформировать перечень ключевых сигналов, которые, в свою очередь, по истечении определенного периода времени можно объединить в следующие группы:

группа А – сигналы, подтвердившие мошенничество («правильные» сигналы);

группа Б – сигналы, не подтвердившие мошенничество («ложные» сигналы);

группа В – сигналы, подтвердившие мошенничество, но с другим предметом («фальшивые» сигналы).

Таблица 1

Предметы и основные схемы мошенничества в предпринимательских структурах (фрагмент)

Предмет мошенничества	Основные схемы мошенничества
<i>Необоротные активы</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– использование «дружественной» подрядной организации для выполнения строительных и ремонтных работ с целью получения выгоды;</li> <li>– заключение договоров на строительство и ремонт необоротных активов, подписанных на очевидно невыгодных для предпринимательской структуры условиях....</li> </ul>
<i>Оборотные активы</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– приобретение товарно-материальных ценностей ненадлежащего качества по завышенным ценам в целях получения вознаграждения;</li> <li>– неполное оприходование товарно-материальных ценностей;</li> <li>– возникновение необоснованной дебиторской задолженности в результате разработки некорректных регламентов на участие в тендерах на реализацию, проводимых поставщиками;</li> <li>– осуществление платежей, совершаемых по подложным или фиктивным документам...</li> </ul>
<i>Капитал</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– приобретение или реализация ценных бумаг по подложным или фиктивным документам;</li> <li>– завышение процента отчислений в резервный капитал для снижения прибыли</li> </ul> <p style="text-align: center;">...</p>
<i>Обязательства</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– возникновение некорректной кредиторской задолженности в результате несоблюдения отдельных положений тендерных регламентов;</li> <li>– сознательные задержки с проведением расчетов с контрагентами...</li> </ul>
<i>Доходы</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– заключение нетипичных высокодоходных контрактов с фиксированным доходом на протяжении определенного периода времени;</li> <li>– осуществление рискованных финансовых операций, величина дохода от которых значительно превышает доходы за определенный период времени...</li> </ul>
<i>Расходы</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– заполнение пустых бланков, подтверждающих документов и предоставление их для начисления соответствующих расходов;</li> <li>– завышение расходов (особенно на командировочные нужды)...</li> </ul>
<i>Финансовые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– преждевременное признание прибыли;</li> <li>– отражение будущей прибыли в текущем периоде</li> </ul>

При дальнейшей диагностике мошенничества в предпринимательских структурах необходимо принимать во внимание долю «правильных» сигналов ( $A / (A + B + V)$ ), долю «ложных» сигналов ( $B / (A + B + V)$ ) и долю «фальшивых» сигналов ( $V / (A + B + V)$ ).

Нельзя не отметить, что правомерно говорить о существовании 2-х типов ошибок, которые могут возникать при определении сигналов мошенничества в предпринимательских структурах:

- 1) выбор неправильных сигналов в целом (группа сигналов B);
- 2) выбор неточных сигналов (группа сигналов V).

В свою очередь, группы сигналов A и V по истечении определенного периода времени становятся индикаторами мошенничества в предпринимательских структурах. Такая ситуация возможна только при придании сигналу меры, свидетельствуя тем самым переход от количества (возможного факта мошенничества и сигналов о нем) к качеству (оцененный факт мошенничества и сформированные его индикаторы).

Динамика перехода сигналов в индикаторы свидетельствует о том, что последние должны быть применены при оценке мошенничества в предпринимательских структурах. При этом индикатором мошенничества в предпринимательских структурах служит событие или показатель, позволяющие оценить его масштабы и возможные последствия.

Необходимость на начальном этапе представленного исследования рассмотрения причин и последствий мошенничества подтвердила свою логику, которая связана с тем, что разработке научно-методического подхода к формированию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах должно предшествовать их сопоставление и обоснование взаимосвязи.

Учитывая вышесказанное, основу действия законов перехода количества в качество, борьбы и единства противоположностей составляет взаимосвязь между сигналами и индикаторами мошенничества в предпринимательских структурах. При этом решение проблемы их структуризации состоит в правильном сопоставлении с предметами мошенничества и соответствующими схемами. Здесь стоит обратить внимание, что информация, которую

будет содержать индикатор, должна базироваться на данных хозяйственного учёта в предпринимательской структуре (статистического, оперативного, бухгалтерского) как объективном её источнике.

Структурно-содержательное наполнение сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах целесообразно использовать в качестве основы для построения матрицы ключевых сигналов и индикаторов мошенничества, которые, в свою очередь, могут быть рассмотрены в контексте групп субъектов мошенничества и его причин. Стоит акцентировать внимание, что указанные элементы матриц отражают природу мошенничества и максимально ориентированы на его диагностику посредством формирования перечня ключевых сигналов и индикаторов (рис. 2).

Очевидно, что обобщение и систематизация сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах является заключительным этапом исследуемого научно-методического подхода. Обратный порядок исследования позволил сперва раскрыть сущность проблематики формирования ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах, а лишь затем систематизировать и обобщить результаты в рамки этапов реализации соответствующего научно-методического подхода.

Следовательно, представленный далее подход основан на реализации ряда последовательных действий руководства предпринимательской структуры, которые позволят выявить и оценить факты мошенничества, а также обеспечат адресную их идентификацию (речь идет об установлении субъектов мошенничества) и, как следствие, сформировать достоверную информацию для принятия управленческих решений по нейтрализации последствий мошенничества.

Учитывая вышесказанное, подход к формированию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах реализуется посредством четко выделенных этапов, чередующихся в логической последовательности с определённым объемом работ на каждом из них.

Предметы мошенничества <i>Группы субъектов</i>	Хозяйственные средства		Источники формирования средств		Финансовые результаты		
	Необоротные активы	Оборотные активы	Капитал	Обязательства	Доходы	Расходы	Финансовые результаты
<i>Лица, не являющиеся работниками предприятия</i>							
<i>Работник (работники) структурного подразделения</i>							
<i>Руководитель (руководители) структурного подразделения</i>							
<i>Руководитель</i>							

Причины: <b>нормативно-правовые, морально-психологические, организационные</b>	
<i>Сигналы</i>	<i>Индикаторы</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- наличие работающих или имеющих деловые контакты с предприятием близких родственников руководства;</li> <li>- наличие необычно «красивого» обоснования проекта или необычно быстрого согласования договоров в отличие от обычного порядка;</li> <li>- наличие договоров, не содержащих конкретных условий сделки, и большое количество дополнительных соглашений к ним.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рост или снижение величины зарегистрированного капитала;</li> <li>- увеличение или снижение дополнительного капитала;</li> <li>- пополнение зарегистрированного капитала с одновременным признанием расходов;</li> <li>- завышенная или заниженная кредиторская задолженность;</li> <li>- завышенная или заниженная кредиторская задолженность в результате несоблюдения отдельных положений тендерных регламентов;</li> <li>- завышение или занижение прелесмотренных скидок.</li> </ul>

Причины: <b>нормативно-правовые, морально-психологические, организационные</b>	
<i>Сигналы</i>	<i>Индикаторы</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- необъяснимые или необычные убытки, прибыли по контрактам;</li> <li>- наличие попыток перевести контакты с клиентом на частный телефон или e-mail;</li> <li>- ключевые условия контракта отличны от аналогичных контрактов предприятия или принятых условий аналогичных контрактов в отрасли;</li> <li>- неоправданное изменение условий договора.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- завышенная или заниженная стоимость фактического объема реализованных товаров, работ, услуг;</li> <li>- завышенный или заниженный доход от реализации отдельных видов товаров, работ, услуг;</li> <li>- завышенные или заниженные расходы;</li> <li>- занижение прибыли путем завышения расходов и (или) занижения доходов.</li> </ul>

Рис. 2. Матрица групп субъектов, предметов, причин, ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах (фрагмент)

Первый этап – мониторинг схем мошенничества. На этом этапе необходимо проанализировать бизнес-процессы предпринимательской структуры и обозначить «узкие места» (операции, документы и пр.), которые в наибольшей степени подвержены риску мошенничества. По результатам мониторинга должен быть сформирован перечень схем мошенничества в разрезе его предметов.

Второй этап – моделирование возможных схем мошенничества, определение его причин и последствий. Практическая реализация данного этапа должна найти свое

отражение в описании конкретных мошеннических схем с указанием предметов, субъектов, причин и их последствий.

Третий этап – непосредственно формирование ключевых сигналов и индикаторов мошенничества. Реализация этапа связана с формированием структуры сигналов и системы индикаторов (при возможности с указанием пороговых значений) по тем, которые могут быть количественно определены. По остальным индикаторам следует реализовывать абстрактно-логический подход в сочетании с опытом.

Четвертый этап – внедрение ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в процесс его диагностики и, как следствие, противодействия. Этап предполагает закрепление перечня сигналов, индикаторов мошенничества, а также всего необходимо объема работ с ними в регламентных документах (стандартах, методических рекомендациях и т.п.).

Пятый этап – оценка изменения и изучение сигналов, индикаторов во времени. Специфика данного этапа заключается в том, что отслеживание динамики индикаторов мошенничества должно происходить посредством сопоставления текущих результатов с результатами предыдущих периодов с возможной экстраполяцией в будущее.

Шестой этап – мониторинг и отчетность. Целью этапа является составление необходимой отчетности по сигналам и индикаторам мошенничества. Данный этап предполагает формирование таблиц, аналитических записок по изменениям сигналов и индикаторов мошенничества. Нельзя не отметить, что документирование сигналов и индикаторов мошенничества, фиксация отклонений по ним является наиболее универсальным способом формирования информации. При этом следует понимать, что универсальной формы отчетности быть не может, так как она должна отвечать необходимым запросам руководства, учитывать специфику деятельности предпринимательской структуры и особенности реализации мошеннических схем.



Таблица 2

**Целевая и практическая направленность этапов подхода к формированию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах**

Этап формирования	Целевая направленность этапа	Практическая направленность этапа
1	2	3
<i>I этап</i> мониторинг схем мошенничества	Определение бизнес-процессов (операций), которые подвержены наибольшему риску мошенничества	Определение перечня потенциальных схем мошенничества
<i>II этап</i> моделирование возможных схем мошенничества	Анализ причин и последствий реализации схем мошенничества	Описание конкретных мошеннических схем с указанием предметов, субъектов, причин и их последствий
<i>III этап</i> формирование ключевых сигналов и индикаторов мошенничества	Обоснование и корректировка структуры, содержания сигналов и индикаторов мошенничества	Формированием структуры сигналов и системы индикаторов (при возможности с указанием пороговых значений)
<i>IV этап</i> внедрение ключевых сигналов и индикаторов мошенничества	Адаптация ключевых сигналов и индикаторов мошенничества к специфике деятельности предпринимательской структуры	Закрепление перечня сигналов, индикаторов мошенничества, а также всего необходимого объема работ с ними в регламентных документах
<i>V этап</i> оценка изменения и изучение сигналов, индикаторов во времени	Отслеживание динамики отклонений индикаторов и анализ возможности экстраполяции их значений в будущее	Реализация логической процедуры сопоставления индикаторов, изучение тенденций их изменения
<i>VI этап</i> Мониторинг и отчетность	Составление необходимой отчетности по сигналам и индикаторам мошенничества	Формирование и анализ таблиц (аналитических докладов) по отклонениям ключевых индикаторов и сигналов

Учитывая вышесказанное, в таблице 2 представлена целевая и практическая направленность этапов научно-методического подхода к формированию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* В ходе исследования разработан подход к формированию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах, обоснование логики

которого рассматривается посредством сопоставления его причин и последствий, предметов и схем мошенничества, которые также нашли отражение в соответствующей матрице. Реализация подхода направлена на выявление и оценку мошенничества в предпринимательских структурах, составляющих основу его диагностики: от мониторинга мошеннических схем до составления необходимых форм отчетности по результатам внедрения ключевых сигналов и индикаторов.

В свою очередь, целевая и практическая направленности этапов научно-методического подхода к формированию ключевых сигналов и индикаторов мошенничества в предпринимательских структурах определяют необходимость дальнейших исследований в направлении их адаптации к деятельности отечественных предприятий.

### ***Список использованных источников***

1. Веремеенко М.В. Объект мошенничества в сфере предпринимательской деятельности / М.В. Веремеенко // Вестник Том. гос. ун-та. Право. – 2014. – №4 (14). – С. 44-49.

2. Готвянский И.В. Мошенничество как преступление в хозяйственной деятельности / И.В. Готвянский // Актуальные проблемы отечественной юриспруденции (Спецвыпуск). – 2017. – № 1. – С. 189-192.

3. Когденко В.Г. Корпоративное мошенничество: анализ схем присвоения активов и способов манипулирования отчетностью / В.Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №4 (403). – С. 2-13.

4. Маримонская А.П. Мошенничество как вид противоправного поведения: способы совершения и проблемы квалификации / А.П. Маримонская // Вестник студенческого научного общества Донецкого национального университета. – 2016. – Т. 2. – С. 34-38.

5. Ценова Т.Л. Коммерческое мошенничество: понятие, состав и виды // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – № 3. – С. 170-175.

6. Шевцов И. Дезинформация как способ корпоративного мошенничества, или о чем молчат ТОП-менеджеры / И. Шевцов, Е. Мирошников // НВ Бизнес. – 2019. – № 1. – С. 1-5.

7. Zeeman E.C. A model for institutional disturbances / E.C. Zeeman // Br. Math. Statist. Psych. – 1976. – Vol. 29. – P. 66-90.

8. Чуличков А. Теория катастроф и развитие мира / А. Чуличков // Наука и жизнь. – 2001. – № 6. – С. 36-39.
9. Дарендорф Р. Диалектическая теория конфликта / Р. Дарендорф. – М.: Омега, 2001. – 213 с.
10. Rex J. Key Problems of Sociological Theory / J. Rex. – L.: Routledge & Kegan Publ. – 1961. – 260 p.
11. Данельян А.А. Корпорация и корпоративные конфликты: монография / А.А. Данельян. – М.: Камерон, 2010. – 704 с.
12. Алексеев Г.В. Корпоративные конфликты: причины их возникновения и способы преодоления / Г.В. Алексеев. – М.: Едиториал, 2002. – 298 с.
13. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Дж.Р. Коммонс / пер. с англ. А.А. Оганесян // TerraEconomicus. – 2012. – Т. 10. – № 3. – С. 69-76.
14. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке / К. Эрроу // THESIS. – 1994. – Вып. 5. – С. 81-90.
15. Ястремский А.Й. Моделирование экономического риска / А.Й. Ястремский. – К.: Знания, 1992. – 127 с.
16. Петренко С.Н. Внутренний контроль: проблемы информационного, организационного и методологического развития: монография / С.Н. Петренко. – Донецк: Мир книги, 2013 – 503 с.

**УДК 369.03**

## **СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ**

***Мазяр А.А.,**  
слушатель магистратуры госуправления  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»*

*В статье рассмотрена система социального страхования (далее – СС) Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), проблемы его формирования и развития, предпосылки реформирования, проведен анализ*

системы социального страхования, как важной составляющей современного общества и предложены мероприятия по его реформированию.

**Ключевые слова:** социальное страхование, социальное обеспечение, реформирование, страховые выплаты, пенсия, инновации.

*The article considers the social insurance system (hereinafter – SS) of the Donetsk people's Republic (hereinafter-DPR), the problems of its formation and development, the prerequisites for reform, analyzes the social insurance system as an important component of modern society and proposes measures for its reform.*

**Key words:** social insurance, social security, reform, insurance payments, pensions, innovations.

**Постановка задачи.** Кризис экономики, вызванный боевыми действиями, экономической блокадой и непризнанностью Донецкой Народной Республики, а также миграцией трудоспособного населения, вызвал неблагоприятную ситуацию в формировании бюджета государства на социальное страхование. Дефицит финансовых поступлений в бюджет ДНР, а также его дотационный характер обусловили нехватку финансовых средств на СС, которое ранее было полностью самостоятельным и не нуждалось в дотировании. Также необходимо отметить, что на данный момент уровень и размер социальных выплат очень низок и далек от прожиточного минимума, что создает предпосылки для социальной напряженности. Учитывая вышесказанное, возникает проблема качества социального страхования, уровня и размера социальных выплат. Таким образом, очевидна необходимость исследования функционирования системы общеобязательного государственного социального страхования, её влияния на социально-экономическое развитие общества, а также определение путей совершенствования страховой системы государства.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Социальное страхование в настоящее время является предметом изучения: право, социология, экономическая теория, социальный менеджмент, экономика труда, охрана труда, социальная работа, государственное управление и другие. Проблемам функционирования систем социального страхования в индустриальном обществе посвящены работы отечественных и зарубежных авторов: Н.А. Волгина, Е.Ш. Гонтмахера, Н.А. Горелова, Кадомцевой С.В., Е.А. Морозовой, Павлюченко В.Г., Б.В. Ракитского, Н.М. Римашевской, В.Д. Роика,

Е.И. Холостовой, Л.П. Якушева, С.Ю. Яновой, Р. Титмуса, Г. Эспинг-Андерсена и др.

В ДНР работы, связанные с социальным страхованием, практически не публиковались, что связано, во-первых с недавним образованием государства, во-вторых, с тем, что ранее в Украине не уделялось должное внимание СС как предмету изучения и науки, следовательно, степень научной разработанности в ДНР данной темы приравнивается к нулю.

*Изложение основного материала исследования.* Проблемы становления, функционирования и развития социального страхования, согласно ст. 32 Конституции Донецкой Народной Республики («...Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом...») [1], касаются абсолютно всех граждан Республики.

Система социального страхования в ДНР действует на основании Закона Донецкой Народной Республики «Об основах общеобязательного социального страхования №37-ІНС от 30.04.2015 года» (действующая редакция по состоянию на 20.05.2015), и предусматривает виды общеобязательного социального страхования [2], которые представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Виды социального страхования ДНР

Руководство СС осуществляется Министерством труда и социальной политики ДНР. На основании видов социального страхования созданы и функционируют определенные организации, структурные подразделения и Фонды, оптимизацию и

реформирование которых необходимо провести, что в последствии повлечет за собой экономию бюджетных средств, увеличение страховых выплат, упрощение существующих процедур обслуживания застрахованных лиц, создание комфортных условий предоставления услуг и др.

Согласно официальным данным Министерства социальной политики ДНР, расходы на социальное страхование составляют более чем 3 млрд 650 млн рос. руб., их распределение приведено на рисунке 2. Количество получателей в свою очередь составляет более 710 тысяч человек [3].

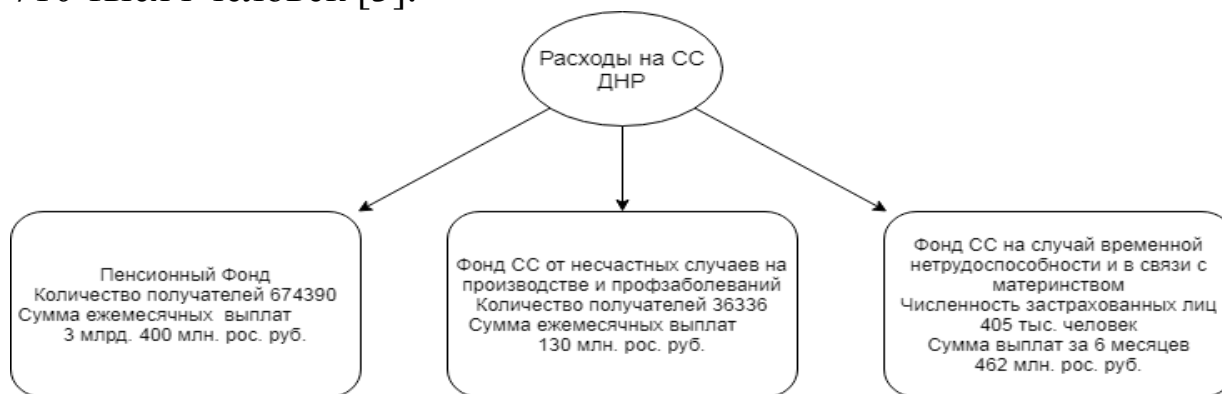


Рис. 2. Расходы на социальное страхование

Согласно данным Главного управления статистики ДНР, количество жителей Республики составляет 2263105 человек [4], из которых более 710 тысяч человек получают страховые и пенсионные выплаты, а количество застрахованных лиц в Фонде по временной нетрудоспособности и в связи с материнством – 405 тысяч человек. Получается, что 405 тысяч официально работающего населения Республики (что составляет 18% от общего числа) должны обеспечивать 710 тысяч получателей бюджетных средств из фондов СС (что составляет 31% от общего числа населения ДНР). Диаграмма структуры доходов населения ДНР приведена на рисунке 3.

Недостаточный объем финансирования в условиях острого дефицита бюджетных средств в системе СС, обострение демографической ситуации в Республике требуют реформирования государственной системы социального страхования.



Рис. 3. Структура доходов населения ДНР

Основными направлениями реализации инновационной стратегии реформирования и развития системы социального страхования, на мой взгляд, являются следующие:

1. Как говорилось ранее, существуют несколько видов СС, под каждый из которых созданы специальные фонды. Данные фонды имеют практически идентичный алгоритм работы, с разницей лишь в направлении выплат. Целесообразно провести слияние этих фондов в единый Фонд социального страхования (пример Российская Федерация, Украина и др.). Такое объединение послужит не только колоссальной экономии бюджетных средств, но и создаст упрощение и комфортность предоставления услуг застрахованным лицам.

Для этого необходимо на законодательном уровне разработать механизмы, пути и условия данного объединения, просчитать экономическую эффективность данного мероприятия и пустить бюджетные средства на развитие социального страхования государства.

2. Предотвращение наступления несчастных случаев на производстве за счёт повышения эффективности управления социальными рисками:

мониторинг социальных рисков на производстве и разработка их профилактических мероприятий для уменьшения страховых случаев. Основной из задач фонда должно быть предотвращение несчастных случаев на производстве, следовательно, и экономии бюджетных средств;

оптимизация перечня социальных рисков, которые подлежат страхованию для определения профессий и четких правил наступления страхового случая. Должны быть составлены, регламентированы и

ужесточены правила, при которых несчастный случай принято считать страховым.

Данные мероприятия не являются высокочатратными, однако приведут к уменьшению несчастных случаев на производстве и сократят затраты страхового фонда.

3. В условиях социального, экономического и демографического статуса Донецкой Народной Республике особое внимание должно уделяться стимулированию малого и среднего бизнеса. Результатом должно стать полноценное развитие рыночных отношений, устойчивое развитие национальной экономики, а также обеспечение стабильности в экономической и социальной сферах, что станет базой финансирования социального страхования.

Представляется, что малому и среднему бизнесу следует предоставить налоговые льготы, что поспособствует увеличению доходов и их легализации, а в будущем приведет к глобальному увеличению доходов Фонда социального страхования.

4. Применение жесткой политики к официальному трудоустройству населения, предотвращение уклонения предприятий от налогов и обеспечение выплаты официальной заработной платы работникам. Легализация и налогообложение самозанятого населения. Не секрет, что большое количество людей работают неофициально и сами на себя, при этом получая доход и скрываясь от уплаты налогов. Предприятия, в свою очередь, зачастую скрывают свои реальные доходы и пытаются уклониться от уплаты налогов. Данные факторы негативно влияют на поступление финансовых средств в бюджет Республики.

Необходимо разработать план преодоления теневой занятости населения и создать контролирующий орган. Внедрить систему экономического стимулирования выхода физических и юридических лиц из теневых сектора экономики, установить экономически правильный и целесообразный механизм налогообложения для отдельных видов граждан и провести инновационную политику поддержки открытого и прозрачного предпринимательства.

5. Внедрение негосударственных систем социального страхования (пример – страны Запада). Негосударственные фонды социального страхования активно создаются и пользуются популярностью в развитых странах. Главная их особенность в том, что каждый гражданин самостоятельно вправе дополнительно страховать



свою жизнь и здоровье на такую сумму, которую может позволить, а также четко понимать, сколько денег он получит в будущем исходя из своих взносов. Такая инновация будет способствовать уверенности и свободе человека, а также каждый гражданин будет сам вправе влиять на размер своей дополнительной пенсии [5].

б. Оптимизация и увеличение объёма социальных выплат, доведение их до размера прожиточного минимума:

повышение базового размера страховых выплат – за счёт всех вышеуказанных инноваций и реформ;

ежеквартальная коррекция коэффициента страховых выплат с учетом уровня роста инфляции;

инновационные подходы к реформированию системы социального страхования обеспечиваются её автоматизацией и использованием информационных технологий [6]. Внедрение цифровых технологий в систему госуправления позволит:

обеспечить автоматизацию процесса оповещения застрахованных лиц;

предоставить возможность страхователям и застрахованным лицам решать большинство вопросов онлайн, записываться на прием (во избежание длинных очередей) и т.д.

давать возможность систематически проводить публичные мероприятия, социальные опросы, круглые столы, конференции и брифинги в режиме онлайн для информирования по актуальным вопросам и выявления разногласий.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* В своем нынешнем виде система обязательного социального страхования в Донецкой Народной Республике еще не отвечает тем задачам, которые она призвана решать. Снижение уровня социальной защиты застрахованных лиц, которое происходит в настоящее время, не только текущая проблема, но, к сожалению, и долгосрочная тенденция. В этой связи требуется принять не просто отдельные меры по совершенствованию отдельных механизмов социального страхования, но и провести серьезные институциональные изменения, а значит, необходимо прибегнуть к концептуальным разработкам и системным законодательным решениям.

### **Список использованных источников**

1. Конституция Донецкой Народной Республики от 14.05.2014 (действующая редакция по состоянию на 30.11.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/konstitutsiya/>.

2. Об основах общеобязательного социального страхования: Закон Донецкой Народной Республики №37-ІНС от 30.04.2015 г. (действующая редакция по состоянию на 20.05.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-obshheobyazatelnom-sots-strahovanii/>.

3. Статистические данные Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mtspdnr.ru>.

4. Статистические данные Главного управления статистики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>.

5. Роик В.Д. Основы социального страхования / В.Д. Роик. – М.: Анкил, 2005.

6. Алферова Е.В. Информационные технологии: инновации в государственном управлении / Е.В. Алферова, И.Л. Бачило. – М.: Инион, 2010.

УДК 378.009.12

## **РЕЙТИНГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ**

*Мишина Ю.А.,*

*аспирант кафедры учёта и аудита*

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

*Представлена интерпретация понятия «конкурентоспособность вуза» разными авторами. Рассмотрены виды и классификации рейтингов, их роль в оценке конкурентоспособности университетов. Проанализированы показатели оценки глобальных университетских рейтингов. Показано географическое распределение 100 лучших университетов по версии ARWU, QS, THE, WRWU. Обозначены факторы глобальной конкурентоспособности вузов.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, вуз, университет, преимущества, рейтинг, оценка, показатели, факторы, ресурсы.

*The interpretation of the concept of «competitiveness of the University» by different authors is presented. The types and classifications of ratings, their role in assessing the competitiveness of universities are considered. The evaluation indicators of global University rankings are analyzed. The geographical distribution of the top 100 universities according to ARWU, QS, THE, WRWU is shown. Factors of global competitiveness of universities are designated.*

**Keywords:** competitiveness, higher educational institution, university, advantages, rating, evaluation, indicators, factors, resources.

*Постановка задачи.* В настоящее время глобальные рейтинги играют важную роль в оценке конкурентоспособности университетов по всему миру. Авторитетные мировые рейтинги предоставляют общественную оценку научно-образовательной деятельности высших учебных заведений (далее – вуз), качества подготовки студентов, освещают международную и предпринимательскую деятельность университетов.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию содержания понятия «конкурентоспособность вуза» посвящены работы А.Н. Асаула, Б.М. Капарова, Л.А. Корчаговой, В.А. Лазарева, Е.Д. Липкиной, С.А. Мохначева и др. Конкурентоспособные преимущества университетов рассмотрены в работах И.А. Павловой, А.С. Юдиной. Изучению особенностей глобальных рейтингов университетов посвящены работы Е.В. Балацкого, Н.А. Екимовой. Учитывая, что использование рейтингов как инструмента оценки конкурентоспособности университетов в современных условиях не утрачивает значимости – их дальнейшее исследование остается актуальным вопросом.

*Актуальность исследования.* В последние годы все большую популярность набирают международные рейтинги лучших университетов, причиной которой является их массовое распространение и интернационализация высшего профессионального образования.

Рейтинги наглядно демонстрируют всем заинтересованным сторонам, а именно: абитуриентам, студентам, работодателям, академическому сообществу, самим университетам, конкурентам, как то или иное учебное заведение выглядит на глобальном уровне.

*Цель статьи* заключается в изучении роли рейтингов в оценке

глобальной конкурентоспособности университетов.

*Изложение основного материала.* В научной литературе представлено множество трактовок понятия «конкурентоспособность вуза», это связано с различным определением данного понятия исследователями (табл. 1).

Анализируя определения, представленные в табл. 1, можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность университета:

включает в себя финансово-экономическую, материально-техническую, кадровую, маркетинговую и социально-политическую составляющие;

определяется качеством предоставляемых услуг, материально-технической базой, уровнем профессорско-преподавательского состава, инфраструктурой, разновидностью направлений подготовки, стоимостью обучения, имиджем вуза.

Таблица 1

Определения понятия «конкурентоспособность вуза»

Автор	Определение
И.Б. Романова [1, с. 61]	Конкурентоспособность вуза – это свойство вуза, определяющее долю соответствующего рынка образовательных услуг, принадлежащих данному вузу, и способ предотвращения перераспределения рынка в пользу других субъектов
Р.А. Фатхутдинов [2, с. 37]	Конкурентоспособность вуза – это его способность: выпускать специалистов, конкурирующих на конкретном внешнем или внутреннем рынке труда; разрабатывать конкурентоспособные инновации в данной сфере; проводить эффективную воспроизводственную политику во всех сферах своей деятельности
А.Н. Асаул, Б.М. Капаров [3, с. 74]	Конкурентоспособность вуза это его комплексная характеристика (на определенный период в условиях определенных рынков труда и реализации определенных образовательных услуг), которая отражает превосходство над вузами-конкурентами по качеству предлагаемых образовательных услуг, способность успешно реализовывать существующие и внедрять инновационные образовательные программы, использовать современные информационно-коммуникационные технологии и реагировать на изменяющиеся условия
Л.А. Корчагова [4, с. 49]	Конкурентоспособность вуза – это его способность выделяться среди других вузов за счет лучших социально-экономических показателей, таких как качество, формы, методы обучения, цена образовательных услуг, месторасположение, условия, престиж, реклама и др.
Е.Д. Липкина [5, с. 13]	Конкурентоспособность вуза - это способность создавать, поддерживать и наращивать долгосрочные конкурентные преимущества, обеспечивающие устойчивость взаимодействия с клиентами и максимальную полноту удовлетворения их потребностей, а также поддержание наиболее выгодных конкурентных позиций на рынке высшего образования

Обеспечить конкурентоспособность университета возможно в случае развития и эффективного управления его конкурентными преимуществами, среди которых выделяют преимущества, основанные на материальных и нематериальных ресурсах (рис. 1) [6, с. 7].

Конкурентные преимущества вуза, основанные на трудовых ресурсах, включают стоимость и производительность труда профессорско-преподавательского состава (далее – ППС). К преимуществам, основанным на технологических ресурсах, можно отнести эффективность используемых образовательных технологий, которая определяется качеством, уровнем и ресурсоотдачей таких технологий. Такие составляющие, как наличие устойчивых источников финансирования, объем внебюджетных средств, эффективность использования финансовых ресурсов, относятся к числу преимуществ университета, основанных на финансовых ресурсах. Конкурентные преимущества, основанные на источниках информации, включают в себя качество информации и ее стоимость.

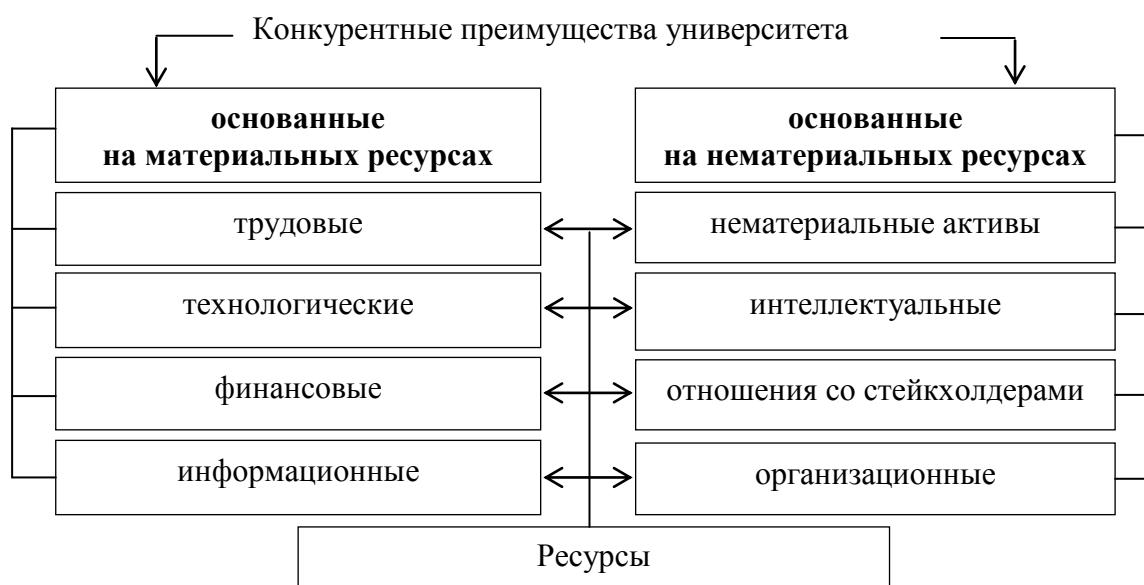


Рис. 1. Ресурсы, обеспечивающие конкурентные преимущества университета

В состав конкурентных преимуществ, которые обеспечиваются нематериальными активами, включают: маркетинговые активы (стоимость бренда), технологические активы (патенты, лицензии),

художественные активы (рекламные ролики, фильмы) и клиентские активы. Уровень развития компетенций, личностные качества, творческий и инновационный потенциал ППС и сотрудников формируют конкурентные преимущества вуза, обеспеченные интеллектуальными ресурсами. Конкурентные преимущества, обеспеченные отношениями со стейкхолдерами, включают отношения с различными группами потребителей услуг, государственными органами, осуществляющими контроль и мониторинг деятельности университета, отношения с партнерами, конкурентами и прочими заинтересованными сторонами. В состав преимуществ, обеспеченных организационными ресурсами, входят: качество управления, эффективность управленческих технологий (т.е. процессов принятия решений), развитость корпоративной культуры, уровень организации и прочее.

Рейтинги часто рассматриваются как инструменты мониторинга и оценки конкурентоспособности вузов. Рейтинг, в общем понимании, представляет собой расположение в определённом порядке учебных заведений с использованием различных критериев для их оценки.

Рейтинги характеризуются различными целевыми аудиториями, методологией оценивания и способом представления результатов. Существует множество способов типологизации, как национальных, так и глобальных международных рейтингов.

Е.В. Балацкий и Н.А. Екимова [7] выделяют основные группы рейтингов, представленные в табл. 2.

Таблица 2

### Основные группы рейтингов

Виды рейтингов	Характеристика
Традиционные	в основе составления – объективные показатели деятельности вузов: показатели ресурсного обеспечения, успешность выпускников, индексы цитирований и активности научных публикаций
Репутационные	основа составления – результаты специальных опросов экспертов
Виртуальные	показывают популярность официальных интернет-сайтов вузов; основа оценки – показатели частоты посещений, числа ссылок и др.
Гибридные (смешанные)	представляют собой сочетание традиционных, репутационных и виртуальных рейтингов

По результатам реализации проекта Национального фонда подготовки кадров «Разработка и апробация модельной методологии рейтингования образовательных учреждений профессионального образования» [8] представлена Типология на основе методологических и

методических подходов к разработке рейтингов, как инструментов мониторинга и оценки. Среди типов методологии выделяют одномерное ранжирование, многомерное ранжирование и классификацию.

Рейтинг с одномерным ранжированием присваивает оценки, сравнивая образовательные учреждения в иерархическом порядке от большего показателя к меньшему и упорядочивая их по значению агрегированного показателя.

При многомерном ранжировании в рейтинге оцениваются и сравниваются вузы, предусматривается построение иерархии, без использования агрегированных показателей.

Используя методологию классификации, в рейтинге группируются объекты по схожести характеристик, учитываются и описываются различные параметры деятельности.

Европейский Центр по высшему образованию совместно с Институтом политики в высшем образовании [6, с. 9] предлагают классификации глобальных рейтингов, представленные в табл. 3.

Таблица 3

### Классификации глобальных рейтингов

Вид классификации	Характеристика
1	2
По типу	<i>рейтинги с начислением единого итогового балла</i> – составляется набор показателей, каждому из которых присваивается определенный вес; по каждому вузу начисляется итоговая оценка в соответствии с показателями и их весом
	<i>рейтинги по конкретным дисциплинам (программам обучения)</i> – оцениваются отдельные программы подготовки или преподавание отдельных предметов, а не вуз в целом
	<i>рейтинги с комбинированным подходом в ранжировании</i> – в подобных рейтингах используют уникальные методы оценки, которые невозможно объединить в один тип
По структуре	<i>порядковый</i> – всем вузам в рейтинге присваиваются порядковые номера и составляется упорядоченный список соответственно этим номерам
	<i>кластерный</i> – в таком рейтинге вузы объединяются в группы по определенным критериям
	<i>комбинированный</i> – объединяет в себе порядковый и кластерный рейтинги
По источникам данных	<i>на основе имеющихся данных</i> – используются официальные статистические данные, а также данные из документов и отчетов вузов
	<i>на основе собранных данных</i> – с помощью анкетирования студентов, ППС, выпускников и работодателей

Используя классификации рейтингов, можно объективно

позиционировать их достоинства, видеть связь между спецификой рейтингов и их надежностью.

История университетских рейтингов восходит к 1870 г., когда специальная комиссия США по образованию начинает публиковать ежегодные отчеты со статистической информацией, тем самым классифицируя учебные заведения. Современная история глобальных рейтингов университетов датируется с 1983 г., когда американский журнал «U.S. News & World Report» публикует свой первый рейтинг колледжей. Сегодня насчитывается более двадцати международных рейтингов. В работе рассмотрены наиболее известные и авторитетные из них. Academic Ranking of World Universities (далее – ARWU), или Шанхайский рейтинг, впервые был составлен в 2003 г. Институтом высшего образования Шанхайского университета. ARWU входит в тройку наиболее известных и авторитетных рейтингов наряду с QS и THE. Шанхайский рейтинг анализирует более 1200 университетов и ежегодно представляет 500 лучших учебных заведений мира. ARWU оценивает научно-исследовательские достижения университетов по 6 ключевым показателям, представленным на рис. 2.

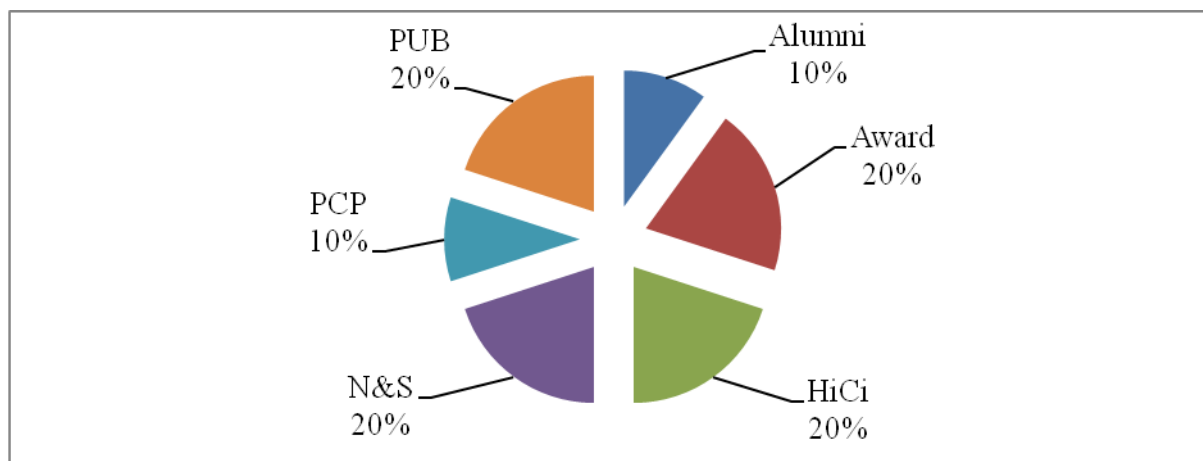


Рис. 2. Показатели для оценки научно-исследовательской деятельности университетов по версии ARWU

Характеристика показателей для оценки научно-исследовательской деятельности (далее – НИД) университетов по версии ARWU имеет следующий вид:

«Alumni» – включает общее число выпускников-лауреатов Нобелевской премии или обладателей медали Филдса;



«Award» – включает общее число преподавателей и сотрудников, получивших Нобелевскую премию или медаль Филдса;

«HiCi» – учитывает число часто цитируемых исследователей, работающих в 21 предметной области наук;

«N&S» – учитывает число статей, опубликованных в журналах «Nature» или «Science», за последние пять лет;

«PUB» – учитывает индексы цитирования для естественных и гуманитарных наук Института научной информации в журналах из списка Science Citation Index-Expanded, индексируемых в базе данных ISI Web of Knowledge;

«PCP» – совокупный результат предыдущих показателей по отношению к численности ППС вуза, работающих на полную ставку.

Шанхайский рейтинг ежегодно представляет список ведущих университетов мира в таком порядке: сначала первая сотня вузов, имеющих каждый свой ранг; оставшихся 400 группируют в алфавитном порядке по 50 и 100 учебных заведений (101-150, 151-200, 201-300, 301-400). На рис. 3 представлено географическое распределение ведущих университетов мира, вошедших в ТОП-100 по версии ARWU в 2017 и 2018 гг. [9].

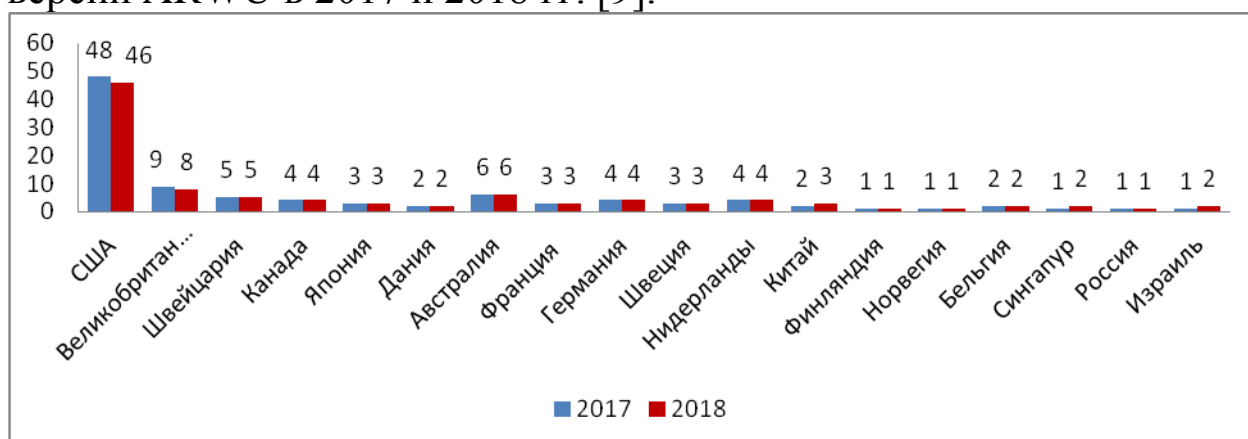


Рис. 3. Географическое распределение ТОП-100 университетов мира по версии ARWU в 2017 и 2018 гг.

По мнению специалистов [6, с. 11], Шанхайский рейтинг и его содержание помогают выявить слабые и сильные стороны образования в той или иной стране, способствуют созданию и реализации новых образовательных инициатив, а его методика наиболее научно обоснована, стабильна и прозрачна.

Рейтинги Quacquarelli Symonds World University Rankings (далее

– QS) и Times Higher Education World University Rankings (далее – THE) некогда представляли единый проект The World University Rankings по версии британской организации «TSL Education Ltd» и международной консалтинговой компании «Quacquarelli Symonds». Он публиковался в издании «The Times Higher Education» и назывался QS-THEs (с 2009 г. – THE-QS). С 2010 г. проект распался на два самостоятельных аналитических обзора лучших университетов мира.

Рейтинг QS сегодня является глобальным исследованием лучших университетов, с его помощью оценивают достижения в области науки и образования. При составлении рейтинга рассматриваются около 2000 вузов со всего мира, и оценивается 700 университетов. При оценке вузов QS учитываются 6 основных индикаторов (рис. 4).

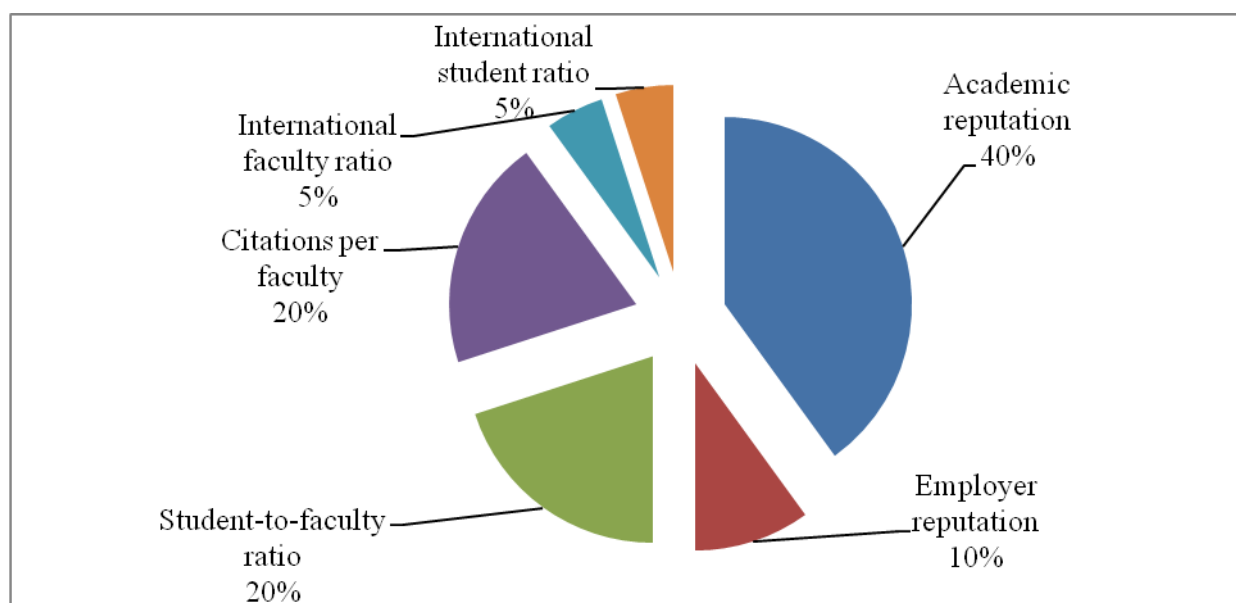


Рис. 4. Показатели для оценки деятельности университетов по версии QS

Характеристика показателей для оценки достижений в области науки и образования университетов по версии QS имеет следующий вид:

«Academic reputation» – индекс академической репутации вуза, формируется по данным экспертного опроса представителей глобального академического сообщества;

«Employer reputation» – индекс репутации среди работодателей, основой для формирования выступают данные экспертного опроса представителей международного академического сообщества;

«Student-to-faculty ratio» – соотношение ППС по отношению к численности студентов;

«Citations per faculty» – индекс цитирования научных статей ППС по отношению к общей численности преподавателей (база данных Scopus);

«International faculty ratio» – доля иностранных преподавателей по отношению к общей численности ППС;

«International student ratio» – доля иностранных студентов в общей численности обучающихся.

Отличительной особенностью рейтинга QS является большая доля, присвоенная критерию «академическая репутация». Такая позиция вносит определенный субъективизм в оценку университетов и ставит под сомнение достоверность использования данных, поскольку не всегда в распоряжении экспертов находится полная информация о деятельности исследуемых учебных заведений. На рис. 5 представлено географическое распределение ведущих университетов мира, вошедших в ТОП-100 по версии QS в 2017 и 2018 гг. [10].

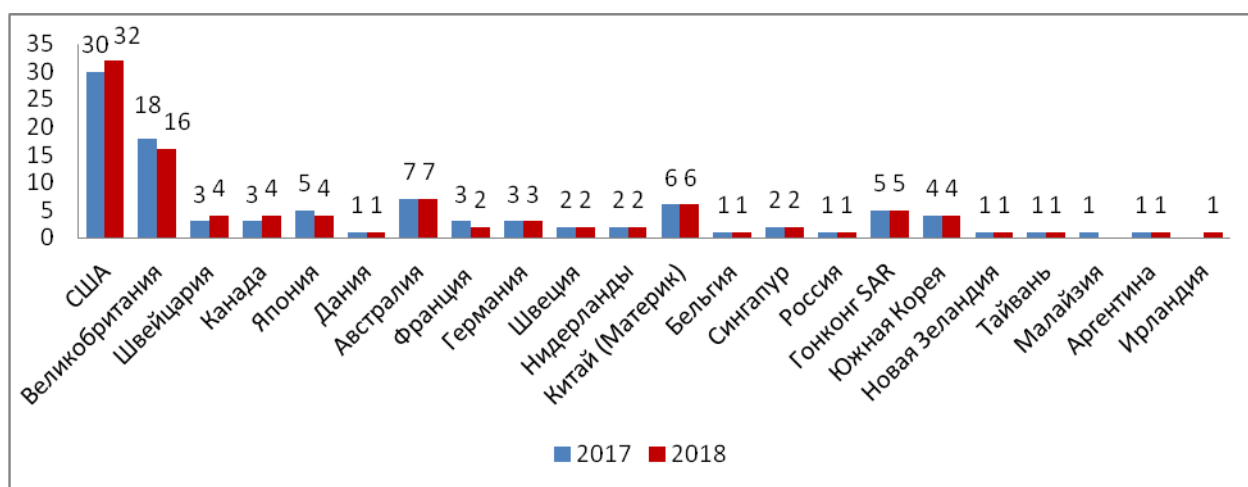


Рис. 5. Географическое распределение ТОП-100 университетов мира по версии QS в 2017 и 2018 гг.

Times Higher Education, сотрудничая с агентством Thompson Reuters, с 2010 г. публикует ежегодный рейтинг лучших университетов ТНЕ, анализируя деятельность вузов по пяти основным показателям оценки, представленным на рис. 6.

Характеристика показателей для оценки достижений в области научной и преподавательской деятельности университетов по версии ТНЕ имеет следующий вид:

«Teaching» – образовательная деятельность, включает следующие показатели: данные опроса академического сообщества – 15%; соотношение числа ППС и студентов – 4,5%; отношение числа присваиваемых степеней кандидатов и докторов наук к числу званий бакалавра – 2,25%; доля ППС с учеными степенями – 6%; соотношение дохода вуза с количеством ППС, нормализованного по уровню покупательной способности – 2,25%;

«Research» – научно-исследовательские достижения, включает: оценку уровня НИД – 18%; доход от НИД – 6%; число научных публикаций из расчета на одного преподавателя, индексируемых в базе данных «Scopus» – 6%;

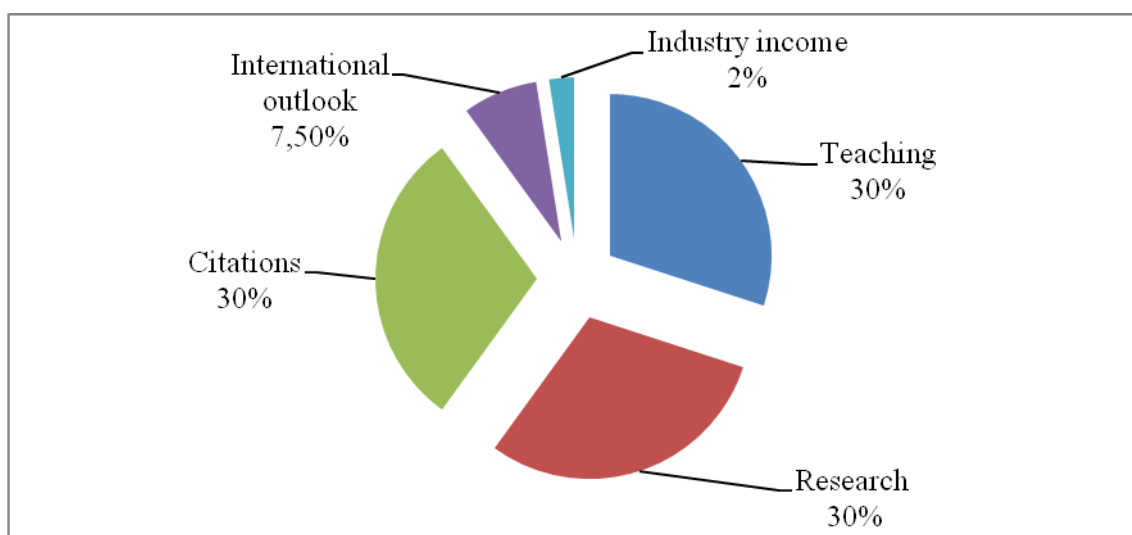


Рис. 6. Показатели для оценки деятельности вузов по версии ТНЕ

«Citations» – общая цитируемость научных публикаций в разных областях исследований за период с 2010 г.;

«International outlook» – международное сотрудничество, включает: долю иностранных студентов – 2,5%; долю иностранных преподавателей – 2,5%; соотношение научных публикаций с иностранными соавторами по отраслям науки – 2,5%;

«Industry income» – соотношение дохода от промышленности к количеству ППС, нормализованного по уровню покупательской способности валюты.

Разработчики рейтинга ТНЕ для оценки конкурентоспособности вузов акцентируют внимание на трёх направлениях их деятельности – образовательной, научно-исследовательской и инновационной. Особенностью данного рейтинга является снижение доли показателей, основанных на мнениях академического сообщества, а также расширение количества показателей, что даёт возможность представлять более точные результаты оценки. На сегодняшний день ТНЕ оценивает более 1000 учебных заведений по всему миру, постепенно увеличивая количество вузов в рейтинге (в 2011 г. их было 200). На рис. 7 представлено географическое распределение ведущих университетов мира, вошедших в ТОП-100 по версии рейтинга ТНЕ в 2017 и 2018 гг. [11].

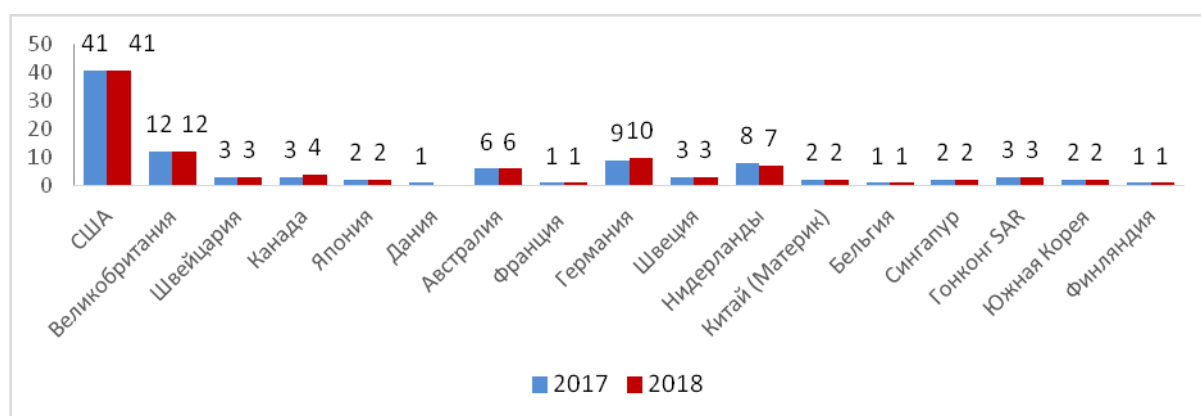


Рис. 7. Географическое распределение ТОП-100 университетов мира по версии ТНЕ в 2017 и 2018 гг.

Анализируя географическое распределение лучших университетов мира по данным глобальных рейтингов, становится очевиден тот факт, что лидерство в глобальных рейтингах занимают вузы США и Великобритании. Несомненно, университеты представленных стран располагают значительными материальными и интеллектуальными ресурсами, проводят масштабные фундаментальные исследования и являются лидерами мирового образовательного пространства, которым стремятся соответствовать по уровню вузы развитых и развивающихся стран.

Ещё один современный глобальный рейтинг – это Webometrics

Ranking of World Universities (далее – WRWU), который анализирует присутствие вузов в сети Интернет, включая научные публикации. В отличие от предыдущих рейтингов, периодичность составления которых раз в год, данный рейтинг составляется раз в полгода. Источниками для сбора данных выступают: поисковые системы, наукометрические базы данных, коммерческие вебметрические базы данных. На рис. 8 представлены показатели оценки WRWU.

Характеристика показателей для оценки университетов по версии WRWU имеет следующий вид:

«Presence» – показатель присутствия, учитывает общее число страниц и файлов по домену (по данным Google), рассматривает индексацию, качество контента и структуризацию сайта вузов;

«Visibility» – показатель видимости, учитывает лучшее значение по данным Ahrefs или Majestic (ссылки на сайт вузов);

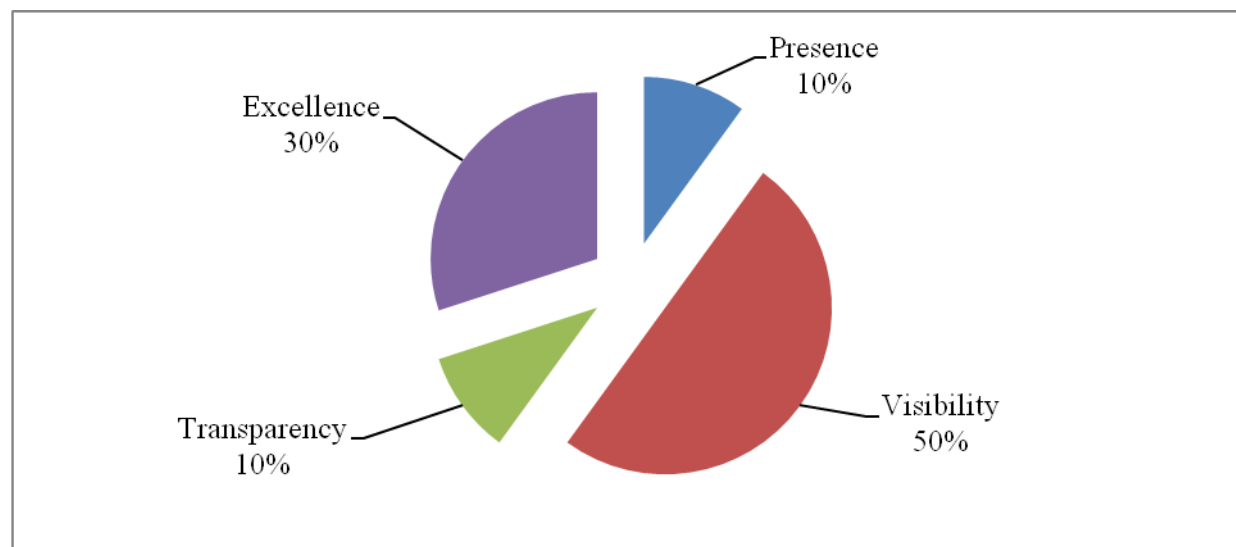


Рис. 8. Показатели для оценки научно-исследовательской деятельности университетов по версии WRWU

«Transparency» – показатель представленности вуза и его сотрудников в Интернете, рейтинг Google Scholar Citations (GSC);

«Excellence» – показатель качества проводимых научных исследований, учитывает количество статей, входящих в 10 % самых цитируемых в мире по данным SCImago.

В данном рейтинге рассматриваются практически все вузы мира (более 28 000), на сайте размещаются 12 000 вузов. На рис. 9 представлено географическое распределение 100 лучших вузов по версии WRWU по состоянию на февраль 2019 г. [12].

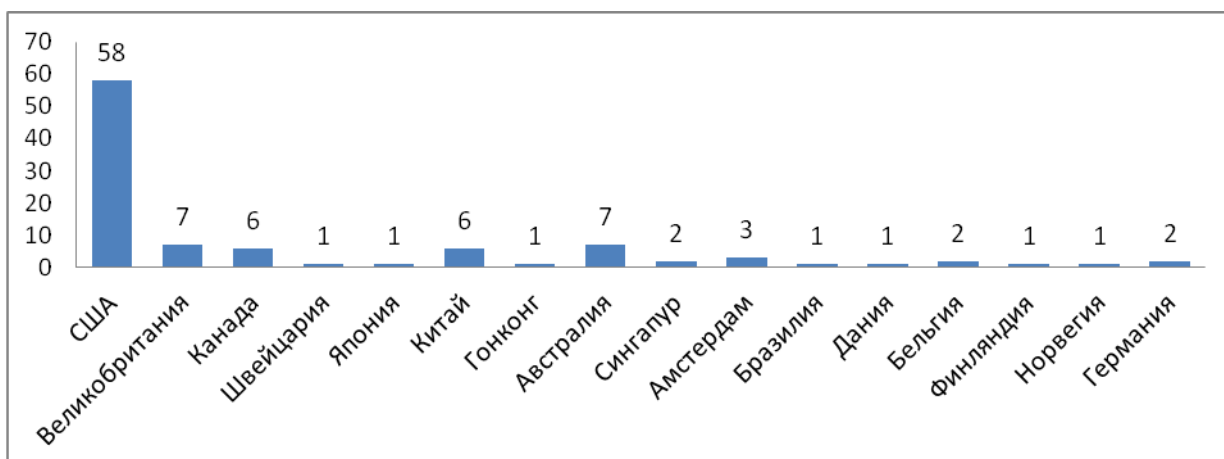


Рис. 9. Географическое распределение ТОП-100 университетов мира по версии WRWU

Недостатком данного рейтинга является работа с большим массивом данных, среди которых часто встречается неточная информация (в списке могут присутствовать несуществующие вузы, или учреждения с неправильным названием). Однако разработчики рейтинга стараются идти в ногу со временем, меняя весовые коэффициенты параметров оценки, добавляя новые критерии.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* При использовании рейтингов как инструмента оценки конкурентоспособности учебного заведения необходимо учитывать специфику их составления и целевую аудиторию. Так, например, расширение количества показателей в рейтинге, при одновременном снижении доли показателей, основанных на мнении академического сообщества, даёт возможность представлять более точные результаты оценки.

Общеизвестно, что всем рейтингам присущи определённые недостатки, методологические ограничения, которые не раз поддавались критике мирового сообщества. Однако в современном мире рейтинги служат неким ориентиром для развития национальных систем образования.

Ключевыми детерминантами глобальной конкурентоспособности университетов являются талантливые исследователи, преподаватели и студенты; развитая инфраструктура, материальные и финансовые ресурсы; эффективная система управления вузом; высококачественный и инновационный образовательный процесс, интеграция исследований в учебную



деятельность; академическая свобода и автономия вуза; финансовая поддержка государства; международный имидж и успешный опыт интернационализации; эффективное сотрудничество с бизнесом, различными организациями, выпускниками; развитая предпринимательская среда вуза; всестороннее разнообразие научной и образовательной деятельности, социокультурной жизни учебного заведения.

Среди прочих факторов глобальной конкурентоспособности можно отметить также следующие: интернационализацию вуза, направленную на формирование и поддержание его позитивного имиджа, как в международном сообществе, так и среди потенциальных иностранных инвесторов; сотрудничество с бизнесом в целях достижения финансовой устойчивости; всестороннюю диверсификацию деятельности, выражающуюся в усилении роли университета в экономической и социальной жизни общества; принадлежность к группе стран с доминирующими научно образовательными системами.

Объёмы финансирования науки и образования отражаются на деятельности вузов и способствуют привлечению талантов и ресурсов, что обеспечивает лидирующие позиции университетам США, Великобритании, Австралии, Канады. В случае недостаточности ресурсов для самостоятельного развития вузов система высшего образования нуждается в поддержке со стороны государства, которая реализуется в виде специальных национальных программ развития отрасли образования, так называемых инициатив академического превосходства. Такие программы крайне необходимы и вузам Донецкой Народной Республики, которые остро нуждаются в дополнительном государственном финансировании для наращивания своих конкурентных преимуществ.

Учитывая опыт авторитетных рейтингов мира в оценке конкурентоспособности, вузам Республики в условиях имеющихся ограничений основное внимание необходимо уделять обеспечению должного уровня образовательной и научно-исследовательской деятельности, повышению цитируемости научных публикаций, расширению международного сотрудничества, а также поддержанию собственной репутации. Направлением дальнейших исследований будет являться изучение и внедрение зарубежного опыта реализации программ превосходства в сферу высшего образования для развития



образовательных организаций высшей школы Донецкой Народной Республики.

### **Список использованных источников**

1. Романова И.Б. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения / И.Б. Романова. – Ульяновск: Средневолжский научный центр, 2005. – 140 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью вуза / Р.А. Фатхутдинов / Высшее образование в России. – 2006. – № 9. – С. 37-38.
3. Асаул А.Н. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / А.Н. Асаул, Б.М. Капаров. – СПб.: Гуманистика, 2007. – 280 с.
4. Корчагова Л.А. Оценка конкурентоспособности вуза // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 5. – С. 48-54.
5. Липкина Е.Д. Теория и методология обеспечения конкурентоспособности учреждений высшего профессионального образования: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2010. – 45 с.
6. Юдина А.С. Международные рейтинги и конкурентоспособность университетов / А.С. Юдина, И.А. Павлова // Вестник науки Сибири. – 2017. – № 1 (24). – С. 1-24.
7. Балацкий Е.В. Сравнительная надежность глобальных рейтингов университетов / Е.В. Балацкий, Н.А. Екимова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/193467/>. – (Дата обращения: 10.09.2019).
8. Методология многомерного ранжирования: возможности комплексной оценки деятельности вузов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2013/04/10/1297549667/2.pdf>. – (Дата обращения: 10.09.2019).
9. Официальный сайт The Academic Ranking of World Universities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.shanghairanking.com/>. – (Дата обращения: 10.09.2019).
10. Официальный сайт Quacquarelli Symonds World University Rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.topuniversities.com/>. – (Дата обращения: 10.09.2019).
11. Официальный сайт Times Higher Education World University

Rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.timeshighereducation.com/>. – (Дата обращения: 10.09.2019).

12. Официальный сайт Webometrics Ranking of World Universities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webometrics.info/en/world>. – (Дата обращения: 10.09.2019).

УДК 351.773

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО БОРЬБЕ С ФАЛЬСИФИКАЦИЕЙ И КОНТРАФАКТом ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

**Пасько В.В.,**

магистрант

ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»;

**Шумаева Е.А.,**

канд. гос. упр., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»

*В статье рассмотрена одна из глобальных проблем в современном мире – фальсификация лекарственных средств. В работе освещены фармацевтические и юридические аспекты этой проблемы, анализируются виды фальсификатов лекарственных средств, основные причины их возникновения и каналы распространения на фармацевтическом рынке, а также предлагаются государственные меры защиты рынка от фальсифицированных лекарственных средств и противодействие их созданию и распространению.*

**Ключевые слова:** государственное управление, фармацевтический рынок, лекарственные средства, фальсификат, контрафакт, контроль качества, генерик.

*The article considers one of the global problems in the modern world - the falsification of drugs. The paper covers the pharmaceutical and legal aspects of this problem, analyzes the types of counterfeit medicines, the main causes of their occurrence and channels of distribution in the pharmaceutical market, as well as proposes state measures to protect the market from counterfeit medicines and prevent their creation and distribution.*

**Keywords:** public administration, pharmaceutical market drugs, counterfeit, counterfeit, quality control, generic.

*Постановка задачи.* В последние годы производители и потребители фармацевтической продукции все чаще обращают пристальное внимание на проблему фальсификации и контрафакта лекарственных средств, поскольку несоблюдение норм производства и низкое качество такой продукции наносит ущерб здоровью населения. Несмотря на существующие нормы уголовного и административного права, предусматривающие ответственность за выпуск и продажу некачественных товаров, в том числе и лекарственных средств, все ещё продолжается поступление в оборот фальсифицированных и нестандартных средств. Поэтому в настоящее время неотложно требуется проведение соответствующих мероприятий на уровне государства по устранению производства, ввоза, реализации и применения фальсифицированных и контрафактных лекарственных средств.

*Анализ исследований и публикаций.* Обеспечение качества лекарственных средств относится к одной из важнейших задач современной фармации. Сравнительное изучение литературных источников показало, что научные исследования проблем качества лекарственных средств проводятся в странах постсоветского пространства в различных направлениях. Так, за последние годы проведено значительное количество исследований, посвященных роли государственного контроля в обеспечении качества лекарственных средств. К таковым относятся научные исследования Евтушенко Н.С., Лутцевой А.И., Триус Н.В. и др. Исследователями проводится регулярный анализ результатов контроля качества лекарственных средств с одновременной экспертной оценкой нормативных документов.

В ходе научных исследований состояния качества лекарственных средств, поступающих на фармацевтический рынок (Скулкова Р.С., Ягудина Р.И., Новиков В.Е., Левченкова О.С. и др.), определяется структура брака лекарственных средств в разрезе производителей, показателей несоответствия качества, лекарственных форм, фармакологических групп; анализируются информативность, надежность и последовательность методов оценки потенциальных мутагенных, тератогенных, эмбриотоксических, иммуномодулирующих, аллергезирующих, канцерогенных и других

нежелательных отдаленных эффектов фальсифицированных лекарственных средств.

*Актуальность* данного исследования подтверждается тем, что применение фальсифицированных лекарственных средств чревато развитием серьезных осложнений или летальных исходов. При этом фальсифицированные лекарственные средства наносят ущерб их потребителям и производителям, системам здравоохранения и государствам в целом.

*Целью работы* является исследование проблемы фальсификации лекарственных средств, выявление причин и масштабов распространения таких препаратов, определение государственных мер по борьбе с фальсификатами.

*Изложение основного материала исследования.* В данном исследовании под фальсифицированным лекарственным средством понимается то средство, которое преднамеренно и в обманных целях снабжено ложной маркировкой в отношении его подлинности или источника. Фальсификации могут подвергаться как оригинальные (бренды), так и воспроизводимые лекарственные средства (генерики) [1].

Термин «контрафакт» представляет собой комбинацию приставки «контра» (от лат. *contra* – против) и слова «факт» – действительное, реальное явление или событие, переводится дословно как «подделка».

Сравнение терминов «фальсификат» и «контрафакт» позволяет выделить основные их различия. Особенностью контрафактной продукции является нарушение интеллектуальных прав создателя (владельца исключительных прав) продукта или товара. В свою очередь, фальсификат не всегда является контрафактом. Во многих случаях изготовитель товара с целью снижения расходов по изготовлению просто использует более дешевые компоненты. Результатом таких действий является изменение свойств и качества готовой продукции. Для признания же продукции фальсифицированной необходимо установить факт нарушения процесса ее изготовления, в том числе использование иных (не указанных в составе) компонентов. Таким образом, понятия «контрафакт» и «фальсификация» имеют следующие различия: под первым понимается нарушение интеллектуальных прав, а под вторым – нарушение технологии производства. Из этого следует, что

контрафактная продукция одновременно будет являться и фальсифицированной, а фальсифицированная продукция может не являться контрафактной.

Выделяют следующие признаки контрафактной продукции:

нарушение исключительных прав других лиц;

незаконное размещение товарных знаков (брендов) на товарах, имеющих сходные качества, вплоть до полного смешения;

умышленное создание (копирование, брендование) продукции с целью получения прибыли [2].

В свою очередь, среди фальсификатов могут быть препараты с составом, соответствующим оригиналу, так и с отличающимися от оригинала ингредиентами; без активных ингредиентов; с недостаточным содержанием активного ингредиента или с поддельной упаковкой. Фальсифицированные лекарственные средства, реализуемые на фармацевтическом рынке, в зависимости от условий их производства разделяют на следующие группы:

I тип – «плацебо» – не содержат активных фармацевтических ингредиентов;

II тип – «имитация» – активные фармацевтические ингредиенты заменены на более дешевые и менее эффективные;

III тип – «измененные/модифицированные лекарственные препараты» – количество активных фармацевтических ингредиентов не соответствует заявленному;

IV тип – «препараты-копии» – содержат соответствующие активные фармацевтические ингредиенты в соответствующем количестве, но иного происхождения.

Последние два типа подделок – это наиболее трудно определяемые группы лекарственных препаратов. Зачастую отличить такие подделки от оригинала можно только в специализированной химической лаборатории путем тщательных исследований. В большинстве случаев эти лекарственные препараты неэквивалентны оригинальным препаратам по качеству, эффективности и безопасности. Но даже если они соответствуют по качеству и другим показателям оригинальным препаратам, их производство и распространение осуществляется без надзора соответствующих органов.

Вследствие проникновения на фармацевтический рынок фальсифицированной продукции наблюдается масса нежелательных последствий: не оказывается соответствующее фармакотерапевтическое воздействие на организм больного; если препарат содержит действующие вещества, которые не указаны на этикетке, в организм получателя попадают вредные и ненужные вещества, оказывающие отрицательное воздействие на больного; подрывается доверие к официальным производителям и их продукции. При том, что использование некачественной продукции не дает должной эффективности лечения или вообще может быть бесполезным, самое опасное заключается в том, что эти препараты могут вызвать непредсказуемые побочные реакции организма или даже приводить к смерти, когда в них обнаруживаются высокотоксичные вещества. В отличие от производителей лекарственных средств, которые соблюдают строгие требования производства и вкладывают большие средства в разработку систем обеспечения качества и безопасности лекарств, фальсификаторы получают высокую прибыль благодаря дешевизне производства подделок.

К увеличению доли контрафактной продукции и фальсификата привело не только развитие рыночных отношений, но и совокупность определенных факторов, основными из которых являются: недостаточное признание правительствами серьезности проблемы; неадекватная нормативно-правовая база, недостаточные санкции; национальная политика, в которой акцент делается на экономических аспектах производства, а не на проблемах здравоохранения; неэффективный контроль изготовления, импорта лекарственных средств; неэффективное сотрудничество между регуляторными органами; коррупция и конфликт интересов; спрос, превышающий предложение; ограниченный доступ населения к надежным каналам снабжения лекарственными средствами, неграмотность, низкий уровень дохода граждан; рост инфляции; появление в свободном доступе технических средств, позволяющих копировать и воспроизводить оригинальную продукцию при минимальных затратах (доступность современного оборудования, в том числе полиграфического, позволяющая выпускать подделки столь высокого качества, что внешне отличить фальсификат от настоящего лекарства

практически невозможно); высокий уровень привлекательности такой продукции по ценовому критерию; раздробленные каналы распределения; зоны свободной торговли; нерегулируемая Интернет-торговля.

Распространяются фальсифицированные лекарственные средства на потребительском рынке лекарств по следующим каналам:

через фирмы-«однодневки», с использованием поддельных документов (лицензии на осуществление фармацевтической деятельности, сертификатов качества (соответствия));

с помощью рекламы в СМИ с последующей консультацией по телефону и пересылкой товара покупателю почтовой связью или курьером;

через легальные фармацевтические организации путем сговора с их сотрудниками или путем предъявления им фальсифицированных документов;

через интернет, путем создания незаконных веб-сайтов с последующей пересылкой товара покупателю почтовой связью или курьером;

через сотрудников учреждений здравоохранения, в том числе врачей.

Сегодня реализация фальсифицированных лекарственных средств промышленного производства приобрела международный характер, их можно встретить как в развивающихся, так и в развитых странах. Объем мировой торговли такими препаратами, по данным ВОЗ, достигает 20 млрд долларов США или составляет примерно 7% от всего фармацевтического рынка. Фальсифицированные лекарственные средства наиболее распространены в тех странах, где нет надлежащего контроля со стороны государства за производством, ввозом, распространением, поставкой и реализацией лекарственных средств. В настоящее время подделываются практически все лекарственные препараты всех фармакологических групп, имеющие рынок сбыта. Лидируют в системе подделок антибиотики, на долю которых приходится почти половина всех выявляемых фальсификаций (42%), а также гормональные препараты (20%), противогрибковые препараты (7%), средства, влияющие на желудочно-кишечный тракт (6%), анальгетики (6%) [3].

Динамика количества выявленных фальсифицированных лекарственных средств на примере Украины и Российской Федерации за период 2014-2018 гг представлена на рис. 1.

В целом за последние годы в вышеуказанных странах отмечается тенденция к уменьшению количества изъятых из оборота лекарственных средств, не отвечающих установленным требованиям по качеству, что указывает на действенность принимаемых мер в рамках государственного контроля качества.

На сегодняшний день во многих странах разработаны жесткие меры борьбы с фальсификацией лекарственных средств. Так, в США торговля фальсифицированными лекарственными средствами наказывается штрафом до 200 млн долл. или пожизненным заключением, в Индии, в Турции – лишением свободы на срок от 30 до 50 лет. В Европейском Союзе штраф за продажу поддельных лекарств превышает 300 тыс. евро, а срок тюремного заключения составляет 10 лет.

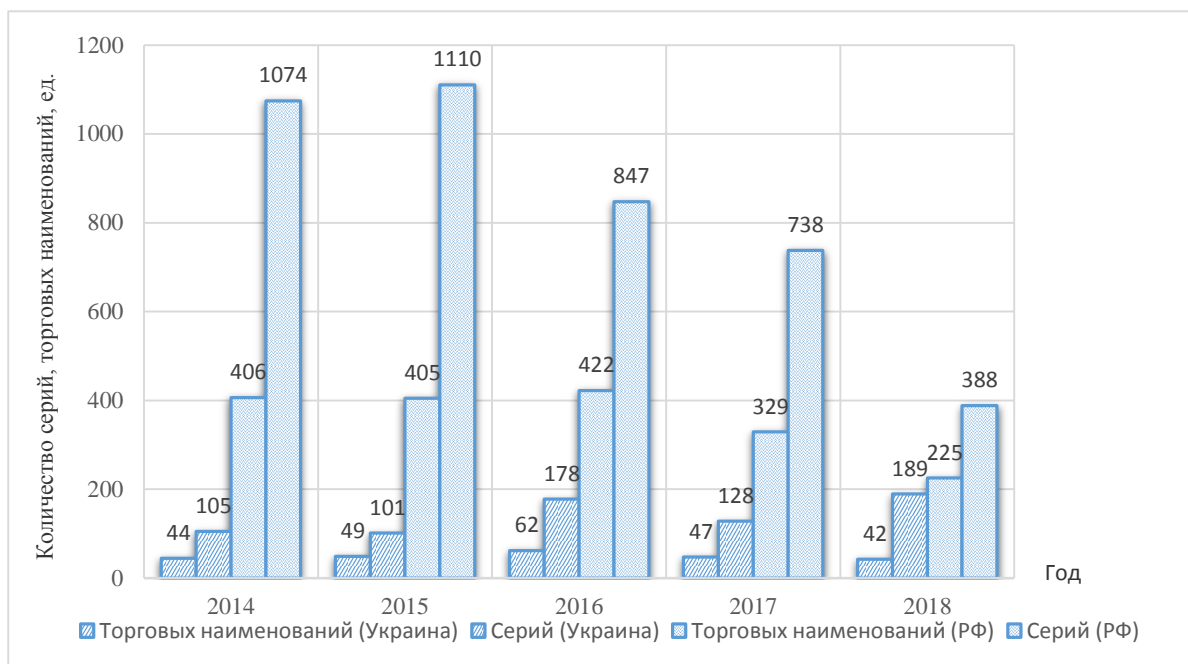


Рис. 1. Динамика количества выявленных фальсифицированных лекарственных средств в Украине и Российской Федерации за период 2014-2018 гг., ед.

Разнообразие причин, способствующих фальсификации, требует проведения комплексных государственных мер по выявлению и предотвращению их поступления на фармацевтический рынок.



Необходимо научиться выявлять некачественную продукцию на всех этапах продвижения лекарственных средств от производителя до потребителя.

Конкретными мерами со стороны государства, которые могут помочь в борьбе с фальсификацией лекарственных препаратов, являются:

1. Оснащение лабораториями и соответствующим оборудованием пунктов пропуска лекарственных средств (как особого вида товара, оборот которого регулируется Законом «О лекарственных средствах») и мест их доставки. В имущественный комплекс этих пунктов должно входить необходимое количество терминалов (аптечных складов), оснащенных контрольно-аналитическими лабораториями с современным оборудованием, позволяющим производить исследования лекарственных средств любой сложности, с размещением на данных терминалах пунктов таможенного оформления. Такое решение позволит осуществлять контроль качества большинства ввозимых (вывозимых) лекарственных средств и надлежащий таможенный контроль. Кроме того, необходимо обучение специалистов, занимающихся выявлением фальсифицированных средств [4].

2. Осуществление мониторинга цен на лекарственные средства и, в случае их снижения, проведение дополнительного контроля качества этих препаратов.

3. Применение специальных защитных средств в дизайне упаковки (защита блистеров, картонной коробки и пластиковых контейнеров):

- уникальное дизайнерское оформление;
- защитная голографическая полоса на тыльной стороне блистера;
- тиснение фольгой (конгрев);
- нанесение штрих-кода, координат и логотипа производителя;
- закрывающий диск в верхней части пластиковых контейнеров, выполненный на основе многослойной металлизированной полимерной пленки.

4. Обновление законодательных актов в соответствии с ситуацией и своевременное обнародование изменений. Нормативно-правовые акты должны непременно включать следующие положения:

- лицензирование всех участников системы дистрибуции;
- регулярное обновление полученных лицензий;

регулярная проверка предприятий на соответствие требованиям GMP;

проверка импортируемых лекарственных препаратов в месте ввоза; стимуляция сотрудничества между производителями лекарственных препаратов и государственными органами;

тщательное ведение документации и своевременное сообщение об обнаружении подделок непосредственно производителями лекарственных средств.

В целях совершенствования законодательства для повышения эффективности борьбы с фальсификацией лекарственных средств в Российской Федерации рассматривается внесение дополнений в нормативные акты о лекарственных средствах, путем введения таких понятий, как «фальсифицированные лекарственные средства», «контрафактные лекарственные средства», «сознательное обращение фальсифицированных лекарственных средств», а также внесение дополнений в Уголовный и Гражданский кодексы. Гражданский кодекс предлагается дополнить статьей об ответственности за приобретение и оптовую продажу фальсифицированных средств и ввести соответствующие наказания: штраф до 200 минимальных окладов или, если преступление совершено неоднократно, группой лиц и в особо крупных размерах, лишение свободы сроком на 8 лет. Уголовный кодекс, в свою очередь, дополнить статьей, предусматривающей наказание за изготовление, упаковку маркировку и сбыт фальсифицированных препаратов, в которой предусматривается наказание от штрафа в 800 минимальных окладов до лишения свободы сроком до 10 лет.

5. Контроль исполнения законодательных актов и искоренение коррупции;

6. Повышение требований в области лицензирования фармацевтической деятельности с целью значительного сокращения дистрибьюторской сети;

7. Проведение политики стабилизации цен на лекарства, применяемые в ряде случаев – с перспективой их снижения;

8. Изменение порядка регистрации лекарственных средств с учетом защиты авторских прав;

9. Использование информационной базы фармацевтического рынка, ориентированной на выявление фальсификатов с помощью современных средств связи.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, в настоящее время проблема противостояния фальсифицированным лекарственным средствам находится в ряду наиболее важных и сложных для решения государством задач. Реализация предложенных мероприятий должна явиться надежной защитой от огромных убытков, наносимых фальсифицированными лекарственными препаратами государственным и частным организациям, а также конечным потребителям как в материальном, так и в моральном проявлении. Поэтому потребителям нужно проявлять бдительность, производителям – заниматься распространением информации об отличительных признаках оригинальной продукции, ее возможной стоимости, а также сокращать цепочку дистрибьюторов, работающих с препаратами, поскольку неконтролируемый рост фармацевтического рынка, огромное количество посредников на этапе продвижения препаратов от производителя к потребителю также является одной из ключевых причин, способствующих недобросовестным производителям.

#### ***Список использованных источников***

1. Европейский портал информации здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gateway.euro.who.int/>.
2. Морозова Т.Е. Организация контроля качества, эффективности и безопасности лекарственных средств на государственном уровне за рубежом и в России / Т.Е. Морозова // Качественная клиническая практика. – 2013. – № 2. – С. 54-59.
3. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: учебное пособие для вузов / В.Ю. Огвоздин. – 4-е изд. – М.: Дело и сервис, 2012. – 248 с.
4. Чакалева И.И. Об основных механизмах решения проблемы фальсификации лекарств / И.И. Чакалева // Экономический вестник фармации. – 2002. – № 3. – С. 43-47.

## ПАРТИЦИПАТОРНЫЙ БЮДЖЕТ КАК ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

**Пшеничная В.П.,**

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

**Степаненко О.В.,**

*преподаватель I категории  
ГП ОУ «Донецкий политехнический колледж»;*

**Остапенко Д.В.,**

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

*Статья посвящена рассмотрению теоретических основ и практических аспектов введения партиципаторного бюджета, как финансового плана совместного управления, разработанного и утвержденного при участии общественности, совместно реализуемого гражданами и местными органами власти РФ. Обоснована необходимость преобразования существующих процессов формирования бюджета путем пересмотра приоритетов бюджетной политики участниками открытого общественного бюджетного процесса.*

**Ключевые слова:** партиципаторный бюджет, бюджет участия, финансовый план, бюджетирование, бюджетный процесс, бюджетные программы, общественный контроль, местные инициативы.

*The article is devoted to the theoretical foundations and practical aspects of the introduction of the participatory budget as a financial plan of joint management, developed and approved with the participation of the public, jointly implemented by citizens and local authorities of the Russian Federation. The necessity of conversion of existing budgeting processes through a review of budget priorities the participants of the open public budget process.*

**Keywords:** participatory budget, participation budget, financial plan, budgeting, budget process, budget programs, public control, local initiatives.

**Постановка задачи.** Одной из важнейших задач становления действенной модели функционирования местных финансов в РФ является привлечение населения к взаимодействию с органами местной

власти в процессе формирования местных бюджетов в контексте действенного механизма общественного контроля их эффективного выполнения.

Мировой опыт применения различных подходов и форм участия граждан в общественных процессах и взаимодействие с органами местной власти в формировании и распределении финансовых ресурсов основывается на демократических принципах.

В условиях проведения децентрализации местных бюджетов обеспечения взаимодействия органов власти с общественностью могло бы способствовать широкое внедрение в практику современных инновационных демократических инструментов участия граждан в процесс формирования и исполнения местных бюджетов на основе партиципаторного бюджетирования.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию вопросов партиципаторного бюджетирования как важной составляющей развития гражданского общества посвятили свои труды Сиденко С., Вагин В., Шаповалова Н., Гаврилова Н., Кириленко О. и др.

Однако поскольку партиципаторное бюджетирование только начинает внедряться в РФ, процесс его имплементации имеет определенные проблемы, причина которых заключается в недостаточной разработке методологического и методического основания процесса.

*Актуальность исследования.* В условиях трансформационных процессов в РФ возникают новые возможности для проведения системного реформирования финансирования местного самоуправления, развития гражданского общества, в том числе осуществлении прямой демократии.

Постоянное развитие института местного самоуправления, внедрение принципов субсидиарности, регионализации и децентрализации обуславливает необходимость совершенствования законодательства и проведения реформ, направленных на активизацию местных инициатив. Одним из действенных инструментов активизации местных общин является партиципаторный бюджет, практика внедрения которого требует более детального и глубокого анализа.

*Целью статьи* является рассмотрение партиципаторного бюджета как финансовой составляющей развития местного самоуправления в контексте процесса финансовой децентрализации, в частности, анализ

основных рисков и ограничений этого процесса, выделение основных его этапов и особенностей на местном уровне.

*Изложение основного материала.* В современных условиях большое значение приобретает необходимость построения эффективной организации распределения взаимоотношений между государственным и местным уровнями в вопросах финансирования бюджетных организаций с учетом особенностей их деятельности.

Теоретические исследования основ формирования механизма партиципаторного бюджета или бюджета участия относят к экспериментальной практике управления местными финансами. Ключевой идеей партиципаторного бюджетирования является возможность привлечения граждан непосредственно в процесс принятия решений по распределению бюджетных средств на реализацию их собственных проектов, связанных с развитием общества.

Основной целью партиципаторного бюджетирования является привлечение граждан к процессу управления городом (регионом), а также использование в этих моментах элемента обсуждения, благодаря чему появляется возможность более эффективного использования средств местного бюджета и построения выверенных отношений с местной общиной.

Партиципаторный бюджет может служить эффективным инструментом образования и обучения в сфере самоуправления – он побуждает граждан к ознакомлению с механизмами построения и расходами местного бюджета, вынуждает их принимать решения по выбору приоритетов в расходовании финансовых ресурсов, учитывая возможные перспективы и общее видение развития данной местности [2].

Следует отметить, что партиципаторный бюджет позволяет жителям непосредственно влиять на распределение части определенного процента бюджетных средств так, как они решат.

Механизм участия общественности в бюджетном процессе предусматривает:

участие в мероприятиях, проводимых местным советом, его комиссиями и комитетами;

предоставление письменных предложений и запросов по формированию местного бюджета и использованию бюджетных средств;

передача письменных запросов местным советам, их исполнительным органам, местным финансовым органам, распорядителям бюджетных средств;

осуществление общественного мониторинга использования бюджетных средств;

участие в оценке эффективности бюджетных программ;

общественные бюджетные слушания [3].

Зарубежная практика применения отдельными городами форм прямой демократии (прямого участия, демократии соучастия) указывает на равномерное распределение публичных ресурсов, высокое качество жизни, прозрачность и открытость органов государственной власти, более активное участие граждан (особенно социальных маргиналов) в общественной жизни.

Большинство стран Центрально-Восточной Европы прошли долгий путь в построении механизма обеспечения участия общин в формировании и использовании местных ресурсов и получили огромный толчок для своего развития. Подходы к организации взаимодействия органов власти с общественностью и общественного участия сформулированы международными организациями, в частности Советом Европы.

Внедрение этих инноваций в РФ является длительным и сложным процессом, поскольку финансирование происходит за счет собственных средств местных бюджетов и других привлеченных средств (грантов, венчурных фондов и тому подобное) (рис. 1).

Следует отметить, что процесс внедрения инструмента партиципаторного бюджетирования замедляется в связи с существованием определенных проблем [4]:

институциональной и низкой гражданской активностью;

степенью доступности и открытости выбранных проектов;

наличием долгосрочных нереализованных проектов в территориальной общине;

ненадежностью подсчета голосов;

сложностью внесения изменений в действующий проект.

Таким образом, партиципаторный бюджет – демократический процесс дискуссии и принятия решений, в котором каждый житель населенного пункта решает, каким способом тратить часть муниципального бюджета [2].

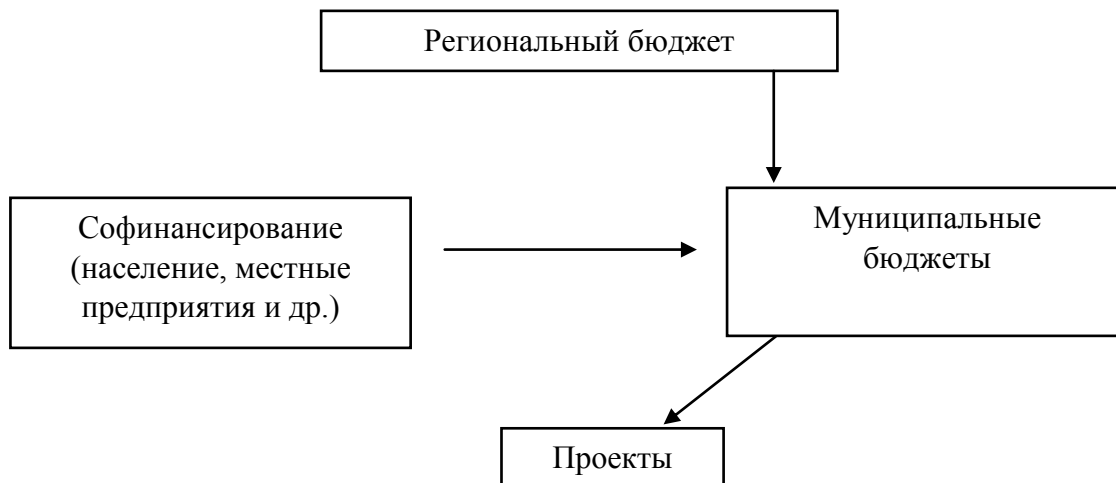


Рис. 1. Процесс финансирования проектов граждан

Формирование партиципаторного бюджета должно происходить при условиях [5]:

наличия объема финансовых ресурсов и соответствия параметров бюджета, служащих предметом дискуссии;

внедрение территориального формата, т.е. в этот процесс должен быть включен уровень города (или района).

Детальный ход обязательных этапов формирования партиципаторного бюджета (например, продолжительность каждого из этапов, инструменты реализации, в частности, способ голосования, форма проведения дискуссии и обсуждения проектов) должен быть определен на местном уровне, с учетом существующих потребностей и возможностей.

Диапазон методов, которые применяются для различных этапов (например, выбор канала коммуникации в рамках информационно-образовательной кампании) может быть разным – от стандартных до самых сложных и инновационных.

Необходимо помнить, что партиципаторное бюджетирование имеет характер процесса – его отдельные этапы связаны между собой, а результаты каждого предыдущего этапа влияют на форму следующего и вместе составляют единое целое.

Формирование партиципаторного бюджета должно быть не одноразовым событием, а иметь циклический характер [4]. Оно должно стать частью стандартного цикла работы органов местного



самоуправления – начиная с момента определения потребностей и обсуждения приоритетов на следующий год, выбора проектов для реализации и учета их в бюджете на следующий год и завершая реализацией проектов, которые были выбраны в рамках данной процедуры (рис. 2).

Следует заметить, что образовательно-информационная кампания и оценка должны сопровождать процесс в целом и каждый из его отдельных этапов.

Рассматривая исторический аспект, следует отметить, что как средство борьбы с социальным неравенством партиципаторный бюджет впервые появился в г. Порту-Алегри в Бразилии в 1989 году. В 80-х годах XX века в этом городе процветали коррупция и безработица, отсутствовала надлежащая коммунальная инфраструктура, уровень налоговых поступлений в бюджет города, как и уровень доступа граждан к образованию, были чрезвычайно низкими. Для преодоления этих проблем муниципальными властями была впервые представлена идея партиципаторного бюджета, направленная на публичное обсуждение проблем города и повышение уровня активности граждан.

Полноценный процесс функционирования бюджета участия был запущен в 1989 году с созданием местных ассамблей, направленных на решение вопросов здравоохранения и образования, где жителям города предоставлялась возможность решать, как распределить часть средств городского бюджета.

Как показывает анализ, механизм партиципаторного бюджета в бразильском городе является высокоэффективным и имеет ряд позитивных последствий его реализации, среди которых [5]:

- уменьшение политического напряжения в обществе;
- повышение уровня налоговых поступлений в городской бюджет;
- уменьшение городских административных расходов;
- снижение уровня коррупции за счет увеличения общественной активности местного населения;
- повышение уровня осведомленности населения в вопросах использования бюджетных средств;
- появление практики добровольного участия граждан в реализации проектов за счет собственных взносов;
- создание новой культуры в общинах.

Таким образом, благодаря высокой социальной эффективности использования механизма бюджета участия на протяжении последних десятилетий партиципаторные бюджеты получили значительное



Рис. 2. Этапы разработки и принятия партиципаторного бюджета

распространение в странах Латинской Америки. В 90-х годах XX века похожие проекты начали появляться в европейских государствах, в частности, в Германии и Испании. В начале XXI века опыт был перенесен в страны Африки, США, Китая и Юго-Восточной Азии [7].

Надо отметить, что главную роль в распространении партиципаторного бюджета сыграли Всемирный банк, Организация Объединенных Наций и другие глобальные институты развития, которые проявили интерес к партиципаторному бюджету после изучения положительных последствий его внедрения в Бразилии [6].

На сегодняшний день практикой партиципаторного бюджета пользуются более 40 стран мира, среди которых Восточная и Западная Европа, США, Латинская Америка, страны Азии и Африки.

В РФ внедрение модели партиципаторного бюджета начиналось с проекта «Открытый бюджет», организованного в 2013-2014 гг. Комитетом гражданских инициатив в пяти пилотных городах: Череповцы (Волгоградская обл.), Сосновый Бор (Ленинградская обл.), Уржум (Кировская обл.), Омутнинск (Кировская обл.), Мирный (Республика Саха) [7].

Целью данного проекта являлось повышение уровня привлечения жителей вышеуказанных городов к процессу принятия решений, связанных с развитием городов и улучшения диалога между местной властью и общественностью путем сотрудничества в планировании и имплементации бюджетов, достигая, таким образом, определенных экономических и социальных эффектов (рис. 3).

Эта модель бюджета позволяет жителям самостоятельно решать, на какие нужды направить часть средств из городского бюджета. В тоже время практика внедрения этой модели показала ряд преимуществ и недостатков.

В частности, было потрачено значительно больше времени на успешную интеграцию этого процесса, чем планировалось на начальном этапе. В то же время командная работа с внешними экспертами, привлечение заинтересованных людей и решимость ключевых игроков дала свои положительные результаты и, соответственно, возможность создать и «запустить» процесс непосредственного участия граждан в вопросах распределения финансовых ресурсов бюджета.

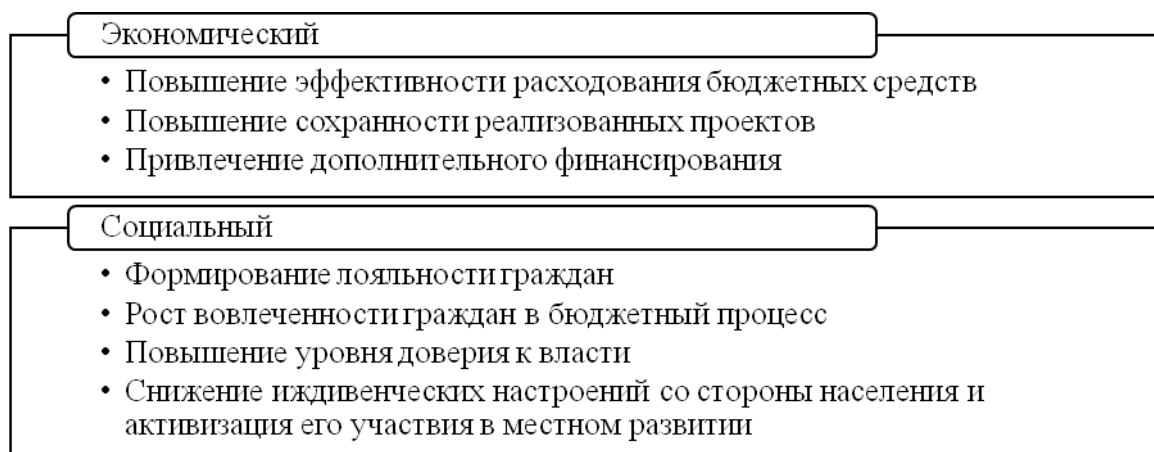


Рис. 3. Эффект от внедрения партиципаторного бюджетирования

Применение партиципаторного бюджетирования позволит обеспечить повышение ответственности за свою деятельность и жителям, и властям на основе четко определенных полномочий и

доверии. Снятие секретности с бюджетного процесса должно сопровождаться улучшением общего понимания гражданами бюджетных вопросов, способности ими применять стоимостный анализ во внедрении собственных идей, определяя пользу и целесообразность внедрения конкретного проекта, а затем и осознавать соучастие в жизни территориальной общины.

В 2016 г. более чем в 35 субъектах РФ были утверждены соответствующие нормативные документы, на основании которых были успешно реализованы порядка 8732 проектов партиципаторных бюджетов [7].

Совокупная стоимость успешно реализованных проектов составила 7 млрд руб. Для сравнения, в 2015 году аналогичный показатель составлял всего лишь 2,4 млрд руб. (табл. 1).

Как видно из таблицы 1, совокупное софинансирование государственных бюджетов из всех видов источников (бюджеты муниципалитетов, граждане, бизнес) увеличилось вдвое и превысило 1,8 млрд руб. Данный рост может свидетельствовать о повышении уровня привлекательности партиципаторного бюджетирования среди регионов РФ.

Таблица 1

Динамика финансовых показателей партиципаторного бюджетирования в 2015-2016 гг., млн руб.

Параметры	2015	2016
Общая стоимость проектов партиципаторного бюджета, в том числе:	2394,98	6995,60
объем расходов на реализацию проектов ПБ, направленных из бюджетов субъектов РФ	1374,84	5132,60
Общий объем софинансирования из всех источников, в том числе:	1019,14	1863,00
объем расходов на реализацию проектов ПБ, направленных из федерального бюджета	-	22,30
объем расходов на реализацию проектов ПБ, направленных из бюджетов муниципалитетов	614,91	1137
объем средств софинансирования, привлеченных на реализацию проектов ПБ со стороны физ. лиц	205,45	478,10
объем средств софинансирования, привлеченных на реализацию проектов ПБ со стороны юр. лиц	182,07	218,90
прочие виды софинансирования	16,71	6,70

Так, для муниципалитетов партиципаторное бюджетирование может стать эффективным инструментом распределения общественных ресурсов, благодаря чему снизится уровень коррупции в городе, повысится доверие населения к действиям представителей городской власти, будет способствовать развитию и поддержке демократии на местном уровне, получению общественного признания.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, внедрение партиципаторного бюджетирования в РФ позволит:

как можно больше привлекать граждан и представителей общественных организаций к участию в использовании бюджетных средств, т.е. укреплять в жителях чувство того, что именно они являются «совладельцами» данного процесса – при сохранении общей ответственности за процесс со стороны органов власти. Общественные организации могут проводить различные информационно-образовательные мероприятия, а также приобщаться к обсуждению бюджета и предложений проектов в местных средах и группах жителей;

повысить взаимное доверие жителей и власти, строящееся, в частности, на четкости и прозрачности процедур и положений, открытости процесса и привлечении к нему жителей как на стадии организации процесса, так и в процессе обсуждения форм процедуры;

стать партиципаторному бюджету инструментом стратегического мышления при проведении диагноза различных аспектов функционирования города, в частности, стратегии развития общества;

повысить достоверность информации о финансовом состоянии при выделении средств на внедрение данного процесса, а также обосновать для жителей возможные процедурные ограничения;

Адекватная оценка положительного зарубежного и отечественного опыта формирования и функционирования партиципаторно-ориентированной системы местной власти, своевременное ее использование в процессах оптимизации публичного управления позволят достичь значительных успехов по восстановлению и укреплению местного самоуправления в РФ.

### ***Список использованных источников***

1. Филиппова Ю.А. Теоретические основы формирования финансовых ресурсов бюджетных организаций/ Ю.А. Филиппова, Д.М. Мамедова // Друкеровский вестник: научно-образовательный и прикладной журнал. – 2019. – №1. – С. 120-130.

2. Балугева Е. Бюджет участия [Электронный ресурс] / Е. Балугева. – Режим доступа: <https://i.factor.ua/journals/bb/2017/august/issue-31/article-29983.html>

3. Сиденко С. Социально-экономическое измерение современной глобализации [Электронный ресурс] / С. Сиденко // Режим доступа: <http://www.kneu.kiev.ua>

4. Вагин В.В. Инициативное бюджетирование: международный контекст российской версии / В.В. Вагин, Н.А. Шаповалова, Н.В. Гаврилова // Финансовый журнал: научно-практическое издание. – 2015. – № 3. – С. 118-119.

5. Кириленко О. Планирование и управление финансовыми ресурсами территориальной общины / О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Русин. – К.: ВИ ЭН ЕЙ, 2015. – 396 с.

6. Гузь Н.А. Партиципаторное бюджетирование: обзор зарубежного опыта / Н.А. Гузь, Л.М. Царева // European Journal of Economics and Management Sciences. – 2016. – № 3. – С. 53-55.

7. Партиципаторное бюджетирование в российских муниципалитетах: технологии привлечения граждан к распределению бюджета [Электронный ресурс] / Комитет гражданских инициатив. – Режим доступа: <https://budget.open.gov.ru>.

УДК 332.3

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ И ОХРАНОЙ ЗЕМЛИ

*Репин С.В.,*

*канд. гос. упр.*

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»;*

*Малынская М.В.,*

*главный специалист отдела землеустройства и  
муниципального земельного контроля*

*Управления земельных ресурсов  
администрации г. Донецка*

*Статья посвящена совершенствованию государственного и  
муниципального контроля за использованием и охраной земель,*

*рассмотрены проблемы и предложены пути решения выявленных проблемных вопросов.*

**Ключевые слова:** *земельный фонд, рациональное использование земель, государственный и муниципальный контроль за использованием и охраной земель.*

*The article is devoted to the improvement of state and municipal control over the use and protection of land, the problems are considered and the ways of solving the identified problematic issues are proposed.*

**Keywords:** *land Fund, rational use of land, state and municipal control over the use and protection of land.*

*Постановка задачи.* Земельный фонд страны является национальным богатством, рациональное использование которого невозможно без соответствующей системы государственных решений.

Земля выступает основой для расселения и жизни человека, для организации производства, основой для размещения объектов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности общества (городов, промышленных, историко-культурных объектов и т.д.). Плодородие почвенного покрова позволяет ее использовать как основное средство производства в сельском и лесном хозяйствах.

Такие свойства земли прописаны в современном законодательстве через категории земель согласно их целевого назначения [1].

Также земля может выступать как объект отраслевого законодательства, как объект сделок с недвижимостью, как определенная территория и в других качествах. Это предполагает концентрацию вокруг нее различного рода интересов субъектов как хозяйственной и предпринимательской деятельности, так и в лице самого государства.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В отечественной правовой литературе практически отсутствует всеобъемлющие (теоретические и практические и муниципального контроля за использованием и охраной земель, которые обосновывались на новом законодательстве.) исследования проблем государства

Необходимо отметить весомый интерес к этой важной проблеме ученых-экономистов. Среди которых следует выделить работы таких ученых, как Федорова М.М., Онищенко О.М., Новаковского Л.Я. Они внесли весомый вклад в изучение проблемы осуществления государственного контроля за использованием и охраной земель.

*Актуальность.* Вопрос бережного, эффективного, рационального использования земель, охраны земельного фонда, восстановления плодородия почв является составной частью проблемы национальной безопасности государства и требует особого внимания со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Осуществление рыночных реформ привела к необходимости трансформации роли государства в управлении экономикой в целом. Является объективным явлением во время перехода от административно командной экономики к рыночной регулирование экономических процессов.

Однако указанное преобразование сопровождается снижением эффективности деятельности органов в области контроля над использованием и защите земель. Кроме того, наблюдается снижение активности правоохранительными органами при выявлении правонарушений в сфере земельных отношений и принятии мер по ликвидации их последствий.

В то же время решения проблем в области земельных ресурсов являются неотъемлемой частью и одной из приоритетных направлений государственной политики в деле осуществления социально экономических преобразований, формирование условий для устойчивого развития страны. Одним из наиболее важных средств реализации государственной политики в этой сфере является создание надлежащей правовой базы, могут обеспечить эффективный контроль общества как использования и охраны земельных ресурсов в стране.

На сегодняшний день проходит интенсивный процесс формирования новой системы земельного законодательства. В этот период необходимо принять ряд законодательных актов, которые регулируют осуществление контроля за использованием и охраной земли.

Подробные научные исследования правовых вопросов осуществления государства и самоуправления управления использования и охраны земель в условиях рыночной экономики являются неотложной задачей национальной юридической науки. Его решение имеет важное теоретическое и практическое значение для регулирования земельных отношений.

В отечественной правовой литературе практически отсутствуют всеобъемлющие (теоретические и практические и муниципального



контроля за использованием и охраной земель, которые обосновывались на новом законодательстве.) исследования проблем государства

*Цель статьи:* комплексный анализ проблем правового обеспечения государственного и муниципального контроля за использованием и охраной земель в условиях перехода к рыночным отношениям в аграрном и других секторах экономики, рекомендации, обоснование новых предложений, направленных на совершенствование правового урегулирования общественных отношений в сфере контроля за использованием и охраной земель.

*Изложение основного материала исследования.* Предметом исследования являются правовые принципы, задачи, функции и особенности практических аспектов деятельности органов, которые осуществляют государственный и муниципальный контроль за использованием и охраной земель.

Земельный контроль – один из важнейших средств охраны земли, и не случайно он называется контролем не только за использованием, но и охраной земель. Поэтому его можно назвать разновидностью правоохранительной деятельности.

В зависимости от объекта, субъекта и пространственно-территориальной распространенности в данной сфере различают три вида контроля за использованием и охраной земель: государственный, самоуправляемый и общественный (рис. 1.).

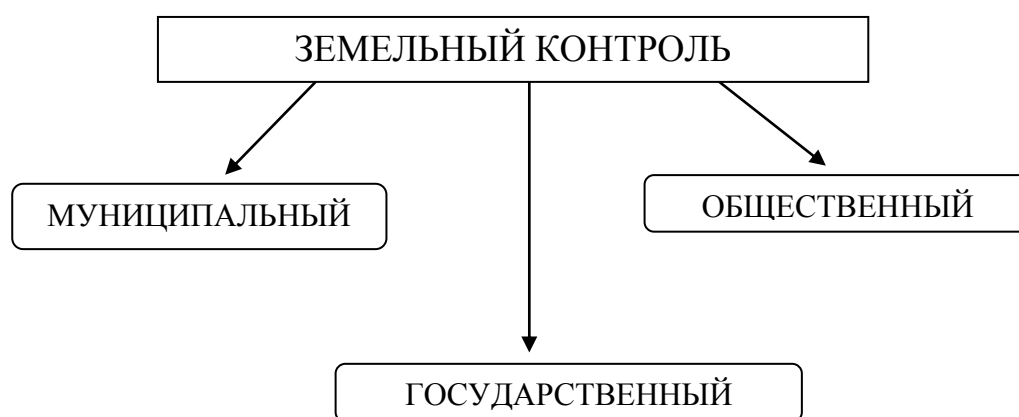


Рис. 1. Виды земельного контроля

К сожалению, действующее законодательство не содержит ни общего определения понятия «контроль за использованием и охраной земель», ни определений разновидностей такого контроля.

Предметом исследования являются правовые принципы, задачи, функции и особенности практических аспектов деятельности органов, которые осуществляют государственного и муниципального контроля за использованием и охраной земель.

Методы исследований. В исследовании использовано две группы научных подходов: общенаучный (исторический, диалектический, системный, формально-логичный, эмпирический) и специальный (сравнительно-правовой, метод интерпретации правовых норм). С помощью диалектического метода исследовалось развитие правовых институтов государственного и муниципального контроля за использованием и охраной земель. Данный вид контроля рассматривался в контексте исторических условий его становления и развития. Применение метода системного анализа дало возможность определить место государственного и муниципального контроля за использованием и охраной земель в системе других функций правового регулирования и государственного управления земельным фондом. С помощью сравнительно-правового метода анализировалось законодательство Российской Федерации касательно правового регулирования контроля за использованием и охраной земель, что дало возможность сформулировать предложения отдельных норм этого законодательства в нынешнюю правовую систему. Эти исследовательские методы базируются на требованиях объективного и всестороннего анализа процессов, которые происходят в экономике в период утверждения рыночных отношений, новых методов хозяйствования на земле, функционирования различных форм собственности на землю.

Все это дало возможность всесторонне проанализировать социально-экономическую направленность и правовое содержание института контроля за использованием и охраной земель, определить эффективность законодательства в области контроля деятельности, юридическую природу контроля за использованием и охраной земель и прогнозирования основных направлений дальнейшего усовершенствования законодательства в этой сфере.

Научная новизна полученных результатов заключается в комплексном исследовании правового регулирования организации и осуществлении контроля за использованием и охраной земель, выявлении проблем в правовом регулировании организации и осуществлении контроля за использованием и охраной земель и предложений и мероприятий касательно их устранения. В частности, предложены пути решения проблемных вопросов организации и осуществления муниципального контроля за использованием и охраной земель.

Практическое значение полученных результатов заключается в том, что они дают возможность обосновать концептуальные подходы к решению теоретических и практических проблем осуществления государственного и муниципального контроля за использованием и охраной земель; вносят определенный вклад в определение содержания и направлений совершенствования законодательства в сфере контроля за использованием и охраной земель. Научные положения, рекомендации и выводы работы могут быть использованы в дальнейшем совершенствовании земельного законодательства.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* По результатам исследований можно сделать следующие выводы:

1. Важной функцией государства в области охраны земли как основного богатства является осуществления контроля за использованием и охраной земель.

В ходе исследования было сформулировано следующее определение контроля: «контроль за использованием и охраной земель» – это определенный тип элемента управления, который осуществляется соответствующими государственными органами, местными органами власти, направленными на сохранение земли как основного национального богатство путем обеспечения соблюдения государственными органами, местными органами власти, предприятий, учреждений, организаций и гражданами Земельного законодательства и применение соответствующей ответственности к правонарушителям.

2. Виды контроля: государственный, общественный и муниципальный.

3. Главным заданием контроля за использованием и охраной земель является надзор за соблюдением требований земельного законодательства, т.е. преграждение и ликвидация земельных правонарушений.

4. Целью контроля за использованием и охраной земель есть удовлетворение справедливых социальных, экономических, экологических потребностей наших современных и будущих поколений в сфере развития и охраны окружающей среды.

5. Принципами контроля за использованием и охраной земель являются: законность, систематичность, своевременность, общность, глубина, объективность, гласность, результативность.

6. Основными принципами осуществления государственного контроля за использованием и охраной земель, которые полностью раскрывают его содержание и особенности данной сферы контроля, являются принципы, которые закреплены в ст. 3 Закона Украины «Про государственный контроль за использованием земель»: обеспечение рационального использования и охраны земель как национального богатства, которая находится под особой защитой государства; приоритет требований экологической безопасности в использовании земельных ресурсов над экономическими интересами; полное возмещение ущерба, причиненного окружающей среде в результате нарушения земельного законодательства; сочетание мер экономического стимулирования и ответственность в области использования и охраны земель.

На практике чаще всего органы местного самоуправления самостоятельно не осуществляют муниципальный контроль за использованием и охраной земель, а принимают решение о порядке осуществления такого контроля и возлагают полномочия по его осуществлению на соответствующие свои исполнительные органы (в большинстве случаев исполнительными органами советов есть соответствующие управления).

Учет предложенных выводов и предложений позволит устранить отдельные недостатки действующего законодательства, регулирующего осуществление контроля за использованием и охраной земель.

### ***Список использованных источников***

1. Земельний кодекс України: Закон України від 25.10.2001 р. № 2768-III (з подальшими змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3. – Ст. 27.
2. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія: підручник / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Бардаш. – Житомир: ПП «Рута», 2010. – 509 с.
3. Временный Порядок планирования и проведения проверок по вопросам осуществления государственного земельного контроля (контроля), утвержденного Приказом Министра агропромышленной политики и продовольствия ДНР от 23.04.2015 г. №85 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2016/05/PrikazMinAPPiP\\_N85\\_23042015.pdf](https://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2016/05/PrikazMinAPPiP_N85_23042015.pdf)
4. Временный порядок осуществления муниципального земельного контроля на территории города Донецка, утвержденного распоряжением главы администрации г. Донецка от 22.05.2017 г. №946 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gisnpa-dnr.ru/npa/1000-946-20170522>
5. Про охорону земель: Закон України від 19.06.2003 р. № 962-IV // Голос України. – 2003. – № 139.
6. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Офіційний вісник України. – 2010. – №72. – Ст. 2598.
7. Про державний контроль за використанням та охороною земель: Закон України від 19.06.2003 № 963-IV // Голос України. – 2003. – № 151.
8. Основи методології та організації наукових досліджень: навчальний посібник / за ред. А.Є. Конверського. – К.: Центр навч. літ., 2010. – 352 с.
9. Кузін Н.В. Розвиток державного контролю за використанням та охороною земель у незалежній Україні / Н.В. Кузін, В.В. Гончаров, Л.В. Дмитренко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2001. – С. 201-206.
8. Венчурные фонды России. Деловой квартал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dk.ru/wiki/venchurnyy-fond>.

## АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

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

*Рассмотрена существующая практика управления финансовыми рисками на предприятиях Донецкой Народной Республики, проанализированы существующие концепции управления рисками, выделены их преимущества и недостатки данных документов, проведен сравнительный анализ методических подходов к управлению рисками, рассмотрены основные барьеры реализации интегрированного подхода к управлению рисками на отечественных предприятиях.*

**Ключевые слова:** *риск, финансовый риск, методический подход, управление риском, концепции риска.*

*The existing practice of financial risk management at the enterprises of the Donetsk People's Republic is reviewed, the existing risk management concepts are analyzed, their advantages and disadvantages of these documents are highlighted, a comparative analysis of methodological approaches to risk management is carried out, the main barriers to the implementation of an integrated approach to risk management at domestic enterprises are examined.*

**Keywords:** *risk, financial risk, methodological approach, risk management, risk concepts.*

**Постановка задачи.** В целях повышения доходности предприятиям Донецкой Народной Республики необходимо менять подходы к ведению бизнеса, переориентироваться на новые рынки сбыта продукции и закупки сырья, радикально менять подходы к управлению предприятием, в том числе и к управлению рисками.

В условиях радикального изменения отечественной бизнес-среды обнаружение полного спектра финансовых рисков отрасли становится первым шагом к эффективному управлению ими.

Анализ методических подходов к управлению финансовыми рисками в условиях нестабильной экономической ситуации является необходимым на данном этапе развития экономики, поскольку позволяет выделить ключевые моменты управления финансовыми рисками, изучить положительные аспекты

применения научно обоснованных методических подходов к управлению финансовыми рисками на предприятиях, что позволит сконструировать эффективную систему управления финансовыми рисками на предприятиях Донецкой Народной Республики.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Общие проблемы методологии анализа рисков и рискологии в целом широко изучаются в экономической литературе в работе таких ученых, как И.А. Бланк, Х.А. Абасова, А.С. Морозов, В.В. Витлинский, С.В. Вайданцев, Л.П. Льгин, В.П. Буянов, М.И. Баканов и др.

Вопросы структурирования и систематизации финансовых рисков активно исследуются в научной литературе, в том числе в работах Г. Марковица, Ф. Найта, Дж. Неймана, В. Шарпа, В.В. Баранова, П.Г. Грабового, Л.Е. Басовского, И.Т. Балабанова и др.

*Актуальность.* Вполне объективным явлением в экономической деятельности является риск. Относительно недавно риск определялся лишь как негативное явление – как опасность, угроза. Восприятие природы риска оценивалось строго пессимистично. Тем не менее, экономическая ситуация в современный момент и, следовательно, современные подходы к пониманию риска определяют его в качестве процесса выбора новых направлений деятельности, различных уровней рискованности и распределения ресурсов в хозяйственно-экономической деятельности. Следовательно, риск целесообразно понимать как неотъемлемую часть процесса максимизации прибыльности и повышения конкурентоспособности. Исходя из этого, появляется необходимость в специальной реакции общего управления предприятием на функционирование системы управления финансовыми рисками, которая позволяла бы менеджменту предприятия анализировать и оценивать риск, учитывать его особенности наилучшим способом при принятии и осуществлении управленческих решений, а также не допускать появления риска при функционировании организации.

*Цель статьи* – анализ методических подходов к управлению финансовыми рисками на действующих предприятиях Донецкой Народной Республики, выявление положительных и негативных

моментов функционирования данной системы на современном этапе развития экономики Донецкой Народной Республики.

*Изложение основного материала исследования.* Независимо от причин возникновения финансового риска каждый хозяйствующий субъект стремится снизить потери, возможные в случае реализации данного риска. Данное стремление воплощается на практике посредством соответствующих (управленческих) решений, в результате реализации которых и осуществляется управление риском.

Под управлением риском подразумевается процесс принятия и осуществления управленческих решений, способных минимизировать неблагоприятное влияние на предприятие, которое вызвано случайными событиями.

Следовательно, защита от возможного негативного воздействия рисков представляет собой управление ими.

Исходя из современной практики, становится ясным, что управление рисками заключается в главном: ответственность за принятие решений касательно управления рисками должна быть на всех сотрудниках, на всех уровнях функционирования организации. Однако все составляющие системы управления рисками по-прежнему формируются лишь топовыми менеджерами предприятий, несмотря на то, что в саму концепцию управления рисками все больше предложений вносят специалисты риск-менеджмента.

Управление финансовыми рисками проводится в границах единой стратегии и имеет своей целью решение двух ключевых задач.

Первая задача является довольно традиционной. Она направлена на то, чтобы сохранить базовый капитал организации или акционерную стоимость.

Вторая задача направлена на создание дополнительного капитала или новой акционерной стоимости. Правильная расстановка акцентов между данными задачами является содержанием стратегии управления рисками [1, с. 85].

В современной экономической практике существует две основные концепции управления финансовыми рисками, которые отображены на рис. 1.





Рис.1. Существующие концепции управления финансовыми рисками на предприятиях

Первую из них можно охарактеризовать как статическую (конформистскую), под которой подразумевается приспособление к ситуации, которая сложится в будущем, или соответствие принимаемых решений в настоящий момент к прогнозной ситуации. Для конформистской концепции характерен пессимистический лозунг: «Если существует вероятность наступления неблагоприятных событий, то, скорее всего, они, произойдут». На практике данная концепция проявляется в том, что при разработке решения топ менеджмент компании выясняет угрозы, которым может подвергнуться организация в дальнейшем. Т.е. происходит защита от рисков на основе процедур приспособления и методов страхования от потерь. Данная концепция исходит от представления о риске как об опасности.

Вторая из вышеназванных концепций обозначается как динамическая (перфоманс), т.е. ориентация на развитие и совершенствование. Суть этой концепции заключается не только в изучении и идентификации всевозможных рисков, но и в управлении их интеграции в финансово-хозяйственную деятельность предприятия, что открывает перспективы новых возможностей и получения большей прибыли.

Для предприятий Донецкой Народной Республики наиболее характерно управление всеми видами рисков в соответствии со статической концепцией управления. Риск в разрезе данной концепции воспринимается только лишь как угроза или опасность, реакция на риск осуществляется вследствие реализации рискового события, не ведутся мероприятия по минимизации и недопущению рискованных событий. Данный подход к управлению рисками, особенно финансовыми, давно утратил свою целесообразность и является неэффективным при ведении хозяйственной деятельности в современных экономических условиях, ведь не учитывает современные изменения бизнес-среды и быстроменяющиеся условия хозяйствования.

Рассмотрение финансового риска в качестве негативного явления давно утратило свою целесообразность, поскольку имеет место быть эффект дуализма финансовых рисков на предприятиях. Т.е. становится понятным, что риск можно воспринимать как с негативной, так и с положительной стороны (табл. 1.).

В бизнесе можно встретить все вышеуказанные подходы к восприятию риска, поскольку:

Для предприятий всегда есть вероятность существования чистых рисков, наступление которых влечет только вред;

Идея ведения хозяйствования предполагает существование риска неудачи при осуществлении производственной деятельности, но в случае успеха может обеспечить предприятию получение прибыли;

При управлении организацией для определенных показателей существуют плановые (оптимальные) значения, отклонение от которых является невыгодным, поскольку влечет недополучение прибыли или какие-либо дополнительные расходы.

Таблица 1

## Подходы к восприятию сущности финансового риска

Восприятие риска	Характеристика	Подход к управлению риском
Риск как неблагоприятное событие, угроза, опасность	Реализация рискового события влечет только негативные, опасные моменты для работы предприятия	Минимизация вероятности наступления рисковых происшествий и снижение последствий неблагоприятных событий
Риск как возможность получения дополнительных благ, шанс	Наступление рискового события предполагает возможность наступления не только отрицательных последствий, но также и возможность успеха или выигрыша	Ограничение потерь вследствие реализации рискового события при одновременной максимизации выгоды
Риск в качестве неопределенности результата, возможности отклонения результата от цели	Риск подразумевает возможное отклонение фактических результатов от целевых	Уменьшение дисперсии (разброса) вероятности отклонений результатов по факту от ожидаемых

Однако на предприятиях Донецкой Народной Республики все еще присутствует традиционное понимание финансового риска как угрозы и опасности. Традиционное управление финансовыми рисками не обладает системным характером. Соответствующие меры по минимизации риска принимаются только тогда, когда в них, по мнению соответствующего специалиста или отдела, возникает необходимость. При этом затраты на риск-менеджмент могут возрастать, а его эффективность при принятии решений падать, так как система является несогласованной.

Наиболее оптимальным решением в сложившейся ситуации является переход от традиционного подхода к управлению финансовыми рисками к интегрированному подходу, который заключается в учете максимального количества возможных рисков и применении множества различных методов и инструментов управления ими.

В рамках такого подхода к управлению рисками вся организация задействована в этом процессе. Риск-менеджмент координируется ведущими менеджерами организации, а осуществляется силами всех отделов. Каждое подразделение и каждый сотрудник принимает

непосредственное участие в управлении рисками в рамках своих должностных обязанностей. Управление финансовыми рисками становится частью всех процессов организации, интегрируется в общую систему управления организацией [4].

В качестве основных барьеров реализации интегрированного подхода к управлению рисками на предприятиях в Донецкой Народной Республике следует отнести следующие укрупненные блоки (рис. 2).

В целом существующие методические подходы к управлению финансовыми рисками на действующих предприятиях в Донецкой Народной Республике аналогичны, в определенной степени, составлению прогноза погоды: погода в выбранной местности рассматривается как исключительно экзогенный фактор, который можно прогнозировать, но на него нельзя повлиять. Следовательно, можно сформулировать основные задачи в области управления рисками при данном подходе:

- подготовка и непрерывное улучшение анкет для идентификации рисков абсолютно на всех уровнях функционирования предприятий;

- проведение работы по разъяснению персоналу информации относительно важности управления финансовыми рисками каждым из работников предприятия в целях поддержки полной интеграции системы управления финансовыми рисками в общую работу организации;

- нивелирование отрицательного влияния поведенческих и психологических особенностей сотрудников на точность и правильность качественной оценки рисков;

- разработка системы мотивации и поощрения штата за своевременное выявление и идентификацию потенциально возможных рисков;

- обработка данных по выявлению финансовых рисков за предыдущие периоды, их актуализация и адекватность современному этапу;

- разработка новых, а также совершенствование действующих методик комплексного выявления и оценки финансовых рисков [3, с. 100].



Рис. 2. Основные барьеры реализации интегрированного подхода к управлению рисками на предприятиях в ДНР

Абсолютно все вышеуказанные задачи касательно управления финансовыми рисками должны решаться в рамках определенной унифицированной методики, разработкой и поддержкой которой непременно должен заниматься топ менеджмент предприятия.

Итак, представляется возможным сформулировать ключевые проблемы и перспективные тенденции развития системы управления финансовыми рисками как социально-экономической и управленческой категории современных предприятий, к числу которых целесообразно отнести следующие:

1. В отечественных условиях хозяйствования наблюдается превалирование неточной оценки рисков предприятия, в частности,

крайне мало используются количественные методы оценки всех видов риска. Основными причинами сложившейся ситуации можно считать прежде всего:

отсутствие информационных лицензионных технологий, благодаря которым становится возможным проводить количественный контент-анализ в системе управления финансовыми рисками;

отсутствие достаточных профессиональных компетенций у специалистов в области управления рисками, крайне слабое представление о методиках учета риска и расчета чувствительности к риску при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности;

традиционность восприятия риска как, безусловно, отрицательного фактора при ведении хозяйственной деятельности на отечественном рынке;

отсутствие банка данных лучших практик по ведению антирисковых процедур и формированию системы управления рисками с учетом особенностей рынка;

значительный уровень текущих материальных затрат, которые относятся на себестоимость производимой продукции, связанных с проведением количественной оценки рисков.

2. Ключевой проблемой является отсутствие государственных стандартов управления рисками. Наличие подобных стандартов, как в развитых государствах, существенно упрощает восприятие рисков, а также систему их оценки. Единый, унифицированный подход к стандартизации управления финансовыми рисками позволяет сформулировать общепринятую в бизнес-сообществе методику управления рисками.

3. В современных отечественных условиях деятельность по управлению финансовыми рисками считается специализированным видом деятельности, который не соотносится с основными функциями управления. Сложившаяся ситуация прежде всего связана с общим подходом к управлению бизнес-процессами, а именно: повышенным вниманием к проблемам текущей деятельности и недостаточным вниманием на стратегическую перспективу. В особенности это касается малого и среднего бизнеса, которые обычно живут исключительно тактическими соображениями, не принимают во

внимание большинство видов рисков, что, в конечном итоге, сказывается резко негативно на результатах их деятельности [2].

4. Большинство организаций показывают неготовность и неспособность к решению задач по системному управлению рисками. Кроме того, наличие специализированной службы по управлению рисками не могут себе позволить малые предприятия, а лишь представители крупного бизнеса.

5. В отечественной практике сложилась такая ситуация, что функции специалиста по управлению рисками нередко совпадают с функциями по проведению внутреннего аудита. Это влечет за собой значительное снижение эффективности процесса управления финансовыми рисками в каждой организации, ведь происходит пересечение профессиональных интересов.

6. Эффективное управление рисками в значительной мере зависит от понимания всеми сотрудниками того, что системное управление рисками является неотъемлемой частью их ежедневной работы, необходимой для того, чтобы достичь поставленные бизнес-цели. Но, как показывает отечественная практика, сотрудники затрудняются конкретно определить главные аспекты предприятия в плане управления финансовыми рисками.

7. Культура управления финансовыми рисками характеризуется как внутренняя система ценностей, которые приняты в компании, а также кодекс поведения, служащий основой при принятии решений касательно управления финансовыми рисками.

В целях построения действительно эффективной системы управления рисками её необходимо перманентно проверять и анализировать. Руководители организаций незамедлительно должны устранять те недостатки, на которые указывают компетентные специалисты при проверке, ведь очень важно организовать полноценную систему управления рисками, способную помочь организации выжить в условиях сильной конкуренции на рынке. Следовательно, благодаря грамотному построению структуры по управлению рисками с опорой на экспертное знание, становится возможным усиление конкурентных позиций действующих предприятий посредством управления всеми видами финансовых рисков.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* На предприятиях Донецкой Народной Республики в настоящий момент используются устаревшие методические подходы к управлению финансовыми рисками, что заключается в восприятии рисков как в резко отрицательном явлении, в отсутствии грамотно сконструированной и действенной системы управления рисками, в реакционном, а не проактивном управлении финансовыми рисками, а также в отсутствии национальных стандартом в области управления рисками организаций. В дальнейшем остается возможность разработки эффективных подходов к управлению финансовыми рисками на республиканских предприятиях путем применения отечественного стандарта по управлению финансовыми рисками с учетом мировых разработок.

#### ***Список использованных источников***

1. Абасова Х.А. Методика построения системы управления финансовыми рисками в организациях нефтесервиса / Х.А. Абасова // Российское предпринимательство. – 2014. – Т. 15. – № 19. – С. 84-92.
2. Корчагин Р.Л. Современные проблемы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности / Р.Л. Корчагин // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. ЛII междунар. студ. науч.-практ. конф. – № 3 (51) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://sibac.info/archive/economy/4\(52\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/4(52).pdf) .
3. Макарова В.А. Формирование системы риск-менеджмента на предприятии / В.А. Макарова // Вестник ПсковГУ. Серия «Экономические и технические науки». – 2014. – С. 98-108.
4. Морозов А.С. Основные принципы построения системы управления финансовыми рисками промышленного предприятия / А.С. Морозов // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – № 9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2013/09/26321>.



## НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

**Хоменко Я.В.,**

*д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры  
международной экономики  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»;*

**Столяренко В.И.,**

*слушатель магистратуры гос. управления  
ГОУВПО «Донецкий национальный  
технический университет»*

*В статье предложена научно-обоснованная методика прогнозирования социально-экономического развития региона. Методика позволяет определить тип экономического развития территории, построить среднесрочный прогноз основных тенденций и выявить последствия той или иной ситуации для будущего развития региона.*

**Ключевые слова:** *социально-экономическое развитие региона, прогнозирование, тип экономического развития, динамический ряд, тренд, функция тренда.*

*The scientifically grounded methodology for forecasting of regional socio-economic development was suggested in the following paper. Regarded methodology is supposed to be implemented in order to define the type of economic development of a region, as well as to make medium-term prediction about major trends and also to determine future consequences of a particular situation.*

**Key words:** *regional socio-economic development, forecasting, type of economic development, time series, trend line, trend function.*

**Постановка задачи.** Анализ и прогнозирование длительных тенденций социально-экономического развития региона составляет первооснову информационного обеспечения адекватных управленческих решений. А качество и достоверность подобных прогнозов, безусловно, зависит от их методического обеспечения. Проблема, о которой идет речь, не нова. Но в нынешнее время она особенно актуальна. Ведь единых общепризнанных отечественных методик, утвержденных в формате нормативно-правовых актов, до сих пор не существует.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Разработке современных методов анализа и прогнозирования социально-экономического развития региона посвящены труды множества

отечественных и зарубежных ученых, в числе которых следует особенно отметить А. Гранберга [1], В. Василенко [2], Р. Нижегородцева, Е. Пискун, В. Кудревич [3], В. Лексина [4], О. Дмитриеву [5].

*Целью данного исследования* является разработка научно-обоснованной методики прогнозирования социально-экономического развития региона, основанной на методах математической статистики и позволяющей выявить последствия той или иной ситуации для будущего развития территории.

*Изложение основного материала исследования.* Развитие всегда обусловлено количественным увеличением определенных параметров, характеризующих функционирование экономики. В большинстве теоретических и прикладных исследований оно рассматривается в увязке с ростом основных показателей. В частности, интерес исследователей вызывает динамика и характер экономического роста. Нами предлагается методика, которая позволяет наилучшим образом определить тип экономического развития территории и построить среднесрочный прогноз основных тенденций. Ее базис составили приемы и методы экономико-математических расчетов, представленные в работе А.Г. Гранберга [1].

Исследование динамики основных показателей развития территории производится нами на основе абсолютных приростов. При этом особое значение имеет определение трендовой модели, которая наилучшим образом отражает характер набора динамических показателей. Прогнозирование осуществляется посредством временной экстраполяции тренда. Предполагается последовательное выполнение девяти этапов.

Первый этап – обоснование системы оценочных показателей. На нем происходит выбор показателей, которые позволяют идентифицировать тип развития, выявить сильные и слабые стороны территории, а также определить возможные угрозы и их последствия.

Экономическая эффективность регионального производства выражается повышением благосостояния населения. Следовательно, система показателей должна отражать как уровень производства, так и уровень доходов населения. Поэтому уместно выделение двух блоков индикаторов: блока экономических показателей (валовая добавленная стоимость, выпуск товаров и услуг, экспорт товаров и услуг, инвестиции в основной капитал, вклады населения в учреждениях коммерческих

банков) и блока социальных показателей (среднемесячная заработная плата работников, уровень безработицы).

Второй этап – формирование и обработка массива оценочных показателей. На этом этапе проводится сбор статистических данных, для каждого региона формируются таблицы абсолютных значений оценочных показателей, которые принимаются из расчета на душу населения. Для обеспечения объективности анализа они предварительно приводятся к ценам базисного года с учетом индекса инфляции. Далее рассчитываются абсолютные приросты, которые характеризуют скорость изменения уровня.

Третий этап – аналитическое выравнивание динамического ряда. Основные тенденции развития выражаются через функции оценочных показателей от времени, называемые «моделью тренда». При этом производится:

- выбор класса функции тренда;
- оценивание параметров функции;
- расчет значений формальных критериев аппроксимации;
- выбор функции тренда.

Далее, на четвертом этапе следует определить тип экономического развития.

В рамках методики предлагается различать четыре типа экономического развития, которые оцениваются по динамике валовой добавленной стоимости (ВДС);

I – устойчивое развитие (когда имеет место относительно стабильный абсолютный прирост ВДС);

II – интенсивное развитие (сопровождается увеличением абсолютного прироста ВДС);

III – замедленное развитие (происходит уменьшение абсолютного прироста ВДС);

IV – развитие, сопровождающееся качественными изменениями основных параметров системы.

Тип развития I. Экономическое развитие с постоянным абсолютным приростом ВДС описывается линейной функцией:

$$y = a + bt, \quad (1.1)$$

где  $a$  – теоретический уровень базисного года;

$b$  – постоянный ежегодный абсолютный прирост ( $b = \frac{dy}{dt} = \delta$ ).

Темп прироста  $\rho_t = \frac{b}{a+bt}$  монотонно убывает и асимптотически приближается к нулю.

Тип развития II. Характерный случай развития с возрастающим абсолютным приростом описывается показательной и экспоненциальной функциями:

$$y = a(1 + b)^t \quad (1.2)$$

$$y = ae^{bt}. \quad (1.3)$$

где  $a$  – теоретически начальный уровень ( $a > 0$ );  $b$  – постоянный темп роста.

В (1.2)  $b$  – дискретный темп ежегодного прироста ( $b = \rho$ ), в (1.3) – непрерывный темп прироста ( $b = \rho$ )<sup>1</sup>. Абсолютные приросты рассматриваемых функций непрерывно возрастают:

для (1.2)  $\delta_t = a \ln(1 + b)(1 + b)^t$ ,

для (1.3)  $\delta_t = a \cdot b \cdot e^{bt}$ .

Другой характерный случай в рамках типа II – развитие с постоянным абсолютным ускорением  $\hat{\phi}$ . Этот случай описывается параболой второго порядка с положительными параметрами:

$$y_t = a + bt + ct^2, \quad (1.4)$$

для которой  $\delta_t = b + \hat{\phi}t$ ,  $\hat{\phi} = 2c$ .

Темп прироста функции (1.4) – переменная

величина:  $\rho_t = \frac{\hat{\phi} + 2ct}{a+bt+ct^2}$ .

Она может изменяться двояким образом: 1) либо монотонно убывать, 2) либо на начальном интервале времени возрастает, затем убывает.

Более широкими аппроксимационными возможностями обладают параболы высших порядков. Так парабола третьего порядка:

$$y_t = a + bt + ct^2 + dt^3 \quad (1.5)$$

при положительных параметрах имеет возрастающий абсолютный прирост  $\delta_t = b + 2ct + 3dt^2$ , возрастающее абсолютное ускорение  $\Delta_\phi = 2c + 6dt$  и постоянный прирост абсолютного ускорения  $\frac{d^3x}{dt^3} = 6d$ . Если некоторые параметры отрицательны, (например,  $d$ ), то (1.5) описывает более сложные траектории развития. Недостатком этой модели тренда (а также парабол более высоких порядков) является необходимость оценивания большего числа параметров.

Тип развития III. В рамках данного типа целесообразно различать развитие, сопровождающееся уменьшением роста ВДС, не имеющим предела (IIIа), и то, которое связано с уменьшением роста ВДС, имеющим предел (IIIб).

Моделями тренда, отражающими тип экономического развития IIIа, могут служить следующие функции с положительными параметрами:

линейно-логарифмическая  $y_t = a + b \ln t, \Delta_\delta = \frac{b}{t}, \quad (1.6)$

степенная при ( $b < 1$ )  $y_t = at^b, \Delta_\delta = abt^{b-1} \quad (1.7)$

Кроме того, для аппроксимации динамики типа IIIа могут применяться функции, уже рассмотренные выше, некоторые параметры которых отрицательны. Парабола второго порядка (1.4) при  $c < 0$  имеет абсолютные приросты, ежегодно уменьшающиеся на  $2c$ ; следовательно, она может применяться для характеристики типа IIIа при  $t > -\frac{b}{2c}$ .

Функции, служащие моделями типа IIIб, имеют предел.

Это, например, гипербола первого порядка:

$$y_t = a - \frac{b}{t}, \Delta \delta_t = \frac{b}{t^2}; \lim_{t \rightarrow \infty} y_t = a, \quad (1.8)$$

гипербола второго порядка:

$$y_t = a - \frac{b}{t} - \frac{c}{t^2}, \Delta \delta_t = \frac{2c+bt}{t^3}, \lim_{t \rightarrow \infty} y_t = a \quad (1.9)$$

модифицированная экспоненциальная (при  $b < a$ ):

$$y_t = a - be^{-t}, \Delta \delta_t = be^{-t}, \lim_{t \rightarrow \infty} y_t = a \quad (1.10)$$

Предполагается, что параметры  $a, b, c$  функций (1.8) – (1.10) положительны.

Абсолютные приросты  $\Delta \delta_t$  указанных функций стремятся к нулю.

Тип развития IV. Характерным свойством трендовых моделей, описывающих данный тип развития, является наличие точки перегиба, в которой абсолютное ускорение равно нулю и меняет свой знак  $\Delta \varphi(t^*) = \frac{d^2y}{dt^2} = 0$ . Этим свойством обладают ряд функций, рассмотренных выше, но отличающихся знаками параметров. Ограничимся ситуацией, когда увеличение роста сменяется его снижением. Для данной ситуации применимы следующие функции: линейно-логарифмическая второго порядка при  $c < 0$  ( $t^* = e^{1-\frac{b}{2c}}$ ); парабола третьего порядка при  $d < 0$  ( $t^* = -\frac{c}{3d}$ ).

К данному классу трендовых моделей относится также логистическая функция (1.11):

$$y = \frac{a}{1+be^{-ct}}. \quad (1.11)$$

Таким образом, идентифицировав тип тренда в исследовании, можно определить тип экономического развития в регионе.

Пятый этап заключается непосредственно в прогнозировании показателей ВДС на основе трендовой модели, которое осуществляется посредством временной экстраполяции тренда.

Следует учитывать, что прогноз будет достоверным лишь при условии соблюдения следующих требований:

период, для которого строится тренд, должен быть достаточным для выявления тенденций развития (9 лет минимум);

анализируемый процесс является устойчиво динамическим (а не скачкообразным или статическим) и обладает инерционностью, т.е. для значительных изменений характеристик процесса (в частности – перехода к другому типу развития) требуется продолжительный период;

не ожидается сильных внешних воздействий, которые могут оказать серьезное воздействие на тенденцию развития.

Прогнозируемые показатели рассчитываются по функции, наилучшим образом описывающей модель тренда. Однако, исходя из того, что все оценочные показатели были предварительно приведены к базисному году, полученный результат не является окончательным. Для получения достоверного прогноза необходимо все показатели проиндексировать (нарастить) с учетом ретроспективных ежегодных индексов инфляции, а также использовать значения индекса инфляции будущих периодов.

Шестой этап – оценка и прогнозирование динамики производственных показателей хозяйственной системы региона и его экспорта. Методы, используемые для их оценки и прогнозирования, описаны выше. Существенным моментом в данном случае выступает определение вида динамики индикатора. Предлагается следующая градация: интенсивный рост, устойчивый (поступательный) рост, замедленный рост и падение.

Седьмой этап – оценка и прогнозирование инвестиционного цикла в регионе. Для показателей «инвестиции в основной капитал» и «вклады населения в учреждениях коммерческих банков» применяются те же подходы, что и для производственных показателей, включая градацию трендов.

Восьмой этап – оценка и прогнозирование благосостояния населения в регионе. Используются показатели «заработная плата населения» и «уровень безработицы». Для второго индикатора применяем следующие виды динамики: интенсивное падение, устойчивое падение, замедленное падение и рост.

Девятый – заключительный – этап состоит в интерпретации полученных результатов. На данном этапе устанавливается, какие факторы предопределяют развитие той или иной территории, чем обусловлено ее отнесение к определенному типу развития, насколько устойчив данный тип применительно к региону и существует ли

вероятность перехода от одного типа развития к другому. Для решения поставленных задач достаточно сопоставить модель тренда ВДС и описывающую ее функцию с моделями трендов других оценочных показателей. Вполне вероятно, что существует определенное соответствие в моделях, однако не исключена и ситуация, при которой положительная динамика ВДС не корреспондируется с динамикой других показателей или же региону свойственна разнонаправленность социально-экономических процессов. Это в совокупности позволит определить, каковы последствия той или иной ситуации для будущего развития территории, присутствует ли определенная степень риска и каков его уровень. Ответы на данные вопросы могут быть получены посредством сопоставления результатов предварительно проведенных исследований.

Интерпретацию результатов предлагается начать с систематизации видов и типов динамики оценочных показателей. Далее для каждого региона составляется результирующая таблица с характеристикой динамики оценочных показателей. Получение условно агрегированной оценки динамики показателей и определение уровня экономических рисков в регионе предлагается проводить в соответствии с разработанной нами схемой.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Понимая относительный субъективизм предлагаемого подхода к определению уровня экономического развития в регионе, считаем, что в рамках предлагаемой методики его использование в качестве метода обобщения основных тенденций развития территории оправдано. Типология регионов производится в соответствии с уровнем экономического развития и уровнем экономических рисков, а их позиционирование с учетом названных параметров позволяет в конечном итоге определять перспективы развития, выбирать тип стратегии, обосновывать приоритеты и разрабатывать эффективные методы ее реализации.

#### ***Список использованных источников***

1. Гранберг А.Г. Динамические модели народного хозяйства. / А.Г. Гранберг. – М.: Экономика, 1985. – 240 с.
2. Василенко В.Н. Многомерность параметров региона: территории, системы, пространства: монография / В.Н. Василенко, науч. ред. В.В. Дружинина. – Дружковка: Юго-Восток, 2016. – 408 с.



3. Нижегородцев Р.М. Прогнозирование показателей социально-экономического развития региона / Р.М. Нижегородцев, Е.И. Пискун, В.В. Кудревич // Экономика региона. – 2017. – Т. 13. – Вып. 1. – С. 38-48.

4. Лексин В.Н. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России / В.Н. Лексин // Российский экономический журнал. – 2003. – № 9-10. – С. 64-86.

5. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика: монография / О.Г. Дмитриева. – СПб.: Санкт-Петербургский ун-т экономики и финансов, 1992. – 274 с.

УДК 338.22

## **К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

**Шумаева Е.А.,**

канд. гос. упр., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»;

**Рабина Е.А.,**

магистрант

ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»

*В статье исследованы основные аспекты формирования и реализации государственной регуляторной политики в сфере здравоохранения в Донецкой Народной Республике. В рамках этого рассмотрены организации, регулирующие сферу здравоохранения на международном, региональном и республиканском уровнях, перспективные области управления регуляторной политики, а также система нормативных правовых актов органов исполнительной власти Донецкой Народной Республики. Авторами проведен анализ динамики принятия и регистрации нормативных правовых актов органов государственной власти Донецкой Народной Республики, а также перспектив развития и реализации государственной регуляторной политики в сфере здравоохранения в Донецкой Народной Республике.*

**Ключевые слова:** регуляторная политика, сфера здравоохранения.

*The article investigates the main aspects of the formation and implementation of the state regulatory policy in the field of health care in the*

*Donetsk People's Republic. Within this framework, the organizations regulating the sphere of health care at the international, regional and national levels, promising areas of regulatory policy management, as well as the system of regulatory legal acts of the executive authorities of the Donetsk People's Republic were considered. The authors analyzed the dynamics of the adoption and registration of regulatory legal acts of public authorities of the Donetsk People's Republic, as well as the prepared conclusions on the assessment of regulatory impact in the Russian Federation, which allowed to develop a model of promising architectonics of regulatory policy in the health sector in the Donetsk People's Republic.*

**Keywords:** regulatory policy, healthcare.

*Постановка задачи.* Регуляторную политику, как отдельное направление научных познаний, ввел американский политолог Теодор Лоуи, который определил ее как деятельность органов государственной власти, направленную на ограничение (регулирование) действий физических лиц и субъектов хозяйствования в различных секторах народного хозяйства [1, с. 300]. В США в этот период регуляторная политика приобретает форму, механизмы и вводится в функциональную плоскость органов власти.

В середине 90-х гг., в странах постсоветского пространства регуляторная политика была выделена из смежных политик, например, социально-экономической, и только после 2005 г. закреплена на законодательном уровне.

Под регуляторной политикой в сфере здравоохранения необходимо понимать совокупность институтов, мер, инструментов и принципов осуществления государством функций регулирования здравоохранительным кластером, которые направлены на повышение эффективности деятельности экономических субъектов в сфере здравоохранения и устранение административных и технических барьеров.

Действенная регуляторная политика предполагает обеспечение конкуренции и открытости рынка в области здравоохранения, а также совершенствование административных функций регуляторных органов в части прозрачности, гибкости и способности использовать актуальные подходы, ориентированные на достижение положительных результатов. Иными словами, регуляторная политика использует инструменты иных политик реализуемых государством, с целью создания благоприятных условий для ведения хозяйственной деятельности, привлечения инвестиций, достижения лучших экономических и экологических показателей, а также решения важных социальных задач [2].

Необходимо отметить, что на сегодняшний день основными проблемами построения современной и эффективной модели государственной регуляторной политики в сфере здравоохранения в Донецкой Народной Республике являются:

разработка формальных правил, как основной способ реагирования органов государственной власти на любые проблемы в социально-экономической сфере, в том числе здравоохранении;

избыточные административные ограничения в деятельности субъектов экономических взаимоотношений;

отсутствие в ряде случаев верховенства права, коррупция, дискреционные вмешательства со стороны государства [3, с. 124];

проблемы правоприменительной практики, а также отсутствие действенных механизмов отмены неэффективных норм законодательства;

экономическая и ресурсная блокада региона, что является фактором, ограничивающим возможности государства по проведению сбалансированной социальной политики;

отказ от внедрения эффективной системы оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов;

отсутствие целостной стратегии эволюции отношений государства и субъектов экономической деятельности и общего вектора совершенствования нормотворческого процесса;

систематичность, масштабность и слабый контроль за изменениями актов высшей юридической силы, что привело к фактической утрате этими актами качества нормативности;

низкая степень доверия хозяйствующих субъектов к стабильности политической и правовой системы страны и др.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Дискуссии по проблемам формирования и реализации эффективной регуляторной политики ведутся экспертами и учеными как Российской Федерации, так и стран Европейского Союза. Необходимо отметить авторов, исследовавших экономику государственного сектора, общественных благ, регулирования естественных монополий, как фундамент регуляторной политики, среди которых можно выделить труды М. Олсона, Э.Б. Аткинсона, П. Самуэльсона, Дж. Ю. Стиглица и др. В свою очередь, К.В. Павлов, Айрис Гева-Мэй обосновали целесообразность регуляторных реформ и повышение эффективности государственной регуляторной политики.

Среди авторов постсоветского пространства, рассматривающих регуляторную политику, можно выделить труды Н.Ю. Волощук, М.С. Шкода, К.В. Сытниковой, О.О. Стельмашко, Р.М. Сафунова и др.

Отдельно проблематику регуляторной политики в сфере здравоохранения в различных регионах мира исследовали следующие ученые: А.Р. Сахипгареева, М.М. Левкевич, С.С. Костяев, А.Е. Голодникова, А.А. Ефремов, Д.В. Соболев, Д.Б. Цыганков, М.С. Шклярчук, Т.Ю. Ирбаиева, Г.Ю. Мойсяк и др.

Принимая весомый вклад указанных авторов в развитие теории регуляторной политики, процедур оценки регулирующего воздействия и эффективности регуляторных норм законодательства, остаются слабо изученными отраслевые аспекты реализации соответствующей политики, например, в сфере здравоохранения.

*Актуальность.* Государство как социальное явление на протяжении всего периода своего существования искало оптимальные механизмы регулирования различных отраслей народного хозяйства, что выражалось через законодательные и распорядительные акты. Наглядно этот факт отражен в своде законов царя Хаммурапи (1793-1750 гг. д. н. э.) – старейшем из известных клинописных текстов цивилизации древней Месопотамии. Если в древние времена регуляторная политика ограничивалась 10-20 регуляторными актами и религиозными канонами, то на сегодняшний день в промышленно развитых странах документов, регулирующих различные сферы существования социума, может быть десятки тысяч. В этих условиях осуществление какой-либо хозяйственной деятельности может быть крайне затруднено и бюрократизировано и единственным выходом в данном случае является эффективно выстроенная регуляторная политика. В период совершенствования правового поля Донецкой Народной Республики крайне важным является выстраивание и внедрение апробированных регуляторных механизмов в деятельность органов власти, что актуализирует тематику настоящего исследования.

*Цель статьи:* исследование различных аспектов построения и оценка возможности совершенствования государственной регуляторной политики в сфере здравоохранения в Донецкой Народной Республике.

*Изложение основного материала исследования.* Сфера здравоохранения является важнейшим направлением социальной политики Донецкой Народной Республики. Именно область здравоохранения наиболее обеспечена регуляторными механизмами в

рамках регуляторной политики. Эти механизмы в большей степени устанавливаются международными организациями, которые, по сути, являются наднациональными надстройками и финансируются рядом стран или всеми участниками соответствующего объединения (рис. 1).

Основными целями и задачами указанных выше организаций являются: определение международных стандартов в отношении пищевых, лекарственных, биологических и других продуктов; контроль над исследованиями в сфере здравоохранения и фармацевтической промышленности; обеспечение эффективного взаимодействия между регуляторными организациями (органами) в сфере здравоохранения, а также установления единых норм и правил по отдельным направлениям соответствующей сферы; защита общественного здравоохранения путем разработки, поддержки внедрения и контроля применения стандартов качества продукции в сфере здравоохранения; обеспечение разработки научных рекомендаций по обеспечению качества медицинской продукции для человека, проведение клинических испытаний, а также инспектирование производственных объектов медицинского назначения; осуществление функции по формированию и реализации государственной политики и нормативному правовому регулированию в сфере здравоохранения; осуществление санитарно-эпидемиологического надзора; обеспечение качественными лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения населения, а также регулирования соответствующего рынка.

Из компетенций представленных организаций можно подтвердить вывод об особом статусе сферы здравоохранения в части обеспеченности регуляторными механизмами как международного, так и республиканского характера.

В последнее время страны с развивающейся экономикой с целью повышения эффективности регуляторной политики привлекают квалифицированных специалистов и учёных соответствующих направлений, способных в практическом аспекте улучшить работу всего института государственного регулирования, что дает возможность систематизировать и унифицировать законодательную базу страны, при совместной деятельности с заинтересованными министерствами и ведомствами. Однако трансформация системы государственного регулирования невозможна без активного диалога с хозяйствующими субъектами. Государство должно установить четкие и прозрачные «правила игры» и нести ответственность за условия осуществления деятельности, которые оно создает, что является ключевым принципом современной системы государственного регулирования.

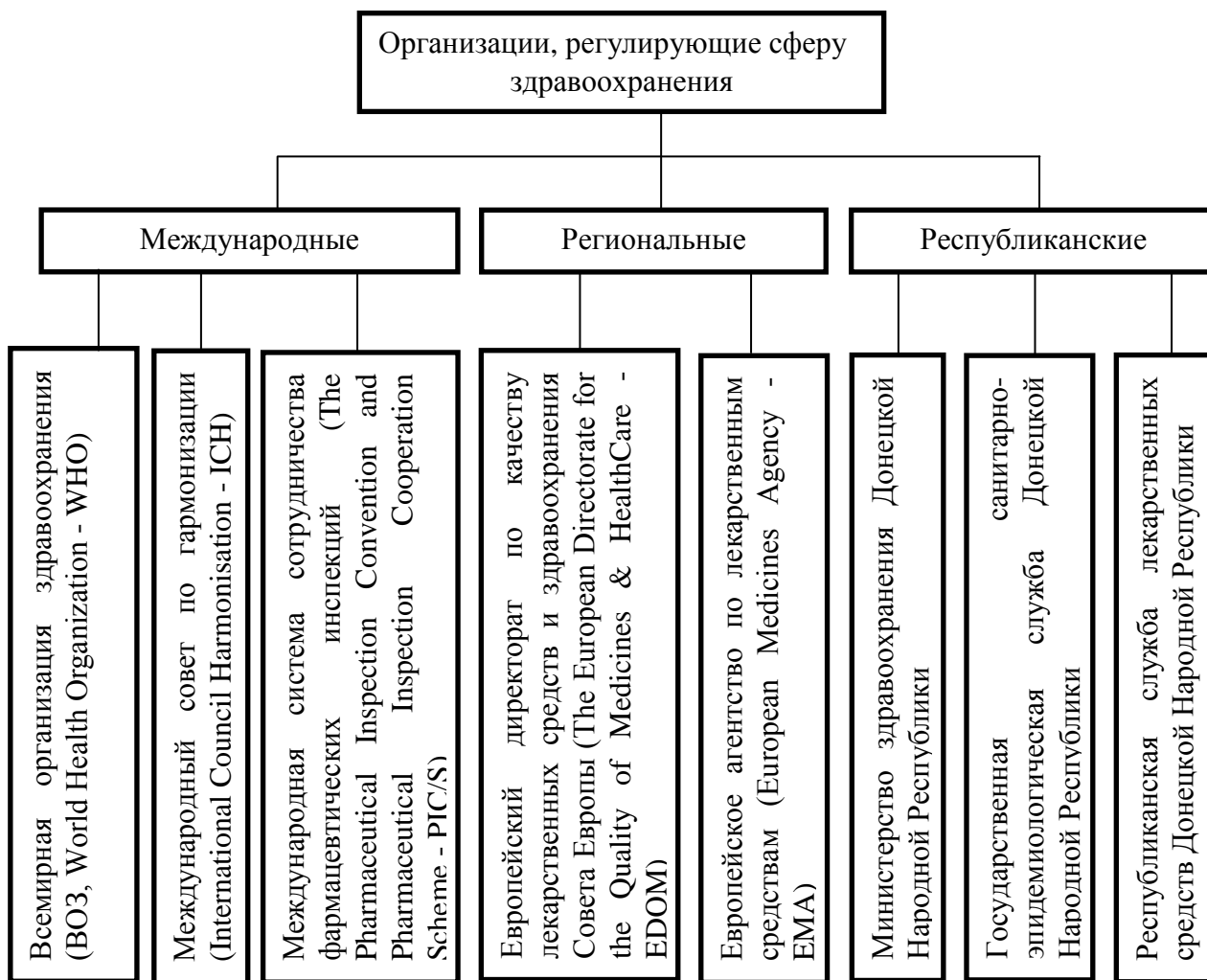


Рис. 1. Организации, регулирующие сферу здравоохранения на международном, региональном и республиканском уровне (составлено авторами)

Одним из важных аспектов регуляторной политики, оптимизации правового регулирования экономических отношений выступает определение границ вмешательства государства в деятельность экономических агентов. Непосредственное участие государства, органов государственной власти и органов местного самоуправления в деятельности хозяйствующих субъектов может происходить исключительно на основании законов, определяющих пределы вмешательства, полномочия и способы. В частности, границы государственного вмешательства в экономическую деятельность определяются следующими параметрами: контроль над хозяйственной деятельностью путем государственной регистрации ее субъектов; определение сфер государственного контроля и надзора за хозяйственной деятельностью.

В связи с этим, в первую очередь, необходимо выделить области управления регуляторной деятельностью, которые должны быть институционально закреплены в соответствующей политике.

Выделим перспективные области управления регуляторной деятельностью (рис. 2).

Среди указанных областей управления необходимо выделить систему нормативного правового регулирования, которая является фундаментальной основой эффективной регуляторной политики, в том числе в сфере здравоохранения. В соответствии с действующим законодательством Донецкой Народной Республики все нормативные правовые акты принимаются органами власти, имеющими на это соответствующие компетенции, установленные в Конституции и законах государства.

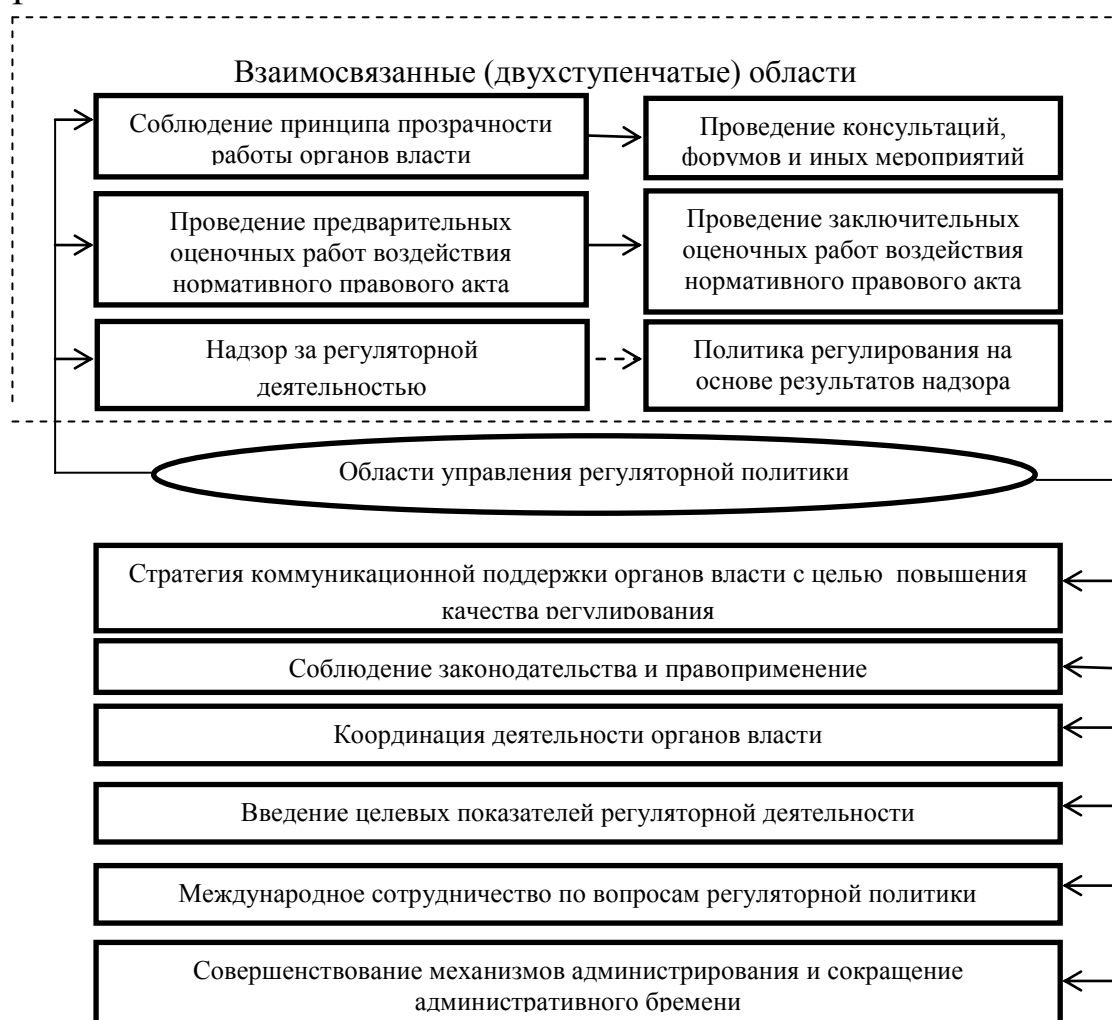


Рис. 2. Перспективные области управления регуляторной деятельностью (составлено авторами)

Система нормативных правовых актов органов исполнительной власти Донецкой Народной Республики представлена на рис. 3.

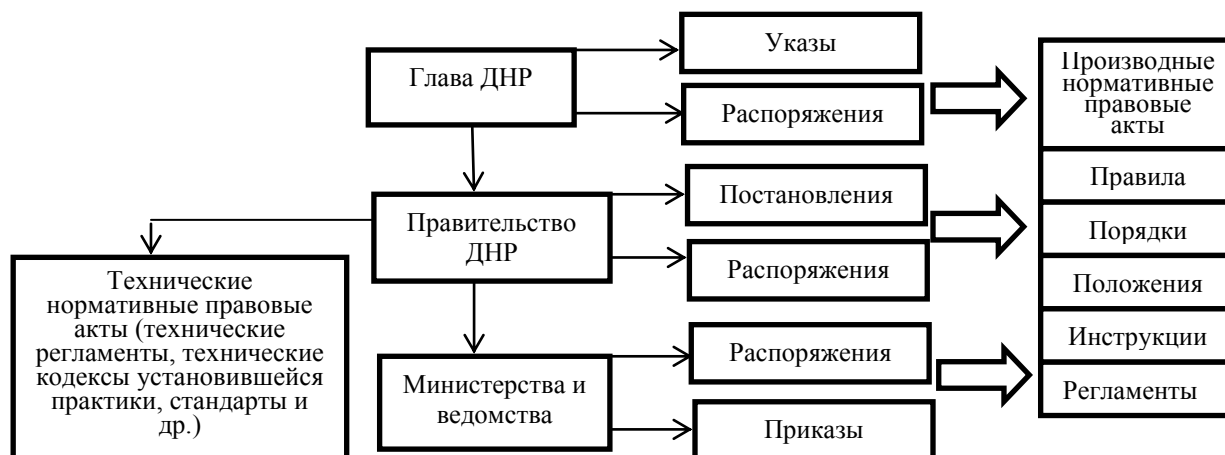


Рис. 3. Система нормативных правовых актов органов исполнительной власти Донецкой Народной Республики (составлено авторами на основании Закона ДНР № 72-ІНС [4])

На сегодняшний день в Донецкой Народной Республике создано несколько государственных баз нормативных правовых актов в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, основные из которых:

государственная информационная система нормативных правовых актов Донецкой Народной Республики (ГИС НПА ДНР) – держатель и администратор Министерство юстиции ДНР;

реестр нормативных и правовых документов Донецкой Народной Республики – держатель и администратор Министерство связи ДНР;

государственный реестр нормативных правовых актов по вопросам охраны труда – держатель и администратор Государственный Комитет горного и технического надзора ДНР [5-6].

На основании данных представленных реестров приведем статистику принятия и регистрации нормативных правовых актов органов государственной власти ДНР и отдельно выделим из них нормативные правовые акты Министерства здравоохранения Донецкой Народной Республики (рис. 4).



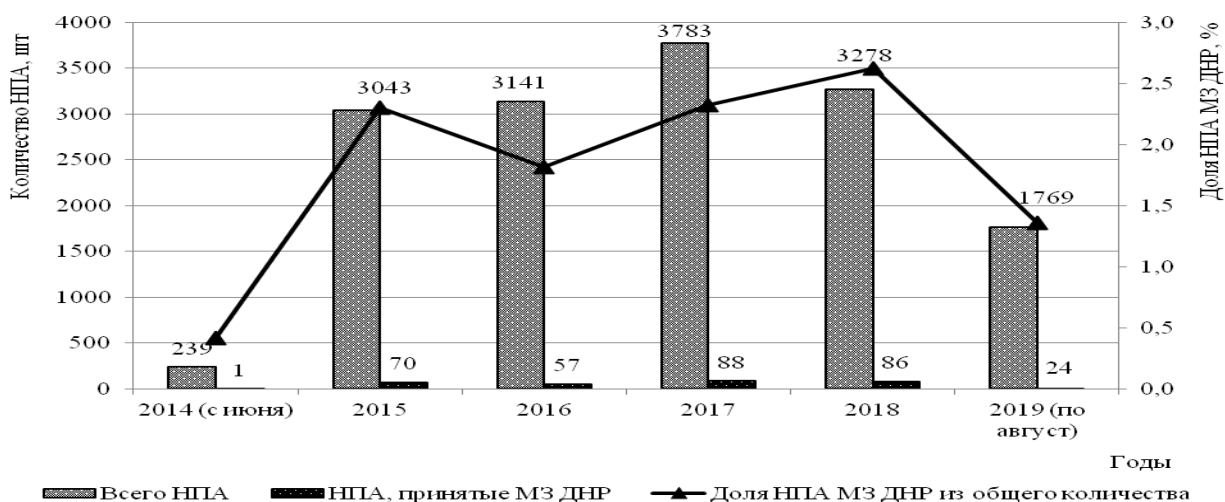


Рис. 4. Динамика принятия и регистрации нормативных правовых актов органов государственной власти ДНР, 2014-2019 гг., шт. и % (составлено авторами на основании [6])

На сегодняшний день в Реестр нормативных и правовых документов Донецкой Народной Республики внесено 15253 нормативных правовых акта органов государственной власти Донецкой Народной Республики, из них 326 или 2,14% от общего объема принято Министерством здравоохранения Донецкой Народной Республики. Необходимо отметить, что не каждый нормативный правовой акт имеет признак регуляторного воздействия и по общей оценке из приведенного количества документов профильного органа власти, более 90% обладают таким воздействием на объект регулирования. Как ранее отмечено, регуляторная политика Донецкой Народной Республики имеет значительное количество проблем, основная из которых отсутствие законодательно закрепленных положений основного механизма соответствующей политики, а именно процедуры оценки регуляторного воздействия. Для решения этой и смежных проблем в исследуемой сфере целесообразным является изучение и имплементация апробированных норм стран устоявшейся правовой системой.

В рамках мероприятий по планированию нормотворческой деятельности, органы исполнительной власти при разработке нормативных правовых актов обязаны устанавливать переходной период, т.е. срок от подписания соответствующего акта до фактического вступления его в силу, ввиду чего хозяйствующим

субъектам предоставляется период, на подготовку своей деятельности к изменившимся условиям деятельности. Особый интерес вызывает правило «one in – one out», которое является фундаментом регулирования той или иной деятельности. Согласно ему при введении нового регулирования определенной хозяйственной деятельности необходимо соразмерно этому введению упразднить регулирующие функции в той же области регулирования.

Необходимо отметить еще одно мероприятие по снижению регуляторной нагрузки, которое определяется как апробация правового акта. В рамках данной процедуры действие документа распространяется на определённой территории и по результатам специалисты приходят к выводу о целесообразности распространения соответствующего документа на весь регион или страну в целом. Реализуя указанные три мероприятия возможен следующий качественный шаг в регуляторной политике – переход к «умному регулированию» (smart regulation) как этапу установления «качественного регулирования» (better regulation) в сфере здравоохранения.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что четкая и прозрачная государственная регуляторная политика структурирует и повышает эффективность нормотворческой деятельности органов власти. От существующей модели регуляторной политики в той или иной стране зависит качество регулирования отраслей экономики.

Большинство промышленно развитых стран пошли по пути дерегулирования отдельных отраслей, которые не играют ключевой роли в экономике государства. Это был долгий путь тщательных изучений требований субъектов хозяйствования и определения компромиссных точек, устраивающих обе стороны взаимоотношений. Постсоветские страны только на пути улучшения правового климата внутри стран, поэтому сейчас актуальной задачей для Донецкой Народной Республики является аккумулирование и применение передовых практик для развития регуляторной политики внутри Республики, что обеспечит более тесное взаимодействие органов власти и хозяйствующих субъектов, а также улучшит инвестиционную привлекательность Донецкого региона.

В дополнение к вышеизложенному следует заметить, что для повышения эффективности регуляторной политики в Донецкой Народной Республике необходимо, в первую очередь, разработать концепцию и модель соответствующей политики, одним из этапов построения эффективной модели должен стать конструктивный диалог с хозяйствующими субъектами по каждой из сфер регулирования, основанный на принципах равенства и взаимности.

### ***Список использованных источников***

1. Lowi T.J. Four systems of Policy, Politics and Choice / T.J. Lowi // *Public Administration Review*. – 1972. – 32 (4). – P. 298-310.

2. Официальный ресурс Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/>. – (Дата обращения: 07.08.2019).

3. Филиппова Е.В. Победит ли коррупция Россию? / Е.В. Филиппова. – М.: Вектор-М, 2015. – 192 с.

4. О нормативных правовых актах: Закон Донецкой Народной Республики №72-ИНС от 24.08.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/DFvAq>.

5. Государственная информационная система нормативных правовых актов Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnra-dnr.ru/>.

6. Реестр нормативных и правовых документов Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doc.minsvyazdnr.ru/>.

7. Перспективы развития регуляторной политики: Доклад GOV/RPC(2015). – Париж: Директорат по государственному управлению и территориальному развитию. Комитет по регуляторной политике, 2015. – 110 с.

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

УДК 657.2:364.3

### АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ФОНДАМИ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

**Бондаренко О.В.,**

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

**Петрухина М.Ю.,**

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

*В статье рассмотрены основные направления организации бухгалтерского учета расчетов с фондами социального страхования. Выделены проблемные вопросы в сфере социального страхования. Даны рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с фондами социального страхования.*

**Ключевые слова:** социальное страхование, единый взнос, расчеты, фонды социального страхования.

*The article discusses the main directions of the organization of accounting calculations with social insurance funds. The problematic issues in the field of social insurance are highlighted. Recommendations are given on improving the accounting of settlements with social insurance funds.*

**Keywords:** social security, single payment, calculations, funds of social security.

*Постановка задачи.* Главной задачей на уровне государственной социальной политики является совершенствование процесса формирования финансовых ресурсов внебюджетных фондов социального страхования за счет средств единого взноса на общеобязательное социальное страхование.

Рациональная организация бухгалтерского учета расчетов с фондами социального страхования на предприятиях обеспечивает своевременное перечисление единого взноса для пополнения бюджета

фондов социального страхования и выплаты при наступлении страховых случаев.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В настоящее время методические вопросы совершенствования учета расчетов с фондами социального страхования являются актуальным предметом исследования многих учёных и специалистов в этой области. Свой вклад в решение указанной проблемы внесли такие учёные, как Алпатова Д.Ю., Аракван З.А., Бабич А.М., Бухарбаева Д.М., Егоров Е.В., Ивашкина М.М., Икусов Р.А., Ильина И.В., Ильюхина Т.М. и др.

Развитие теоретических основ системы социального страхования и её финансово-экономических механизмов освещены в работах таких отечественных ученых, как Зинченко А.И., Кузьминчук Н.В., Шаварин М.П., Юрий С.И.

На фундаментальном уровне проблема формирования рыночной модели финансового механизма системы социального страхования исследовалась такими российскими учеными, как Васечко Л.И., Кричевским Н.А., Роиком В.Д., Столяров В.Ф., Яновым В.В. и др. Однако вопросы формирования системы социального обеспечения и на сегодняшний день имеет актуальный характер и требуют дальнейших исследований.

*Актуальность.* Актуальность исследования заключается в несовершенстве и динамичном состоянии нормативно-правовой базы, регулирующей учет расчетов по социальному страхованию, а также особенностях отношений, возникающих между государством, работодателями и гражданами в сфере социальной политики.

*Целью* написания статьи является рассмотрение методики расчётов по социальному страхованию, анализ организации учёта и расчетов по единому взносу, определение путей совершенствования учёта расчётов с внебюджетными фондами.

*Изложение основного материала исследования.* Предприятия и организации ведут бухгалтерский учет в соответствии с законом Донецкой Народной Республики «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [1].

Единый взнос в ДНР оплачивают работодатели из заработной платы своих работников и физические лица предприниматели сами за себя. Стоит отметить, что в случае, если физическое лицо предприниматель имеет наемных работников, то он производит оплату двух видов единого взноса: за работников и за себя.

Работодатели коммерческих предприятий уплачивают единый взнос по ставке 31% от сумм:

начисленной заработной платы;

больничного и декретного пособия;

выплат из фондов социального страхования [2].

Виды выплат, которые не подлежат обложению единым взносом, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Виды выплат, не подлежащие обложению единым взносом

За счет государства	За счет работодателей	За счет профсоюзных организаций
<ul style="list-style-type: none"> <li>- помощь по уходу за детьми до трех лет,</li> <li>- помощь одиноким матерям,</li> <li>- помощь на погребение,</li> <li>- помощь на детей до 18 лет, которые находятся под опекой или попечительством,</li> <li>- помощь детям-сиротам до 18 лет,</li> <li>- помощь детям-инвалидам,</li> <li>- помощь семьям, имеющим трех и более детей до 16 лет,</li> <li>- помощь малообеспеченным семьям,</li> <li>- помощь инвалидам с детства,</li> <li>- помощь лицам и инвалидам, не имеющим право на пенсию,</li> <li>- единовременная помощь при рождении ребенка,</li> <li>- стипендии,</li> <li>- компенсация за причинение вреда имуществу в связи с военными действиями,</li> <li>- временная государственная помощь детям, родители которых уклоняются от уплаты алиментов,</li> <li>- по уходу за инвалидом I группы,</li> <li>- престарелым, достигшим 80-летнего возраста,</li> <li>- пособие по уходу за инвалидом I и II группы вследствие психического расстройства,</li> <li>- государственная единовременная помощь по беременности и родам,</li> <li>- временная социальная помощь,</li> <li>- алименты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- командировочные расходы,</li> <li>- одноразовая помощь при выходе на пенсию,</li> <li>- доходы по акциям и другие доходы от участия работников в собственности предприятия (дивиденды, проценты, выплаты по паям),</li> <li>- стоимость угля и угольных брикетов или выплаты денежной,</li> <li>- стоимость подарков к праздникам и билетов на зрелищные мероприятия для детей работников,</li> <li>- стоимость путевок (в том числе семейных и детских) на лечение, оздоровление, реабилитацию, отдых,</li> <li>- материальная помощь разового характера в связи с семейными обстоятельствами, на оплату лечения, оздоровление,</li> <li>- расходы на оплату учебы работников,</li> <li>- расходы, связанные с организацией учебного процесса;</li> <li>- компенсация работникам за использование для потребностей производства собственного инструмента и личного транспорта,</li> <li>- стоимость жилья, переданного в собственность работникам,</li> <li>- займы, выданные работникам для улучшения жилищных условий, на индивидуальное строительство, заведение домашнего хозяйства,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>денежные выплаты,</li> <li>материальная помощь</li> <li>произведенные профсоюзом, организацией профсоюза, объединением профсоюза члену профсоюза</li> </ul>

Уплата единого взноса, начисленного на заработную плату наемных работников, обязана производиться одновременно с выплатой дохода работнику. Когда заработная плата начислена, но не выплачена, единый взнос необходимо перечислить не позднее 20 числа следующего месяца (включительно). Для физических лиц предпринимателей (ФЛП) размер единого взноса зависит от выбранной системы налогообложения. Предприниматели, которые находятся на упрощенной системе налогообложения, ежемесячно уплачивают фиксированную сумму единого взноса:

плательщики 1 и 2 группа – 600 руб. в месяц;

плательщики 3 группы – 800 руб. в месяц.

Единый взнос ФЛП, находящиеся на упрощенной системе налогообложения обязаны оплатить до последнего календарного дня отчетного месяца.

ФЛП, избравшие упрощенную систему налогообложения, если они являются пенсионерами или инвалидами и получают социальную помощь из соответствующих фондов ДНР, не уплачивают единый взнос.

Предприниматель, который является плательщиком налога на прибыль, исчисляет и уплачивает единый взнос по ставке 15% от чистой прибыли, но не меньше 800 руб. и не более 20 000 руб. Единый взнос не платится, если предприниматель данной категории не вёл предпринимательскую деятельность. Оплату единого взноса необходимо произвести до 30 числа месяца, следующего за отчетным.

Для бюджетных организаций ставка единого взноса определена в размере 28 % от выплаченного дохода работникам и лицам в рамках трудовых отношений по гражданско-правовым договорам, договорам подряда, поручения и комиссии.

Для предприятий общественных организаций инвалидов, на которых количество инвалидов составляет не менее 50 процентов общей численности работающих, и при условии, что фонд оплаты труда таких инвалидов составляет не менее 25 процентов суммы расходов на оплату труда – в размере 3% (для наемных работников-инвалидов), а для наемных работников-не инвалидов 31%.

Исчисление единого взноса осуществляется на основании бухгалтерских и других документов, в соответствии с которыми производится начисление или подтверждают начисление выплат, на

которые начисляется такой взнос. На предприятиях для начисления и выдачи заработной платы используются унифицированные расчётные, расчетно-платежные и платежные ведомости.

Уплата единого взноса осуществляется путем внесения соответствующих сумм такого взноса на счета органов доходов и сборов, открытые в Центральном Республиканском Банке ДНР для его зачисления. Единый взнос уплачивается путем перечисления плательщиком наличных/безналичных средств с его банковского счета [3].

Базовым отчётным периодом для юридического лица является календарный месяц. Единый взнос подлежит уплате, независимо от финансово-хозяйственного состояния плательщика.

При наличии у плательщика одновременно с обязательствами по уплате единого взноса задолженности по уплате налогов, других платежей, предусмотренных законодательством, или перед другими кредиторами, уплата единого взноса выполняются в первую очередь и имеют приоритет перед всеми другими обязательствами, кроме выплаты заработной платы.

Единый взнос не входит в систему налогообложения. Налоговое законодательство не регулирует порядок его начисления, расчета и уплаты. Средства, которые поступают от уплаты единого взноса и применения финансовых санкций, не могут зачисляться в бюджет Республики и использоваться на цели, не предусмотренные законодательством об общеобязательном социальном страховании.

Отражение расходов по социальному страхованию предприятие осуществляет в порядке, аналогичном выбранному способу отражения расходов на оплату труда [4].

Учет обязательств по расчетам ведется на пассивном счете 65 «Расчеты по страхованию»: начисление осуществляется по кредиту, погашение – по дебету. Сальдо по счетам означает сумму обязательств (или переплаты) на дату баланса.

В синтетическом учёте начисление единого взноса отражается бухгалтерскими записями:

если субъект хозяйствования для учёта расходов использует 9 класс счетов:

Д-т 15, 23, 91-94    К-т 65;



если субъект хозяйствования для учёта расходов использует 8 и 9 класс счетов:

Д-т 82                                    К-т 65;  
Д-т 15, 23, 91-94            К-т 82.

Обязательства по расчетам с фондами социального страхования возникают одновременно с начислением заработной платы и поэтому тесно связаны. Выплаты работникам подразделяются на:

- текущие;
- после окончания трудовой деятельности;
- инструментами собственного капитала;
- прочие долгосрочные.

Текущие выплаты являются регулярными и наиболее весомыми в общем составе выплат. Они включают:

заработную плату по окладам и тарифам (основная заработная плата);

доплаты, надбавки, гарантийные и компенсационные выплаты, предусмотренные действующим законодательством;

выплаты за неотработанное время (ежегодные отпуска и другое неотработанное время);

премии и другие поощрительные выплаты, подлежащие выплате в течение 12 месяцев после выполнения соответствующих работ и др.

Стоит отметить, что поскольку отпуска рабочим и служащим на протяжении года предоставляются неравномерно, то для правильного отражения расходов предприятия и себестоимости продукции важно, чтобы расходы по оплате отпускных включались в расходы равномерно на протяжении года. Для этого предприятие формирует источник покрытия будущих расходов – обеспечение будущих расходов на оплату отпусков.

Формирование обеспечения отражается бухгалтерской записью:

Д-т 23, 91-94            К-т 471.

При начислении фактической суммы отпускных в учёте делают запись:

Д-т 471                                    К-т 661, 651.

Характерными чертами обязательств по оплате труда и расчетов с фондами социального страхования являются:

высокая степень правового регулирования и контроля, как над формированием, так и над погашением;

регулярность;  
неизбежность;  
взаимосвязь;  
обязательное наличие этапа реструктуризации между  
формированием и погашением;

формирование и погашение осуществляется, как правило, в разных периодах.

Обязательство признается и отражается в балансе, если его оценка достоверно определена и существует вероятность уменьшения экономических выгод в будущем вследствие его погашения. Остаток задолженности работникам по оплате труда в соответствии с НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [5] отражается в статье «Текущие обязательства по оплате труда» на дату составления баланса.

Расходы по оплате труда признаются одновременно с уменьшением активов или увеличением обязательств. Поскольку расходы на оплату труда являются одним из элементов производственных расходов, они наравне с другими элементами расходов регулируются П(С)БУ16 «Расходы» [6].

Расходы отчетного периода признаются, если они увеличивают обязательства, что приводит к уменьшению активов или уменьшению собственного капитала. Начисленная заработная плата отвечает этому условию стандарта, т.к. увеличивает обязательства, уменьшая собственный капитал. Помимо того, для признания расходов на оплату труда расходами отчетного периода необходима их достоверная оценка. Это достигается начислением заработной платы в соответствии с утвержденными нормами выработки и расценками, должностными окладами, а также положением о премировании и другими нормативами, определяющими размер начислений работникам за отработанное и неотработанное время согласно действующему законодательству. Экономический элемент «Расходы на оплату труда» отвечает также другим условиям признания расходов согласно П(С)БУ16. В состав элемента включаются заработная плата по окладам и тарифам, премии и поощрения, компенсационные выплаты, оплата отпусков и другого неотработанного времени, прочие расходы на оплату труда (п. 23 П(С)БУ16).

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* При исследовании методики учета расчетов по социальному страхованию сделан вывод, что основной задачей бухгалтерского учёта при осуществлении расчётных операций по социальному страхованию является формирование полной и достоверной информации о начисленном и выплаченном доходе застрахованному лицу, исчисление суммы уплачиваемого единого взноса и суммы выплат при наступлении страхового случая, своевременность уплаты единого взноса и производимых выплат, а также предоставления отчетности.

Правильность организации учета и расчетов по единому взносу на предприятии (в организации, учреждении) должна обеспечить достаточное финансирование мероприятий по государственному пенсионному и социальному обеспечению работников.

Для совершенствования учёта по социальному страхованию на предприятиях (в организациях, учреждениях) можно порекомендовать введение аналитических счетов:

378.1 «Расчеты с Фондом социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

378.1.1 «Пособие по временной нетрудоспособности».

378.1.2 «Пособие по беременности и родам».

378.1.3 «Пособие на погребение».

Использование данных аналитических счетов позволит контролировать состояние расчётов по каждому из видов пособия.

Также для сведения и обобщения информации необходимо формировать аналитические ведомости в рамках каждого фонда, что позволит оперативно выявлять недостатки в расчётах по единому взносу.

Грамотное планирование позволит равномерно распределять расходы на обеспечение расчётов по социальному страхованию и избежать просрочки платежей и подачи отчетности, которые влекут за собой увеличение расходов на уплату штрафов и пени.

#### ***Список использованных источников***

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Донецкой Народной Республики, принят Постановлением Народного Совета 27 февраля 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/>

2. Временный порядок формирования и представления страхователями отчета относительно сумм начисленного единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование. Принят Приказом Министерства доходов и сборов Донецкой Народной Республики № 209 от 24.06.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mdsdnr.ru/normativnyye-dokumenty/14-normativnyye-dokumenty/258-vremennyj-poryadok-formirovaniya-i-predstavleniya-strakhovatelyami-otcheta-otnositelno-summ-nachislennogo-edinogo-vznosa-na-obshcheobyazatelnoe-gosudarstvennoe-sotsialnoe-strakhovanie>

3. Об утверждении Временного порядка о сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование на территории Донецкой Народной Республики: Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики №6-7 от 18.04.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smdnr.ru/wp-content/uploads/2016/06/6-7.pdf>

4. Об основах общеобязательного социального страхования Донецкой Народной Республики: Закон Донецкой Народной Республики, принят Постановлением Народного Совета 30 апреля 2015 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/>

5. Общие требования к финансовой отчетности: национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 с изм. и доп. Утвержденное приказом МФУ от 7.02.2013 г. № 73 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/1.htm>

6. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 с изменениями и дополнениями, утверждено приказом МФУ от 31.12.1999 г. № 318 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0452-11>

7. Главбух ДНР: электронно-информационное издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gb-dnr.com/>

8. ДНР консалтинг: электронно-информационное издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-consulting.com/>

9. Все о бухгалтерском учете: профессиональная газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vobu.com.ua>

## МЕТОДЫ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ

*Демидова И.А.,*

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

*В статье проводится исследование методов учёта финансовых результатов от реализации готовой продукции, используемых в международной и национальной практике.*

***Ключевые слова:** доходы, расходы, экономическая сущность, бюджетные учреждения, принципы бухгалтерского учёта.*

*The article studies the methods of accounting for financial results from the sale of finished products used in international and national practice.*

***Keywords:** income, expenses, economic substance, budgetary institutions, accounting principles.*

*Постановка задачи.* Современные экономические преобразования, происходящие на предприятиях Донецкой Народной Республики, требуют решения многих технических, производственных и организационных задач. Построение социально-ориентированного гражданского общества нацеливает экономику на переориентацию целей из промежуточных на конечные, социально значимые результаты, органическое сочетание интересов коллектива и каждого работника, всестороннее развитие человека и внедрение научно-технического прогресса, обеспечение сбалансированности материальных ресурсов и благ, предоставление потребителю приоритета в хозяйственных отношениях, создание противозатратного механизма функционирования. В успешном решении данных задач важное значение приобретает наличие объективной и комплексной методики учёта доходов, расходов и финансовых результатов от реализации готовой продукции предприятий всех форм собственности.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Выяснению природы, условий возникновения, содержания, функций, видов, оценки, механизма формирования и отражения в бухгалтерском учете

финансового результата деятельности предприятий уделяли значительное внимание в своих трудах ученые-экономисты в разные периоды времени. Большой вклад в исследование этой категории сделали учёные: Р.А. Алборов, А. Аренс, Л.А. Бернштейн, П.П. Борщевский, М.Ф. Ван Бреда, С.Ф. Голов, Глен А. Велш, М.А. Вахрушина, Дениэл Г. Шорт, Г.Г. Кирейцев, Н.В. Кужельный, В.Г. Линник, Е.В. Мных, В.Б. Моссаковский, Л.В. Нападовская, В.Ф. Палий, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, В.П. Суйц, Я.В. Соколов, Э.С. Хендриксен, Н.Г. Чумаченко и др.

Однако, несмотря на значительный вклад зарубежных и отечественных ученых и практиков в решение проблем по данной теме, ряд вопросов организации и методики учета финансовых результатов от реализации готовой продукции требуют дальнейших исследований, более глубокого изучения и формирования новых подходов и направлений их совершенствования. К ним можно отнести: улучшение учета финансовых результатов путем его оптимизации как основного источника информации для принятия обоснованных управленческих решений; разработку новых методических подходов к контролю данного участка учета, отвечающих современным информационным потребностям пользователей.

Недостаточное освещение этих вопросов в экономической литературе, а также их практическая значимость обусловили актуальность темы и целевую направленность исследования.

*Актуальность.* Целью деятельности каждого хозяйствующего субъекта является максимизация прибыли. В связи с этим необходимо более тщательно и квалифицированно подходить к формированию её составляющих – доходов и расходов, подробно изучая и анализируя факторы, под влиянием которых формируется финансовый результат. Также нужно исследовать динамику и тенденции развития изучаемого явления, выявить резервы повышения эффективности деятельности предприятия.

Важность этих процессов обуславливает необходимость совершенствования организации и методики учета финансовых результатов деятельности с целью обоснования перечня факторов, влияющих на их уровень, количественную и качественную оценку последствий этого влияния на прогнозируемые тенденции развития

предприятий в современных условиях и в перспективе.

*Целью статьи* является проведение сравнительной оценки методов учета финансовых результатов от реализации готовой продукции в международной и национальной практике, разработка и обоснование предложений по совершенствованию организации и методики учета и контроля финансовых результатов с учетом требований отечественных и международных стандартов, передового опыта.

*Изложение основного материала исследования.* Существующие в экономике ДНР методы управления требуют пересмотра процесса учета доходов предприятий в соответствии с международной практикой. Основой учета доходов в ДНР является Международный стандарт бухгалтерского учета 18 «Доход». Этот стандарт был разработан и утвержден Комитетом по Международным стандартам бухгалтерского учета 01 января 1984 г. Целью МСБУ 18 «Доход» является определение учетного подхода к доходу, который возникает в результате определенных операций. Поскольку главным вопросом при учете дохода, является определение момента его признания, МСБУ 18 акцентирует внимание на таких аспектах: измерение дохода, определение критериев признания дохода и условия удовлетворения этих критериев.

МСБУ 18 определяет доход от основной деятельности как «увеличение экономических выгод в течение учетного периода в виде поступления или увеличения полезности активов или уменьшения обязательств, что ведет к увеличению собственного капитала, кроме случаев, связанных с взносами участников собственного капитала» [1].

Согласно этому стандарту доход должен включать только валовые экономические выгоды, которые получены или подлежат получению предприятием. Сумма дохода, возникающая в результате операций, как правило, определяется соглашением между продавцом и покупателем. Эта сумма измеряется по справедливой стоимости компенсации (в денежной или другой форме), которая была получена или подлежит получению.

В П(С)БУ 15 «Доход» определение понятия «доход» дается в соответствии с Международным стандартом и отмечается, что доход «признается при увеличении актива или уменьшении обязательства, что обуславливает рост собственного капитала (за исключением роста капитала за счет взносов участников предприятия), при условии, что оценка дохода может быть достоверно определена» [2].

Справедливая стоимость, согласно МСБУ 18 «Доход» определяется как сумма, по которой можно обменять актив или погасить задолженность в операциях между заинтересованными сторонами. Доход исчисляется по номинальной сумме полученной компенсации или той компенсации, которая должна быть получена.

Каждая страна законодательно определяет «момент времени», по которому существенные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на продукцию, передаются покупателю. Иными словами, в разных государствах продажа может определяться в разные промежутки времени.

Здесь идет речь не о применении других критериев признания дохода от продажи в разных странах, а о том, что критериев признания дохода МСБУ 18 «Доход» придерживаются в разных странах в разное время. Например, критерии определения могут удовлетворяться согласно подписанному контракту на продажу продукции в одной стране, но до тех пор, пока не будут переданы существенные риски и вознаграждения от владения продукцией, в другой стране. Риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товар, передаются, обычно, когда выполняется одно из двух событий:

юридическое право собственности на продукцию (товары) передается покупателю;

собственность (владение) продукцией (товаром) переходят к покупателю.

Следует отметить, что в международной практике бывают такие случаи, как, например, предприятие передает юридические права собственности и владения продукцией покупателю, но сохраняет за собой риски и вознаграждения, связанные с собственностью на продукцию.

Так, предприятие может сохранять ответственность за неудовлетворительное выполнение работ, которая не покрывается стандартными обязательствами. При таких обстоятельствах (отгрузка или реализация продукции, работ, услуг), если предприятие оставило за собой существенные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на продукцию, операция реализации и доход не признаются. Однако если предприятие сохраняет незначительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на продукцию, операция и доход признаются. Поэтому в международной практике выделяют



следующие основные моменты, при передаче рисков и вознаграждений которые связаны с собственностью на продукцию:

оценка момента, на который предприятие передает покупателю существенные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товар, требует изучения обстоятельств возникновения операций;

передача рисков и вознаграждений, связанных с собственностью на товар, определяется на индивидуальной основе;

не принимая во внимание то, что каждая ситуация должна быть рассмотрена отдельно, риски и вознаграждения, связанные с собственностью на продукцию, передаются, когда юридическое право собственности или владения продукцией будет полностью передано. Однако, если при изучении обстоятельств операции, операция не требует передачи значительных рисков и вознаграждений, когда юридическое право собственности передается, доход от реализации продукции не признается.

Понятие прибыли в современном бухгалтерском учете трактуется по-разному. Однако с научной точки зрения базовым, для бухгалтерского учета значением считается разница между доходами и расходами организации. Превышение расходов над доходами формирует убыток, обратная ситуация дает прибыль. В связи с важностью базовых категорий дохода и расхода, они являются основными элементами финансовой отчетности.

Современное нормативно-правовое регулирование учета доходов и расходов в РФ осуществляется с помощью ПБУ 9/99 «Доходы организации» [3] и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [4]. Эти документы регламентируют правила и процедуры формирования информации о доходах и расходах организации. Принятие таких документов в современной экономике обусловлено необходимостью формирования достоверной информации о финансовых результатах деятельности предприятий.

В соответствии с ПБУ 9/99 «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [3]. В соответствии с ПБУ 10/99 «расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств,

иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [4].

В контексте данных документов экономическая выгода понимается как рост активов предприятия синхронно со снижением кредиторской задолженности. Определения, приведенные в ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99, соединяют воедино экономические и правовые аспекты категорий дохода и расхода. В первой части определений даются экономические трактовки, а во второй – юридические.

Важно отметить необходимость определения суммы расходов и полной уверенности в снижении экономических выгод и соблюдении законодательства страны. Если не выполняется хоть одно из этих трех условий, то бухгалтерский учет признает не расход, а дебиторскую задолженность.

Одним из основных моментов организации учета финансовых результатов является их оценка, т.е. нахождение величины выручки (стоимости), которая получена в обмен на продукцию, поставленную в ходе осуществления обычных видов деятельности. При этом в данном контексте под стоимостью понимается «цена обмена продукции, товаров и услуг, определенная соответствующим договором» [5].

Таким образом, понятия «доходы от обычных видов деятельности» и «выручка», которые применяются в бухгалтерском учете, являются по сути синонимами. Однако понятие «выручка» может означать и сумму дебиторской задолженности, которая подлежит получению от дебитора и поэтому методы оценки дебиторской задолженности могут использоваться и при оценке доходов по обычным видам деятельности предприятия.

Основой оценки дебиторской задолженности, а значит и выручки организации, является договор, заключенный между предприятием и заказчиком, где используют два принципиальных подхода к оценке выручки, суть которых определяется установлением цены объекта, прописанной в договоре (рис. 1).

При использовании первого подхода цену можно изменять в соответствии с прописанными условиями договора. Здесь предполагаются три варианта отражения выручки в бухгалтерском учете: в полном объеме, в объеме обязательств покупателя и один из этих вариантов в условных денежных единицах (см. рис. 1).

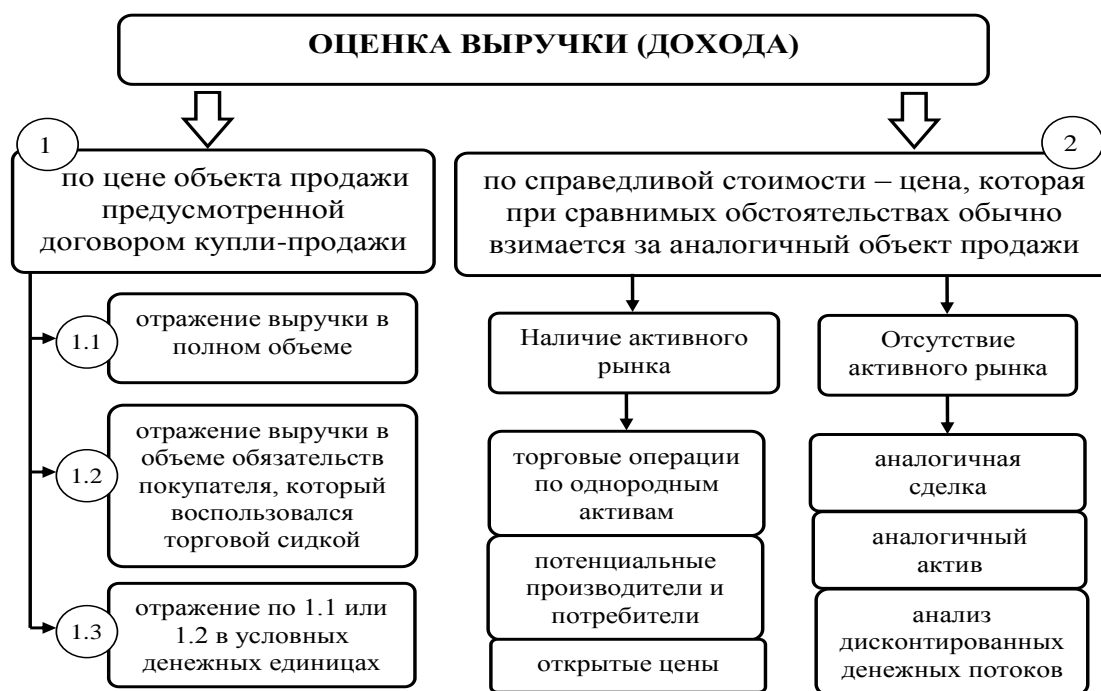


Рис. 1. Организация учета и оценки выручки (доходов) предприятия

При использовании третьего варианта нужно учитывать, что переоценка выручки имеет отношение к анализируемым доходам только в отчетном году. Если такая переоценка проводится в году, следующем за отчетным, то возникающие доходы определяются как доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году и тогда такие доходы квалифицируются как прочие.

При втором подходе в договоре купли-продажи цена не устанавливается, а оценка производится по рыночной стоимости актива, т.е. по справедливой стоимости. При этом необходимо наличие активного рынка: присутствие на рынке торговых операций по однородным активам; потенциальных производителей и потребителей; открытых цен. Если активного рынка не наблюдается, то используется цена аналогичной сделки, при условии неизменности экономических условий. Также используется метод сопоставления со стоимостью аналогичного актива и метод анализа дисконтированных денежных потоков.

Производить оценку расходов предприятия сложнее, т.к. они возникают на разных стадиях воспроизводства и по-разному влияют на размер финансового результата деятельности предприятия.

При организации учета финансовых результатов расходы отражаются в виде себестоимости продаж (расходы по обычным видам деятельности) и прочих расходов. В нормативных документах определены два способа оценки расходов по обычным видам деятельности, которые в учетной практике называют полной и сокращенной себестоимостью.

Полная себестоимость включает в себя ресурсы, израсходованные на производство продукции и доведение ее до потребителя. Она представляет собой сумму прямых расходов на объект учета затрат и пропорциональной доли общепроизводственных и общехозяйственных расходов, относимых на этот же объект. Также в состав полной себестоимости включаются расходы на продажу. Рассчитанная таким образом себестоимость в подсистеме учета финансовых результатов квалифицируется как себестоимость продаж.

Второй способ оценки расходов является относительно новым для РФ. Указанный способ был введен в учетную практику с 1 января 1996 г. Принципы этого способа оценки расходов широко используются в мировой практике, где он получил название «директ-костинг» (directcosting). Суть этого способа оценки расходов заключается в том, что общехозяйственные расходы не распределяются между объектами производственного учета, а сразу списываются на себестоимость продаж предприятия [5]. Таким образом, в подсистему учета финансовых результатов включается сокращенная себестоимость, которая меньше себестоимости, исчисленной по первому способу, на сумму общехозяйственных расходов, распределяемых между объектами производственного учета.

В отечественной практике особенности формирования дохода предприятия от обычной деятельности и его раскрытие в финансовой отчетности отражены в П(С)БУ 15 «Доход», утвержденному приказом Министерства финансов Украины № 290 от 29 ноября 1999 г. [2]. В этот стандарт вошли международные требования по учету дохода в соответствии с МСБУ 18 «Доход». При этом стандарт МСФУ 18 «Доход» был переработан в соответствии с законодательством и особенностями учета в Украине.

Согласно П(С)БУ 15 признанные доходы от обычной деятельности классифицируются в бухгалтерском учете по следующим группам: доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг); прочие

операционные доходы; финансовые доходы; прочие доходы. При реализации готовой продукции в состав выручки включается общий доход (выручка) от реализации готовой продукции, т.е. сумма поступления на расчетный счет или в кассу предприятия без вычета предоставленных скидок, возврата проданных товаров и налогов с продажи. Для определения дохода необходимо не только поступление актива или уменьшение обязательств, но и финансовые последствия этих действий. Таким последствием является увеличение собственного капитала (кроме взносов участников) в предприятии. Доходы в бухгалтерском учете предприятия отражаются по двум принципам: принцип начисления и принцип соответствия доходов и расходов. Принцип начисления заключается в том, что результаты хозяйственных операций определяются, когда они произошли (а не тогда, когда поступают денежные средства) и отображаются в бухгалтерском учете и финансовом учете в тех периодах, в которых они произошли. Применение этих двух принципов в бухгалтерском учете представлено на рис. 2.

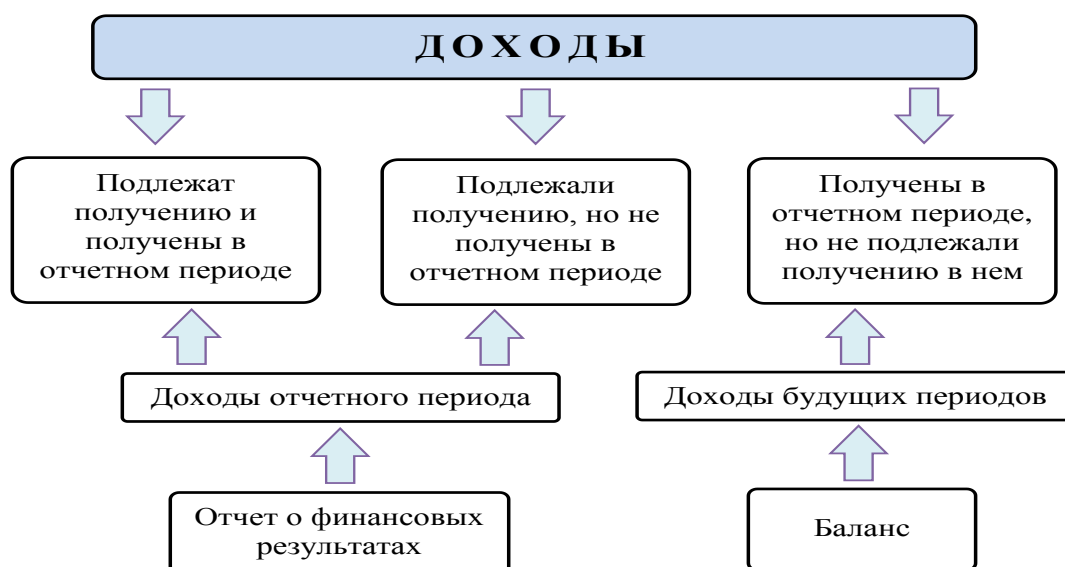


Рис. 2. Виды доходов по времени их признания и отражение в отчетности предприятия

Принцип начисления используется одновременно с принципом соответствия, согласно которому расходы определяются в Отчете о финансовых результатах на основе прямой связи между ними и полученными доходами. То есть доход от реализации продукции в отечественной практике возникает в момент полной передачи всяких

прав на реализованную продукцию (в момент получения или оплаты продукции покупателем). В то же время в международном стандарте признание дохода требует подтверждения полной передачи прав собственности на реализованную продукцию, т.е. получение продукции покупателем не является гарантом признания дохода в учете.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Сравнительный анализ методов учета финансовых результатов показал близость подходов к учету доходов в международной и отечественной практике. Однако есть и отличия, которые заключаются в том, что доход от реализации продукции в ДНР возникает в момент полной передачи всяких прав на реализованную продукцию (в момент получения или оплаты продукции покупателем). В международном же стандарте признание дохода требует подтверждения полной передачи прав собственности на реализованную продукцию, т.е. получение продукции покупателем не является гарантом признания дохода в учете.

Одним из направлений дальнейших исследований является анализ и развитие методов учёта и контроля доходов, расходов и определения финансовых результатов на малых предприятиях в современных условиях формирования экономики ДНР.

### ***Список использованных источников***

1. Доход: Международный стандарт бухгалтерского учета 18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025).

2. Доход: Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15, утвержденного приказом МФУ от 29.11.99 г. № 290, с изм. и доп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

3. Доходы организации: ПБУ 9/99, утвержден Приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4. Расходы организации: ПБУ 10/99, утвержден Приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5. Нечитайло А.И. Методология и концепция бухгалтерского учета: учебное пособие / А.И. Нечитайло, Л.В. Панкова, И.А. Нечитайло. – Ростов н/Д.: Феникс, 2013. – 221 с.

## УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Мехедова Т.Н.,  
канд. гос. упр., доцент  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и  
государственной службы при  
Главе Донецкой Народной Республики»*

*В статье исследуются существующие проблемы учета финансовых результатов предприятий. Рассмотрена сущность экономической категории «финансовые результаты». Изучено влияние оценки и альтернативных методов учета, как основных элементов учетной политики субъекта хозяйственной деятельности, на финансовые результаты. Исследованы существующие теоретические и практические подходы к классификации финансовых результатов в связи с изменениями в форме отчета в Донецкой Народной Республике. Даны предложения по улучшению и повышению эффективности учета финансовых результатов.*

***Ключевые слова:** доходы, расходы, финансовый результат, прибыль, учётная политика, классификация.*

*The article examines the existing problems of accounting for financial results of enterprises. The essence of the economic category «financial results» is considered. The influence of valuation and alternative accounting methods, as the main elements of the accounting policy of a business entity, on financial results is studied. Existing theoretical and practical approaches to the classification of financial results in connection with the introduction of a new report form in the Donetsk People's Republic are investigated. Suggestions are given for improving and increasing the efficiency of accounting for financial results.*

***Keywords:** income, expenses, financial result, profit, accounting policy, classification.*

*Постановка задачи.* Финансовый результат в форме прибыли выступает главной целью деятельности предприятия на рынке и одним из ключевых показателей, определяющих эффективность его функционирования. Информация о финансовых результатах отражается в финансовых отчетах предприятия и является общедоступной, что позволяет потенциальным партнерам и инвесторам на основании ее анализа делать выводы о его финансовом состоянии. Поэтому в современных условиях трансформации

экономической системы возникает необходимость в разработке научно обоснованной системы организации и учета финансовых результатов деятельности.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы, связанные с формированием финансовых результатов, их учетом рассматривали в своих трудах такие отечественные и зарубежные ученые, как Н.Т. Белуха, Ф.Ф. Ефимова, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, А.Г. Загородний, С.В. Ивахненко, Г.Г. Кирейцев, С.А. Левицкая, Е.В. Мных, В.В. Сопко и др. Но до сих пор возникают вопросы формирования методических подходов к организации учета финансовых результатов в учетной и законодательной системах, решение которых влияет на укрепление экономического положения субъектов хозяйствования.

*Актуальность* обусловлена тем, что научно обоснованная система организации и учета финансовых результатов напрямую влияет на успех деятельности предприятий и даже на их дальнейшее существование.

*Целью* статьи является исследование проблемных вопросов учета финансовых результатов предприятий.

*Изложение основного материала исследования.* Понимание сущности понятия «финансовый результат» – одна из главных предпосылок формирования соответствующих направлений его учета, контроля, анализа и возможности осуществления своевременного управленческого воздействия на отдельные его составляющие для повышения эффективности деятельности предприятий. Трактовка понятия «финансовый результат» всегда была неоднозначной, в том числе в историческом контексте. Экономическое содержание данного понятия зависит от целей, исследуемых в процессе хозяйственной деятельности, от категории пользователя учетных данных, для которого проводилось выявление финансового результата и от набора учетных приемов, которыми располагает та или иная учетная система [1, с. 223].

Финансовый результат в современном понимании рассматривается как:

изменение величины (прироста или уменьшения) собственного капитала;

прибыль или убыток;



изменение величины чистых активов предприятия;  
результат сопоставления доходов и расходов;  
дополнительная стоимость, созданная в процессе производства и осуществления операций финансово-кредитного характера;  
результат уставной деятельности предприятия (выручка минус затраты на производство и реализацию продукции);  
цена капитала и других производственных факторов [2].

По нашему мнению, наиболее полно раскрывает сущность финансовых результатов трактовка, предложенная Мелень Е.В.: финансовый результат как учетная категория определяется разницей между доходами и расходами или изменением величины (прирост или уменьшение) собственного капитала предприятия за определенное время, созданного в процессе уставной деятельности предприятия, за исключением изменения капитала за счет взносов или изъятия собственниками. Он является одним из источников для финансирования дальнейшего развития и текущей деятельности предприятия и основным критерием оценки ее эффективности [3, с. 1286].

Методика учета на предприятии во многих вопросах, включая учет финансовых результатов, определяется учетной политикой, которая избирается каждым предприятием самостоятельно в соответствии с действующей нормативно-правовой базой.

Объектами учетной политики по формированию и учету финансовых результатов являются доходы, расходы и собственно финансовые результаты, элементами учетной политики являются совокупность методов и учетных процедур по учету финансовых результатов деятельности предприятия. Поскольку элементы учетной политики касаются всех без исключения объектов бухгалтерского учета, то соответственно все они влияют на финансовые результаты (табл. 1) [4, с. 205]. Все указанные элементы учетной политики основаны на предварительной оценке. Учетная оценка – предварительная оценка, которая используется предприятием с целью распределения расходов и доходов между соответствующими отчетными периодами. Учетные оценки применяют преимущественно для максимизации, минимизации или выравнивания прибыли через соответствующее распределение и перераспределение расходов между отчетными периодами. Среди учетных оценок чаще всего для манипулирования с прибылью завышают резерв сомнительных долгов.

Таблица 1

**Элементы учетной политики, влияющие на финансовые  
результаты предприятия**

Элемент учетной политики	Нормативное регулирование	Оценка и методы учета, влияющие на размер финансовых результатов
1	2	3
Порог существенности отдельных объектов учета	Письмо МФУ от 29.07.2003 г. № 04230-108 «О существенности в бухгалтерском учете и отчетности»	1) сущность отдельных хозяйственных операций и объектов учета определяется руководством предприятия, если иное не предусмотрено положениями (стандартами) бухгалтерского учета
Учет необоротных активов	П(С)БУ 7 «Основные средства», П(С)БУ 8 «Нематериальные активы»	1) метод начисления амортизации; 2) стоимостной критерий принадлежности материального актива к малоценным необоротным активам; 3) метод начисления амортизации для малоценных необоротных активов; 4) срок полезного использования актива
Учет запасов	П(С)БУ 9 «Запасы»	1) что будет являться единицей запасов; 2) метод выбытия запасов в производство
Учет расходов	П(С)БУ 16 «Расходы», П(С)БУ 31 «Финансовые расходы»	1) определение и признание расходов; 2) состав статей калькулирования производственной себестоимости; 3) перечень переменных и постоянных общепроизводственных затрат; 4) порядок и база распределения общепроизводственных затрат 5) выбор метода отражения финансовых затрат
Учет биологических активов	П(С)БУ 30 «Биологические активы»	1) порядок первоначального признания биологических активов и сельскохозяйственной продукции; 2) порядок определения справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции; 3) изменение справедливой стоимости биологических активов на дату баланса, оценка которых осуществляется по справедливой стоимости за вычетом ожидаемых расходов на месте продажи
Оценки степени завершенности операций по предоставлению услуг	П (С) БУ 15 «Доход»	1) метод оценки степени завершенности операций по предоставлению услуг

Продолжение табл. 1

1	2	3
Метод вычисления резерва сомнительных долгов	П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность»	1) метод определения величины резерва сомнительных долгов
Перечень создаваемых резервов	П(С)БУ 11 «Обязательства»	1) формирование резервов для обеспечения будущих расходов и платежей
Учет поступления и использования средств целевого финансирования	П(С)БУ 15 «Доход»	1) порядок признания средств целевого финансирования доходом предприятия

В западной практике популярным является завышение одноразовых реструктуризационных расходов с целью создания скрытого резерва для будущего сглаживания прибыли.

Учетные оценки основываются на принципе бухгалтерского учета – осмотрительность – применение в бухгалтерском учете методов оценки, которые должны предотвращать занижение оценки обязательств и расходов и завышение оценки активов и доходов предприятия.

Влияние методов учетной политики, учетных оценок на финансовый результат подтверждает, что учетная политика, сформированная администрацией предприятия, открывает возможности для избрания методологических приемов, которые могут радикально изменить финансовое положение предприятия [3, с. 1388].

На сегодняшний день существует два принципиальных подхода к расчету финансовых результатов предприятия, которые имеют некоторые модификации в различных странах мира:

1) метод сравнения доходов и расходов (метод «затраты-выпуск») – предусматривает определение прибыли (убытка) по принципу начисления и соответствия доходов и расходов, то есть как разницы между доходами и расходами отчетного периода. Определение финансового результата по методу «затраты-выпуск» предполагает существование двух способов. Первый способ называют «линейным», поскольку он предусматривает сравнение выпуска с прошлыми затратами с отображением вновь созданной стоимости общей суммой с последующей детализацией. Второй способ используется в бухгалтерском учете с отражением по дебету

потребления предприятием прошлого труда и посторонних расходов и вновь созданной стоимости по ее элементам.

2) метод сравнения капитала (или метод изменения чистых активов) – предусматривает определение прироста собственного капитала в отчетном периоде как разницы между суммой собственного капитала на конец и на начало отчетного периода.

В большинстве стран мира чистая прибыль является ключевым показателем финансовых результатов предприятия. В рамках мировых исследований предложены и исследованы три концепции ее расчета (табл. 2).

Таблица 2

Основные мировые концепции расчета чистой прибыли [5, с. 31]

Название концепции	Основные характеристики и особенности концепции
Синтаксическая	Доходы и расходы признаются по мере осуществления хозяйственных операций с соблюдением классификации по видам деятельности для их постоянного сравнения. Внедрение национальных П(С)БУ учитывает этот подход и трансформирует систему определения и отражения прибыли в отчетности
Семантическая	Исследуются возможности использования показателя прибыли для анализа эффективности деятельности предприятия с помощью финансовых коэффициентов и максимизации его в определенных рыночных условиях
Прагматическая	Изучаются процессы принятия решений и прогнозирования будущей деятельности предприятия. Учитывая это, показатель прибыли – необходимый элемент процесса прогнозирования денежных потоков, окупаемости капитала и оценки риска инвестиций. При этом возникает проблема его оценки, выбор которой зависит от цели прогноза и его пользователей

Именно эти подходы закреплены в основных нормативных документах НП(С)БУ 1, П(С)БУ 15 «Доход», П(С)БУ 16 «Расходы», П(С)БУ 17 «Налог на прибыль», а также в Плане счетов и Инструкции по его применению.

Исследуя учет финансовых результатов, наблюдаем существование множества дискуссионных вопросов. Одним из них является классификация доходов и расходов по Национальным стандартам и по форме 2 «Отчет о финансовых результатах».

Согласно П(С)БУ 16 «Расходы», расходы включаются в состав себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг). Среди расходов, не включаемых в себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), выделяют административные расходы, направленные на обслуживание и управление предприятием, и расходы на сбыт, которые включают расходы, связанные с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг. В соответствии с формой 2 «Отчет о финансовых результатах» расходы классифицируются по следующим группам: себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг); административные расходы; расходы на сбыт; прочие операционные расходы; финансовые расходы; потери от участия в капитале; прочие расходы; расходы (доходы) из налога на прибыль.

В соответствии с П(С)БУ 15 «Доход» признанные доходы классифицируются в бухгалтерском учете по следующим группам: доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг); чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг); другие операционные доходы; финансовые доходы; другие доходы. Согласно формы 2 «Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе)» доходы классифицируются по следующим группам: чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг); чистые заработанные страховые премии; доходы от изменения в резервах долгосрочных обязательств; прочие операционные доходы; доход от участия в капитале; прочие финансовые доходы; прочие доходы и доходы из налога на прибыль.

То есть мы видим, что классификация доходов и расходов по Национальным стандартам и по форме 2 «Отчет о финансовых результатах» по группам не совпадает.

Еще один проблемный вопрос – на практике существует определенное несоответствие между признаками видов деятельности, доходов, расходов и формирования финансовых результатов. То есть в нынешних условиях проблемным остается вопрос по несогласованности классификации видов деятельности и субсчетов учета доходов, расходов и финансовых результатов, на которых они формируются.

Так, в действующем Плане счетов бухгалтерского учета на субсчетах 791 «Результат операционной деятельности» и 792 «Результат финансовых операций» фактически объединены по два вида деятельности предприятия, а именно: на субсчете 791 – основная и

прочая операционная деятельность, а на субсчете 792 – финансовая и инвестиционная деятельность. Поэтому мы согласны с мнением экономистов [3, с. 1389; 6, с. 92] к рабочему Плану счетов предприятия внести дополнения: к субсчету 791 открыть два счета третьего порядка: 7911 «Результат от операционной деятельности» и 7912 «Результат от прочей операционной деятельности»; к субсчету 792 открыть два счета третьего порядка: 7921 «Результат от инвестиционной деятельности» и 7922 «Результат от финансовой деятельности». Согласно НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» в статье «Прочие доходы» показывается доход от реализации финансовых инвестиций, неоперационных курсовых разниц и другие доходы, возникающие, но не связанные с операционной деятельностью предприятия, то есть на субсчете 793 «Результат прочей обычной деятельности» частично отражаются доходы и расходы от инвестиционной деятельности. Для того, чтобы предприятие могло четко определять объем и эффективность инвестиций, можно разделить инвестиционную деятельность на основную инвестиционную деятельность и прочую инвестиционную деятельность и детализировать такую информацию на субсчетах третьего порядка 793 счета.

С целью улучшения и повышения эффективности учета финансовых результатов целесообразным считаем:

на законодательном уровне закрепить сущность понятия «финансовые результаты», уточнить перечень показателей, которые их характеризуют;

расширить перечень классификационных признаков, которые позволят в будущем разработать систему и механизмы управления отдельными составляющими финансовых результатов с целью управления уровнем финансовых результатов в долгосрочной и краткосрочной перспективе;

ввести единые классификационные признаки и разграничения их по видам деятельности с использованием счетов третьего порядка.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Методика учета на предприятии во многих вопросах, включая учет финансовых результатов, определяется учетной политикой, которая избирается каждым предприятием самостоятельно в соответствии с действующей нормативно-правовой базой. Следовательно, при формировании учетной политики предприятия

ответственные лица должны учитывать последствия избрания того или иного элемента метода учетной политики для финансовых результатов предприятия.

С целью улучшения и повышения эффективности учета финансовых результатов целесообразным считаем на законодательном уровне закрепить сущность понятия «финансовые результаты», расширить перечень классификационных признаков, которые позволят в будущем разработать систему и механизмы управления отдельными составляющими финансовых результатов с целью управления уровнем финансовых результатов в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Ввести единые классификационные признаки и разграничения их по видам деятельности с использованием счетов третьего порядка.

### ***Список использованных источников***

1. Макода С.Л. Экономическое содержание и противоречия в учете финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий / С.Л. Макода // Вестник Харьковского национального технического университета сельского хозяйства. Экономические науки. – Харьков: ХНТУСГ, 2015. – Вып. 161. – С. 220-226.

2. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.

3. Мелень Е.В. Исследование и анализ проблемных вопросов организации учета финансовых результатов / Е.В. Мелень, О.Д. Майструк // Экономика и общество. – 2017. – №.13. – С. 1385-1390.

4. Ратушна О.П. Вплив елементів облікової політики на фінансові результати / О.П. Ратушна // Зб. наук. праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 30. – Ч. 2. – С. 204-208.

5. Рета М.В. Современные проблемы учета финансовых результатов деятельности предприятий / М.В. Рета, Г.А. Пляка // Вестник НТУ «ХПИ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 25-34.

6. Добрунік Т.П. Сучасна проблематика обліку фінансових результатів діяльності торговельних підприємств / Т.П. Добрунік [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/15817/1/Сучасна%20проблематика%20обліку%20фінансових%20результатів.pdf>.

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ И АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

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

*В статье проанализированы перспективные методы калькулирования себестоимости, рассмотрена область применения и обозначены проблемы использования их в практической деятельности при принятии управленческих решений.*

***Ключевые слова:** калькулирование, ABC-метод, таргет-костинг, CVP-метод, LCC-метод, SCA-метод.*

*The article analyzes promising methods of costing, considers the scope and identifies the problems of using them in practical activities when making management decisions.*

***Keywords:** calculation, ABC method, target-costing, CVP, LCC, SCA.*

*Постановка задачи.* Эффективность деятельности предприятий играет ведущую роль в функционировании экономики государства, т.к. предприятия являются активными участниками формирования бюджета, создания валового внутреннего продукта и национального богатства. Современные требования, предъявляемые к предприятиям, выдвигают условия своевременного реагирования на изменяющиеся потребности рынка и потребителей, в связи с чем особую значимость приобретает точность планирования и скорость принятия управленческих решений.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Теоретико-методические основы современных методов калькулирования себестоимости исследовались в работе Фетисовой О.А., которая рассматривала калькулирование в информационной сфере и подчеркивала динамичность развития методов калькулирования [1]. Костюкова Е.И., Дерябина И.Г. описывали внедрение метода ABC в учетную практику сельскохозяйственных предприятий [2]. Золотов В.И. рассматривал новейшие системы калькулирования



себестоимости, Алиева М.Ш. анализировала перспективные методы в данном направлении.

Вместе с тем многообразие современных методов калькулирования создает дополнительную потребность в теоретической обоснованности их применения.

*Актуальность темы* обусловлена тем, что современная действительность демонстрирует усложнение деятельности предприятий всех форм собственности, в связи с чем актуализируется потребность совершенствования существующих методов учета затрат и калькулирования себестоимости с целью удовлетворения требований в качественном управлении.

*Целью статьи* является рассмотрение перспективных методов калькулирования себестоимости и анализ проблем их применения.

*Изложение основного материала исследования.* Результаты деятельности любых коммерческих организаций напрямую зависят от планирования и контроля хозяйственной деятельности, уровня подготовки информационной базы, анализа данных и координации управленческих решений. Исходя из этого, неотъемлемой составляющей достижения высоких результатов хозяйствования является обеспечение качественного учета, и, как необходимая составляющая, совершенствование методов калькулирования себестоимости.

Понятие калькулирования можно рассматривать как «систему экономических расчетов себестоимости продукции, важнейший управленческий процесс при управлении производством, который является заключительным этапом учета затрат на производство и реализацию продукции» [2, с. 172], а также как «обоснованное исчисление себестоимости определенной продукции (предприятия, его подразделений и процессов для целей управления производством, экономического обоснования цен, планирования показателей и проектных предложений» [2, с. 156]. Отличие в приведенных подходах заключается в выделении исключительно общей величины себестоимости – в первом случае, и определение удельных значений – во втором.

В данной работе, по мнению авторов, понятие калькулирования предлагается рассматривать с учетом выделения

удельной себестоимости, так как указанный показатель лежит в основе решения управленческих задач на всех этапах планирования и анализа деятельности предприятия.

Традиционными методами калькулирования себестоимости на сегодняшний день являются такие, как нормативный, попроцессный, попередельный и позаказный методы. Однако в условиях глобализации и информатизации указанные методы не обеспечивают полноценное удовлетворение потребностей в эффективном управлении. Это связано с тем, что традиционные методы разрабатывались в условиях, когда доминирующими факторами производства являлись труд и материалы, и учет и распределение накладных расходов осуществлялся на базе прямых трудовых затрат. На сегодняшний день автоматизация труда привела к значительному увеличению доли вспомогательных процессов в общем объеме затрат. В связи с чем разрабатываются новые методы учета затрат на производство продукции.

В данной работе рассмотрим такие перспективные методы калькулирования, преодолевающие ограничения традиционных, как систему ABC, TSC («таргет-костинг»), LCC (метод калькулирования себестоимости по стадиям жизненного цикла), SCA (метод стратегического анализа затрат и калькулирования себестоимости продукции), CVP.

Функциональный метод учета ABC (англ. Activity based costing) является методом, учитывающим затраты по работам/функциям, т.е. представляет разновидность попроцессного метода. Однако, в отличие от последнего, ABC-костинг предполагает углубленную детализацию хозяйственных процессов, что отображается в учете стоимости всех производственных процессов на пути следования продукта в рамках технологической цепочки. Алгоритм определения себестоимости по методу ABC предполагает:

определение основных этапов, связанных с производством;

установление затрат на каждом выделенном этапе;

определение драйверов затрат по каждому выделенному процессу и применение ставки драйверов затрат к продуктам производства.

Отличительной чертой метода при этом выступает учет не только прямых, но и накладных расходов на продукцию. Т.е. прямые затраты переносятся непосредственно на себестоимость калькулируемого объекта, а косвенные распределяются согласно показателям измерения активности вида деятельности, отражающим сущность данного вида деятельности, которые взаимосвязаны с калькулируемым объектом.

Областью применения ABC-метода являются случаи, когда:

производственные накладные расходы значительно превышают прямые расходы либо существует большое разнообразие накладных расходов;

предприятие производит широкий ряд продуктов;

потребление накладных ресурсов не имеет прямой зависимости от объема производства.

Таким образом, можно утверждать, что ABC-костинг позволяет принимать управленческие решения в случае, когда необходима максимально точная информация о себестоимости продукции с целью реинжиниринга бизнес-процессов. Однако на сегодняшний день теоретические недоработки, которые заключаются в отсутствии рекомендаций по выделению объектов калькулирования на промежуточных стадиях технологического цикла, создают сложности в применении метода ABC, что требует дополнительных исследований и детализации в выделении промежуточных объектов калькулирования.

Метод калькулирования продукции таргет-костинг (англ. TSC, target-costing) позволяет сформировать себестоимость исходя из рыночной цены продукта и среднеотраслевого уровня прибыли, т.е. определяется величина себестоимости с учетом желаемого уровня рентабельности. Определяются границы прогнозируемой цены и норма прибыли продукта, что выступает основой для утверждения технологии производства, позволяющей выйти на необходимую величину затрат. Таким образом, приведенный метод определяет только предельную величину себестоимости, что ограничивает возможность принятия управленческих решений на этапе оперативного планирования, ретроспективного анализа и т.д. Это означает, что применение

таргет-костинга возможно в сочетании с функциональными методами учета.

Система калькулирования, которая учитывает зависимость между себестоимостью продукции, объемом производства и прибылью, – СVP (англ. direct-costing). Преимуществом данного метода является включение исключительно переменных затрат, т.е. косвенные затраты не распределяются на себестоимость калькулируемых объектов, таким образом не происходит искажения вследствие распределения косвенных затрат, что позволяет максимально точно определить удельную доходность и себестоимость продукта. Следовательно, применение СVP-метода обосновано в случае, когда

необходимо выбрать продукт производства, приносящий максимальную прибыль;

необходимо проанализировать рентабельность нескольких изделий;

обосновать выбор прекращения выпуска определенного вида изделия.

Проблемами применения данного метода является сложность в точном распределении постоянных и переменных затрат, кроме этого, учет исключительно переменных затрат приводит, по мнению оппонентов метода, к определению неполной себестоимости продукта, что сказывается на усложнении ценообразования.

Таким образом, для нивелирования проблем direct-costing необходима теоретическая доработка в области выстраивания модели метода либо увеличение точности расчетов за счет совмещения нескольких методов.

SCA-метод (англ. Strategic cost analysis) – позволяет определить себестоимость исходя из объема производства и розничной цены продукта, где основной идеей выступает прослеживание цепочки создания потребительской ценности продукта. Т.е. объектом калькулирования данного метода выступает не процесс, а определенные свойства продукта, что означает, что приобретение свойств продуктов может происходить в несколько этапов/процессов. Именно это отличает SCA-метод от

ABC-метода, где попроцессное распределение не связано с получением ценности для потребителя.

Таблица 1

Проблемы применения современных методов калькулирования

Метод калькулирования	Сущность метода	Проблемы применения метода
ABC	Учет себестоимости заключается в учете затрат по отдельным работам, функциям. Изучается зависимость между затратами и различными производственными процессами	Сложность в выделении объектов калькулирования, достаточных для решения управленческих задач. Учет полной себестоимости, основанный на распределении косвенных затрат, что на практике осложняется подбором конкретного продукта распределения
TSC	Основой является понятие целевой себестоимости, применяется на этапе модернизации продукта или проектирования нового изделия	Определяет предельную себестоимость продукции, требует высокой точности плановых показателей, предполагает непрерывное снижение затрат
Direct-costing	Разделение затрат на постоянные и переменные. Точное определение себестоимости отдельных изделий	Усложнение ценообразования вследствие отсутствия учета постоянных издержек относительно продукта
SCA	Деятельность фирмы представляется как цепь образования потребительской стоимости, где звенья рассматриваются с точки зрения необходимости и потребления ресурсов	Метод калькулирования себестоимости с учетом внешней среды является нарушением допущения обособленности организации
LCC	Затраты определяются по отношению не к деятельности предприятия, а относительно жизненного цикла конкретного продукта	Неопределенность в учете накладных затрат, что сказывается на комплексности информации

Метод, который позволяет включить в себя затраты, связанные с жизненным циклом продукта, от его разработки до вывода продукта с рынка, является LCC-метод (англ. Life-cycle-costing). Данный метод наиболее актуален в случае производства продукта, основная доля затрат которого приходится на этап разработки, что позволяет

прогнозировать затраты и доходы будущих периодов, и принимать решение о необходимости производства продукта.

Отличительной особенностью SCA-метода и LCC-метода выступает учет факторов внешней среды, соответственно, эти методы не могут применяться для учета фактической себестоимости и, следовательно, служат дополнительными системами учета.

Таким образом, проблемы применения современных методов калькулирования себестоимости заключаются в том, что в практической деятельности предприятий приведенные методы позволяют только локально решить существующие проблемы.

Из вышеописанного следует, что для повышения эффективности управления предприятием необходимо комбинирование различных методов калькулирования себестоимости, что позволит перейти от частного решения задач к комплексному воздействию на производственные процессы.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что методом, который наиболее полно удовлетворяет потребности в информации и отвечает современным требованиям предприятий, является ABC. Однако данный метод не предусматривает разделения затрат на постоянные и переменные, а также не сориентирован на учёт фактора времени. Такие преимущества калькулирования по методу ABC, как простота и прозрачность в использовании, отраслевая универсальность, позволяют утверждать о необходимости синтеза данного метода с другими перспективными направлениями в области калькулирования себестоимости. Это ставит перед специалистами такие задачи в области теоретических исследований, как четкое обоснованное определение объекта калькулирования для ABC-модели, исследование возможности применения маржинального анализа в рамках метода, рассмотрение возможности расширения группировочных признаков и т.д.

Таким образом, можно сделать выводы о том, что современные методы калькулирования себестоимости продукции позволяют расширить объем учетной информации для принятия управленческих решений. Рассмотренные в данной работе методы отвечают на запросы менеджеров в конкретной отрасли применения, и,

следовательно, являются перспективными направлениями в учете затрат и калькулировании себестоимости продукции предприятий.

### ***Список использованных источников***

1. Фетисова О.А. Развитие теоретико-методических основ калькулирования себестоимости продукции и услуг организаций сферы интернет-технологий: дисс. ... канд. экон. наук / О.А. Фетисова. – Екатеринбург, 2015. – 186 с.

2. Костюкова Е.И. Опыт внедрения метода ABC на примере сельскохозяйственных организаций / Е.И. Костюкова, И.Г. Дерябина // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №37. – С. 2-10.

3. Золотов В.И. Новейшие системы калькулирования себестоимости // Молодежный научный вестник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docplayer.ru/56011181-Udk-33-noveyshie-sistemy-kalkulirovaniya-sebestoimosti.html>

4. Васильева Л.С. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Л.С. Васильева, Д.И. Ряховский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 544 с.

5. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учебник / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.

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

УДК 336.745

### КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЕНЕГ

*Шевченко М.Н.,*

*д-р экон. наук,*

*доцент кафедры экономической теории и маркетинга,*

*член-корреспондент Международной Академии науки*

*и практики организации производства*

*В статье исследованы причины невозможности существования у современных денег (которые не являются товаром, не имеют связи с золотом и собственной стоимостью) цены, которой, не имели и золотые деньги, которые были специфическим товаром. Цена является категорией товарного мира, ведь только когда продукт изготавливается для продажи, он становится товаром и приобретает цену. Поэтому вопрос о наличии цены современных денег требует прежде всего ответа на вопрос об экономической сущности товара и его цены, во-вторых, о сущности современных денег (то есть товар они или не товар) и, в-третьих, – о возможности существования у нынешних кредитных денег цены.*

**Ключевые слова:** *современные кредитные деньги, покупательная способность денег, товар и его цена, полезность товара, валютный курс, ссудный процент, норма ссудного процента.*

*The article investigates the reasons for the impossibility of modern money (which is not a commodity, has no connection with gold and its own value) of a price that gold money, which was a specific commodity, did not have either. Price is a category of the commodity world, because only when a product is manufactured for sale, it becomes a product and acquires a price. Therefore, the question of the availability of the price of modern money requires first of all an answer to the question of the economic nature of the product and its price, secondly, of the essence of modern money (that is, they are goods or not goods) and, thirdly, about the possibility of existing credit money prices.*

**Keywords:** *modern credit money, purchasing power of money, product and its price, product usefulness, exchange rate, loan interest rate, loan interest rate.*



*Актуальность и постановка проблемы.* Актуальность, теоретическая и практическая значимость, недостаточная исследованность цены и ценности товара и денег, валютного курса, ссудного процента и нормы ссудного процента, которые сейчас рассматриваются некоторыми авторами как цена денег, обусловили выбор темы данной статьи, цель которой – привлечь внимание ученых-экономистов теории современных денег, их экономической сущности и возможности существования в них цены, что позволит научно обосновать практические действия регулятора по поддержанию стабильности национальных денег (их ценности).

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемами современных денег занимались многие зарубежные ученые, среди которых следует отметить работы К. Виксея, У. Ст. Джевонса, Ф. Мишкина, К. Маркса, А. Маршалла, К. Менгера, Л. Мизеса, Д. Патинкина, А. Пигу, Д. Рикардо, П. Роуза, П. Самуэльсона, Д.Тобина, И. Фишера, М. Фридмана, Ф. Хайека, Э. Хансена, Дж. Р. Хикса, Л. Харриса, Й. Шумпетера и многих других.

Среди ученых стран СНГ заслуживают внимания работы А. Аникина, В. Батирева, М. Боголепова, А. Грязновой, З. Евзлина, З. Каценеленбаума, Ю. Кашина, А. Коган, О. Коса, Л. Красавиной, О. Лаврушина, В. Новожилова, Г. Шварца, Ю. Осипов, О. Рогова, Б. Соколова, Й. Трахтенберга, В. Усоскина, П. Ушанова, М. Ямпольского и других. Среди отечественных авторов, занимавшихся изучением проблем денег, следует вспомнить труды В. Базилевича, Н. Бунге, В. Бутука, А. Гальчинского, В. Гейца, Гриценко, О. Дзюблюка, М. Зверякова, В. Козюка, В. Мищенко, Мищенко, А. Мороза, С. Науменковой, А. Петрика, М. Савлук, Стельмаха, Туган-Барановского, А. Чухна и других.

Анализ последних исследований отечественных экономистов показал, что они пытаются переосмыслить основные подходы марксистской теории денег в соответствии с реалиями сегодняшнего дня. Сейчас сущность современных денег (их природа, собственная стоимость, ценность и функциональное назначение) является одним из важнейших и самых сложных вопросов теории современных денег. Некоторые ученые стремятся обосновать наличие у современных денег цены (которая к тому же является категорией товара) в различных ее видах, поэтому рассмотрение вопроса не только о

сущности цены (с ее разновидностями), но и о сущности товара, денег и взаимосвязи между ними заслуживает особого внимания.

*Изложение основного материала исследования.* Деньги всех стран мира существуют в виде денежных билетов и билонной монеты (а не в виде золотых монет и слитков, которые и рассматривались К. Марксом как деньги) и не имеют никакой связи с золотом, которое к тому же демонетизировано почти 40 лет назад. Деньги в виде денежных билетов нельзя рассматривать даже как банкноты (которые были представителями стоимости, золота и денег), которые так же, как и денежные билеты современных денег, не имели собственной стоимости и поэтому рассматривались К. Марксом лишь как полноправные представители денег, то есть как знаки (золотых) денег. Современные деньги без связи с золотом в виде денежных билетов не являются ни знаками денег, ни банкнотами, и их можно рассматривать только как суррогат банкнот. При таких условиях денежные билеты современных денег (так же, как и несуществующие сегодня банкноты) не могут измерять стоимость товаров своей собственной стоимостью, которой они к тому же и нет. Из-за того, что современные кредитные деньги лишены масштаба цен (как фиксированного веса металла, законодательно закреплялась за одной денежной единицей и полностью зависела от стоимости реального денежного материала – золота или серебра), которым и измерялись товарные цены, стоит ожидать, что современные кредитные деньги, изготовленные из бумаги (и сплавов не драгоценных металлов), не имеют той базы, которой измерялись товарные цены. Вопреки отсутствию такого масштаба цен у современных кредитных денег товарные цены и сейчас выражаются в деньгах, изготовленных из бумаги. Поэтому возникает вопрос: какое из свойств современных кредитных денег (которые не имеют никакой связи с золотом, а, следовательно, собственной стоимости) позволяет им выражать товарные цены, если масштаба цен у современных денег нет, соответственно, не существует собственной стоимости? Для ответа на этот вопрос следует рассмотреть потребительскую стоимость денег (в том числе и современных). Как писал К. Маркс, «...полезность вещи делает ее потребительной стоимостью; потребительские стоимости образуют вещественное богатство, какова бы ни была его общественная форма» [20]. Что касается полезности или потребительской стоимости

современных денег, то она проявляется на рынке из-за их покупательной способности, при отсутствии которой полезность денег равна нулю. Но из того, что покупательная способность денег является тем количеством товаров и услуг, которое можно приобрести на одну номинальную денежную единицу в данный момент времени, следует, что именно покупательная способность современных кредитных денег и является денежным мериллом или мерой ценности денежных единиц (их своеобразным масштабом цен). Не случайно М.И. Туган-Барановский отмечал, что «...ценность денег вполне социальное явление, продукт стихийных бессознательных процессов. Вот почему общая теория ценности товаров не может объяснить ценности денег. Теория предельной полезности отталкивается от предположения, что ценность является результатом сознательных оценок оценивающего субъекта. Между тем ценность денег является чем-то объективно данным всей совокупностью меновых отношений. И какая бы ни была ценность денег, иначе говоря, их покупательная сила, они в равной степени будут потрачены как орудие обмена или платежное средство, потому что ни на что другое деньги не нужны» [14].

Покупательная способность как мера ценности современных кредитных денег поддается колебаниям, которые зависят прежде всего от совокупного спроса и предложения (соответственно и от макроэкономического равновесия в системе), от денежно-кредитной политики центрального банка, от уровня государственного и денежно-кредитного регулирования и уровня экономической стабильности в стране. Покупательная способность современных денег задается эмитентом по законодательному введению денег в оборот, исходя из реального объема материального производства, соотношения спроса и предложения, заданных центральным банком объемов эмиссии наличных и размера денежного мультипликатора. Современные деньги, имея потребительскую стоимость как вещественный носитель меновой стоимости и, соответственно, носитель количественного соотношения стоимостных пропорций между товарами, будучи посредником в товарообмене, соотносят стоимостные пропорции между товарами и выражают товарные цены присущей им мерой ценности – своей покупательной способностью. Однако сейчас отдельные ученые, рассматривая современные деньги и связанные с ними другие экономические категории денег и кредита (валютный курс, ссудный

процент, норму ссудного процента), часто называют их ценой денег, что создает видимость наличия у них цены, хотя признание у современных денег цены одновременно требует признания их товаром, что противоречит теоретической сущности современных кредитных денег. При таких условиях стоит рассмотреть теоретическую сущность товара и его цены, современных денег (которые не соответствуют отличительным признакам товара) и возможности существования в них цены в разных ее видах.

Категория цены неразрывно связана с товаром. Для всестороннего рассмотрения сущности цены товара следует прежде всего выделить признаки самого товара, которые отличают его от любого продукта, на который потрачен общественно необходимый абстрактный труд, ведь любой продукт или благо (материальное оно или нет, созданное человеческим трудом, или нет) становится товаром только тогда, когда назначается для продажи. При таких условиях товар всегда производится для продажи, что является первым отличительным признаком товара, который отличает его от любого продукта или блага. Исходя из того, что товар должен быть полезным для потребителя и, соответственно, иметь потребительскую стоимость, которая на товарном рынке создает спрос на этот товар, а значит, и заинтересованность в его производстве для последующей продажи за деньги – производство товара всегда требует затраты человеческой труда на его изготовление и, соответственно, создает собственную стоимость товара. При таких условиях товар всегда олицетворяет единство потребительской и собственной стоимости, является его вторым отличительным признаком, отличающим его от любого продукта или блага. Последним же отличительным признаком товара является то, что он всегда должен иметь цену, поскольку продажа его без цены невозможна. Таким образом, цена является исключительным атрибутом товара. Если взгляды современных экономистов на признаки товара едины, то их взгляды на сущность цены товара отличаются и в значительной мере определяются теми теоретическими подходами, которые существуют в различных экономических теориях денег и цены. Например, теория трудовой стоимости (ее представителями были прежде всего У. Петти, Смит, Д. Рикардо и К. Маркс, который развил теорию трудовой стоимости) определяла цену товара как денежную форму его стоимости, которая создается общественно необходимыми затратами абстрактного

человеческого труда (именно они и определяют собственную стоимость товара). Заслуживает внимания тот факт, что советские экономисты (которые были воспитаны на марксистской теории денег) и большая часть постсоветских экономистов, в том числе и отечественных, рассматривают сейчас сущность цены, сущность стоимости товара и сущность денег из марксистских позиций, хотя теперь такой подход к этим экономическим категориям не может считаться бесспорным. Это обусловлено тем, что в последней трети XIX века возникла теория предельной полезности как часть маржиналистской теории цены и ценообразования (представителями которой были Е. Бйом-Баверк, Л. Вальрас, Ф. Визер, У.С. Джевонс, Маршалл К., Д. Патинкин, А. Пигу, Й. Шумпетер и многие другие), которая отвергла марксистский подход к цене товара только как денежного выражения его стоимости и основным подходом к определению цены товара приняла не затраты труда на его изготовление, а субъективную оценку полезности товара потребителем и субъективное отношение к полезности этого товара. К тому же чем больше запасы благ или товаров в экономике страны, тем полнее удовлетворяются индивидуальные потребности потребителей в данном товаре и соответственно уменьшается его полезность для них. Из этого следует, что предельная полезность или ценность конкретного товара или блага зависит от степени потребности в нем индивидов и его запаса в экономике страны. Чем выше степень потребности в данном товаре (при данном его запасе), тем выше ценность или предельная полезность этого товара (блага) для индивида. И чем больше запас данного товара (блага) в стране по данной степени потребности в нем, тем ниже его предельная полезность (ценность). Согласно неоклассическим направлением теории предельной полезности цена товара определяется как затратами труда на производство товара, так и его предельной полезностью для покупателя. При этом цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, определяется уровнем полезности последнего для этого покупателя, тогда как в цене, которую желает получить продавец, учтены затраты труда на изготовление этого товара. При таких условиях в теории предельной полезности рассматривается рыночная цена товара как равнодействующая субъективных оценок продавцов и покупателей, а цена товара определяется в процессе торга между ними как «...количество денег (или других товаров и услуг), которую платят или получают за другой товар или услугу» [6].

В отличие от взглядов К. Маркса, сейчас цену товара следует рассматривать как диалектическое единство его собственной и потребительской стоимости, которая определяется субъективными оценками участников рынка. Поэтому цена как неотъемлемый признак товара олицетворяет собой единство его потребительской и собственной стоимости.

Вопрос о существовании у денег цены требует прежде всего выяснения, есть ли современные кредитные деньги товаром, или нет? Ведь цена является исключительным и неотъемлемым атрибутом товара. Западными экономистами современные деньги рассматриваются как товар, средство или экономическое благо (то есть как технические посредники в товарообмене) принимаемое в оплату товаров и услуг или в возмещение долгов [13]. На современном этапе общественное признание именно как деньги (то есть посредники в товарообмене) получили не товары, средства или блага (которые принимаются к оплате товаров и услуг или возмещение долгов), а законодательно введены в обращение каждой страной денежные билеты и монеты из недрагоценных металлов.

Вместе с тем нельзя согласиться и с позицией ряда современных постсоветских (в том числе и отечественных) экономистов [5], которые и в XXI веке рассматривают современные деньги с марксистских позиций - как товар, несмотря на то, что это противоречит природе и сущности современных денег, которые не имеют ни настоящей собственной стоимости, ни связи с золотом. Начиная с Ямайской конференции, по итогам которой золото потеряло все функции денег, роль посредников в товарообмене начали выполнять не золотые монеты или слитки и даже не банкноты (которые были полноправными представителями золота, стоимости и денег и потеряли свой смысл вместе с потерей золотом функций денег), а денежные билеты современных кредитных денег без собственной стоимости и связи с золотом, и монеты из недрагоценных металлов. Коренные изменения, которые произошли со времени Ямайской конференции, породили среди ученых постсоветского пространства (из которых некоторые до сих пор разделяют основные постулаты марксистской теории денег и, соответственно, считают, что современные деньги – это товар, который имеет свою стоимость) дискуссию о сущности, природе и функции денег после демонетизации золота, которая еще не закончилась. Поэтому природа и сущность современных денег широко обсуждались учеными бывшего СССР и

обсуждаются до сих пор учеными стран СНГ, в том числе и Украины. В результате этих обсуждений было осознано, что «...замена золота во всех его функциях кредитными (точнее – бумажными) деньгами, это не изменение форм денег, а изменение их сущности, поскольку они теряют свой прежний характер» [10]. Некоторые из постсоветских экономистов осознали, что современные деньги потеряли масштаб цен, собственную стоимость, товарную природу и перестали быть всеобщим эквивалентом стоимости товаров [11]. Поэтому «определение сущности денег как особого товара, играет роль всеобщего эквивалента, вступает в конфликт с новыми формами денег» [10].

Ошибочность подхода ряда постсоветских (в том числе и отечественных) экономистов к современным деньгам без собственной стоимости как к товару обусловлена тем, что в Советском Союзе даже после проведенной в мире демонетизации золота оно юридически продолжало быть денежным товаром и играть роль общего эквивалента. Соответственно после распада СССР постсоветские экономисты продолжали мыслить именно марксистскими категориями и даже развивать марксистские взгляды на сущность денег как на товар, несмотря на те изменения, которые произошли в мире с демонетизацией золота. В основе анализа научной мысли зарубежных и отечественных экономистов можно прийти к выводу о том, что современные деньги – это прежде всего деньги – не товар, так как любые деньги (даже золотые монеты, а тем более денежные билеты и разменные монеты из недрагоценных металлов) не производились и не производятся для продажи в качестве товара, только по этому признаку современные деньги нельзя рассматривать как товар. К тому же товар всегда должен иметь цену (поскольку товара без цены не бывает), тогда как деньги не имеют цены. При таких условиях современные кредитные деньги и нельзя рассматривать как товар. Они не являются товаром еще и потому, что товар – это единство его потребительской и собственной стоимости. Современные деньги не имеют и основного признака товара: единства потребительской и собственной стоимости. Современные деньги нельзя рассматривать как товар также и потому, что они имеют кредитное происхождение. После демонетизации золота введение в оборот современных денег осуществляется либо при редисконтирование центральным банком коммерческих векселей, либо при

рефинансировании им же правительства, в связи с чем введены в обращение.

Современные кредитные деньги – не товар, имеющий цену (и ее множественность), которая к тому же находит свое проявление в знаках стоимости [13]. Если речь идет о денежных билетах и бilonной монете как знаках стоимости, то вряд ли можно рассматривать их так, потому что их собственной стоимостью мы пренебрегаем по причине ее незначительной величины (по сравнению с номинальной стоимостью денежных билетов и даже бilonной монеты) и считаем, что современные кредитные деньги собственной стоимости не имеют. Относительно покупательной способности денежных единиц, то она – величина переменная и определяется рынком. Кроме того, покупательная способность (ценность) денег, которая рассматривается как один из вариантов цены денег, не соответствует теоретической сущности цены товара, поскольку покупательная способность денег или их ценность обратно пропорциональна абсолютному уровню товарных цен в стране и поэтому отражает зависимость покупательной силы современных денежных единиц от изменений товарных цен каждый конкретный промежуток времени. Кроме того, определение сущности цены в различных теориях цены и денег касается именно цены товара, а не денег. Например, согласно теории трудовой стоимости цена является денежным выражением стоимости товара (или денежной формой товаров. Из этого следует, что современные кредитные деньги - не товар, и не могут иметь цены, поскольку они не имеют собственной стоимости и не относятся к товару. А согласно неоклассическим направлением маржинальной теории цены (товара) она определяется двумя факторами - полезностью товара и затратами труда на его изготовление. Базой цены в этом случае является прежде всего предельная полезность товара для покупателя, а не затраты труда продавца на изготовление товара. Согласно этой теории цена товара не усредняется в процессе торга, а определяется в процессе своеобразного компромисса между покупателем и продавцом. Из изложенного видно, что в теориях денег и цены речь идет именно о цене, а не цене денег. При таких условиях вряд ли есть достаточно аргументов рассматривать цену денег (которые к тому же не является товаром) и отождествлять ее с их ценностью [13], ведь ценность (полезность) имеют и товары, и деньги, а цену – всего товары. Цена товара определяется его полезностью и затратами на производство, а



ценность товара (так же, как и денег) касается только его (или их) полезности, без которой теряют всякий смысл и товары, и деньги, которые в этом случае могут выполнять одну из присущих им функций, тем более, функцию средства сохранения и накопления ценности. Поскольку с помощью этой функции создается возможность сохранения и увеличения стоимости активов, находящихся в денежной форме, хотя, по мнению отдельных авторов, функция средства сохранения и накопления ценности не требует ее наличия у денег.

Многие экономисты воспринимают валютный курс именно как цену денег или денежных единиц [1], хотя современные кредитные деньги собственной стоимости не имеют, а цена – это денежное выражение минимума стоимости товара. Из этого следует, что если современные кредитные деньги не являются товаром и не имеют собственной стоимости, то такое определение сущности валютного курса не соответствует его теоретическому содержанию. Некоторые же экономисты вообще слово «цена» (денег) пишут в кавычках [2], подчеркивая этим, что на самом деле валютный курс никоим образом не является ценой денег. Нельзя не сказать и о том, что практически все экономисты (рассматривают они валютный курс как своеобразную форму цены или нет) справедливо отмечают, что валютный курс – это соотношение ценности (покупательной способности) двух валют, то есть валютный курс денежной единицы в значительной степени зависит только от ценности (покупательной способности, полезности) каждой из двух валют, которые сравниваются (без учета расходов на их производство, что присуще при определении цены товара). К тому же соотношение покупательной способности двух валют отдельных стран к определенной группе товаров и услуг в этих странах определяется паритету покупательной способности (purchasing power parity – PPP), по которому цена единицы одного и того же товара в одной стране должна соответствовать цене этого же товара в другой стране, перечисленной на текущий валютный курс в этой стране.

Отдельные экономисты считают, что «Ценой денег является процентная ставка» [6]. Однако большинство отечественных экономистов не разделяет такого непродуманного подхода к процентной ставке и поэтому рассматривает уже не процентную ставку, а ссудный процент как своеобразную цену ссудного капитала [2], поскольку «...процент является частью прибыли, которую промышленный

капиталист должен платить денежному капиталисту» [2]. К тому же К. Маркс отмечает, что: «процент как цена капитала – выражение с самого начала совершенно иррациональное». При таких условиях именно процент, а не норма процента (процентную ставку), можно рассматривать как разновидность цены капитала, а не цены денег, да и то лишь как его иррациональную форму. Когда речь идет о проценте как разновидности цены денег, заслуживает внимания тот факт, что ссудный процент и цена как экономические категории имеют разные родовые признаки, поскольку основа цены (товара) – стоимостная, а ссудного процента и нормы ссудного процента – кредитная.

Однако если речь идет о норме ссудного процента, то вряд ли она вообще может быть разновидностью цены денег, ведь цена (в марксистском или в немарксистских подходах) – это денежное выражение синтеза полезности и стоимости товара, тогда как норма процента всегда выражена в процентах и поэтому никак не может отражать цену товара, тем более – денег. Тот факт, что норма процента может иметь отрицательное значение, полностью опровергает предположения о том, что норма процента может выступать в роли цены денег.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что цена – это категория товарного мира, а современные кредитные деньги в виде денежных билетов (и монет из недрагоценных металлов) без собственной стоимости и связи с золотом, которые к тому же не являются товаром, не могут иметь цены (ее, кстати, не имели и золотые деньги, которые были специфическим товаром). Из того, что любые деньги должны иметь покупательную способность, которая отражает их полезность или ценность, не следует, что нельзя отождествлять ценность денег с их ценой, поскольку ценность имеют и деньги, и товары, а цены – только товары. Нельзя отождествлять с ценой денег и их валютный курс, который представляет собой соотношение ценности двух валют, то есть относительной величиной, тогда как цена является величиной абсолютной. К тому же любой из двух валют, которые сравниваются при определении валютного курса, присуща своя ценность (своя покупательная способность). Наконец, никоим образом нельзя рассматривать в качестве цены денег ни процентную ставку, ни ссудный процент, поскольку если процент, по Марксу, есть совсем

иррациональным выражением цены капитала, то рассматривать процент как цену денег тем более иррационально. При таких условиях, в настоящее время нет научно обоснованных подходов к тому, чтобы рассматривать наличие в современных кредитных денег цены.

### ***Список использованных источников***

1. Боринец С.Я. Международные финансовые отношения / С.Я. Боринец. – М.: Знание, 2008. – 582 с.
2. Брегель Э.Я. Денежное обращение / Э.Я. Брегель. – М.: Финансы, 1973. – 376 с.
3. Бумажные деньги России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bummoney.narod.ru/izgotov1.html>.
4. Волчанка А.Д. Кредит и банковское дело / А.Д. Волчанка, Н.М. Рушишин. – М.: Знание, 2008. – 564 с.
5. Гальчинский А. Теория денег / А. Гальчинский. – К.: Основы, 1998. – 415 с.
6. Деньги и кредит / под. ред. М.И. Савлука. – М.: Финансы, 2006. – 744 с.
7. Денежная единица США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prostobankir.com.ua/>
8. Деньги и кредит / Ивасив Б.С. – Тернополь: Карт-бланш, 2010. – 510 с.
9. Деньги и кредит / под ред. Кузнецовой Л.В. – Одесса: ВМВ, 2005. – 302 с.
10. Деньги, кредит, банки / под ред. Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 620 с.
11. Деньги, кредит, банки / под ред. О.И. Лаврушин. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 448 с.
12. Дзюблюк О.В. Организация денежно-кредитных отношений / О.В. Дзюблюк. – М.: Полиграфкнига, 2000. – 511 с.
13. Иванов В.М. Деньги и кредит / В.М. Иванов. – К.: МАУП, 1999. – 230 с.
14. Как производят доллары США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fresher.ru/2015/01/02/kak-proizvodyat-dollar-y-ssha/>.

## ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕОРИИ СОВРЕМЕННЫХ ДЕНЕГ

**Салита С.В.,**

канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Луганский национальный  
университет имени Владимира Даля»

*Статья посвящена теоретическим проблемам денег, утратившим связь с золотом, масштаб цен и свою товарную природу. Исследованы отличия современных денег, возникших после демонетизации золота, от товарных денег. Цена является категорией товарного мира, ведь только когда продукт изготавливается для продажи, он становится товаром и приобретает цену. Поэтому вопрос о наличии цены современных денег требует прежде всего ответа на вопрос об экономической сущности товара и его цены, во-вторых, о сущности современных денег (то есть товар они или не товар) и, в-третьих, – о возможности существования у нынешних кредитных денег цены.*

**Ключевые слова:** деньги – не товар; функции современных денег; сущность цены; валютный курс; ссудный процент; процентная ставка.

*The article is devoted to the theoretical problems of money that have lost touch with gold, the scale of prices and their commodity nature. The differences of modern money that arose after the demonetization of gold from commodity money are investigated. Price is a category of the commodity world, because only when a product is manufactured for sale, it becomes a product and acquires a price. Therefore, the question of the availability of the price of modern money requires first of all an answer to the question of the economic nature of the product and its price, secondly, of the essence of modern money (that is, they are goods or not goods) and, thirdly, about the possibility of existing credit money prices.*

**Key words:** money is not a commodity; functions of modern money; essence of price; exchange rate; loan interest; interest rate.

**Постановка задачи.** Деньги всех стран мира после демонетизации золота существуют в виде денежных билетов и бilonной монеты (не в виде золотых монет и слитков, рассмотренных К. Марксом как деньги). При этом современные деньги потеряли связь с золотом, масштаб цен и собственную стоимость, которой измерялась стоимость всех товаров. Соответственно, их сущность и функции коренным образом изменились, хотя и сегодня они являются

посредниками в товарообмене и так же, как и золотые монеты выполняют функцию средства обращения (при изменении роли их собственной стоимости в товарообмене). Это обусловлено тем, что собственная стоимость современных денег в виде денежных билетов и монет из недрагоценных металлов так же, как и стоимость золотых монет, которые ушли из обращения, определяется затратами труда на их изготовление. Однако стоимость изготовления денежных билетов разных стран зависит сегодня только от степени их защиты от подделок. В частности, чем больше защищены от подделок те или иные денежные билеты, тем дороже их производство и, соответственно, выше их собственная стоимость. Например, если в 2005 году на каждую тысячу банкнот тратилось ФРС США почти 60 долларов [1], то сегодня, при увеличении ступеней защиты доллара США (более 40 пунктов) расходуется по 100 долларов [2]. При таких условиях собственная стоимость каждого доллароваго билета (затрат труда на его производство) выросла до 10 центов, что несопоставимо с их номинальной стоимостью. Денежные билеты украинской гривны, произведенные в Канаде (1992 г.), обошлись Украине по 24,1 долл. за тысячу билетов (независимо от их номиналов). Сегодня гривневые билеты изготавливаются в Украине и имеют 17 степеней защиты [3]. Соответственно, собственная стоимость денежных билетов современных денег в десятки и сотни раз ниже их номинальной стоимости, что позволяет нам пренебрегать их собственной стоимостью. Банкноты (которые ушли в небытие) стоимости не имеют, но являются представителями золота, денег и стоимости, рассматривались К. Марксом как знаки денег, но не деньги. При таких условиях становится понятным, что современные деньги без связи с золотом не являются ни знаками денег, ни банкнотами. Социально-практическая значимость денег и недостаточная изученность сущности, функций и роли современных денег в экономике страны, рассматриваемой, к тому же, и сегодня рядом ученых-экономистов как товар и всеобщий эквивалент обусловили выбор темы и ее актуальность.

*Анализ исследований и публикаций.* Проблемами современных денег занимались многие зарубежные ученые, среди которых следует отметить работы Л. Вальраса, Д. ВанХуза, К. Виксель, К. Маркса, А.Маршалла, К. Менгера, Л. Мизеса, Д. Патинкина, А. Пигу,

П.Самуэльсона, А. Смита, Д. Тобина, И. Фишера, М. Фридмана, Ф. Хайека и многие другие. Среди ученых стран СНГ заслуживают внимания работы А. Аникина, С. Атлас, В. Батырева, М. Боголепова, Е. Брегеля, А. Грязновой, С. Евзлина, Л. Красавина, Е.Лебедева, Ю.Пашкус, А. Роговой, Б. Соколова, М.Ямпольского и других. Среди представителей украинской экономической мысли, уделявшим внимание проблемам денег, следует отметить работы В. Базилевича, Н. Бунге, В. Бутук, А.Гальчинского, В. Гейца, А. Гриценко, А. Дзюблук, В. Козюка, В. Мищенко, С. Мищенко, А. Мороза, В.Стельмаха, М.Туган-Барановського, А. Чухно и других. Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.

Анализ последних работ постсоветских экономистов показал, что они пытаются переосмыслить основные подходы марксистской теории денег к современным деньгам. При этом некоторые из них осознали, что современные деньги потеряли масштаб цен, собственную стоимость и перестали быть всеобщим эквивалентом стоимости товаров [4]. Поэтому, соответственно, «... определение сущности денег как особого товара, играет роль общего эквивалента, вступает в конфликт с новыми формами денег» [6]. А, например, известный отечественный ученый Н.И. Свалка среди функций современных денег вместо функции меры стоимости уже рассматривает функцию меры ценности, в которой «... деньги обеспечивают выражение и измерение ценности товаров, придавая ей форму цены»[4].

*Целью* статьи является необходимость привлечь внимание к проблемам теории современных денег, которая существенно отличается от марксистской теории золотых денег и их знаков и дать ключ к научно-обоснованному применению теоретических основ современных денег на практике.

*Изложение основного материала исследования.* Сущность и функции современных денег, которые коренным образом изменились после демонетизации золота, имеют сегодня особую важность и актуальность в связи с процессами, происходящими в мире, интеграции и глобализации денежных и банковских систем ряда стран. Соответственно, от того, какие теоретические подходы к деньгам после демонетизации золота используются учеными-экономистами и регулятором денежно-кредитных отношений в стране,

во многом зависит роль современных денег как в каждой стране отдельно, так и в мировой системе в целом. Например, западными экономистами современные деньги рассматриваются как товар, средство или экономическое благо (то есть как технические посредники в товарообмене. Например, К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю написали, что в ангольской экономике деньгами является пиво [8], с чем нельзя согласиться потому, что пиво при долгом хранении теряет свою потребительскую стоимость, становясь непригодным как товар, и как денежный товар, выполняющий перечисленные функции и, особенно, функции меры стоимости и сохранения стоимости.), принимаемого в оплату товаров и услуг или в возмещение долгов [8; 10], или как общественный феномен [12], как «... искусственная социальная условность...» [13], созданная государством. Однако с такой позицией западных экономистов трудно согласиться, так как во всех странах мира общественное признание именно как деньги (то есть посредники в товарообмене) получили не товары, средства или блага, а законодательно введённые в оборот каждой страной денежные билеты (то есть бумажки, о которых даже К. Маркс писал, что «бумажные знаки, на которых напечатаны их денежные названия, бросаются в процесс обращения извне государством» [15]) и монеты из недорогих металлов. Вместе с тем нельзя согласиться и с позицией ряда современных постсоветских, в том числе, и отечественных экономистов [16;17], которые и сегодня, то есть в XXI веке (спустя почти 40 лет после демонетизации золота) рассматривают современные деньги с марксистских позиций. Некоторые российские экономисты сегодня выступили с предложением рассматривать теорию современных денег в 2-х вариантах: европейском и американском [12]. При этом европейский вариант рассматривается его автором в постулатах марксистской теории, а американский – в подходах современных западных экономистов о сущности и функциях современных денег. А так как большинство ученых мира никогда не разделяли марксистской теории денег, то вряд ли достаточно оснований сегодня разделять денежную теорию на европейский и американский варианты, тем более, что после подписания на Ямайской конференции «Соглашения о демонетизацию золота», оно потеряло все функции денег и роль посредников в товарообмене стали выполнять не золотые монеты или слитки и, даже, банкноты как знаки денег, а денежные билеты современных денег. Понятно, что коренные изменения, которые

возникли с подписанием «Соглашения о демонетизацию золота», породили среди постсоветских ученых стран СНГ, в том числе и Украины, дискуссии о сущности, природе и функциях денег, которые изменились и которые еще до сих пор не закончились, поскольку многие экономисты, разделяя основные постулаты марксистской теории денег считают, что современные деньги - это товар, который имеет свою стоимость, именно которой и измеряются стоимости всех других товаров, делая, тем самым, современные деньги общим эквивалентом стоимости. В результате этих обсуждений было осознано, что «...замена золота во всех его функциях кредитными (точнее – бумажными) деньгами, это не изменение форм денег, а изменение их сущности, поскольку они теряют свой прежний характер» [6]. Уместно отметить, что ошибочность подхода ряда постсоветских, в том числе, и отечественных экономистов к современным деньгам без собственной стоимости как к товару обусловлена тем, что в Советском Союзе даже и после проведенной в мире демонетизации золота, оно юридически продолжало быть денежным товаром и играть роль всеобщего эквивалента. Это было обусловлено тем, что в СССР единственно правильной и поэтому общепринятой теорией денег была именно марксистская теория. Понятно, что все другие теории денег считались в СССР буржуазными и реформистскими, которые никоим образом не могут правильно отражать классовую сущность советских, а, точнее, марксистско-советских денег. А существование в СССР «железного занавеса», не давало советским ученым возможности знакомства с научными разработками ученых других стран, существенно тормозило развитие теории денег в СССР. Соответственно, после развала СССР постсоветские экономисты продолжали мыслить именно марксистскими категориями и даже развивать марксистские взгляды на сущность денег как на товар, несмотря на те изменения, которые произошли в мире после демонетизации золота. На основе анализа научной мысли зарубежных и отечественных экономистов можно сделать вывод о том, что прежде всего современные деньги – это не товар, потому что любые деньги никогда не производились (и не производятся) для продажи, в то время как любой продукт или благо (материальное оно или нет, созданное оно человеческим трудом, или нет, как, например, земля и ее недра, совесть, честь и т.п.) становится товаром только тогда, когда оно предназначено для продажи, является первым характерным признаком товара, отличает



его от любого продукта, блага и денег. Однако исходя из того, что производимый товар должен иметь потребительскую стоимость (свою полезность, «...делает ее потребительной стоимостью» [15]), что и создает на товарном рынке спрос на этот товар (а, следовательно, и заинтересованность товаропроизводителя в его производстве для последующей продажи за деньги), то производство товара всегда предполагает создание его полезности при затратах человеческого труда на его изготовление. При таких условиях в товаре всегда существует единство потребительской стоимости, что является вторым характерным признаком товара и отличает его от любого продукта, блага или денег. Но так как деньги, обладая потребительской стоимостью (полезность – быть посредником в товарообмене), собственной стоимости не имеют (подробно изложено выше), то в современных деньгах не соблюдается и этот характерный товарный признак – единство потребительской стоимости. К тому же, исходя из того, что товар производится для продажи, а деньги для посредничества в товарообмене, следует, что товары, поступающие на рынок оставляют его после своей реализации, а деньги как посредники в товарообмене всегда остаются в круговороте до изъятия их из обращения (из-за их изношенности или денежной реформы). По подсчетам специалистов, период обращения купюр (от их выпуска в обращение к изъятию из него в связи с их изношенностью) мелких номиналов составляет от 5 до 8 месяцев, а крупных номиналов – до 5 лет. К концу восьмидесятых годов прошлого века Госбанк СССР ежегодно изымал из обращения около 1500 тонн старых изношенных купюр [13]. А из-за того, что выпуск в обращение современных денег осуществляется либо при редисконтировании центральным банком коммерческих векселей или при рефинансировании им же правительства, то выпущенные в обращение современные деньги являются долговыми обязательствами центрального банка [14] и, соответственно, имеют кредитное, а не товарное происхождение. Современные деньги нельзя рассматривать как товар, так как они не содержат в себе одной из характерных для товара признаков: они не производятся для продажи, в них отсутствует единство потребительской стоимости, они являются долговыми обязательствами. Все это означает, что современные деньги – не товар. Изменение сущности денег повлияло и на смену их функций, отражающих глубинные свойства простых сторон их сущности. Поэтому после демонетизации золота современные деньги потеряли первую

функцию золотых денег – функцию меры стоимости, так как фактически собственная стоимость современных денег после демонетизации золота оказалась настолько мала по сравнению с их номиналом, что не им, а ценностью денег стали измеряться стоимости товаров. М.И. Туган-Барановский писал: «Ценность денег является перед нами, как нечто объективно данное всей совокупностью меновых отношений и какой бы ни была ценность денег, иначе говоря, их покупательная способность, они в равной степени будут потрачены, как средство обмена или платежные средства, потому что ни на что другое деньги не нужны» [17]. Полезность или потребительская стоимость современных денег проявляются только на рынке через их покупательную способность, которая является денежным мериллом или мерой ценности (их своеобразным масштабом цен). При этом покупательная способность денег имеет колебания, которые зависят прежде всего от макроэкономического равновесия в системе; от денежно-кредитной политики центрального банка; от уровня государственного и денежно-кредитного регулирования и уровня экономической стабильности в стране. Покупательная способность современных денег задается эмитентом при их выпуске в обращение, исходя из реального объема материального производства, соотношения спроса и предложения, заданных центральным банком объемов эмиссии наличных и денежного мультипликатора, так как выпуск в обращение денежных билетов современных денег любых номиналов без установления им конкретной покупательной способности не имеет никакого экономического смысла. Поэтому выпущенные в оборот денежные билеты и монеты из драгоценных металлов при их выпуске имеют принудительную меру ценности в виде их номиналов (вне связи с их собственной стоимостью). В процессе своего движения мера ценности денежных единиц определяется стихией рынка, в связи с чем номинальная стоимость денег и их покупательная способность, как правило, отклоняются друг от друга. Современные деньги, имея потребительскую стоимость как вещественный носитель меновой стоимости и, соответственно, носитель количественного соотношения стоимостных пропорций между товарами, являясь посредниками в товарообмене, соотносят стоимостные пропорции между товарами и выражают товарные цены свойственной им мерой ценности (покупательной способности). Это означает, что современные кредитные деньги без собственной стоимости, потеряв

связь с золотом, не могут выполнять (и не выполняют) функцию золотых денег как меры стоимости. Банкноты, будучи полноправными представителями золота, стоимости и денег также не выполняли этой функции, но представляли ее. Поэтому современные кредитные деньги имея ценность, выполняют функцию меры ценности, измеряя стоимость товаров своей ценностью, неэквивалентная стоимость товаров, означая тем самым, что они потеряли и такую роль золотых денег, как роль всеобщего эквивалента. Изменение сущности денег отразилось не только в потере современными деньгами функции меры стоимости и роли «всеобщего эквивалента», но и в потере ими такой функции золотых денег, как мировые деньги, что свидетельствует о том, что банкноты как знаки стоимости также не выполняли функции мировых денег. Современные кредитные деньги не могут на мировых рынках выступать в форме слитков благородных металлов, потеряв такую функцию золотых денег как мировые деньги, всё-таки используют ее большую часть, выступая на мировых рынках в международных расчетах в функции средства платежа. Демонетизация золота привела к потере современными деньгами и такой функции золотых денег как функция создания сокровищ, потому что вряд ли накопления долговых обязательств (чьих бы то ни было) может рассматриваться как создание сокровищ. Потеряли современные деньги и функцию сохранения и накопления стоимости, которая ранее выполнялась знаками золотых денег – банкнотами, так как не имея собственной стоимости они не могут ни хранить, ни накапливать стоимость. Но имея ценность, современные кредитные деньги могут выполнять функцию сохранения и накопления ценности (при условии стабильности их покупательной способности). После демонетизации золота сущность денег и их функций в корне изменились, позволяя им выполнять функции меры ценности; средства обращения; средства платежа, функцию сохранения и накопления ценности (при условии их стабильности), определяя на практике роль современных денег в экономике страны. Любые деньги, в том числе и современные деньги, являясь посредниками в товарообмене, облегчают его. Соответственно, роль современных денег в функции средства обращения выражается в том, что они способствуют бесперебойности актов купли-продажи, кругооборота доходов и продуктов, облегчая тем самым товарообмен и воспроизводственный процесс в стране. Для понимания роли современных денег в функции меры ценности,

необходимо учесть, что современные деньги могут измерять реальную трудовую стоимость товаров, практически не имея собственной стоимости и не создают в этой связи эквивалентного (по стоимости) товарообмена. Роль современных денег в функции средства сохранения и накопления ценности заключается в том, что с их помощью появляется возможность накапливать и сохранять покупательную способность денег, создавать страховые, пенсионные и др. накопительные фонды как государством и хозяйствующими субъектами, так и населением. Роль современных денег в функции средства платежа заключается в том, что с их помощью появляется возможность создавать кредитные средства обращения, такие как векселя, тратты, чеки и другие кредитно-расчетные и платежные документы; создавать систему электронных платежей и пластиковых карт, осуществляя тем самым экономизацию денежного обращения в стране (так как рост безналичной денежной массы сокращает расходы на эмиссию наличных). Роль современных кредитных денег в функции средства платежа, используемого в международных расчетах, в условиях интеграции и глобализации трудно переоценить, так как современные кредитные деньги способствуют развитию внешнеторговых связей страны. При этом в международных расчетах используются в основном свободно используемые валюты, которые обмениваются на главных валютных рынках мира (Нью-Йоркском, Лондонском и др.). Заслуживает внимания и такая не менее важная проблема теории современных денег, как признание в них рядом экономистов цены. Так как современные кредитные деньги не являются товаром, который всегда должен иметь цену (т.к. товара без цены не бывает), то вряд ли можно говорить о цене денег, не говоря уже о том, что и золотые деньги, как отмечал К. Маркс, не имели цены. С этого марксистского подхода к цене денег вообще необоснованно рассматривать в деньгах цену, особенно в современных деньгах. Вместе с тем взгляды современных экономистов на цену денег достаточно уверены, хотя они по-разному трактуют ее сущность, которая в значительной мере определяется теми теоретическими подходами, которые существуют в различных экономических теориях денег и цены. Например, теория трудовой стоимости, представителями которой были У. Петти, А. Смит и К. Маркс, определяла цену товара как денежное выражение его стоимости. Однако теория предельной полезности, возникшая в последней трети XIX века как часть маржиналистской

теории цены и ценообразования (представителями которой были Л. Вальрас, Ф. Визер, У.С. Джевонс, Маршалл, К. Менгер, Д. Патинкин, А. Пигу, Й. Шумпетер и другие), отвергла марксистский подход к цене товара только как денежного выражения его стоимости. Согласно неоклассическому направлению теории предельной полезности, цена товара определяется не только затратами труда на его производство, но и его предельной полезностью для покупателя, так как цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, определяется уровнем полезности последнего для данного покупателя, в то время как цена, которую хочет получить продавец, учитывает расходы его труда на изготовление этого товара. При таких условиях теория предельной полезности рассматривает рыночную цену товара, как равнодействующую субъективных оценок продавцов и покупателей, и цена товара определяется в процессе торга между ними как «...количество денег (или других товаров и услуг), оплаченных или полученных за другой товар или услугу» [12]. В отличие от теории трудовой стоимости товара, его цену сегодня следует рассматривать как диалектическое единство его собственной и потребительской стоимости, обусловленное субъективными оценками участников рынка. К тому же цена, как неотъемлемый признак товара, олицетворяет в себе единство его потребительской и собственной стоимости, в то время как в современных деньгах это единство отсутствует. При таких условиях нельзя согласиться с утверждением о том, что современные кредитные деньги имеют цену (и ее множественность), что находит свое проявление в знаках стоимости [7]. К тому же вряд ли можно рассматривать современные деньги как знаки стоимости, так как в этом случае неясно, что же тогда рассматривать как деньги, если денежные билеты современных денег есть только их знаками? Стоит отметить, что в признании современных денег без собственной стоимости знаками денег прослеживается марксистский подход к рассмотрению банкнот как знаков денег (стоимости и золота), так как деньгами было золото. Однако распространенное сегодня отождествление современных денег со знаками денег (банкнот, которые были полноправными представителями золота, стоимости и денег) отражает еще одну из нерешенных проблем теории современных денег, которые сегодня не имеют даже связи с золотыми деньгами. Что же касается покупательной способности денег (их ценности), что отождествляется с их ценой, то такое отождествление

не соответствует теоретической сущности цены товара, так как покупательная способность денег обратно пропорциональна абсолютному уровню товарных цен в стране ( $1/P$ ) и поэтому отражает зависимость покупательной способности современных денег от изменений товарных цен в каждый конкретный момент времени. (Математически ценность денег выводится из уравнения обмена и рассчитывается как  $1P = Y/MV$ , в то время как ценность товара с этого уравнения не выводится). К тому же определение сущности цены во всех теориях затрагивает именно цену товара, а не денег. Согласно теории трудовой стоимости, цена является денежным выражением стоимости товара (или денежной формой товаров [15]). Что же касается неоклассического направления маржинальной теории цены (товара), то она определяется двумя факторами – полезностью товара для покупателя и затратами труда на его изготовление для продавца. При этом базой цены товара является, прежде всего, его предельная полезность для покупателя, а не затраты труда продавца на изготовление товара. К тому же, согласно этой теории, цена товара не усредняется в процессе торга, а определяется в процессе своеобразного компромисса между покупателем и продавцом. В теориях денег и цены речь идет именно о цене, а не цене денег. Следует отметить, что практически впервые успешно объединил теорию цены и теорию денег Д. Патинкин, который сделал это с помощью «эффекта реальных кассовых остатков», согласно которой функции спроса на всех рынках напрямую зависят от реальной ценности (покупательной способности) денег, находящихся на руках у индивидов. При таких условиях вряд ли есть достаточно аргументов рассматривать цену денег, да еще и отождествлять ее с их ценностью [7], так как ценность (полезность) имеют и товары, и деньги, а цену – только товары. К тому же, если цена товара определяется его полезностью и затратами на производство, то ценность и товаров, и денег затрагивает только их полезность, без которой теряют всякий смысл и товары, и деньги, хотя по мнению отдельных авторов, не требует наличия у денег ценности функция средства сохранения и накопления ценности [7], что не соответствует теоретической сущности денег. Признавая у современных денег цену, сегодня целый ряд экономистов рассматривает ее варианты в виде валютного курса, ссудного процента или даже нормы ссудного процента. Некоторые экономисты, говоря о валютном курсе как о цене денег, трактуют его либо как своеобразную форму цены, или слово

«цена» (денег) пишут в кавычках, подчеркивая тем самым, что на самом деле валютный курс никоим образом не является ценой денег, а представляет собой соотношение ценности двух валют (без учета расходов на их производство, характерное для цены товара). Не случайно валютный курс двух валют определяется на основе паритета покупательной способности, что исключает возможность рассмотрения его как цены денег. Если одни экономисты рассматривают валютный курс как цену денег, то другие считают, что «Ценой денег является процентная ставка» или ссудный процент как совсем своеобразная «цена» ссудного капитала, так как, по выражению К. Маркса: «...процент просто часть прибыли, которую промышленный капиталист должен платить денежному капиталисту...» [15]. К тому же, по К. Марксу: «Процент как цена капитала – выражение с самого начала совершенно иррациональное» [15]. Однако норма ссудного процента вряд ли вообще может выступать как разновидность цены, так как цена всё-таки денежное выражение стоимости товара, в то время как норма ссудного процента всегда выражена в процентах и поэтому никак не может отражать ни цены товара, ни, тем более, денег. И если учитывать тот факт, что норма процента может быть и отрицательной (например, когда темпы роста инфляции превышают номинальные процентные ставки, реальные процентные ставки становятся отрицательными), то вообще не может быть и речи о норме ссудного процента как цены денег. При таких условиях и ссудный процент, и норму ссудного процента нельзя рассматривать как цену денег, поскольку ссудный процент и цена как экономические категории имеют разные родовые признаки, родовая основа цены товара – стоимостная, а ссудного процента и нормы ссудного процента – кредитная.

*Выводы и перспективы дальнейших разработок.* Демонетизация золота коренным образом изменила сущность и функции денег, изменила и теоретические подходы к их пониманию. При этом теория современных денег существенно отличается от марксистской теории денег, согласно которой и сегодня большинством экономистов на постсоветском пространстве деньги рассматриваются как товар и всеобщий эквивалент, что создает проблемы эффективному использованию их на практике. Прежде всего следует отметить, что современные кредитные деньги как долговые обязательства эмитента не являются ни товаром, ни всеобщим эквивалентом, и выражают

стоимость товаров не своей собственной стоимостью, а покупательной способностью, которая имеет волатильный характер. В этой связи современные кредитные деньги свою роль посредника в товарообмене могут выполнять только при условии их стабильности, поддержка которой является одной из первоочередных задач (и функций) центрального банка страны. Понятно, что недоучет этой теоретической черты современных денег является немалой проблемой в поддержке их стабильности на практике. Не менее важной проблемой использования теории современных денег на практике (с целью повышения их роли в экономике страны) является признание рядом экономистов наличия цены у денег, хотя современные кредитные деньги, которые не имеют ни одного из определяющих признаков товара, не могут иметь цены, как категории товарного мира. При таких условиях нельзя отождествлять ценность денег с их ценой, поскольку ценность имеют и деньги, и товары, а цены – только товары. Отсутствие у денег цены означает, что вообще нельзя в ее качестве разглядывать что бы то ни было, в том числе и валютный курс, ссудный процент и норму ссудного процента, так как, валютный курс – величина относительная, а цена – абсолютная; ссудный процент – иррациональная цена ссудного капитала, а не денег, а норма ссудного процента вообще не имеет денежного выражения, и может быть отрицательной, что вообще противоречит сущности цены (товара) и, соответственно, создает проблемы в использовании теории современных денег на практике. Усиление роли современных кредитных денег на практике возможно при осознании сущности денег и их функций, которые коренным образом изменились после демонетизации золота и необходимости дальнейшего обсуждения существующих проблем теории современных денег, и применение основ на практике. Это позволит центральному банку страны научно обоснованно подходить к созданию денежно-кредитной политики и регулированию денежно-кредитных отношений в целях повышения эффективности использования на практике современных кредитных денег.

### ***Список использованных источников***

1. Денежная единица США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prostobankir.com.ua/>.
2. Как производят доллары США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fresher.ru/2015/01/02/kak-proizvodyat-dollar-y-ssha/>.



3. Щетинин А.И. Деньги и кредит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnikonline.com/>.
4. Деньги и кредит / за заг. ред. М.И. Савлука. – М.: Финансы, 2009. – 744 с.
5. Деньги, кредит, банки / под ред. А.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 448 с.
6. Красавина Л.Н. Проблемы денег / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2001. – № 10. – С. 3.
7. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег / С.В. Мищенко. – М.: Центр научных исследований Нацбанка Украины, 2011. – 230 с.
8. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с англ. – М.: Республика, 2009.
9. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл; пер. с англ. – М.-Л.: Профико, 2008. – 448 с.
10. Миллер Р.Л. Современные деньги / Р.Л. Миллер. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 824 с.
11. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф. Мишкин. – М.: Аспект-Пресс, 2009. – 818 с.
12. Челноков В.А. К вопросу о сущности, функциях и роли современных денег / В.А. Челноков // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 68-70.
13. Райхлин Э. Основы экономической теории / Э. Райхлин. – М.: Наука, 1999. – 365 с.
14. Маркс К. Капитал. В 3-х т. – М.: Издат. полит. лит., 1970.
15. Гальчинский А. Теория денег / А. Гальчинский. – К.: Основы, 1998. – 415 с.
16. Деньги и кредит / под ред. Ивасива Б.С. – Тернополь: Карт-бланш, 2000. – 510 с.
17. Туган-Барановский М.И. Бумажные деньги и металл / М.И. Туган-Барановский. – Одесса: Русская культура, 1919. – 132 с.

## ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Филиппова Ю.А.,**

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

*В статье изучены теоретические аспекты понятия «денежно-кредитная политика государства», рассмотрены основные инструменты денежно-кредитной политики государства в соответствии с действующим законодательством, проанализированы ставки денежно-кредитной политики разных стран.*

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, инструменты, ставки, центральный банк.

*The article studies the theoretical aspects of the concept of “monetary policy of the state”, considers the main tools of the monetary policy of the state in accordance with the current legislation, analyzes the rates of monetary policy of different countries.*

**Keywords:** monetary policy, instruments, rates, central bank.

**Постановка задачи.** Отечественная экономика на современном этапе развития характеризуется новыми требованиями к финансовой политике государства, в которой определяющая роль принадлежит механизму макроэкономического регулирования. Центральный банк, выступая главным органом государственного денежно-кредитного регулирования, в границах своих полномочий призван осуществлять комплекс мероприятий, направленных на достижение целей монетарной политики для обеспечения ценовой стабильности и установленного уровня инфляции в долгосрочном периоде.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В научной экономической литературе значительное внимание уделяется теоретическим и практическим проблемам денежно-кредитной политики. Отечественные и зарубежные финансисты и экономисты стремятся найти пути стабилизации финансово-экономической ситуации в посткризисный период. Результаты этих исследований нашли свое отражение в трудах В.И. Мищенко, В.С. Стельмаха, Т.С. Смовженко и др., но отдельно кредитный и депозитный рынок

как объекты, на которые направляется денежно-кредитная политика центрального банка, изучены недостаточно.

Более активно исследованием денежно-кредитной политики занимаются ученые России, в частности, С.Р. Моисеев, С. Андрюшин, В.В. Кузнецова: авторы сосредоточивают свое внимание на причинах финансового кризиса и особенностях посткризисной политики центральных банков. Вместе с тем в рассмотренных работах недостаточно освещены вопросы влияния центрального банка на депозитный и кредитный рынок.

*Актуальность исследования.* Логическим итогом денежно-кредитного регулирования со стороны центрального банка является обеспечение денежно-кредитной сбалансированности в хозяйстве, стимулирование экономического роста, достижение стабильности национальной денежной единицы, регулирование государственного долга. Современная денежно-кредитная политика, разрабатываемая и реализуемая центральным банком, наряду с бюджетной, налоговой, таможенной политикой государства становится приоритетным инструментом регулирования финансов. Поэтому рассмотрение инструментов и методов денежно-кредитной политики государства в контексте обеспечения макроэкономического равновесия в современных условиях нестабильности является актуальным.

*Цель статьи* – изучить основные инструменты денежно-кредитной политики государства в современных условиях развития экономики.

*Изложение основного материала.* Следует отметить, что основа развития и устойчивого функционирования банковской системы состоит в формировании гибкого механизма денежно-кредитного регулирования экономики, который позволяет государству, эффективно воздействуя на хозяйственную активность, контролировать деятельность банковских учреждений, обеспечивая стабильность денежного обращения.

Необходимо указать, что описание механизма влияния денежно-кредитной политики государства на происходящие экономические процессы является трудоемким. Поэтому центральным банком, как правило, при принятии управленческих решений относительно денежно-кредитной регуляции рассматриваются две группы показателей: итоговые цели, которые диктуются глобальными

макроэкономическими индикаторами; текущие цели, методы и инструменты, обусловленные оперативными событиями.

В процессе осуществления денежно-кредитного регулирования государство воздействует на кредитную деятельность коммерческих банков. С помощью сокращения или расширения масштабов кредитования национального хозяйства оно стремится достигнуть стабильного функционирования экономики, укрепления денежного оборота, стимулирования инвестиционной деятельности и лоббирования интересов внутренних экспортеров на внешнем рынке. Конечная цель денежно-кредитного регулирования государством является смягчение экономических кризисов, а также сдерживание роста инфляции.

В современных научных работах денежно-кредитная политика центрального банка рассматривается как составляющая общегосударственной экономической политики государства, в которой направление и методы регулирования денежно-кредитной сферы соотносятся с остальными видами экономической политики, включая финансовую политику. Денежно-кредитная политика, реализуемая Центральным Республиканским банком Донецкой Народной Республики (далее – ЦРБ ДНР), не является исключением, разработка ее основных направлений находится в прямой зависимости от целей по развитию экономики и финансовой системы, которые стоят перед государством.

В работах отечественных экономистов [1, с. 25] денежно-кредитная политика рассматривается как совокупность мероприятий центрального банка, реализуемых через специальные методы и инструменты, совместно с правительством или независимо от государства в области денежно-кредитных отношений в стране или группе стран, направленных на поддержание эффективной экономики и её стабильности, на обеспечение занятости, низкого уровня инфляции и ценовой стабильности.

На практике денежно-кредитная политика представляет собой комплекс мероприятий в сфере денежного обращения и кредита, которые направлены на решение задачи по поддержанию стабильности национальной валюты с помощью использования системы инструментов и методов их применения [2, с. 10].

Исходя из данных определений, необходимо отметить, что наблюдается расхождение в теоретическом и прикладном подходах к характеристике сущности дефиниции «денежно-кредитная политика».

Если в теоретическом аспекте экономический рост, связанный с обеспечением занятости, одновременно с обеспечением сдерживания инфляции и поддержкой стабильности цен рассматриваются как одна задача, то в прикладном аспекте преобладает инструментальный подход, целью которого является реализация технических функций центрального банка на основе определенных процедур.

Осуществление денежно-кредитной политики государства реализуется с помощью системы методов и инструментов. Методами денежно-кредитной политики является совокупность мероприятий и операций, с помощью которых происходит воздействие субъектов денежно-кредитной политики на объекты для выполнения поставленных целей.

Определенный метод или способ воздействия центрального банка как приоритетного органа денежно-кредитного регулирования на объекты денежно-кредитного рынка определяется как инструмент денежно-кредитной политики.

Как правило, перечень основных инструментов денежно-кредитной политики, которые реализует центральный банк закреплены в нормативно-правовых документах. Так используемые инструменты и методы денежно-кредитной политики Центрального банка РФ (далее – ЦБ РФ), утверждены в ст. 35 Федерального закона «О Центральном банке (Банке России)» [3] № 86-ФЗ от 27.06.2002: В ДНР основные положения относительно применения инструментов и методов регулирования деятельности Центрального Республиканского банка (далее – ЦРБ ДНР) обозначены в законе «О Центральном Республиканском банке Донецкой Народной Республики» [4] (табл. 1).

Исходя из данных табл. 1, следует отметить, что спектр инструментов денежно-кредитной политики ЦРБ ДНР значительно меньше по сравнению с совокупностью инструментов, которые находятся в распоряжении ЦБ РФ. Данные ограничения обусловлены объективными причинами функционирования одноуровневой банковской системой, существующей в Республике. Однако законодательное закрепление основных инструментов денежно-кредитной политики (процентная ставка, нормы резервирования) являются значительным шагом на пути формирования полноценной двухуровневой банковской системы ДНР.

Таблица 1

Перечень инструментов денежно-кредитной политики центральных банков РФ и ДНР в соответствии с действующим законодательством

Центральный банк РФ	Центральный Республиканский банк ДНР
процентные ставки по операциям Банка России;	процентная политика
нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);	обязательные резервные требования;
операции на открытом рынке;	рефинансирование;
рефинансирование кредитных организаций;	валютные интервенции;
валютные интервенции;	регулирование импорта и экспорта капитала;
установление ориентиров роста денежной массы;	прямые количественные ограничения
прямые количественные ограничения;	
эмиссия облигаций от своего имени	

Следует отметить, что современная система методов денежно-кредитной политики может классифицироваться по различным признакам. Выделяют прямые (административные) и косвенные (экономические) методы по принципу взаимосвязи денежно-кредитной политики и изначальной цели. Отличие между ними заключается в том, что центральный банк разрабатывает лимиты по отношению к количественным и качественным параметрам деятельности банка, или воздействует на ликвидность коммерческих банков косвенно.

ЦБ РФ использует как административные, так и экономические методы регулирования. Следует отметить, что при реализации прямых методов можно достичь наиболее быстрого эффекта с позиции контроля ЦБ РФ за максимально возможным объемом и ценой депозитов и кредитов.

Административные методы денежно-кредитной политики дают возможность осуществлять контроль за количественными (денежное предложение) и качественными (спрос на деньги) показателями денежно-кредитной сферы.

Следует отметить, что прямые методы денежно-кредитной

политики можно охарактеризовать как «грубые» методы внешнего воздействия на деятельность субъектов денежного рынка, поскольку они оказывают сильное влияние на экономическую деятельность кредитных учреждений. Применение таких методов может спровоцировать противоречие микроэкономических интересов кредитных организаций, привести к снижению эффективности распределения кредитных ресурсов, к снижению уровня межбанковской конкуренции, трудностям в обеспечении финансовой устойчивости банковских институтов.

Экономические методы денежно-кредитной политики опосредовано оказывают влияние на мотивационную составляющую поведения хозяйствующих субъектов. Данные методы характеризуются значительным временным лагом, а также менее прогнозируемыми последствиями их применения, чем во время использования прямых методов. Следует отметить, что эффективность применения косвенных методов регулирования в значительной степени зависит от уровня развития денежного рынка государства.

В ходе исследования было установлено, что постепенный переход к использованию в большем объеме косвенных методов денежно-кредитной политики является объективно обусловленным мировыми процессами финансовой либерализации, увеличением независимости и роли центрального банка в регулировании экономики.

Кроме классификации методов денежно-кредитной политики на административные и экономические выделяют также общие и селективные методы. Общие методы можно охарактеризовать косвенным влиянием на денежный рынок государства. Селективные методы имеют более узкий характер и направлены на регулирование конкретных видов кредита, имеют преимущественно директивную установку. Использование данных методов распространяется на решение частных задач, например, по ограничениям на выдачу ссуд определенным банковским учреждениям или отдельных видов ссуд, осуществление рефинансирования отдельных коммерческих банков по льготным условиям и т.д. При использовании селективных методов у центрального банка сохраняется функция централизованного распределения кредитных средств.

Использование определенного инструмента центральным банком государства обеспечивает достижение некоторых преимуществ, но может вызвать и негативные последствия (табл. 2).

Таблица 2

**Характеристика основных инструментов  
денежно-кредитной политики**

№	Вид инструмента	Преимущества	Недостатки
1	Процентная политика	Стимулирование (сдерживание) доступности кредитов, выдаваемых центральным банком	Неинформативная роль, инструмент, отражающий сложившиеся рыночные нормы процента
2	Рефинансирование	Увеличение уровня привлекательности для банков выдачи кредитов предприятиям реального сектора экономики. Обеспечение устойчивого функционирования безналичного расчета	Несовершенный механизм аккумуляции центральным банком финансовой отчетности заемщиков
3	Обязательное резервирование	Изменение объемов денежной базы и денег, которые аккумулируют банки при кредитовании	Осуществление внеэкономического вмешательства в оперативную деятельность банков, определенная форма дополнительного налога
4	Операции на открытом рынке (ценные бумаги)	Сглаживание разрывов между доходными и расходными статьями государственного бюджета. Осуществление финансирования и обслуживания государственного долга	Альтернативный вариант инвестирования в реальный сектор экономики
5	Депозитные операции	Быстрая корректировка возможного влияния свободных средств на котировки валютного рынка	Трудная выполнимость ввиду высокой ликвидности данного инструмента
6	Покупка иностранной валюты	Поддержание стабильности курса национальной валюты, создание валютных резервов	Возможное осуществление с помощью необеспеченных ресурсов, создание избыточной ликвидности

Выбор и сочетание инструментов экономической политики в целом и денежно-кредитной политики в частности зависят от уровня социально-экономического развития государства и степени сформированности институционального базиса безопасности национальной экономики.

Подчеркивая роль косвенного денежно-кредитного регулирования, которая в развитых странах мира в последние годы растет, следует подробнее остановиться на анализе именно опосредованных



инструментов государственного регулирования в денежно-кредитной сфере государства.

Обязательные резервные требования являются одним из денежно-кредитных инструментов, которые используются центральными банками для регулирования объемов денежной массы в обращении и управления денежно-кредитным рынком.

Результаты применения этого инструмента предусматривают изменение нормы бронирования центральным банком, в рамках которого банки обязаны хранить на счетах в центральном банке часть привлеченных средств. Если уменьшается норма обязательных резервов, коммерческие банки получают возможность увеличить ликвидность своих активов и осуществлять эмиссию новых денег через дополнительное кредитование. В случае, когда норма резерва повышается, эти возможности уменьшаются в связи с ростом непродуктивных активов и снижением доходности коммерческих банков, что стимулирует в целях компенсации упущенной прибыли повышение стоимости кредитов и снижение процентных ставок по депозитам.

Установлено, что частые изменения размера обязательных резервов для банков затрудняют денежно-кредитное регулирование, поскольку даже незначительные колебания норм обязательных резервов вызывают значительные изменения объема кредитных операций. При таких условиях банки не заинтересованы в осуществлении долгосрочного кредитования реального сектора экономики, наоборот, они увеличивают избыточные резервы как инструмент предотвращения возможной потери ликвидности, обусловленной изменением резервных требований.

Как следствие, банки кредитуют преимущественно краткосрочные проекты, связанные с теми видами экономической деятельности, для которых характерен низкий риск и небольшой срок окупаемости, то есть низкотехнологичные отрасли.

Другим инструментом косвенного регулирования денежного обращения и кредитных отношений, активно применяемым центральными банками, является процентная (учетная) политика.

Путем изменения учетной процентной ставки центральный банк влияет на предложение денег. В условиях недостаточной ликвидности банковской системы и повышения учетной ставки передаточный механизм этой связи начинается с подорожания кредитов рефинансирования центрального банка, роста процентных ставок по

кредитам, а также уменьшения спроса коммерческих банков на дорогие кредиты рефинансирования и банковские кредиты со стороны населения. Данная ситуация приводит к уменьшению объемов рефинансирования банков, уменьшению денежной базы и снижению предложения денег.

Тогда как снижение учетной ставки центрального банка имеет обратно пропорциональный характер, в основе которого заложено повышение спроса на дешевые кредиты рефинансирования, снижение кредитных ставок, а также рост на этой основе спроса на банковские кредиты и предложения денег.

Следует добавить, что расширение или сужение предложения денег стимулирует деловую активность субъектов реального сектора экономики и циклов экономического развития (учетная ставка повышается в периоды экономического роста и остается, как правило, неизменной в периоды депрессии и упадка). Кроме того, путем снижения или повышения официальной учетной ставки центральные банки влияют не только на состояние денежного, но и финансового рынка. Прежде всего речь идет о ставках на межбанковском рынке по кредитам овернайт, другим кредитам и депозитам.

В то же время рост стоимости ресурсов на межбанковском рынке приводит к росту рыночных ставок банковского кредитования экономики страны и ставок по депозитам, при этом спрос на ценные бумаги сокращается, их рыночная стоимость снижается, а доходность на рынке ценных бумаг имеет тенденцию к росту.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Следует отметить, что процентная политика центрального банка также влияет на динамику обменного курса национальной валюты через стимулирование притока или оттока краткосрочных капиталов. В частности, повышение центральным банком учетной ставки стимулирует приток краткосрочных капиталов в страну из других стран, где учетная ставка ниже. Таким образом, происходит улучшение состояния платежного баланса и ревальвация обменного курса национальной валюты, тогда как снижение центральным банком учетной ставки, наоборот, стимулирует отток капиталов из страны, что, в свою очередь, обуславливает девальвацию обменного курса национальной валюты.

Более того, политика процентной ставки может влиять и на конкурентоспособность предприятий реального сектора экономики,

поскольку процент как цена одного из факторов производства калькулируется в расходах и закладывается в стоимость товаров и услуг. При этом снижение процентных ставок может стать важным фактором усиления конкурентоспособности национальных товаропроизводителей по сравнению с иностранными, которые используют дорогие денежные ресурсы и как следствие предлагают собственные товары по более высоким ценам.

Вместе с тем, несмотря на многосторонние положительные эффекты воздействия этого регулятивного инструментария на денежно-кредитную сферу, одновременно существуют недостатки по его применению. Речь идет о низком уровне прогнозируемости последствий политики учетной ставки по конкретным величинам увеличение или уменьшение кредитных поступлений в экономику, неоптимальное соотношение величины учетной ставки центрального банка с уровнем процентных ставок на межбанковском кредитном рынке.

Однако указанные недостатки не снижают уровень практической значимости изменения учетной ставки центрального банка, которая продолжает оставаться одним из основных инструментов денежно-кредитного регулирования практически во всех развитых странах мира.

### ***Список использованных источников***

1. Банк и банковские операции: учебник / кол. авт. под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2012. – 272 с.

2. Деньги, кредит, банки: учебник / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили, Н.М. Зеленкова; под общ. ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Юрайт, 2011. – 783 с.

3. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/).

4. О Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики: Закон Донецкой Народной Республики от 26.04.2019 г. № 32-ПНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/glava-respubliki-podpisal-zakon-dnr-o-tsentralnom-respublikanskom-banke-donetskoj-narodnoj-respubliki/>

# ПРИГЛАШЕНИЕ К ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКЕ НАУЧНЫХ РАБОТ СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

## Требования к оформлению авторских рукописей

1. Для публикации в сборнике принимаются ранее не публиковавшиеся работы, в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, финансов, учёта, анализа и аудита, биржевого и банковского дела, предпринимательства, экологии, проблем деятельности фирм на международном рынке, государственного управления, проблем управления городом, регионом, районом, методики и практики подготовки специалистов.

2. В представленной для публикации статье должны содержаться результаты анализа, обобщения конкретных материалов с позиций автора и с учётом требований ВАК.

3. Рукописи представляются в 1-м экземпляре (на русском, украинском или английском языке), напечатанных кеглем 16 Times New Roman с одной стороны листа формата А4 через 1,0 интервал. Поля на странице: слева – 3,0 см и справа – 1,5 см; снизу и сверху они должны составлять 2,0 см. Размер статьи должен составлять 8-16 страниц.

4. Использование знака дефиса (-) для переноса слов запрещено.

5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу страницы. Текст должен соответствовать структурной схеме: название статьи, фамилия и инициалы авторов, учёная степень, учёное звание, место работы, должность, аннотация (на русском и английском языках).

Статья должна содержать следующие структурные элементы:

- постановка задачи;
- анализ последних исследований и публикаций;
- актуальность исследования;
- цель статьи;
- изложение основного материала;
- выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.

6. Все значения физических величин подаются в системе СИ. Для текстового материала используется настоящее время (за исключением обращения к предыдущим статьям).

7. Рисунки и таблицы оформляются в соответствии с ГОСТ 2.105-95. Каждый рисунок должен быть подписан (под рисунком), а таблица иметь название (над таблицей посередине строки). Все рисунки и таблицы должны быть пронумерованы арабскими цифрами. Для создания рисунков и таблиц следует использовать стандартный набор программ Microsoft Office. Иллюстративный материал, выполненный с помощью других программ, желательно подавать в векторных формах WMF, EPS или растровом – TIFF (графики – чёрно-белые, 600 dpi; фотографии – с оттенком серого, 150 dpi). Шрифт в таблицах и рисунках допускается 12-14 кегль. Использование вставленных объектов должно быть согласовано с редакцией сборника.

Математические формулы выполняются с помощью стандартного редактора формул Microsoft Equation 3.0 (или совместимого) с использованием стандартов набора (соблюдение стиля и относительного размера компонентов формул). Выравнивание таблиц выполняется по ширине текста.

8. Перечень литературных источников (список литературы) даётся общим списком в конце рукописи и должен быть составлен в очерёдности ссылок в тексте (*а не в алфавитном порядке!*) на языке оригинала в соответствии с действующим ГОСТ. Ссылка в тексте статьи на источник даётся в квадратных скобках, конкретные страницы указываются в этих квадратных скобках через запятую, например: [1, с. 35]. Если ссылка даётся сразу на два-три и т. д. источника без указания конкретных страниц, то перечисленные источники должны отделяться один от другого точкой с запятой и ссылка должна выглядеть следующим образом: [1; 3; 5]. А.А. Иванов (пробел). 20-30; 2013-2014 (нет пробелов). 20% (нет пробела). Т. д. (пробел). Использовать только такие кавычки « ». Тире удлинённое (–).

9. Все связанные файлы (статья, аннотация, сведения об авторе) пересылаются на электронную почту редакции сборника: sbornikfin@mail.ru.

10. Рукопись статьи включает сведения об авторе/авторах, внутреннюю рецензию с подписью рецензента (кандидата/доктора наук) и печать. Для аспирантов и соискателей обязательно представление отзыва научного руководителя.

11. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласования с автором/авторами.

12. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия.

13. Рукописи не возвращаются.

*Научное издание*

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

## **СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ**

**СЕРИИ «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»**

**Выпуск 15**

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отражают точку зрения авторов, которая может не совпадать с мнением редколлегии сборника.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций ссылка на сборник обязательна.

Ответственная за выпуск	Волощенко Л.М.
Литературный редактор	Полчанинова Л.Н.
Технический редактор	Волобуева Д.С.
Компьютерная вёрстка	Зензеров В.И.

Подписано в печать 24.10.2019. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub> Бумага финская.  
Печать офсетная. Уч.-изд. л. 15,23. 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»