



МАТЕРИАЛЫ  
I Международной  
научной конференции  
«Донецкие чтения 2016.  
Образование, наука  
и вызовы современности»

Том 3  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ  
Часть 2

*Финансово-экономические и учетно-  
аналитические механизмы развития  
социально-экономических систем*

2016

# Донецкий национальный университет



*Уважаемые коллеги!*

*Перед Вами 8-томное издание материалов I Международной научной конференции «Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности». Здесь содержатся ответы на многие актуальные вопросы, но наиболее важным является сам факт проведения масштабной конференции, охватывающей практически все направления науки в Донецкой Народной Республике, против которой ведутся военные действия. Наши ученые не прекращают научную деятельность в осажденном, обстреливаемом городе.*

*Для Донецкого национального университета важна поддержка конференции со стороны научной общественности разных стран и, прежде всего, Российской Федерации. Мы высоко это ценим и выражаем всем участникам глубокую благодарность.*

*Надеюсь, что представленные результаты исследований в разных областях науки дадут новый импульс международному научно-образовательному сотрудничеству нашего университета с вузами, научными учреждениями России и других стран.*

И.о. ректора ДонНУ,  
доктор физико-математических наук,  
профессор

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'С. В. Беспалова'.

С. В. Беспалова

Министерство образования и науки  
Донецкой Народной Республики  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
Ассоциация юридических вузов России  
Международная славянская академия наук,  
образования, искусств и культуры

## **I Международная научная конференция**

Материалы  
конференции

**Том 3**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ**  
**НАУКИ**

**Часть 2**  
**Финансово**  
**экономические**  
**и учетно-**  
**аналитические**  
**механизмы развития**  
**социально-**  
**экономических**  
**систем**

## **Донецкие чтения 2016.**

### **Образование, наука и вызовы современности**

г. Донецк  
16–18 мая 2016 г.

Ростов-на-Дону  
Издательство Южного федерального университета  
2016

ББК У.я431  
УДК 33  
Д672

Редакционная коллегия:

С.В. Беспалова (научный редактор), М.В. Фоменко (отв. секретарь),  
В.А. Дубровина, П.В. Егоров, О.В. Снегин

**Д672 Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности:**  
Материалы I Международной научной конференции (Донецк, 16-18 мая, 2016 г.). – Том 3. Экономические науки. Ч. 2. Финансово-экономические и учетно-аналитические механизмы развития социально-экономических систем / под общей редакцией проф. С.В. Беспаловой. – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2016. – 157 с.

ISBN 978-5-9275-1956-9  
ISBN 978-5-9275-1958-3 (Т. 3)

*Ответственность за аутентичность цитат, правильность фактов и ссылок несут авторы статей.*

В третий том (Ч.2) материалов конференции вошли научные исследования проблем экономических наук, в том числе финансово-экономические и учетно-аналитические механизмы развития социально-экономических систем, а также их моделирование.

Освещенные в сборнике проблемы и направления их решения будут полезны научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам, проводящим исследования в области экономических наук.

ISBN 978-5-9275-1958-3 (Т. 3)  
ISBN 978-5-9275-1956-9

ББК У.я431  
УДК 33

© Коллектив авторов, 2016  
© Донецкий национальный университет, 2016

## ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

**Председатель** д.ф.-м.н., проф., и. о. ректора ГОУ ВПО «Донецкий  
*Беспалова С.В.* национальный университет» (г. Донецк)

### **Заместители председателя:**

*Бабурин С.Н.* д.ю.н., проф., Заслуженный деятель науки РФ,  
Президент Ассоциации юридических вузов  
(г. Москва)

*Метелица А.В.* д.х.н., проф., проректор по развитию естественно-  
научного и физико-математического направления  
Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону)

### **Члены программного комитета:**

*Галахова О.Ю.* начальник отдела внешнеторговой политики МИД  
ДНР (г. Донецк)

*Глухов А.З.* д.б.н., проф., член-кор. НАНУ, гл.н.с. Донецкого  
ботанического сада (г. Донецк)

*Варюхин В.Н.* д.ф.-м.н., проф., член-корреспондент НАНУ, директор  
ГУ «Донецкий физико-технический институт  
им. А.А. Галкина» (г. Донецк)

*Вербенко И.А.* к.х.н., с.н.с., и.о. директора НИИ физики Южного  
федерального университета (г. Ростов-на-Дону)

*Ермаков П.Н.* д.б.н., проф., член-корреспондент РАО, директор  
Института психологии, управления и бизнеса Южного  
федерального университета (г. Ростов-на-Дону)

*Илюхин А.А.* д.ф.-м.н., проф., профессор кафедры математики  
Таганрогского института им. А.П. Чехова Ростовского  
государственного экономического университета  
(г. Таганрог)

*Калиущенко В.Д.* д.филол.н., проф., проректор по научной и инновацион-  
ной деятельности Донецкого национального универси-  
тета (г. Донецк)

*Керимов А.Д.* д.ю.н., проф., главный редактор издания «Российский  
журнал правовых исследований» (г. Москва)

*Кисляков С.В.* д.ф.-м.н., член-корреспондент РАН, заведующий  
лабораторией математического анализа Санкт-  
Петербургского отделения Математического института  
им. В.А. Стеклова РАН, профессор кафедры  
математического анализа Санкт-Петербургского  
государственного университета (г. Санкт-Петербург)

<i>Клещев В.Н.</i>	к.психол.н., проф., профессор кафедры бокса и кикбоксинга Российского государственного университета физической культуры (г. Москва)
<i>Ковалев А.М.</i>	д.ф.-м.н., проф., академик НАНУ, директор ГУ «Институт прикладной математики и механики» (г. Донецк)
<i>Колоней В.А.</i>	к.искусств, проф., и.о. ректора Донецкой Государственной Музыкальной Академии им. С.С. Прокофьева (г. Донецк)
<i>Мармазова Т.И.</i>	д.полит.н., проф., вице-президент Фонда «Юго-Восток» (г. Симферополь)
<i>Маслий Н.Ю.</i>	начальник отдела макроэкономической стратегии МИД ДНР (г. Донецк)
<i>Минкин В.И.</i>	д.х.н., академик РАН, проф., научный руководитель Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону)
<i>Пичугин В.В.</i>	заместитель Министра МИД ДНР (г. Донецк)
<i>Половян А.В.</i>	д.э.н., доц., директор ГУ «Институт экономических исследований» (г. Донецк)
<i>Приходько С.А.</i>	к.б.н., ст.н.с., директор Донецкого ботанического сада (г. Донецк)
<i>Ризниченко Г.Ю.</i>	д.ф.-м.н., проф., зав. сектором информатики и биофизики сложных систем кафедры биофизики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова (г. Москва)
<i>Савоськин М.В.</i>	к.х.н., с.н.с., директор ГУ «Институт физико-органической химии и углехимии им. Л.М. Литвиненко» (г. Донецк)
<i>Скафа Е.И.</i>	д.пед.н., проф., проректор по научно-методической и учебной работе Донецкого национального университета (г. Донецк)
<i>Шкаликов А.А.</i>	д.ф.-м.н., проф., профессор кафедры теории функций и функционального анализа Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова (г. Москва)
<i>Aizenberg L.</i>	Professor Bar-Ilan University (Israel)

# **КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА КАК НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО И ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА ДОНБАССА**

***Беспалова С.В.***

доктор физ.-мат. наук, профессор,  
и.о. ректора

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» (г. Донецк)  
*donnu.rector@mail.ru*

Концепция развития на 2016–2020 годы Донецкого национального университета (далее соответственно – концепция, университет) направлена на восстановление, модернизацию, формирование и развитие ведущего научно-образовательного и инновационного кластера на территории Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), содействующего решению стоящих перед регионом основных задач:

- возрождение и модернизация индустриальной и социальной инфраструктуры для самодостаточного и прибыльного экономического развития региона;
- восстановление социально-экономических условий жизни населения региона и повышение их качества до лучших мировых образцов;
- интеграция экономики и населения региона в единое экономическое, научно-образовательное и культурное пространство Российской Федерации и других стран СНГ;
- обеспечение научной и кадровой поддержки инфраструктурных, научно-технологических, инновационно-инвестиционных и социально-экономических программ и проектов региона;
- создание сбалансированной системы межнационального, межкультурного и межконфессионального взаимодействия и сотрудничества в регионе.

## **Позиционирование университета в республиканском, российском и международном научно-образовательном пространстве**

Донецкий государственный университет основан в 1965 году (в 2000 году получил статус национального университета) как классический университет и обладает следующими признаками, которые, по мнению экспертной группы Евразийской ассоциации университетов, должны быть присущи таким университетам:

- ***высокий уровень подготовки специалистов;***
- ***возможность получения студентами базовых знаний в различных областях науки при оптимальном сочетании естественнонаучных и гуманитарных дисциплин;***



- преобладание в научной деятельности доли **фундаментальных исследований по широкому спектру наук**;

- способность к **формированию и распространению нравственных и культурных ценностей**.

Эти черты образования и соответствующие качества выпускников позволяют говорить об **особой роли классического университета в настоящее время – в период становления в Донбассе новой государственности**.

Интеллектуальный потенциал университета позволяет рассматривать его как **полигон для отработки разнообразных изменений в содержании и технологии образования**, особенно таких, как усиление фундаментальной подготовки, переход к созданию и реализации **междисциплинарных** знаний, активное использование в учебном процессе результатов и технологий научного поиска. В связи с переходом к **новым образовательным стандартам** университет может оказать значительную помощь в освоении их другими вузами (особенно по введению дисциплин гуманитарного и естественнонаучного циклов), выступая в роли **регионального научно-методического центра**.

Имея широкомасштабную подготовку кадров через докторантуру, аспирантуру, магистратуру, систему переподготовки и повышения квалификации, тесные связи со школами университет реализует идею **непрерывного образования в течение всей жизни**. Отличительной чертой университета является и то, что **выпускники работают во всех без исключения сферах деятельности**: экономике, науке, образовании, управлении, культуре, социальной сфере. Это дает университету возможность понимать и решать все проблемы подготовки специалистов для различных сфер деятельности, быть **лидером в реализации образовательной функции высшей школы**. Необходимо также учитывать, что именно классические университеты призваны готовить **преподавательские кадры** для системы высшего образования, особенно в области гуманитарных, естественных и точных наук.

Значительную часть выпускников университета составляют специалисты в области **гуманитарных и социально-экономических наук**. Именно эти науки отвечают в значительной степени за развитие культурной традиции народа, формируют представления о путях общественного развития, предлагают способы решения сложных социальных и экономических проблем.

В период восстановления и развития экономики ДНР потребуются, в первую очередь, работники естественных и технических наук, а также инженеры всех специальностей. В настоящее время актуальна необходимость подготовки многопрофильных специалистов, обеспечивающих проведение всесторонних общественных, социальных и экономических реформ. Потребность в высококвалифицированных кадрах будет только возрастать и расширяться спектр направлений их компетенций.



В настоящее время подготовка кадров естественного, гуманитарного и экономического профилей осуществляется на уровнях:

- **Бакалавриата** – по **51** направлению;
- **Специалитета и магистратуры** – по **58** специальностям;
- **Аспирантура** по **59** и **докторантура** по **20** специальностям.

Одной из первоочередных задач коллектива университета является восстановление контингента студентов. Общее количество студентов на 1 октября 2015 года – **8 365** (из них бюджетных – **4 635**).

Общее количество заявлений абитуриентов в 2015 году составило **12 824**, что больше чем в 2014 году. Всего в 2015 г. было зачислено **4 643** чел., в том числе: на дневную форму **2 340** студентов и на заочную – **1 801** студент.

Выпуск 2015 года составил **1 709** студентов. Дипломы с отличием получили **236** человек, что составило – **14 %** от общего количества выпускников. Рекомендации для поступления в аспирантуру получили **152** студента, что составляет **19 %**, и это на **9,3 %** больше чем в 2014 году. Эту динамику необходимо продолжать, поскольку подготовка научных кадров является сегодня наиважнейшей задачей университета.

Подтверждением международного уровня подготовки специалистов в университете является успешная Итоговая государственная аттестация, которую прошли **1 138** (70 %) наших выпускников в ведущих ВУЗах Российской Федерации.

Имея в настоящее время достаточный интеллектуальный потенциал, междисциплинарные научные подразделения и широко развернутые международные связи, университет способен сегодня выполнять и выполняет научные исследования по актуальным для региона направлениям и может предложить для восстановления Донбасса ряд результатов перспективных научных и технологических разработок, методик и технологий.

С 1 января 2016 года научные исследования ведутся в рамках **13** госбюджетных тем (из них **8** – фундаментальных, **5** – прикладных). Для их выполнения из госбюджета ДНР финансируются штатные научные сотрудники (**60** чел.) и совместители из числа преподавателей ДонНУ (**57** чел.). Исследования ведутся также на кафедрах в рамках **25** инициативных научно-исследовательских тем.

В университете по состоянию на 1 января 2016 года работают **1 767** штатных сотрудников (**79** внешних совместителей), из них: **670** научно-педагогических работников (**75** внешних совместителей). Научно-педагогические работники, имеющие ученую степень доктора и кандидата наук, составляет от общего числа научно-педагогических работников **64 %**, то есть **96** докторов наук (**21** внешних совместителей) и **335** кандидатов наук (**28** внешних совместителей).

Набор в аспирантуру в 2015 году составляет **84** человека на бюджетную форму и **5** – на контракт, что соответствует уровню 2013 года. Всего в 2015 году в университете обучалось – **196** аспирант (**6** по контракту), **1** соискатель и **3** докторанта.

Таким образом, университет сегодня – это многопрофильный научно-образовательный и инновационный комплекс, успешно адаптирующийся к современным социально-экономическим и общественно-политическим изменениям и вызовам, играющий активную интеграционную роль в республиканском, региональном и международном научно-образовательном и инновационном пространстве.

### **Миссия, стратегическая цель и задачи развития университета**

Экономика ДНР в настоящее время нуждается в восстановлении и модернизации традиционных отраслей и предприятий, а также в определении новых траекторий технологического развития региона, которые могут быть реализованы в условиях ограниченных ресурсов и связей, что позволит перейти региону по ряду направлений к шестому технологическому укладу.

Этим процессам способствует принятие законов «Об образовании» и «О республиканских программах», разработка проектов законов «О науке и государственной научно-технической политике» и «Об интеллектуальной собственности» и ряда проектов программ развития экономики региона (Программа научно-технической поддержки и развития угольной отрасли, программы развития сельского хозяйства и другие), а также разрабатываемая Программа социально-экономического развития ДНР. Свой вклад в развитие Донбасса внесет реализация данной концепции развития университета.

**Миссия университета** – это подготовка высококвалифицированных кадров с высокими патриотическими, нравственными и культурными качествами, генерация и распространение знаний, выполнение фундаментальных и прикладных исследований; использование результатов исследований и технологических разработок для потребностей региона, консолидация интеллектуальных и материальных ресурсов для решения задач восстановления, модернизации и устойчивого развития региона.

**Стратегическая цель** – конвергенция образовательной, научной и инновационной деятельности университета и создаваемого вокруг него регионального кластера из заинтересованных предприятий, организаций и учреждений для достижения синергетического эффекта в развитии Донбасса посредством интеграции образования, науки и предпринимательства, т.е. осуществления перехода к модели развития «Университет 3.0».

Достижение указанной цели будет осуществляться путем реализации стратегического партнерства университета с республиканскими и местными органами власти, с представителями образовательного, научного и предпринимательского сообществ для решения следующих **основных задач развития университета** с перечнем необходимых мероприятий по их выполнению:

**1. Модернизация образовательной деятельности университета на базе республиканских образовательных стандартов высшего образования с учетом перспективной потребности Донбасса и других регионов мира в высококвалифицированных специалистах:**

- разработка новых и обновление действующих образовательных программ для востребованных направлений подготовки бакалавров, специалистов и магистров;

- расширение состава профилей по осуществляемым направлениям подготовки студентов с учетом мировых тенденций развития науки и технологий и потребностей работодателей;

- повышение качества подготовки бакалавров, специалистов и магистров путем координации и содействия в зачислении студентов университета в экстерны российских вузов для прохождения государственной итоговой аттестации, защите выпускных работ и получения дипломов Российской Федерации;

- согласование с российскими университетами образовательных программ двойных дипломов для подготовки магистров в том числе через системы дистанционного образования, структуры сетевых университетов и т.п.;

- открытие новых специальностей в аспирантуре и докторантуре университета, а также диссертационных советов по актуальным для региона научным направлениям;

- согласование с российскими университетами и научными организациями планов и программ совместной подготовки аспирантов, докторантов и соискателей из числа сотрудников университета с последующей защитой диссертаций в диссертационных советах Российской Федерации и других стран СНГ;

- выполнение форсайт-исследований потребностей работодателей региона для определения новых и оценки действующих направлений и профилей подготовки студентов;

- участие в разработке и согласовании новых республиканских и международных образовательных стандартов высшего образования;

- разработка и реализация программы обмена опытом образовательной и научной деятельности с университетами и научными организациями Российской Федерации и других стран СНГ и мира.

## ***2. Обеспечение привлекательности и мотивированности обучения в университете для абитуриентов, а также взаимовыгодности сотрудничества с университетом для работодателей:***

- составление, согласование и реализация ежегодных планов работы со школьниками и абитуриентами (заключение договоров со школами; руководство научных кружков в школах и в университете; координация деятельности Малой академии наук; развитие лица при университете; проведение дней открытых дверей и т.п.);

- развитие центра довузовской подготовки, в том числе организация бесплатных кратковременных курсов подготовки к вступительным экзаменам и собеседованию для абитуриентов;

- исследование показателей и критериев привлекательности и мотивированности обучения в университете и разработка способов их повышения;

- составление, согласование и реализация ежегодных планов работы с работодателями (заключение договоров с предприятиями, организациями и учреждениями; организация ярмарок вакансий; создание системы целевой подготовки магистров, аспирантов и докторантов и т.п.);

- исследование показателей и критериев взаимовыгодного сотрудничества университета и работодателей и разработка рекомендаций по организации взаимодействия с потенциальными заказчиками и потребителями образовательных услуг университета.

### ***3. Расширение спектра образовательных, научных и инновационных услуг, предоставляемых университетом:***

- подготовка и осуществление междисциплинарных образовательных программ обучения бакалавров, специалистов и магистров;

- разработка и реализация научно-образовательных и технологическо-производственных междисциплинарных программ подготовки аспирантов, докторантов и соискателей;

- составление и внедрение образовательных программ переподготовки и повышения квалификации кадров с высшим образованием;

- организация рабочих групп по научному консультированию и проведению научно-технических, социально-экономических и гуманитарно-правовых экспертиз;

- создание временных творческих коллективов для решения актуальных задач развития университета и региона;

- формирование инициативных межфакультетских команд и межуниверситетских (с участием научных институтов и предприятий) консорциумов для разработки и выполнения перспективных республиканских и международных проектов.

### ***4. Активное внедрение в учебный процесс инновационных образовательных технологий, повышающих качество подготовки выпускников, производительность труда преподавателей и эффективность организации учебной деятельности в университете:***

- разработка и реализация программы внедрения в образовательный процесс дистанционных методов обучения и обеспечения этого процесса средствами мультимедиа;

- организация и проведение курсов обучения преподавателей университета активному использованию на учебных занятиях технических средств мультимедиа;

- подготовка и выполнение проектов по организации факультативных виртуальных занятий как для студентов университета, так и для любых желающих: вебинаров, телеконференций, онлайн лекций и т.п.;

- разработка интерактивных (удаленных) лабораторных работ по естественным, экономическим и гуманитарным дисциплинам и участие в существующих веб-системах удаленных экспериментах в режиме реального времени;

- развитие методик активного обучения (деловых игр, мозговых штурмов, проектно-командного подхода и т.п.).

***5. Обновление кадрового потенциала университета за счет создания условий для профессионального роста научно-педагогических работников университета и привлечения талантливых педагогов и ученых из ведущих республиканских, российских и мировых университетов, исследовательских институтов, центров и лабораторий:***

- разработка стимулирующих механизмов для создания условий профессионального роста сотрудников университета (разработка и принятие Положения о стимулировании сотрудников университета за научные и педагогические достижения);

- разработка стимулирующих механизмов для привлечения сторонних сотрудников на временной основе (разработка и принятие Положения о временной работе в университете по совместительству и по гражданско-правовым договорам);

- разработка нормативно-правовых положений для привлечения иностранных граждан к сотрудничеству с университетом (разработка и принятие Положения о сотрудничестве университета с иностранными гражданами).

***6. Создание благоприятных условий для максимально полной реализации личностного и профессионального потенциала сотрудников университета и обучающихся в университете:***

- создание нормативной комиссии по редактированию и разработки нормативно-правовых документов университета;

- разработка новой редакции Устава Донецкого национального университета;

- разработка Программы развития Донецкого национального университета на 2016–2020 годы;

- разработка новой редакции Коллективного договора;

- разработка новой редакции Правил внутреннего трудового распорядка;

- введение в действие на факультетах, кафедрах и других структурных подразделениях системы личного планирования и отчетности: ежемесячных индивидуальных планов работы сотрудников университета;

- организация ежегодных рейтингов по категориям сотрудников с соответствующим поощрением победителей;

- внедрение в образовательный и исследовательский процесс обучения студентов проектно-командный метод взаимодействия между обучающимися и наставниками, а также проведение периодических соревнований между командами по защите результатов проектов;

- привлечение и содействие участию студентов и сотрудников университета в университетских, республиканских и международных мероприятиях, соревнованиях, фестивалях и т.п.;

- развитие организационные и технические возможности улучшения здоровья и совершенствования физического потенциала студентов и сотрудников

университета путем активного занятия спортом и участия в спортивных соревнованиях различного уровня.

***7. Формирование научно-исследовательского, технологического и инновационного кластера вокруг университета, обеспечивающего международный уровень образования, исследований и разработок по решению актуальных проблем развития региона:***

- интеграция с академическими и отраслевыми научно-исследовательскими институтами путем создания совместных кафедр в институтах и совместных научных лабораторий в университете;

- активизация работы по регистрации научных журналов и сборников научных трудов университета в Министерстве информации ДНР, а также по включению зарегистрированных периодических изданий университета в перечень рецензируемых научных изданий ВАК ДНР и РИНЦ;

- подготовка и публикация результатов научных исследований в университетских журналах и сборниках, а также в иностранных изданиях, входящих в число реферируемых изданий (РИНЦ, Scopus, Web of Science);

- расширение взаимодействия с предприятиями, организациями и учреждениями региона посредством заключения договоров о сотрудничестве и контрактов на НИР;

- закрепление партнерства с республиканскими и местными органами власти путем заключения договоров о партнерстве и контрактов на НИР;

- возобновление и развитие сотрудничества с зарубежными научными, образовательными и предпринимательскими организациями, а также благотворительными и венчурными фондами, через заключение соглашений о сотрудничестве с организациями и фондами Российской Федерации, других стран СНГ и мира.

***8. Развитие инфраструктуры регионального кластера университета и формирование продуктивной образовательной, научно-исследовательской и инновационной системы университета с учетом интересов стратегических партнеров из других предприятий, организаций и учреждений:***

- подготовка, согласование и заключение меморандума о создании кластера между университетом, научными учреждениями, предприятиями и организациями;

- создание научного парка университета и сети малых инновационных предприятий;

- создание центра трансфера технологий и инноваций и установление деловые контакты с аналогичными центрами в Российской Федерации и других странах СНГ;

- создание центра коллективного пользования научным оборудованием и установление деловые контакты с подобными центрами в Российской Федерации и других странах СНГ;

- создание студенческого конструкторского бюро;

- создание студенческого инновационного бизнес-инкубатора.

**9. Повышение эффективности управления университетом и формирование результативной организационной структуры:**

- создание Попечительского совета университета;
- создание Наблюдательного совета университета;
- формирование на базе факультетов научно-образовательных центров (НОЦ) естественных, гуманитарных и экономико-юридических наук (разработать новую редакцию Положения о НОЦ естественных наук в 2016 г., Положение о НОЦ гуманитарных наук – 2017 г., Положение о НОЦ экономико-юридических наук – 2018 г.);
- внедрение компьютерно-информационной системы менеджмента университета (кадры, бюджет, научно-образовательный процесс и т.п.);
- организация и проведение внутриуниверситетских курсов повышения квалификации для руководящих работников по вопросам управления персоналом, проектного менеджмента, управления качеством и т.п. (разработать программу 24-х часовых курсов в 2016 году, состав слушателей: деканы и зам. деканы (2016), зав. кафедрами (2017), профессора (2018), доценты (2019), др. сотрудники (2020));
- развитие системы студенческого самоуправления и самоконтроля для привлечения студентов к управлению университетом;
- содействие в учреждении Ассоциации выпускников университета.

**10. Поддержка и развитие финансово-экономической автономности и устойчивости университета:**

- формирование прозрачной и открытой системы распределения бюджетных средств общего фонда, контроля их расходов и отчетности (разработать Положение о системе, принципах и правилах распределения бюджетных средств);
- организация системы учета доходов и расходов внебюджетных средств специального фонда, которые поступают за оказание образовательных услуг и выполнение хозяйственных договоров и контрактов (разработать Положение о системе, принципах и правилах распределения внебюджетных средств);
- привлечение спонсорской помощи и благотворительных взносов на реализацию проектов развития университета (разработать Положение о системе, принципах и правилах привлечения и распределения благотворительных средств);
- разработка и реализация Программы развития материально-технической базы университета (строительства и ремонта помещений, закупки и эксплуатации компьютерной и офисной техники, приобретения и установки научного оборудования и т.п.).

**11. Осуществление систематического мониторинга показателей деятельности университета и оперативной корректировки принятых решений в связи с объективными изменениями внешней и внутренней среды функционирования университета:**



- создание системы оперативной отчетности образовательных и научных подразделений университета через локальную сеть университета;
- организация системы ежеквартального мониторинга показателей деятельности образовательных и научных подразделений университета (показатели кадрового состава, результаты образовательной и научной деятельности, финансовые данные и т.п.);
- формирование квартальных, полугодовых и годовых отчетов университета с применением средств инфографики (таблицы, графики, диаграммы и т.п.);
- представление годовых отчетов университета широкой публике и размещение их на официальном веб-сайте университета в сети Интернет с открытым доступом;
- построение системы самообследования деятельности университета (разработать Положение о самообследовании деятельности университета с указанием критериев, показателей, результатов и т.п.);
- создание системы менеджмента качества университета и подготовка документации для проверки и признания соответствия требованиям стандарта ISO 9001:2008 в отношении проектирования, разработки и осуществления образовательной деятельности в области среднего, дополнительного профессионального и высшего образования в соответствии с областью лицензирования и государственной аккредитацией, а также научно-исследовательской и инновационной деятельности.

## ***12. Творческое развитие и приумножение лучших культурных и этнических традиций и ценностей многонационального населения Донбасса:***

- разработка и реализация Комплексной междисциплинарной программы возрождения и развития русских гуманитарных традиций в научной, образовательной и воспитательной деятельности университета;
- выполнение Междисциплинарного проекта «Культура народов Донбасса»;
- разработка и реализация Проекта молодежной политики университета и Концепции патриотического воспитания молодежи университета;
- создание центра современного искусства в университете;
- создание и развитие Регионального отделения Международной славянской академии наук, образования, искусств и культуры на базе университета;
- создание и развитие Донецкого культурно-просветительского центра «Русский край» в университете при поддержке Фонда «Русский мир»;
- организация международных конференций, семинаров, круглых столов с участием представителей академических, образовательных и творческих сообществ Российской Федерации и других стран СНГ и мира;
- разработка системы поддержки участия сотрудников университета и студентов, аспирантов и докторантов в научных, образовательных и культурных

мероприятиях, которые проводятся в Российской Федерации и других странах СНГ и мира.

### **Ожидаемые результаты реализации концепции**

Развитие университета будет являться цивилизационным ответом на актуальные социально-экономические и общественно-политические вызовы, возникшие перед ДНР, требующие консолидации интеллектуальных и материальных ресурсов для решения задач сбалансированного развития ДНР. От реализации данной концепции развития университета ожидаются следующие результаты в основных сферах деятельности университета.

#### ***Ожидаемые результаты образовательной деятельности:***

- модернизация образовательной деятельности университета создаст предпосылки для качественного изменения содержания и направленности естественнонаучного, гуманитарного, экономического, юридического и педагогического образования, активного вовлечения молодых специалистов в реализацию результатов фундаментальных и прикладных исследований, инновационных разработок, что позволит решить ряд актуальных проблем для Донбасса.

- концентрация внимания на подготовке современных и эффективных управленцев-менеджеров как для системы государственной службы, так и для различных предприятий и предпринимательских структур, позволит оперативно провести инфраструктурные и социально-экономические реформы в регионе с учетом первоочередных потребностей населения;

- формирование активной гражданской позиции у обучающихся в университете, ориентированной на принципы исторической общности, патриотизма, обеспечения прав и свобод граждан, их интересов в условиях исторически сложившегося многообразия культур, взаимообогащения и межнационального согласия, обеспечит условия для сбалансированного развития Донбасса.

#### ***Ожидаемые результаты научной деятельности:***

- на базе результатов научных исследований и технологических разработок университета будет осуществляться технологическая модернизация (в том числе, импортозамещение) промышленного, энергетического и агропромышленного секторов региона, а также ассортиментное обновление в сфере предоставления услуг, что обеспечит экологически чистое и ресурсосберегающее социально-экономическое развитие Донбасса;

- разработанные в университете методы мониторинга состояния окружающей среды, способы предотвращения и ликвидации ее загрязнений, методики и технологии переработки и утилизации промышленных и бытовых отходов будет иметь ключевое значение для восстановления эко- и техносфер Донбасса;

- комплексные исследования университета в области информационно-телекоммуникационных, био-, нано- и бионанотехнологий позволят сформировать современный технологический кластер и обеспечить рост

новых секторов экономики, что необходимо для развития в ДНР эффективной индустрии, способной конкурировать с передовыми зарубежными производителями товаров и услуг;

- новые парадигмы и подходы, которые будут разработаны в университете, к решению экономических и правовых проблем внутреннего и внешнего взаимодействия общества, государства и мирового сообщества позволят преодолеть экономическую и политическую изоляцию ДНР, а также обеспечат устойчивый рост экономики и социальных стандартов качества жизни населения;

- достигнутые результаты гуманитарных исследований университета обеспечат сохранение и популяризацию истории и культуры всех народов Донбасса, в том числе развитие международных, межнациональных и интернациональных связей на принципах дружественных, добрососедских и толерантных взаимоотношений.

***Ожидаемые результаты инновационной деятельности:***

- формирование инновационной инфраструктуры университета позволит сотрудникам и студентам стать ближе к проблемам реального сектора экономики и к насущным социальным потребностям населения;

- созданный региональный научно-образовательный и инновационный кластер обеспечит открытый доступ к достижениям университета для предприятий, учреждений и организаций Донбасса;

- университет станет центром превосходства в региональной инновационной системе и войдет в международные инновационные сети.

**Секция «Финансово-кредитные механизмы формирования  
потенциала устойчивого функционирования  
национальной экономики»**

УДК 336.711

**ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

***Аборчи А.В.***

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк  
*aborchie@mail.ru*

Теория и практика свидетельствуют [1, 2], что для того, чтобы банковская система эффективно выполняла свои функции, в ней должны присутствовать несколько иерархически и структурно упорядоченных банка, нацеленных на выполнение разных задач. Это характерно не только для устоявшихся стран, но и для частично признанных государственных образований таких как, например, Приднестровская Молдавская Республика, Абхазия, Республика Косово и другие. Во всех них банковские системы организованы по двухуровневому принципу и центральный банк, в первую очередь, нацелен на выполнение регуляторных функций, а не расчётно-кассовых.

В соответствии с положением о ЦРБ банк исполняет функции расчётно-кассового центра ДНР и осуществляет деятельность по оказанию банковских, финансовых и иных услуг [3]. Задачами данного центра являются реализация основных направлений государственной денежно-кредитной политики, обеспечение работы платёжной системы, регулирование денежного рынка и рынка капитала, упорядочивание наличных и безналичных расчётов, а также предоставление банковских и финансовых услуг на территории ДНР (Раздел II). При этом получение прибыли не является целью деятельности ЦРБ, что уже вступает в некое противоречие, так как банковские услуги изначально основаны на коммерческой компоненте процесса перемещения капитала. Функции ЦРБ ДНР (Раздел III) также направлены на реализацию конкретных шагов государственной монетарной политики, в частности относительно проведения банковских операций, обороте наличных средств, ведения расчётно-кассового обслуживания, хранения и обращения драгоценных металлов и иных функций.

Как видно ЦРБ ДНР имеет ряд признаков именно центрального банка, который во всех странах является основным инструментом реализации государственной денежно-кредитной политики. Он же выполняет и функции

по обслуживанию экономических агентов и населения, в связи с чём именуется Расчётно-кассовым центром. Такое сочетание функций нецелесообразно, так как это приводит к существенному снижению эффективности ЦРБ в качестве макроэкономического регулятора, в то время как выполнение классических банковских операций может быть поручено другим субъектам банковской системы.

В большинстве стран мира основной функцией центрального банка является обеспечение стабильности национальной валюты, которая, в свою очередь является фундаментом любого независимого и самодостаточного государства. Отсутствие национальной валюты, фактически, нивелирует значимость центрального банка как инструмента реализации государственной денежно-кредитной политики. Вопрос о создании собственной денежной единицы ДНР, естественно, требует отдельного рассмотрения, поэтому здесь лишь укажем на то, что его скорейшее решение является важнейшим шагом на пути обеспечения жизнеспособности и процветания Республики.

Специализированные и коммерческие банки – второй уровень банковской системы. Предоставление качественных банковских услуг в современном мире возможно только при условии наличия в банковской системе целого ряда обособленных субъектов. Как правило, одни из них занимаются удовлетворением спроса на банковские услуги среди населения, другие специализируются на обслуживании предприятий, третьи сконцентрированы на выполнении специфических операций на рынках капитала, четвёртые концентрируются на внешнеэкономической деятельности и т.д. В неоклассической экономической теории считается доказанным тот факт, что качественное выполнение этих функций возможно в условиях конкурентной среды, а потому субъектов банковской системы должно быть несколько.

Понятно, что создание собственных банков в ДНР и приход сюда иностранного капитала – дело долгосрочной перспективы. Однако уже сегодня существует острая потребность в удовлетворении потребностей населения и предприятий в банковских услугах, что должно быть реализовано как можно быстрее. В связи с этим считаем, что на данном этапе в структуре банковской системы ДНР должно быть создано несколько специализированных банков, сконцентрированных на решении наиболее актуальных проблем Донбасса. Таковыми могут быть: сберегательный банк; промышленный и строительный банк; сельскохозяйственный банк; банк восстановления и развития Донбасса; банк внешнеэкономической деятельности.

Исходя из вышесказанного считаем, что ЦРБ ДНР в ближайшей перспективе должен быть преобразован в верхний уровень банковской системы государства. Он должен занять прочную нишу главного макроэкономического денежно-кредитного регулятора, в то время как выполнение расчётно-кассовых операций должно быть поручено другим субъектам банковской системы, находящимся на нижнем уровне подчинения по отношению к ЦРБ ДНР. Необходимо стремиться к созданию эффективной и скоординированной

двухуровневой банковской системы, в которой будут присутствовать разные банки, деятельность которых будет регулироваться ЦРБ.

Первоочередными мерами, которые должны быть предприняты для создания эффективной банковской системы, являются:

1. Разработка и принятие закона о ЦРБ ДНР с учётом расширения его регуляторных функций и передачи функции банковского обслуживания клиентов другим банкам.

2. Разработка и принятие закона о банковской системе ДНР с указанием состава, места в экономике и роли специализированных государственных и коммерческих банков.

3. Определение механизма и сроков создания собственной денежной системы, необходимой для обеспечения стабильности экономики и долгосрочного развития.

4. Формирование благоприятного климата для образования республиканских коммерческих банков и прихода в республику иностранного капитала.

1. Смит В. Происхождение центральных банков / В. Смит. – М.: БАКОМ, 1996. – 122 с.
2. Freixas X. Microeconomics of banking. Second Edition / X. Freixas, J.C. Rochet. – Massachusetts: MIT Press, 1997. – 389 с.
3. Положение о Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] / утв. Постановлением Президиума Совета Министров Донецкой Народной Республики от 06.05.2015 г. № 8-2. URL: [http://minfindnr.ru/wp-content/uploads/2015/05/pos\\_8-2\\_ot\\_06-05-2015.pdf.pdf](http://minfindnr.ru/wp-content/uploads/2015/05/pos_8-2_ot_06-05-2015.pdf.pdf)

УДК 330.341.12

## **МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

***Алексеевко Н.В.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*ussr-1972@mail.ru*

Мировая экономика XXI века характеризуется кардинальными изменениями в определении направлений экономического прогресса. Сегодня основные акценты перемещаются на ускорение инновационного развития, переход к экономике, основанной на знаниях. Конкурентные преимущества стран все меньше определяются богатством природных ресурсов или дешевизной рабочей силы, и все больше техническими инновациями и конкурентным применением знаний. Ведущие страны мира уже давно осознали эту закономерность и стали на инновационный путь развития, тем самым обеспечив себе мощный экономический рост и мировое признание.

На сегодняшний день каждая компания, которая является производителем мирового уровня, признает, что ее стабильное развитие, эффективность

инновационной деятельности, и как следствие способность успешно конкурировать на рынке существенно зависит от того, насколько правильно разработана ее инновационная стратегия и насколько она соответствует миссии обслуживания потребителей. Все больше предприятий признает необходимость стратегического планирования и активно внедряет его, ведь в современных условиях предприятие живет не только настоящим, но и должно предвидеть, планировать возможные изменения условий своего функционирования в будущем, с целью своевременного реагирования на них. Удачный выбор инновационной стратегии является залогом успеха инновационной деятельности предприятия, имеет прямое влияние на его конкурентоспособность.

Инновационные возможности предприятия определяются на основе его инновационного потенциала, от которого во многом зависит выбор инновационной стратегии. Под инновационным потенциалом предприятия следует понимать совокупность ресурсов и условий деятельности, формирующих его готовность и способность к инновационному развитию. Так высокий инновационный потенциал свидетельствует о способности предприятия вести инновационный поиск и осуществлять организационные изменения в процессе любой инновационной стратегии. Низкий же инновационный потенциал не обеспечивает такой возможности и ограничивает выбор инновационных стратегий. Поэтому оценка инновационного потенциала является важной составляющей формирования стратегии инновационной деятельности организации [1].

Выбор инновационной стратегии зависит от следующих факторов:

- 1) Научно-технического уровня производства;
- 2) Рыночной стратегии организации;
- 3) Темпов обновления продукции;
- 4) Технического уровня производимой продукции;
- 5) Уровня квалификации персонала;
- 6) Размера и эффективности использования капитала;
- 7) Финансово-экономического состояния организации [2].

Разработка инновационной стратегии основывается на теории жизненного цикла продукта, рыночных позициях предприятия и его научно-технической политике.

Так при благоприятных условиях и сильном инновационном потенциале, предприятие может выбрать наступательную стратегию лидера, быть агрессивным в своем желании занять большую долю рынка, постоянно совершенствуя технологию, путем покупки лицензий в венчурных фирмах, используя научные разработки других фирм, и различные инструменты маркетинга.

При неблагоприятных внешних условиях, но сильном инновационном потенциале, предприятие также может использовать различные инновационные стратегии. Оно может войти в другой бизнес (диверсификация) или создать совместное предприятие в другой области с партнерами, которые имеют определенные наработки в этом направлении, или объединиться со своими поставщиками путем вертикальной интеграции [3].



При благоприятных условиях и слабом инновационном потенциале, предприятие может улучшить свои рыночные позиции, путем привлечения инвестиций для наращивания объемов производства уже воспринятых рынком нововведений или путем слияния с другими фирмами для образования стабильной сети по производству нового товара совместными усилиями. Также здесь целесообразно использование франчайзинг, а также приобретение лицензии на изготовление продукции, имеющей широкий спрос.

При неблагоприятных внешних условий и слабом инновационном потенциале, рекомендуется ликвидация неперспективного бизнеса, ведь такое предприятие не способно осуществлять инновационную деятельность [16, с.112].

Инновационная стратегия является отправным пунктом теоретических и эмпирических исследований. Организации могут отличаться тем, насколько их руководители, принимающие ключевые решения, связали себя со стратегией использования нововведений. Если высшее руководство поддерживает попытки реализовать нововведение, вероятность того, что новшество будет принято к внедрению в организации, возрастает. По мере вовлечения в процесс принятия решений высшего руководства значение стратегических и финансовых целей возрастает.

С выбором стратегии связана разработка планов проведения исследований и разработок и других форм инновационной деятельности.

Процесс обоснования и разработки инновационной стратегии предприятия напрямую связан с управлением изменениями и его предпринимательским поведением. В этой связи в последние годы большинство фирм стали активно внедрять инновационную модель предпринимательства, которая предусматривает поиск новых путей развития предприятия. Это дает основание утверждать концепцию управления ростом, или инновациями, включающую формирование направлений экономического прорыва, разработку механизмов управления риском и отношениями с потребителями, создание сети обмена технологиями и ноу-хау. В данной модели управления активную роль играют инновационный настрой управленческих работников всех уровней, нейтрализация сопротивления изменениям, стимулирование различного рода инициатив, эффективная организационная структура и т. п.

Стратегия развития предприятия в инновационной модели предпринимательства основана на постоянном поиске, стремлении к расширению рынка товаров. Такую стратегию принято называть агрессивной рыночной стратегией. Она предусматривает создание и постоянное поддержание выгодного технологического опережения.

В этой модели упор должен делаться на подбор высококвалифицированного персонала, создание передовой базы производства и опережающее конкурентов использование результатов науки в обновлении технологии производства товаров. От этого зависят и выбор стратегии предпринимательства, и экономическая безопасность предприятия в целом. Данный подход крайне необходим и жизненно важен для предприятий.

Важным аспектом инновационной стратегии предприятия должно являться обоснование необходимости принятия новых технологических решений. В современных условиях на первый план выдвигаются три задачи.

Во-первых, резко усложнился процесс выбора производственной технологии в условиях ее динамичного развития.

Во-вторых, каждое предприятие все чаще становится перед дилеммой - закупать ли технологию на рынке или осуществлять собственные технологические разработки.

В-третьих, поскольку сами технологии становятся источником дохода, постольку предприятие должно решать вопрос, продвигать ли свои разработки на рынок или использовать их самим.

Триединство решений требует соответствующей адаптации сложившихся организационных структур предприятия, которые традиционно ориентированы на рассмотрение данных задач изолированно, вне связи друг с другом.

Таким образом, можно сказать, что инновационная стратегия предприятия тесным образом связана с производственной стратегией, или стратегией производства предприятия, обеспечивающей выпуск продукции на основе использования новых технологических и технических решений.

1. Микитюк П.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие / П.П.Микитюк. – К.: Центр учебной литературы, 2012. – 400 с.
2. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л.С.Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2011.
3. Дудар Т.Г. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Т.Г.Дудар, В.В.Мельниченко. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 256 с.

УДК 338.1

## **ПРИЧИНЫ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА**

***Бастречева А.В., Белгородцева М.А.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли»  
им. Михаила Туган-Барановского», г. Донецк  
*anna\_piryu@mail.ru*

Постановка проблемы. Одним из важнейших направлений, способствующих развитию малого предпринимательства, является совершенствование финансового механизма, целью которого является создание благоприятных финансово-экономических условий для устойчивого развития хозяйствующих субъектов малого бизнеса (МБ).

В условиях обособленности финансовой сферы и выполнения ими своих фундаментальных функций по сектору малого бизнеса, на первый план

выходит поиск действенных инструментов финансового рынка для финансирования ими малых предприятий (МП), так как традиционные механизмы в современных условиях экономической нестабильности не срабатывают. Отсутствие развитой системы поддержки малого бизнеса на всех уровнях, недостаточность собственных финансовых ресурсов и чрезмерное усложнение порядка получения кредитов обосновывают поиск альтернативных источников финансирования предприятий малого бизнеса, что вызывает необходимость их обращения к инструментам финансового рынка [3, с. 37-49].

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в изучение проблем развития малого бизнеса сделали такие отечественные и зарубежные ученые, как Р.Рудик, А.Гринюк, С.Воронов, С.Румянцева, Б.Варналий, В.Кредисов, М.Хурса, Г.Цегелик, В.Грушко, М.Демьяненко и др. Такие ученые, как А.Благодарный, А.Карпова в своих работах уделяют внимание анализу отдельных показателей деятельности малых предприятий. Проблемы и перспективы деятельности малого предпринимательства находятся в поле зрения таких украинских ученых, как В.Збарский, Т.Греджева, И.Максименко, А.Чухно, Т.Меркулова. Однако, несмотря на большое количество проведенных исследований, есть вопросы, которые изучены недостаточно.

Целью исследования является определение причины неэффективности инструментов финансового рынка при финансировании предприятий МБ и предложение альтернативных вариантов решения этой проблемы.

Изложение основного материала исследования. Отечественная практика финансирования малого бизнеса предусматривает следующие направления (табл.).

Таблица

Направления финансирования малого предпринимательства

Инструмент финансирования	Причины неэффективности
1	2
1. Самофинансирование	Недостаточность прибыли и амортизационного фонда
2. Финансово-кредитные услуги (кредитование (кредиты банков, займы кредитных союзов, ломбардов, инвестиционное кредитование), лизинг, факторинг, форфейтинг, венчурное финансирование).	Сокращение программ банковского кредитования, увеличения стоимости финансовых услуг из-за девальвации национальной денежной единицы, высокие риски невозврата кредитов и отсутствие залога; жесткие условия получения и высокая стоимость кредитов.
3. Фондовый рынок (эмиссия долговых инструментов - векселей, привлечения стратегических инвесторов	Недостаточная осведомленность владельцев малых предприятий в правилах их применения. Использование векселей в расчете не является распространенным среди отечественных предпринимателей.
4. Государственное финансирование (государственная поддержка и гранты)	Ограниченность ресурсов государственного бюджета, сложная процедура получения бюджетных средств, высокая конкуренция для получения грантов.

1	2
5. Ресурсы международных фондов и организаций (USAID, Фонд «Украина - Хабитат», Фонд «Возрождение», Фонд гражданских исследований и развития США, CASE Украина, Польско-украинский фонд сотрудничества ПАУСИ).	Низкая общественная активность, которая необходима для получения финансирования из международных источников, отсутствие гарантий целевого использования средств со стороны местных органов власти, отсутствие информации у владельцев МБ о возможности привлечения финансовых ресурсов международных организаций, недостаточная экономическая и юридическая грамотность руководства.
6. Ресурсы частных лиц (спонсорские средства, благотворительные взносы, краудфандинг, краудинвестинг).	Отсутствие выгоды от финансовых доноров; недоверие к малым предприятиям со стороны меценатов (спонсоров) и риск нецелевого использования предоставленных средств [1]

Таким образом, недостаточность государственных источников финансирования приводят к поиску альтернативных инструментов финансирования малых предприятий [2, с. 143–147].

Выводы исследования. Таким образом, в настоящее время наблюдается этап бурного развития рынка финансовых услуг для малого бизнеса, а значит, говорить об устойчивой модели взаимодействия малого бизнеса и финансовых институтов пока рано. Процесс формирования рынка продлится не менее трех-пяти лет, в течение которых в финансовых институтах будут появляться новые возможности развивать этот сегмент и конкурировать за лидерство на рынке финансовых услуг для малых предприятий. Основными факторами, которые определяют позиции того или иного финансового института является готовность работать с малым бизнесом на определенном этапе его развития, понимание региональной и отраслевой специфики малых предприятий и разработка адекватной системы оценки рисков, наличие достаточной сети для обслуживания и привлечения клиентов из числа малых предприятий.

1. Абрамова А.С. Состояние финансово-кредитной поддержки малого и среднего бизнеса коммерческими банками в Украине / А.С.Абрамова // Научные записки Национального университета. – 2012. – С.102-106.
2. Меркулова Т.К. «Острожская академия». Серия «Экономика» / Т.К.Меркулова. – 2013. – Вып. 24. – С.143-147.
3. Биломистний А.Н. Статистический анализ источников финансирования механизма кредитования малого бизнеса / А.Н.Биломистний // Экономические науки. Серия «Учет и финансы». – 2012. – Вып. 9 (4). – С. 37-49.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

***Ващенко Л.А., Демченко В.М.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли  
им. Михаила Туган-Барановского», г. Донецк  
*willian95@bk.ru*

Прогнозирование в общем понимании – это процесс построения предположительного состояния объекта в будущем. В нашем случае объектом выступает финансовое состояние зарубежных предприятий.

Мощным толчком для развития процесса прогнозирования финансового состояния за рубежом стала Великая Депрессия в США в первой половине 20 века, т.к. государство столкнулось с проблемой выхода из кризиса и, соответственно, планирования дальнейшего развития своей экономики. Вслед за Америкой с этой проблемой столкнулся и весь мир.

Существует несколько методов прогнозирования, которые применяются в ведущих странах мира, таких как: США, Япония, Германия, Франция.

Соединенные Штаты Америки являются одними из первых, кто поставил во главу регулирования экономики экономическое планирование, т.к. оно наилучшим образом помогает принимать нужные управленческие решения. Прогнозирование осуществляется на уровне мировой экономики, отдельных стран и их групп, на уровне экономики США в целом, штатов, округов штатов и так далее. Большинство экономических прогнозов в Америке разрабатывается с помощью пяти методов:

- 1) метод экспертных оценок – то есть сбор и обработки мнений независимых экспертов;
- 2) метод экономических индикаторов – прогнозирование путем исследования определенных факторов-индикаторов;
- 3) модель динамических рядов – планирование финансового состояния не в статическом, а в динамическом виде, т.е. по периодам времени;
- 4) эконометрическое моделирование – объединение статистического и математического методов прогнозирования;
- 5) модель «затраты-выпуск» – основной метод планирования, который предусматривает анализ экономических связей между разными секторами экономики как на глобальном, так и на национальном уровне [2].

Для США характерно стратегическое планирование, выбор приоритетных направлений развития, ведущую роль в которых играет государство. Разработчики стратегического плана акцентируют внимание на внешних факторах, воздействующих на фирму. Особую роль отводят, прежде всего, технологическим, конкурентным, экономическим, рыночным факторам. То есть анализируются:

- изменение условий технологического обновления;
- действия конкурентов на рынке, их способности;
- курс доллара, процент инфляции, безработицы, а также налоговые ставки;

– изменчивость рыночной среды в целом и конкретно ее элементов.

Что касается Японии, то японским фирмам свойственна плановость, то есть централизованная подготовка плана «сверху-вниз».

Основной особенностью прогнозирования в Японии является использование социально-экономических планов и технологических программ в виде инструмента правительственного регулирования экономики. Основным сроком планирования принято пять лет. В процессе разработки планов используются статистические данные об изменении в сфере конкурентоспособности продукции, спроса и предложения. Эта информация анализируется в предприятиях каждой отрасли и в Министерстве внешней торговли и промышленности (МВТП) созданного для анализа статистических данных в масштабах всей страны. И, соответственно, опираясь на рекомендации государства, японские корпорации вырабатывают свои планы на микроуровне [1].

Такая структура прогнозирования обеспечивает сравнительно высокий темп роста экономики, начиная с 1950-х годов. Также для японского государства свойственны такие рычаги экономики как:

- льготное кредитование;
- льготное налогообложение;
- государственный заказ;
- государственное субсидирование японских компаний;
- поддержка рискованных новаторских проектов.

В странах-участницах ЕС Германии и Франции, развиваются 3 ведущих метода прогнозирования финансового состояния:

- 1) метод краткосрочного экономического анализа, который предполагает изучение внутригодичных показателей и уверенности руководителей. Оценка данного метода является «качественной», т.к. не подкрепляется бухгалтерским балансом и экономической моделью;
- 2) метод «национальных счетов» – ведение ежегодных счетов, которые после используются для составления экономических бюджетов или среднесрочных прогнозов;
- 3) метод Яна Тинбергена, является методом динамического планирования, основанного на экономическом моделировании [4].

В ФРГ выстроен высокий уровень налоговой и бюджетной прозрачности. Бюджетное управление осуществляется с помощью точного и честного выполнения и соблюдения законов и правовых норм. Фискальная система Германии является децентрализованной, т.е. проводится четкое разделение обязанностей и ролей административных округов ФРГ. «Мудрые» стандарты бухгалтерского учета, бюджетирования и отчетности распространяются на все уровни государства, и подготовка долгосрочного бюджета является основной частью процесса, в то время как в налоговобюджетных отчетах отражаются условные обязательства, гарантии, расходы и участие в капитале [3].

Можно сделать вывод, что проанализированные методы вполне применимы на территории России, в случае изменения подхода к разработке экономической политики государства.

1. Бутакова М.М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов. – М.: КНОРУС, 2010. – 168 с. (2-е изд.)
2. Владимиров Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Уч. пособие / 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Джигов и К, 2008. – 400 с.
3. Лапыгин Ю.Н., Крылов В.Е., Чернявский А.П. Экономическое прогнозирование: уч. пособие. – М.: Эксмо, 2009. – 256 с.
4. Шуклов Л.В. Финансовый менеджмент в условиях кризиса: опыт компаний малого и среднего бизнеса. – 2010. – 240 с.

УДК 658.15

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Волкова М.Ф.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*yram92@mail.ru*

Динамичность рыночной среды требует постоянной корректировки методов и параметров финансового управления на основании соответствующего инструмента. Важнейшую роль в решении данной задачи имеет оценка финансового потенциала деятельности предприятия, результаты которой дают возможность определить тенденции его состояния и разработать способы и рекомендации по эффективному использованию этого потенциала. В связи с тем, что необходимо совершенствовать на сегодняшний день, существующие методические подходы по оценке деятельности финансового потенциала, возникает вопрос о выборе инструментария его оценки, который должен позволить оперативно выявлять внутренние потенциальные возможности и недостатки подчинённой хозяйственной единицы, обнаруживать скрытые резервы с целью повышения эффективности её деятельности.

В научном дискурсе присутствует множество трактовок определения финансового потенциала предприятия. Вообще, финансовый потенциал можно охарактеризовать как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условиях наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния, рентабельности вложенного капитала, наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости [1].

Изменения, которые происходят с развитием рыночных отношений в экономике государства, обуславливают необходимость формирования каждым предприятием стратегических целей, определение ресурсов, разработки плана действий по их достижению. В силу того, что финансовый план является стратегическим ресурсом предприятия, который обеспечивает его устойчивость в нестабильных условиях макросреды, позволяющий устранить негативное влияние внешних факторов, одним из основных



стратегических задач менеджмента является управление финансовым потенциалом предприятия [2].

Управление финансовым потенциалом предприятия – это определённое, целенаправленное воздействие на разного рода аспекты финансовой деятельности с целью обеспечения финансовой стабильности достижения целей деятельности предприятия. Важнейшей частью управления финансовым потенциалом предприятия является процесс его формирования, использования и воспроизводства [1].

Для достижения основной цели управления финансовым потенциалом – оптимизации финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата, предприятию необходимо разрабатывать и эффективно применять определённые стратегии финансирования.

Основной задачей управления финансовым потенциалом предприятия является оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата. Для этого предприятие должно разработать качественный финансовый прогноз своей деятельности.

Финансовое прогнозирование финансового потенциала предприятия представляет собой формирование системы определённых финансовых возможностей и выбор более эффективных путей их оптимизации. В рамках финансового прогнозирования следует разработать общую концепцию финансового развития и финансовой политики предприятия по отдельным аспектам её деятельности. Однако финансовое прогнозирование не может быть проведено с максимальной точностью в силу определённых причин: множество факторов в прогнозируемом периоде могут повлечь за собой несоответствие между реальностью и прогнозом. При этом возможность ошибки не должна являться той причиной, которая может привести к отказу от использования прогнозирования. Необходимо использовать достаточно полную по объёму, содержанию и структуре информацию, высокий уровень достоверности данной информации и возможность сопоставления информации во времени по количественным и качественным показателям для обеспечения надёжности прогнозирования финансового потенциала.

Процесс прогнозирования стоит начать с прогнозирования объёма производства и реализации продукции, затем перейти к прогнозу финансовых результатов, движения наличности и отчётности

Таким образом, именно обеспечение эффективного управления финансовым потенциалом предприятий позволит сформировать современные макротехнологические комплексы, которые в условиях глобализации способны решать разного рода задачи по обеспечению секторов реального сектора экономики эффективной продукцией собственного производства, а так же будет способствовать увеличению её экспорта. Управление финансовым потенциалом предприятия в условиях нестабильности и каких-либо чрезвычайных событий является необходимым условием, в силу того, что даёт возможность провести анализ влияния факторов внешней и внутренней среды и предусмотреть наличие потенциальных рисков и возможностей их устранения.

1. Мерзлов И.Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия / И.Ю.Мерзлов // «Экономика». – 2010 г. – № 6. – С.12-16.
2. Менеджмент [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.studd.ru/lib/2/79/21/>

УДК 338.45

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Демидова Е.Н.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*demidova-nika@mail.ru*

Управление денежными потоками является важным финансовым рычагом, обеспечивающим ускорение оборота капитала предприятия. Эффективное управления денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития, позволяет сократить потребность в заёмном капитале и обеспечивает снижение риска платёжеспособности.

Процесс управления денежными потоками осуществляется поэтапно (рис. 1.).

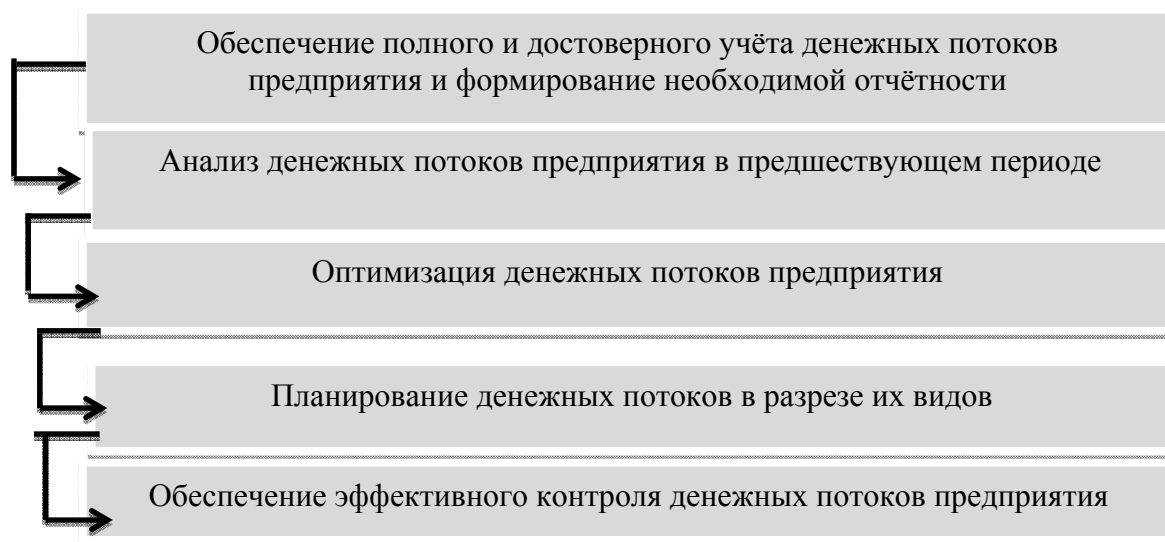


Рис. 1. Основные этапы управления денежными потоками предприятия

Денежный поток, формируемый в результате операционной деятельности, имеет ряд особенностей:

Операционная деятельности выступает главным компонентом всей хозяйственной деятельности предприятия, определяет его профиль, следовательно, её денежный поток занимает наибольший удельный вес в совокупном денежном потоке предприятия;

Интенсивность развития операционной деятельности является основным параметром оценки отдельных стадий жизненного цикла предприятия [2];

Формы и методы операционной деятельности зависят от отраслевых особенности, поэтому циклы денежных потоков различных предприятий будут отличаться;

Хозяйственные операции, определяющие текущую деятельность предприятия, отличаются регулярностью, следовательно, денежный цикл является достаточно чётким;

Операционная деятельность ориентирована в основном на товарный рынок, поэтому денежный поток напрямую зависит от состояния товарного рынка и его отдельных сегментов;

В процессе операционной деятельности потребляется значительный объём живого труда;

Денежным потокам операционной деятельности присущи специфические виды рисков, которые объединены понятием «операционные риски», которые могут нарушить денежный цикл [3].

Для действующего предприятия приоритетное значение имеет анализ движения потока денежных средств с применением финансовых коэффициентов (достаточность чистого денежного потока, эффективность денежного потока, ликвидность денежного потока, рентабельность положительного денежного потока, рентабельность среднего остатка денежных средств, рентабельность чистого потока денежных средств и прочие) [4]. Данный методологический подход позволяет определить, как коэффициенты находят отражение в денежных потоках и наоборот, как денежные потоки отражаются в динамике коэффициентов.

В процессе оптимизации денежных потоков (рис. 2.) во времени используются два метода – выравнивание и синхронизация [1].



Рис. 2. Основные направления оптимизации денежных потоков

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что управление денежными потоками представляет собой систему управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств предприятия, а также организацией их оборота.

1. Еременко Г.В. Обоснование выбора метода оптимизации денежных потоков на предприятии / Г.В. Еременко // Управление развитием. – 2013. – № 13. – С.98-100.
2. Панюкова И.В. Управление денежными потоками / И.В.Панюкова // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – №1. – 2011. – С.132-136.
3. Рогатенюк Э.В., Сеит-Аблаева Э.Р. Денежные потоки предприятия: сущность и виды / Э.В.Рогатенюк, Э.Р.Сеит-Аблаева // Экономика Крыма. – №2(43). – 2013. – С.158-164.
4. Харченко В.А. Управление денежными потоками в процессе развития предприятия / В.А.Харченко, А.А.Кравченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Сер. Экономическая. – № 5. – 2014. – С.167-174.

УДК 657.6

## **ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Егоров П.В., Славинская А.А.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*donnu.uf@mail.ru*

В условиях трансформации современной экономики, управление потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия характеризуется множеством проблем стратегического и тактического характера, являющихся небезопасными для функционирования предприятия. В этой связи, выявление и дальнейшее решение проблем управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия требует комплексной оценки. Отсюда возникает объективная необходимость в выборе показателей управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия.

Формирование системы оценки является трудоемким процессом, и отсутствие какой – либо из составляющих или недостаточное качество разработки одной из них делают невозможным эффективное и своевременное выявление проблем в управлении потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

Базовыми элементами системы оценки управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия являются:

- соотношение собственного капитала и финансовых активов;
- соотношение заемного капитала и финансовых активов.

Все это указывает на то, что управление потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия характеризуется следующими показателями:

- ликвидностью предприятия – способностью предприятия на конкретную дату погасить своими активами задолженность перед кредиторами, банками, инвесторами, а также распределить уставный и другие фонды между его учредителями;
- платежеспособностью предприятия – возможностью предприятия в сложившейся практической ситуации погасить все свои обязательства перед контрагентами, банками, акционерными и другими субъектами предпринимательской деятельности;
- финансовой независимостью – способностью предприятия маневрировать финансовыми средствами;
- эффективностью использования собственного капитала.

Таким образом, следует констатировать, что эти базовые показатели являются основой для принятия эффективных решений по проблемам стратегии управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия на всех этапах жизнедеятельности предприятия.

В целях определения достоверной оценки управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия необходимо обозначить критерии вышеприведенных показателей, позволяющие:

1. Выявить наличие проблем в управлении потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия.
2. Отобразить тенденции развития, приоритетных направлений и степень достижения стратегической цели в управлении потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия.
3. Определить перспективы развития и проблемы в управлении потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия, с точки зрения сохранения и поддержания стоимости предприятия.

На основании обобщения отечественной и зарубежной практик управления, в качестве критериев предлагается использовать теоретически обоснованные минимально допустимые (пороговые) значения финансовых показателей (таблица).

Анализ критериев финансовых показателей управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия, показал, что существует определенный диапазон изменения их пороговых значений.

Отсюда, учитывая трансформационные процессы в отечественной экономике и, как следствие, нестабильность развития предприятий на современном этапе, в качестве эталонных значений следует использовать нижнюю границу теоретических значений финансовых показателей.

В таблице приведено 24 критерия из 37 показателей потенциала финансово – экономической устойчивости предприятия. В этой связи для комплексной оценки управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия использование только теоретических значений финансовых показателей является недостаточным, необходима разработка дополнительных пороговых значений для тех показателей, по которым отсутствуют теоретические нормы.

## Критерии оценки повышения потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия

Показатели	Значения показателей
<b>Управление ликвидностью и платежеспособностью предприятия</b>	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,30
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,8 – 1,0
Коэффициент общего покрытия	1,5 – 2,0
Доля наиболее ликвидных средств в оборотных активах	$\leq 0,3$
Коэффициент маневренности активов	0,3 – 0,5
Общий коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	1,0
Доля производственных запасов в оборотных активах	0,5 – 0,6
<b>Управление финансовыми ресурсами предприятия</b>	
Коэффициент обеспеченности активов собственными оборотными средствами	0,1 – 0,2
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2 – 0,5
Коэффициент финансовой независимости предприятия	0,5 – 0,7
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,7 – 1,0
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,85 – 0,90
Коэффициент устойчивости структуры мобильных средств	1,0
<b>Управление рентабельностью предприятия</b>	
Коэффициент экономической рентабельности	$\leq 0,15$
Коэффициент финансовой рентабельности	$\leq 0,2$
Коэффициент коммерческой рентабельности	$\leq 0,2$
Коэффициент рентабельности операционной деятельности	$\leq 0$
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли	$< 0$
Период окупаемости собственного капитала	$< 0$
<b>Управление деловой активностью предприятия</b>	
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$\leq 2,0$
Коэффициент оборачиваемости запасов	$\leq 3,0$
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$\leq 4,9$
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$\leq 2,0$
Коэффициент фондоотдачи ОПФ	$\leq 3$

Таким образом, выбор показателей является неотъемлемой частью эффективного управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

1. Авдеенко М.С., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия / М.С.Авдеенко, В.А.Котлов. – М.: Экономика, 2009. – 240 с.
2. Антикризисное управление: Учеб. пособие: В 2 т. Т. 2.: Экономические основы / Г.К.Таль [под ред. Г. К. Таль]. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 460 с.
3. Егоров П.В., Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия: Монография / П.В.Егоров, В.Г.Андреева. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 202 с.
4. Табурчак П.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / П.П.Табурчак, А.Е.Викуленко, Л.А.Овчинникова. – Ростов на-Дону: Феникс, 2012. – 312с.
5. Чуев И.Н., Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / И.Н.Чуев, Л.Н.Чечевицына. – М.: ИНФА-М, 2013. – 276 с.

## **ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫХ МЕТОДОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В РЕГИОНЕ**

***Карлова Н.П.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

*karlova.natalia@yandex.ua*

Разнообразие предлагаемых различными экономистами в последние годы целевых установок комплексного развития хозяйства региона, необходимость обеспечения управляемости экономики ДНР позволяет по-новому оценить возможности программно-целевых методов управления экономическими процессами в регионе.

Необходимость программного подхода к управлению инвестиционной деятельностью в регионе обосновали в научных работах следующие авторы: О.М. Гусарова [1], А.А. Изюмский, Е.Н. Парфенова [2], К.А. Кирий, Т.В. Коновалов, С.Л. Надирян [3], А.Г. Назаров [4], А.О. Скопин, Ю.О. Бакланова, О.В. Скопин [5], К. Бертомье, М. Чинголани, А. Ри [6].

Разработка и реализация соответствующих целевых программ представляет собой способ создания благоприятных условий в рамках конкретных регионов на основе сочетания общегосударственных интересов и специфики развития конкретной территории.

В целом программно-целевые методы представляют собой систему научно-методических мероприятий, которая предусматривает решение проблемы межотраслевого и межрегионального характера путем увязки целей с ресурсами. Их использование предусматривает: наличие проблемы и определение цели; выделение системы, которая реализует цели; разработку комплексной программы развития системы; создание механизма организационной формы реализации программы.

Поэтому при формировании региональной программы важно подробно обосновать специфику задач перспективного развития, их соответствие межрегиональным интересам, исходя из анализа долговременных тенденций и социальных проблем, существующего стартового уровня возможностей научно-технического прогресса.

Формулирование блока целей на этапе конкретизации программы предполагает оценку ресурсного обеспечения этих целей как в количественном, так и в качественном параметрах.

Безусловно, целевые программы целесообразно разрабатывать для достаточно конкретных целей, которые отличаются в данный момент особой настоятельностью для развития региона и связаны с необходимостью структурных сдвигов в хозяйстве региона.

В конечном итоге региональная программа должна трансформироваться в комплекс организационных мероприятий, определяющих условия



производства, распределения и потребления территориальных ресурсов в процессе реализации заданной цели. Учитывая особенности современного состояния экономики, следует признать настоятельную целесообразность разработки и реализации целевых региональных программ, имеющих несколько худшие оценки в настоящее время, но которые в случае непредвиденных изменений и связанной с этим необходимостью переориентации программы могут оказаться эффективнее в будущем.

Как известно, основным методом детализации цели, применяемым в экономических исследованиях, является метод построения «дерева целей» в системе «Паттерн», то есть разложение целеустремленных объектов исследования в одной плоскости. Это дает возможность поэтапного (преемственного) ранжирования цели и получение достаточно широкого спектра подзадач, которые между собой уже могут и не иметь прямых зависимостей. Таким образом, «глобальная» цель раскладывается в сложную иерархическую структуру. Безусловно, этот метод актуален и в настоящее время и должен применяться в региональных программах. Применение для выполнения этих задач традиционных экономико-математических методов [1; 6] не дает достоверных результатов, требует наличия необходимой базы статистических данных, которая отсутствует на данном этапе развития экономики ДНР.

Для региональных органов разработка специальных программ, направленных на стимулирование размещения производительных сил внутри региона, более эффективного использования местных ресурсов, становится одним из прямых способов проведения региональной экономической политики, поиска и активизации финансовых ресурсов на местах.

Математическое описание количественных зависимостей между прогнозируемой величиной и значимых факторов должно уступить методам логического моделирования (т.е. качественного описания прогнозируемого явления), методам разработки сценариев, методам экспертных оценок изменения факторов, методам коэффициентов эластичности и так далее, так как анализ районов с позиции существующего там уровня развития хозяйства, сопоставления основных производственно-экономических и удельных социально-экономических показателей позволяет выявить приоритетность в вопросах оказания финансово-экономической и организационной поддержки со стороны всего региона.

Программно-целевой подход в управлении экономическими процессами в регионе предполагает реализацию следующих направлений.

1. Задача взаимодействия предпринимательских и властных структур при осуществлении инвестиционной деятельности может быть решена через разработку и реализацию целевых комплексных программ, где региональные властные структуры выступают организаторами (координаторами) в процессе постановки цели и гарантами значительной доли ресурсного обеспечения [2].

2. Региональные органы власти в современных условиях должны использовать весь спектр методов, чтобы на уровне взаимодействия региональных структур с отдельными субъектами хозяйствования на первый

план выходили разработки той или иной формы бизнес-плана, где определяются не столько различные роли всех участников, сколько ответственность за целевое использование инвестиционных ресурсов.

3. При разработке региональных программ необходимо обеспечить дифференцированный подход к различным регионам и районам в зависимости от уровня их производственного потенциала, развития социальной инфраструктуры и других факторов. В качестве дополнительной характеристики условий внутрирайонного развития целесообразно привлекать данные о состоянии основных производственных фондов.

4. В отдельных случаях по определенным проектам на основе использования программно-целевых методов необходимо разрабатывать документы, близкие по структуре и назначению к бизнес-планам. Для условий экономической реформы этот способ проработки вопросов текущего и перспективного развития на региональном уровне должен рассматриваться как основной путь комплексного перехода всех звеньев на деятельность в рыночных условиях.

5. Отбор программ должен нести сочетание производственно-экономических и социальных целей, а именно: формирование среды предпринимательской активности; создание новых рабочих мест; улучшение среды обитания и другие.

6. Освоение природных ресурсов даже в давно сложившихся регионах в определенных условиях может рассматриваться как задача общего для него значения. Обоснование целесообразности и возможности введения в воспроизводственный оборот новых месторождений или создание новых «точек роста» может проводиться на основе широкого применения программно-целевых методов.

Особое значение имеет региональная инвестиционная программа, которая необходима для выработки целостной инвестиционной и структурной политики на уровне региона, отражающей состояние его экономики и позволяющей решать острые противоречия воспроизводственных процессов [3].

При разработке программ в центре внимания должно быть повышение уровня экономического обоснования инвестиционных проектов на основе стандартов, заложенных в современные общепринятые в мире методики, а также выбор критериев отбора этих проектов с учетом приоритетных задач развития регионов [4; 5].

Таким образом, разработка программ, где взаимосвязаны и обоснованы цели и ресурсы, которые должны стать основой для скоординированной деятельности всех государственных, общественных, смешанных и частных структур на основе взаимного интереса, позволит решить многие региональные проблемы. В частности, это позволит местным органам исполнительной власти:

- конкретизировать цели социально-экономического развития региона и вытекающие из них задачи функционирования отдельных отраслей и сфер хозяйства;

- выбирать средства достижения поставленных целей путем вариантного анализа способов реализации инвестиционных программ, сопоставления необходимых для этого затрат с реальным наличием ресурсов;
  - обеспечить взаимную координацию коммерческих и некоммерческих мотиваций при решении соответствующей региональной проблемы.
1. Гусарова О.М. Инвестиции как фактор регионального развития / О.М.Гусарова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://vocabulary.ru/upload/pdf/14/267565.pdf>
  2. Парфенова Е.Н. Особенности формирования и реализации региональных инвестиционных проектов: проблемы и перспективы / Е.Н. Парфенова // Управление экономическими системами. – 2013. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/ekonomicheskaya-bezopasnost/item/2185-2013-06-08-08-50-08?pop=1&print=1&tmpl=component>
  3. Назаров А.Г. Региональные инвестиционные программы в системе стратегического развития субъектов Федерации / А.Г.Назаров // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление. – 2013. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.muiiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu\\_2013\\_2\\_27-31.pdf](http://www.muiiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2013_2_27-31.pdf)
  4. Изюмский А.А. Роль инвестиций в создании и развитии региональных логистических систем / А.А.Изюмский, К.А.Кирий, Т.В.Коновалова, С.Л.Надирян // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2014. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://vocabulary.ru/upload/pdf/15/286131.pdf>
  5. Скопин А. О. Мониторинг оценки эффективности региональных инвестиционных проектов / А.О. Скопин, Ю. О.Бакланова, О.В. Скопин // Современные технологии управления. – 2012. – №2 (14). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sovman.ru/article/1404/>
  6. Бертомье К. Региональное развитие на Балканах: аргументы в пользу значительной программы инвестиций. Когерентные источники ее финансирования (от харродинского подхода к посткейнсианской модели «запасы/потoki») / К.Бертомье, М.Чинголани, А.Ри // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/upload/pdf/15/286569.pdf>

УДК 336.711:657.422-047.64

## **УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВ**

***Карпова Е.И.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*keiv@bk.ua*

Разработка и внедрение новых принципов деятельности банков, организация системы банковского надзора, менеджмента, разработка необходимой нормативно-правовой базы, использование зарубежного и накопление собственного опыта сделали банковскую систему важной составляющей финансово-кредитной системы страны. Регулирование

деятельности банков является целью финансового оздоровления и обеспечения стабильного функционирования банковской системы, повышения концентрации банковского капитала, поддержания уровня прибыльности и ликвидности банков. Указанные процессы требуют всестороннего научного обоснования, правильного подбора оптимальных стратегий их реализации, что базируется на глубоком исследовании их экономической сути. Учитывая важную роль банковского сектора в экономике и значимость необходимого уровня ликвидности банков, являющегося одним из ведущих показателей их деятельности, появилась необходимость создания механизма современных методов оценки и регулирования ликвидности банков, который бы обеспечил их финансовую стабильность и повысил эффективность управления этим процессом. Реализация предложенных мероприятий позволит коммерческим банкам эффективно регулировать процесс изменения ликвидности, максимально прогнозировать риски, обусловленные негативными факторами, учитывать их влияние на уровень ликвидности, спрогнозировать и максимально точно оценить уровень достаточности ликвидности банка, и не допустить нежелательного состояния функционирования банка.

Целью данного исследования является систематизация современных методов управления ликвидностью банков и разработка предложений по совершенствованию регулирования их ликвидности, что позволяет повысить эффективность управления этим процессом и обеспечить необходимый уровень ликвидности.

Под ликвидностью банка понимают его способность своевременно и в полном объеме удовлетворить неотложные потребности в денежных средствах. В экономической литературе превалируют два подхода, два взгляда на сущность ликвидности: ликвидность можно понимать как запас или как поток. При этом оценку ликвидности с точки зрения запаса характеризуют как достаточно узкое понятие, поскольку во внимание не берутся ликвидные средства, которые банк может получить на кредитных рынках или в виде доходов. Когда ликвидность рассматривается как «поток», учитывается не только возможность преобразования менее ликвидных активов в более ликвидные, а и прогнозируется приток дополнительных средств, в том числе и получение займов. На уровень ликвидности банка влияет комплекс факторов общеэкономического характера, таких как денежно-кредитная политика, состояние денежного рынка, возможность заимствования средств в центральном банке, регулятивные ограничения в стране и др. Банк считается ликвидным, если он имеет возможность постоянно и бесперебойно выполнять свои обязанности с целью пополнения ликвидных средств в какой-либо момент времени, заимствовать средства на рынке по средней ставке или реализовывать свои активы без существенной потери их стоимости.

Спрос на ликвидные средства в банках повышается вследствие следующих основных причин: снятия клиентами средств со своих счетов; поступления кредитных заявок, которые банк решает удовлетворить;

наступления сроков погашения задолженности по кредитам, полученным банком; наступления сроков платежей в бюджет; выплаты дивидендов акционерам. Таким образом, необходимость в ликвидных средствах может возникнуть, как при осуществлении пассивных операций банка, так и вследствие проведения им активных операций, если решение о размещении средств принимается раньше, чем найдены соответствующие источники финансирования. Источниками покрытия потребности в ликвидных средствах являются: кредиты при наступлении сроков их погашения; активы банка на продажу; доходы от предоставления недепозитных банковских услуг; депозиты и вклады физических и юридических лиц, привлеченные банком; средства, заимствованные на денежном рынке.

Факторы, которые повышают риск несбалансированной ликвидности, делятся на общесистемные и связанные с деятельностью конкретного банка. К общесистемным факторам относятся: неразвитость финансового рынка, отсутствие ликвидных рынков отдельных активов, что усложняет их продажу по принятой цене в короткие сроки, общекризисные явления в экономике, которые делают невозможным бесперебойное привлечение средств и др. Среди факторов повышения риска ликвидности, связанных с деятельностью конкретного банка, можно выделить следующие: дисбаланс денежных потоков, вызванный несоответствием структуры требований и обязательств банка; недостаточность ликвидных активов; нестабильность ресурсной базы; низкий рейтинг банка; неэффективная стратегия управления ликвидностью (например, приоритетность прибыльности над ликвидностью).

Исследуя механизм эффективного управления ликвидностью, необходимо остановиться на двух основополагающих понятиях: сущности банковской ликвидности, как своевременного исполнения денежных обязательств, и основной цели любого коммерческого банка - получении прибыли. Выработать соответствующую стратегию управления ликвидностью практически невозможно без адекватной оценки существующей в определенный период времени структуры активов и пассивов по срокам и достоверной оценке вероятности своевременной трансформации относительно вида актива в денежные средства. В модели структурного балансирования портфелей активов и пассивов, риск убытков от изменения процентной ставки является минимальным, поскольку существует четкое соответствие между сроками привлечения и сроками размещения средств. При «несбалансированной по срокам стратегии» сроки привлечения средств должны быть короче сроков их размещения, если прогноз свидетельствует о будущем снижении процентных ставок, и наоборот: сроки исполнения обязательств банка должны превышать сроки размещения средств в активы, если прогнозируется увеличение процентных ставок. Данная стратегия, по нашему мнению, дает возможность максимизировать прибыль, но характеризуется более значительным риском, связанным с неопределенностью изменения процентных ставок. При втором подходе возникает вопрос качества прогноза динамики процентных ставок на денежном рынке. Однако какую бы стратегию не выбрал банк, главной

составляющей успешного управления ликвидностью на практике будет комплексный подход к управлению денежными потоками, в основе которого – максимально точное прогнозирование изменений в структуре его активов и пассивов. Учитывая вышеизложенное, предлагаем совершенствовать систему организационной поддержки управления ликвидностью в следующих направлениях:

- размежевание функций и ответственности подразделений казначейства, управления финансового анализа и прогнозирования, и отдела рисков;
- создание отдельного подразделения риск-менеджмента.

Реализация предложенных мероприятий позволит коммерческим банкам эффективно регулировать процесс динамики ликвидности, максимально прогнозировать риски, обусловленные негативными факторами, учитывать их влияние на уровень ликвидности, спрогнозировать и максимально точно оценить уровень достаточности ликвидности банка, и не допустить нежелательного состояния функционирования банковского учреждения.

УДК 339.138

## **ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО БРЕНДИНГА**

***Манакин С.Л., Величко А.А.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли  
им. Михаила Туган-Барановского», г. Донецк  
*smanakins@mail.ru*

Бренд представляет собой многомерную конструкцию смешения функциональных и эмоциональных значений деятельности предприятия с целью соответствия необходимой производительности и психосоциальным потребностям потребителей одновременно. Он существует, чтобы помочь компаниям надолго завоевать потребителя, выиграть конкурентную борьбу за преимущество на рынке предоставляемых ими услуг.

Большинство предприятий и организаций рассматривают «бренды» как жизненно важное понятие, однако не учитывают значения брендов со стороны соизмерения производительности и реальной добавленной стоимости. Практика показывает, что измерить реальную значимость брендов удаётся не всем предприятиям, хотя в современном мире это не является проблемой. Вследствие этого организации слишком часто позволяют бренду потерять значимость.

Исследования брендинга финансовой сферы показали, что многие бренд-менеджеры имеют, как правило, лишь поверхностное представление о реальном понимании бренда своей компании и фокусируются на функциональных значениях. В дальнейшем образовывается некая «чёрная сеть брендинга»: недобросовестные бренд-менеджеры копируют функцио-

нальные наработки своих коллег. При этом вопрос реально необходимого для компании бренда остаётся в стороне и не берётся во внимание [2].

В сфере предоставления финансовых услуг задача построения бренда усложняется. Учитывая, что финансовые организации как преимущественные предприятия в сфере финансовых услуг и продуктов имеют дело напрямую с доходом потребителей, зачастую распоряжаясь им, предприятия финансового профиля должны заниматься не только внешним брендингом, но и в большей мере внутренним. Рассмотрим особенности брендинга в финансовой сфере на примере банков.

Основным направлением внутреннего брендинга банков является инвестирование в развитие сотрудников. При этом основные характеристики выходят из этой парадигмы: оно не только приводит к увеличению удержания сотрудников, но и создаёт предпосылки для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества фирмы на основе нематериальных аспектов бренда, дублировать которые крайне затруднительно. Кроме того, такой подход позволяет сформировать потенциал для обеспечения удовлетворения как среди клиентов, так и сотрудников.

Брендинг в сфере финансовых услуг претерпевает существенные изменения, в силу резкого увеличения конкуренции в результате дерегулирования и угрозы со стороны новых участников с опытом брендинга в розничной сфере. Успех на подобном быстро переполняемом рынке будет зависеть от эффективной дифференциации бренда на основе идентификации, интернализации и коммуникации уникальных ценностей бренда, которые одновременно выражают функциональную направленность предприятия и стремятся к удовлетворению желаний потребителей.

Исследования банковских учреждений позволяют утверждать, что наибольшие препятствия в формировании бренда банка лежат в пределах самой компании. Создание успешного бренда банка является крайне сложной задачей и завершается только тогда, когда организация обладает высокой информированностью и вдохновением на поддержание бренда внутри неё «день ото дня». Также большинство исследователей утверждают, что основной источник осведомлённости клиентов о банке находится под непосредственным контролем самой организации. Высокопроизводительные банковские учреждения контролируют рекламу и сервисные центры и уделяют особое внимание названию компании и логотипу [1].

Бренд-менеджеры успешных финансовых учреждений полагают, что усиление влияния бренда на клиента происходит под влиянием опыта работы с компанией. Такое мнение основывается на том, что предприятия сферы услуг, в том числе и в банковской промышленности, являются трудоёмкими и требуют задействования значительных возможностей человека, а не машин. Это играет решающую роль в создании бренда банка.

Западные исследователи называют персонал финансовых учреждений «защитниками». Их деятельность может либо способствовать росту бренда, либо негативно влиять на его здоровье. Как показывает практика, в большинстве банков рядовые сотрудники не обучены лояльной работе с

клиентами и не имеют свободы выбора в принятии эффективного ответа на запросы клиентов. Кроме того, на практике сотрудники имеют относительно низкую зарплату, что приводит к снижению уровня мотивации и заинтересованность в исполнении своих обязанностей. Для банков и финансовых учреждений в целом это может привести к крайне негативным последствиям в долгосрочной перспективе деятельности [3].

Брендинг становится все более необходимым в связи с тем, что сфера услуг ориентирована на потребителей, сотрудников фирмы и людей в целом, и так называемый «живой бренд» уже стал довольно известным выражением. Тем не менее, в какой степени это касается банковского сектора требует дополнительного изучения. Для этого необходимо определить особенности банковского брендинга:

понятия «услуга» и «продукт» в банковской сфере тесно переплетаются. Продуктом деятельности банка по своей сути является предоставляемая банком клиенту услуга. Однако услуги в значительной степени нематериальны и характеризуются неоднородностью, а также неразрывностью с самим процессом осуществления деятельности сотрудников. Именно из-за непосредственной связи сотрудников банка и клиентов, создания впечатлений, имиджа банка в процессе предоставления услуг, банковский брендинг требует иной стратегии, отличной от стратегии брендинга продуктов;

модель брендинга, подходящая для товарных моделей, не соответствует потребностям сервисных фирм. Учитывая, что качество обслуживания измеряется как текущая потребность преимущественно в крупных сервисных фирмах, существует также необходимость изучить вопрос о взаимоотношениях среди персонала и оценке данного факта как реальной добавленной стоимости в сумму к общей стоимости бренда. Из этого следует, что бренд-менеджеры должны осуществлять контроль за внутренней программой брендинга как за способом улучшения качества предоставляемых услуг;

бренды генерируемы и подвижны в погоне за контролем над потребительской нишей и достижением преимуществ над конкурентами, в следствии чего обладатели бренда могут нести значительные затраты, связанные с его поддержанием. При этом бренды позволяют снизить затраты на приобретение, создание отношений между клиентом и банком, повысить лояльность и привлечь добавленную стоимость. Эта особенность в наибольшей мере касается финансовых учреждений, в том числе и банков.

Таким образом, для клиента бренд помогает в идентификации источника продукта, которая, в свою очередь, возлагает ответственность на производителя продукции. Кроме того, бренды позволяют сократить расходы на потребительские поиски и оценивать качество продукта посредством потребительских оценок. Для банковских учреждений бренд служит целям идентификации, что значительно упрощает обращение услуг и трассировку деятельности банка. Также банковский брендинг является мощным инструментом обеспечения конкурентных преимуществ и влияния



на поведение клиентов таким образом, что он обеспечивает безопасность поступлению будущих доходов.

1. Аакер Д.А., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 380 с.
2. Герасименко В.В., Очковская М.С., Рыбалко М.А., Слепенкова Е.М., Никитин С.А., Черников А.В., Ульянова М.Е. Маркетинг: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2015. – 512 с.
3. Надо Р. Живые бренды. Новый подход к созданию и продвижению брендов. – М.: ИД «Гребенников», 2009. – 232 с.

УДК 336.76 (075.8)

## **ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ**

***Михальская Л.С.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*ludmilamikhalskaya@mail.ru*

Для успешного развития инвестиционных процессов традиционные формы инвестиций должны активно дополняться финансовыми инструментами, обеспечивающими закрепление денежных потоков в реальном секторе экономики. Один из таких инструментов – лизинг, широко применяется в мировой практике и пока недостаточно – в России. По объемам лизинговых сделок Россия занимает 6-е место в Европе, приближаясь к таким признанным мировым лидерам в этой сфере, как Великобритания, Италия, Франция и Германия. Средний темп роста объемов лизинговых сделок за период с 2006 по 2015 гг. составил 149,5%, что значительно выше темпов роста ВВП (средний темп роста ВВП за аналогичный период составил 104,7%), и темпов роста инвестиций в основной капитал (122,3%).

Исследованием многогранных аспектов лизинга занимались отечественные и зарубежные экономисты, такие как: Н.А.Адамов, И.В.Антоненко, В.В.Бочаров, А.В.Власов, В.А.Горемыкин, Е.В.Кабатова, В.В.Ковалёв, М.И.Лещенко, А.И.Паньшин, Е.Н.Чекмарева, Mark Lauritano, Paul Larkins и др. Однако проблеме использования лизинга в системе источников финансовых ресурсов уделялось недостаточно внимания.

В экономике рыночного типа используются разнообразные источники финансирования процессов развития производства и обновления основных фондов. Вне зависимости от организационно-правовых форм собственности предприятий источники финансирования могут быть внутренние (собственные) и внешние (привлеченные и заемные). В соответствии с этим возможные источники получения средств обычно объединяют в несколько групп: полное финансирование, финансирование за счет внешних источников и смешанное финансирование.

Полное финансирование – это осуществление инвестирования за счет внутренних источников. Его преимуществами являются: простота реализации и оперативность привлечения средств; более высокая норма прибыли инвестируемого капитала в связи с тем, что хозяйствующий субъект не должен осуществлять дополнительные выплаты в виде ссудного процента. Однако самофинансирование ограничивает возможности производственного развития, так как реализуется в пределах объемов собственных финансовых ресурсов. Данную форму финансирования имеют возможность осуществлять в основном отрасли экономики, характеризующиеся относительно коротким технологическим циклом, где практически отсутствует влияние инфляции. Большинство предприятий испытывают недостаток финансовых ресурсов.

Финансирование за счет внешних источников включает: бюджетные ассигнования, размер которых может изменяться в зависимости от политики государства или других условий; иностранные инвестиции, которые могут осуществляться в форме, как межправительственных программ, так и частных инвестиций зарубежных финансовых институтов и частных предпринимателей. За счет внешних источников осуществляется акционирование, которое часто используется для реализации крупномасштабных производственных инвестиций.

Смешанное финансирование основывается на различных вариантах использования разнообразных методов, форм и видов привлечения финансовых средств, как внешних, так и внутренних. Альтернативными вариантами приобретения имущества или оборудования являются: приобретение в кредит; в рассрочку; чистая аренда; аренда с правом выкупа; лизинг.

Проведем качественную оценку привлекательности лизинга среди альтернативных источников финансирования приобретения основных фондов предприятием- лизингополучателем.

В случае, когда предприятие, реализующее инвестиционный проект, не имеет достаточного объема свободных ресурсов для закупки необходимого имущества, следует рассмотреть различные схемы финансирования. Так, приобретение имущества в кредит предполагает получение средств для реализации проекта и приобретения в собственность необходимого имущества. Как правило, банк предпочитает предоставлять кредиты для реализации реальных краткосрочных проектов с высокой нормой прибыльности инвестиций, в то время как срок окупаемости проектов более продолжителен. Рост ставки и дороговизна кредитного финансирования затрудняют использование данного метода. Кроме того, банк не всегда уверен в целевом использовании кредита и требует надежного обеспечения кредитного договора.

В современных российских условиях приобретение средств труда в рассрочку не практикуется из-за низкой эффективности для поставщика, связанной с высокими затратами в случае невыполнения договорных условий по передаче права собственности (неуплате платежей) и возврате имущества.

В сравнении с предыдущим методом, аренда имеет значительное преимущество, связанное с перенесением на арендодателя риска в связи с

устареванием имущества. В то же время арендатор может потерять возможность долгосрочного использования оборудования по причинам, от него не зависящим. Данная схема финансирования удобна при краткосрочном использовании имущества.

Схема аренды с правом (но не обязательством) выкупа включает недостатки двух предыдущих способов финансирования, сопряжена с риском от сдачи в аренду дорогостоящего специального оборудования на длительный срок.

Использование лизинга в качестве инструмента финансирования характеризуется более высокой доступностью вследствие уменьшения риска невозврата капитала и его целевого использования, а разнообразие лизинговых схем делает его привлекательным для всех сторон договора. Гибкость лизинговых соглашений, многообразие его форм позволяют улучшить финансовое положение предприятия-лизингополучателя, поскольку при лизинге финансовые потоки могут быть больше, чем при покупке имущества за счет заемных средств.

Основными преимуществами лизинга для лизингополучателя являются:

- возможность быстрого обновления основных фондов предприятия без крупномасштабных единовременных вложений;
- использование гибких форм и схем выплаты лизинговых платежей;
- поддержание соотношения между собственным и заемным капиталом предприятия, что дает возможность получения кредита в силу того, что имущество числится на балансе лизингодателя, не увеличивая активов лизингополучателя от оплаты;
- отнесение лизинговых платежей на себестоимость продукции и уменьшение тем самым налогооблагаемой базы;
- в ряде случаев снижение стоимости и увеличение сроков привлечения инвестиционных ресурсов для реализации проекта;
- реализация преимуществ льготного налогообложения и использования методов ускоренной амортизации.

1. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».
2. Власов А.В. Лизинг как эффективный инструмент развития корпоративной предпринимательской среды в современных условиях / А.В.Власов, А.И.Паньшин // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 7-2. – С.171-182.
3. Ковалев В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие/ В.В.Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 456 с.
4. Филофова Т.Г. Лизинговый бизнес: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / Т.Г.Филофова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 343 с.
5. Mark Lauritano. Transportation equipment financing: tracking the forces shaping the market // Journal of Equipment Lease Financing. 2009. V. 27. № 2.
6. Paul Larkins. What Lies Ahead for the Leasing Industry in 2009 // World Leasing News. 2009. Feb. (№ 2). P. 18.
7. <http://www.finl.onlaw.ru> – Все о лизинге.

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ДНР

**Подмаркова И.П.**

ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», г. Донецк

*irina\_podmarkowa@list.ru*

Ни одно государство не может существовать и тем более эффективно функционировать в течение длительного времени без собственной банковской системы. Анализ существующего на данный момент законодательства ДНР в сфере правового регулирования банковской деятельности позволяет сделать некоторые выводы об особенностях и возможных перспективах формирования банковской системы Республики.

После прекращения работы украинских банков на территории ДНР (с 08.08.2014 г.) вопрос о необходимости формирования республиканской банковской системы встал наиболее остро, поскольку от его скорейшего решения зависело создание экономической базы, обеспечивающей существование молодой республики. В течение месяца после этого было создано Министерство финансов (МФ) ДНР, на базе которого 7 октября 2014 года учрежден Центральный Республиканский Банк (ЦРБ) ДНР. Положение о ЦРБ ДНР на данный момент претерпело уже три редакции: первая, утвержденная приказом МФ ДНР – от 17.10.2014 г., вторая, также утвержденная приказом МФ ДНР № 10 – от 19.12.2014 г., и третья, действующая по настоящее время, утвержденная Постановлением Президиума народного Совета ДНР № 8-2 от 06.05.2015 г.

Согласно последней редакции Положения о ЦРБ ДНР, ЦРБ ДНР является республиканским органом государственного управления с особым статусом, установленным законодательством Донецкой Народной Республики, включая Положение о ЦРБ ДНР. ЦРБ исполняет функции расчётно-кассового центра ДНР и осуществляет деятельность по оказанию банковских, финансовых и иных услуг. Получение прибыли не является целью деятельности ЦРБ [1].

ЦРБ, в соответствии с Положением, является специально уполномоченным органом лицензирования в сфере банковской деятельности, профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, деятельности по предоставлению финансовых услуг. Таким образом, в Положении прописано, что банковская система Республики в будущем может стать двухуровневой за счет подключения к системе коммерческих и иных банков, прошедших процедуру лицензирования в ЦРБ. Однако же фактически банковская система ДНР с момента ее создания и до сих пор представлена одним-единственным банком – ЦРБ ДНР, и, следовательно, пока что является централизованной монобанковской, или одноуровневой, близкой к образцу банковской системы СССР. Операции с ценными бумагами и их оборот на территории Республики временно приостановлены. Из всех возможных

видов финансовых учреждений, функционирующих на территории ДНР, действующее правовое поле в данный момент допускает только деятельность обменных пунктов и учреждения, осуществляющие предоставление финансовых кредитов физическим лицам за счет собственных денежных средств, под залог имущества на определенный срок и под процент (ломбарды). Обменные пункты и ломбарды, таким образом, являются единственными видами элементов парабанковской системы, которая, в свою очередь, наряду с банковской системой, образует кредитную систему Республики.

Деятельность ЦРБ направляется и координируется Советом Министров ДНР через Министра финансов ДНР. Органы государственной власти и управления и органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность ЦРБ по реализации его функций и полномочий, закрепленных Положением о ЦРБ.

В ЦРБ ДНР с момента создания налажены процессы: выплаты пенсий, пособий и прочих социальных платежей, работы коммунально-расчетного центра, введена в эксплуатацию Республиканская Платежная Система, вводятся в действие платежные POS-терминалы и банкоматы, банковские платежные карты для населения, в том числе для безналичной оплаты приобретаемых товаров и услуг. На данный момент на территории ДНР в 25 городах создано более 250 отделений Банка ДНР. Общее количество открытых счетов достигает 500 тысяч, из них преобладающее число счетов принадлежит физическим лицам (рис. 1).

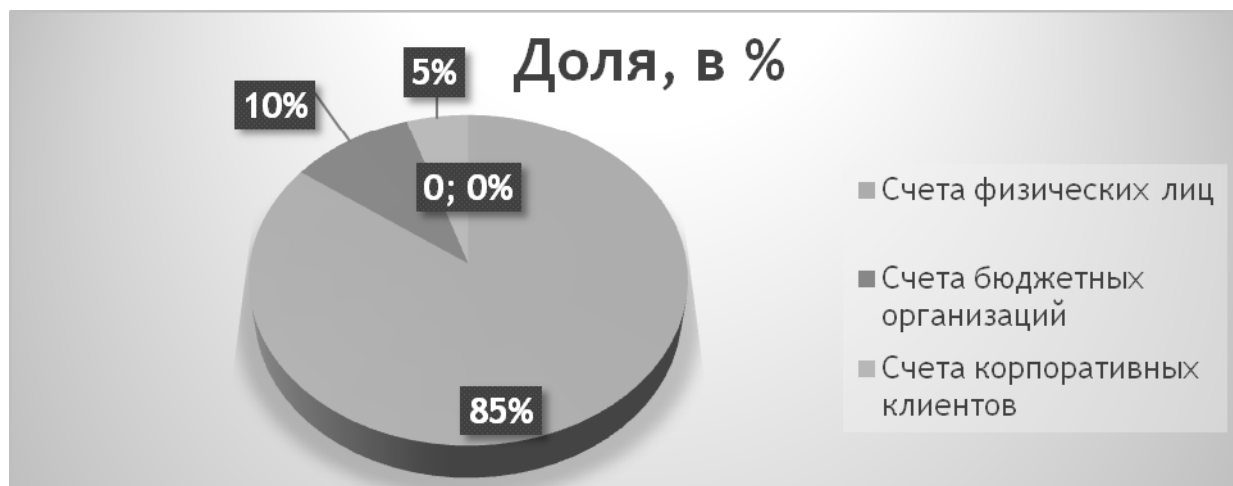


Рис. 1. Структура открытых счетов в ЦРБ ДНР

Данные рис. 1. свидетельствуют о том, что предстоит еще большая работа по открытию счетов в ЦРБ ДНР субъектами предпринимательства, чему пока препятствуют как неофициальное продолжение боевых действий в непосредственной близости от Донецка и повсеместно на границе Республики, так и неопределенные геополитические перспективы ДНР и формат взаимодействия Республики с Россией, Украиной и другими странами.

Эта же проблема порождает и недостаточную ясность по вопросу целесообразности ввода собственной валюты ДНР, либо ЛДНР или иного государственного образования. В отсутствие его решения на территории Республики используется учетная валюта. Специальным постановлением Банка с 1 апреля 2015 года был установлен фиксированный курс российского рубля к украинской гривне на территории ДНР 2 : 1. Затем Постановлением ЦРБ ДНР от 04.09.2015 г. фиксированный курс рубля к гривне был отменен, и расчетной валютой в Республике стал российский рубль вместо гривни.

В соответствии с Законом ДНР «О государственной тайне» от 24 декабря 2014 года № 03-ІНС в перечень сведений, составляющих государственную тайну (ст. 5), в частности, включены данные «о финансах и бюджетной политике (кроме обобщенных показателей, характеризующих общее состояние экономики и финансов), об источниках поступления в республиканский бюджет валютных средств». В то же время, законом определено, что сведения «о размерах золотого запаса и государственных валютных резервах Донецкой Народной Республики» не подлежат отнесению к государственной тайне и засекречиванию (ст. 7) [3].

Выводы. На основании вышеизложенного, можно выделить следующие особенности банковской системы ДНР:

1. В соответствии с последней редакцией Положения о ЦРБ ДНР от 06.05.2015 г., банковская система ДНР может быть двухуровневой и построенной по образцу банковской системы РФ. Поскольку коммерческие банки в республике до сих пор не начали функционировать, фактически банковская система ДНР пока является одноуровневой (централизованной).

2. Полное отсутствие в системе источников банковского права законов ДНР и регулирование банковской деятельности фактически только подзаконными актами: приказами, постановлениями, распоряжениями и инструкциями ЦРБ, МФ, Совета Министров ДНР, что, очевидно, обусловлено недостаточной ясностью по поводу перспективного формата существования государства и путей развития его банковской системы.

3. В связи с отсутствием национальной валюты ДНР и неопределенности как конкретных перспектив развития государственности, так и вопроса введения национальной валюты, на территории Республики используется расчетная единица – российский рубль (с апреля по 02.09.2015 г. в качестве расчетной единицы использовалась украинская гривна).

4. Замкнутость банковской системы ДНР, обусловленная непризнанностью Республики на международном уровне.

5. Полная независимость банковской системы ДНР от международных банков и финансовых организаций.

1. Об утверждении Положения о Центральном Республиканском Банке ДНР и других вопросах его деятельности: Постановление Президиума Совета Министров ДНР от 06 мая 2015 г. № 8-2.
2. Банк ДНР – Центральный Республиканский банк ДНР / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnr.one/bank>
3. О государственной тайне: Закон Донецкой Народной Республики от 24 декабря 2014 года № 03-ІНС.

## **ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

*Семенова Д.А.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

*12semenova@mail.ru*

Важным условием функционирования современного предприятия в жестких конкурентных условиях рынка является действенная и эффективно организованная система управления, которая должна быть обеспечена полной информацией относительно реального финансового состояния и возможных перспектив на будущее. Открытая система предприятия, как и его новое качество в рыночных условиях, и прямая зависимость от взаимодействия спроса и предложения обуславливают необходимость создания системы планирования и управления предприятием, способной быстро и эффективно реагировать на рыночные потребности.

Следовательно, актуальность планирования и повышение роли процесса бюджетирования обусловлена современными тенденциями рыночной экономики, ростом самостоятельности предприятий независимо от организационно-правовой формы и формы собственности.

Целью исследования является научное обоснование понимания видов планирования, необходимость применения бюджетирования как эффективного инструмента управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия в условиях рыночных отношений, а также некоторые направления внедрения бюджетирования на отечественных предприятиях.

Большой вклад в исследование проблем финансового планирования предприятия сделали такие отечественные и зарубежные ученые, как И.Бланк, Е.Бригхем, М.Вахрушина, С.Голов, С.Данилочкина, К.Друри, Ман Р., Майер Э., О.Николаева, Б.Райан, Д.Хан, Шим Джей К. и другие.

Практика стран с рыночной экономикой свидетельствует, что чем выше уровень финансового и бюджетного планирования, тем более эффективным будет управление деятельностью предприятий.

Таким образом, система планирования помогает расширить и прояснить новые горизонты, предсказать и избежать неудачи. Мало кто планирует потерпеть неудачу, но много тех, кто терпит неудачу без плана [1].

В настоящее время планирование деятельности предприятия стало серьезной проблемой. Это вызвано рядом причин:

- отсутствие ясных целей, понимания задач предприятия руководством;
- трудности при определении потребностей в текущих расходах (люди, мощности и т.д.);
- планы и средства больше не спускаются «сверху» и предприятие должно само ориентироваться на рынке;

– на многих предприятиях нет системы представления достоверной информации в нужное время, в нужном месте, с нужной адресностью.

Бюджетное планирование (budgeting), являющееся самым детализированным уровнем планирования, представляет собой процесс подготовки отдельных бюджетов по структурным подразделениям или функциональным сферам организации, разработанных на основе утвержденных высшим руководством программ. Иногда этот термин трактуется более широко, как целостная система выбора тактических целей планирования на уровне предприятия в рамках принятой стратегии, разработки планов (смет затрат и доходов) будущих операций компании и контроля исполнения этих планов, т.е. по сути как система внутреннего финансового управления (budgetary control) [2].

Планирование сегодня – процесс очень трудоемкий и включает в себя как стратегическое так и оперативное планирование.

Процесс стратегического планирования – это бесконечно повторяющийся процесс, который протекает постоянно в режиме сбора и анализа информации, т.е. в режиме реального времени. Некоторые специалисты стратегическое планирование называют также долгосрочным или корпоративным. В частности, Сайзер (Sizer, 1989) определяет долгосрочное планирование как систематичных и формализованный процесс, цель которого – управлять будущими операциями, чтобы достичь поставленной цели [3].

Оперативные планы (operating plans) – это тактические планы, которые прямо связаны с достижением целей фирмы; они являются краткосрочными планами, сформулированными в виде годовых или квартальных бюджетов. Примерами оперативного плана являются план производства, план материально-технического снабжения, план общепроизводственных расходов и т.п.

Планирование, как одна из важнейших функций управления, включает два основных типа деятельности.

Первый из них – программирование (programming), которое является одним из видов планирования и представляет собой процесс выбора программ и определения приблизительного объема ресурсов, выделяемых на каждую программу.

Второй тип деятельности – бюджетирование, т.е. процесс составления плана работы для организации в целом на последующий период, обычно год, скоординированный по всем отдельным подразделениям или функциям.

Существенная разница между двумя этими видами планирования заключается в том, что программы заглядывают в будущее на несколько лет вперед, а бюджет, как правило, рассчитывается на один, следующий год.

Бюджетирование на предприятии выражает основное содержание современной технологии финансового планирования. Оно обеспечивает возможность в едином информационном формате разрабатывать и контролировать выполнение плана, оперативно оценивать отклонения фактических показателей от плановых.



На наш взгляд целесообразно выделить проблемы, возникающие в процессе организации внедрения и использования системы бюджетирования как инструмента управления производственно-хозяйственной деятельностью на отечественных предприятиях: использование бюджетирования в отрыве от стратегического планирования; использование системы бюджетирования в отрыве от системы нормирования; использование некорректной терминологии; отсутствие процедур исполнения бюджета; отсутствие взаимосвязи бюджетирования и управленческого учета, неправильное выделение центров финансовой ответственности; отсутствие системы мотивации, увязанной с бюджетными показателями; несогласованная автоматизация системы составления бюджетов; кадровые и психологические проблемы внедрения системы бюджетирования; проблема воспроизводства и полноты информации и доступа к ней [4].

Для обеспечения широкого внедрения бюджетирования необходимо:

- сформировать аналитическую информацию;
- обеспечить разработки нормативов расходов, которые бы учитывали фактический их уровень и потенциальные возможности структурного подразделения (предприятия);
- установить направления применения результатов мониторинга бюджетов;
- на основе применения компьютерных технологий ввести новейшие методы планирования расходов, в частности планирование и бюджетирование на основании расчета себестоимости по объему хозяйственной деятельности, модельное прогнозное бюджетирование и теорию ограничений.

Поэтому осознание и понимание роли и места бюджетирования в системе рыночных отношений, целевой его направленности и назначения как современной прогрессивной технологии управления финансами, открывает новые перспективы относительно использования новейших методик менеджмента как предприятием в целом, так и его отдельными структурными подразделениями, обеспечивающих их финансовую устойчивость и конкурентноспособность.

1. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 392 с.
2. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет. – М.: УРСС, 2000. – 368 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: пер. с англ.; Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
4. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. под ред. В.А.Микрюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

УДК 658

**ИЗМЕРЕНИЕ СТЕПЕНИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ  
ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Бендерская О.Б.***

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,  
Россия, г. Белгород  
*obenderskaya@gmail.com*

В контексте данных тезисов мы трактуем интенсификацию производства узко, как положительное влияние интенсивных факторов производства на его результаты [3]. Для измерения степени интенсификации предлагаем использовать одну из детерминированных факторных моделей, описывающих влияние конкретного ресурса (обозначим его  $r$ ), например, персонала предприятия, основных средств или предметов труда на результат использования ресурса ( $P$ ): на объем производства, объем продаж или другой аналогичный показатель, – например, модель вида

$$P = V_r O_r, \quad (1)$$

где  $V_r$  – объем ресурса;  $O_r$  – отдача ресурса, то есть величина экономического результата, получаемого с каждой единицы использованного ресурса, которая рассчитывается, как  $\frac{P}{V_r}$ .

В модели (1) объем ресурса – экстенсивный, а отдача ресурса – интенсивный факторы. Для оценки степени интенсификации нужно количественно измерить вклад каждого из факторов в приращение результата. Предлагаем использовать для этого интегральный или логарифмический методы факторного анализа, которые дают точные оценки вклада факторов в приращение результата [1].

Рассмотрим все возможные варианты влияния экстенсивного и интенсивного факторов на прирост  $P$  и дадим им оценку. Для этого используем пример, где в качестве  $P$  выступает объем производства продукции предприятием за год.

Пусть в отчетном году по сравнению с прошлым произошел рост объема продукции на 100 тыс. руб. Влияние изменения объема ресурса и его отдачи на этот прирост могло быть таким, как это показано в табл. 1.

Таблица 1

Варианты влияния факторов на прирост объема продукции [1]

№ варианта	Величина влияния экстенсивного фактора (объема ресурса)	Величина влияния интенсивного фактора (отдачи ресурса)
1	– 20	120
2	0	100
3	20	80
4	50	50
5	70	30
6	100	0
7	110	– 10

Вариант 1 – рост объема продукции произошел только за счет увеличения эффективности использования ресурса, то есть полностью на интенсивной основе, при сокращении (экономии) объема ресурса. В этом варианте наблюдается наибольшая (по сравнению с остальными вариантами) степень интенсификации производства по данному ресурсу.

Вариант 2 – влияние фактора объема ресурса равно 0. Это значит, что не произошло изменения данного фактора (не было ни экономии, ни дополнительного привлечения ресурса). Рост объема продукции произошел только за счет увеличения эффективности использования ресурса, то есть тоже полностью на интенсивной основе. Но степень интенсификации в этом варианте – меньше, чем в 1-м, поскольку повышение отдачи (судя по ее влиянию) – слабее.

Вариант 3 – это развитие преимущественно на интенсивной основе (в основном за счет роста отдачи ресурса) при сравнительно небольшом росте объема ресурса (а значит, при сравнительно небольших дополнительных затратах на этот ресурс). Соответственно, в этом варианте степень интенсификации – еще меньше, чем во 2-м варианте.

Вариант 4 – нейтральный тип развития, когда вклад экстенсивного и интенсивного факторов – одинаковый. Этот вариант занимает промежуточное положение между наиболее и наименее предпочтительными вариантами. На практике равенство влияния обоих факторов маловероятно.

Вариант 5 – развитие преимущественно на экстенсивной основе (в основном за счет дополнительного привлечения ресурса) при сравнительно небольшом росте его отдачи. Таким образом, минимальная интенсификация производства в этом варианте имеет место.

Вариант 6 – зеркален варианту 2, поскольку влияние одного из факторов равно 0. В данном случае это – интенсивный фактор. Нулевое влияние означает, что отдача ресурса была одинаковой в прошлом и в отчетном году, роста эффективности использования ресурса не произошло. Развитие достигнуто полностью на экстенсивной основе. В данном варианте интенсификации производства не произошло.

Вариант 7 – наименее предпочтительный, поскольку в нем эффективность использования ресурса снизилась, и понадобилось наибольшее увеличение объема ресурса. Развитие, как и в 6-м варианте, достигнуто полностью на экстенсивной основе. Интенсификации нет.

Рассмотрим возможные варианты влияния тех же факторов для случая, когда в динамике объем продукции снизился (пусть тоже на 100 тыс. руб.). При этом тоже можно наблюдать интенсификацию производства (табл. 2).

Таблица 2

Варианты влияния факторов на снижение объема продукции [1]

№ варианта	Величина влияния объема ресурса	Величина влияния отдачи ресурса
1	– 130	30
2	– 100	0
3	– 80	– 20
4	– 50	– 50
5	– 10	– 90
6	0	– 100
2	20	– 120

Вариант 1 – снижение объема продукции сопровождалось наибольшей (по сравнению с другими вариантами в табл. 2) экономией ресурса и ростом эффективности его использования (что обусловило положительное влияние интенсивного фактора). Так что в этом варианте имеет место интенсификация производства по данному ресурсу.

Нетрудно видеть, что в остальных вариантах не происходит повышения эффективности использования ресурса, то есть интенсификации не наблюдается.

Возможны случаи, когда изменения объема продукции не произошло, но не потому, что не изменились объемы и эффективность использования ресурсов, а потому, что влияния этих изменений полностью компенсировали друг друга. В данных ситуациях также можно оценить степень интенсификации. Рассмотрим условный пример в табл. 3, где представлены два возможных варианта влияния изменений в динамике объема и отдачи ресурса на объем продукции при нулевом его приросте. Очевидно, что во 2-м варианте имеет место интенсификация.

Таблица 3

Вырожденные случаи влияния ресурсов производства на изменение объема продукции

Номер варианта	Величина влияния объема ресурса	Величина влияния отдачи ресурса
1	30	– 30
2	– 30	30

Мы считаем, что интенсификация производства является необходимым условием устойчивого функционирования предприятия, поэтому предлагаем результаты факторного анализа по моделям (1) использовать в системе показателей оценки устойчивости функционирования [2]. Предлагаемый подход позволяет не только выявить интенсификацию, но и задает шкалу, по которой можно измерить ее степень.

1. Бендерская О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.

2. Слабинская И.А. Современная интерпретация финансовой устойчивости организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г.Шухова. – 2015. – № 6. – С. 253-256.
3. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2011. – № 1. – С. 95-99.

УДК 657.922:657.421.1

## **ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ**

***Гончарова Н.Н.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Многообразие методов оценки недвижимости вызывает необходимость их конкретизации с точки зрения целей, для которых они используются.

Ограничимся рассмотрением возможных вариантов оценки недвижимости (в частности предприятия) с точки зрения инвесторов, которым для принятия решения об инвестировании, покупке долевого участия, кредитовании и других типах сотрудничества требуется оценить рыночную стоимость предприятия как имущественно — производственного комплекса. Такие расчеты могут быть произведены разными методами. В развитой рыночной экономике все методы дают приблизительно одинаковый результат. Применяя различные методы, можно получить абсолютно разные величины. Основным источником противоречия служит тот факт, что предприятия строились и начинали работать в иных условиях рынка.

Чтобы устранить возможную путаницу при расчетах стоимости предприятий необходимо при каждом методе расчета отслеживать экономический смысл полученного результата. В этом случае появляется возможность путем сравнения результатов, полученных разными способами, сделать полезные и для потенциальных инвесторов, и для самих предприятий выводы, которые помогут принять рациональное решение не только о необходимости инвестиций в данное производство, но и об их допустимых объеме и направлениях.

Рассмотрим те возможные варианты стоимости, представленные в Международных стандартах оценки, которые целесообразно использовать в данном случае.

Для оценки стоимости предприятия рассмотрим следующие методы: реальную стоимость, ликвидационную стоимость, эффективную стоимость и потенциальную стоимость в зависимости от варианта преобразования предприятия.

Реальная (текущая) стоимость имущества (чистых активов) предполагает, что для расчета стоимости имущества берутся показатели баланса предприятия на текущую дату. Однако в условиях инфляции номинальные показатели финансовой отчетности не могут быть напрямую

использованы для вычисления стоимости чистых активов. Поэтому необходимо преобразовать их в реальные. Для этого можно использовать метод дисконтирования стоимости будущих поступлений или какой-либо иной способ. В любом случае оказывается необходимым использование дополнительных данных об основных средствах, структуре дебиторской и кредиторской задолженности, динамике изменения показателей финансового рынка за рассматриваемый период. Таким образом, используемый термин «реальная стоимость» замещает термин «балансовая стоимость».

Численное значение реальной стоимости дает приблизительную оценку капитала, затраченного на организацию материальной составляющей производства. Но реальная стоимость не учитывает ни организационных расходов, ни расходов на поддержание производства в случае его убыточности. Она затрагивает лишь имущественный аспект предприятия как комплекса, предназначенного для получения прибыли, но никак не учитывает его производственный аспект. Таким образом, реальная стоимость не имеет самостоятельного практического смысла для потенциального инвестора, поскольку не отражает ни прибыльности производства, ни возможности выручить те или иные средства от его продажи.

Для оценки объема средств, которые могли бы быть выручены от распродажи имущества предприятия, за вычетом расходов на продажу, используется ликвидационная стоимость.

Следует заметить, что практически невозможно заранее точно предугадать стоимость, по которой объект учета будет ликвидирован через несколько лет. Указанное определение не соответствует традиционно применявшимся в отечественной практике учета, где оценка осуществлялась по результатам фактической ликвидации по стоимости скрапа, лома и других отходов или стоимости самого объекта по цене возможной реализации. Расчетная же величина оценивается на дату приобретения и основывается на преобладающей величине фактической ликвидационной стоимости аналогичных активов, достигших конца срока службы и использовавшихся в условиях, соответствующих тем, в которых будут эксплуатироваться данные объекты.

Практический смысл данного вида стоимости заключается в том, что она представляет собой минимальную оценочную стоимость предприятия, поскольку даже если оно вовсе не приносит прибыли, то имущество можно продать и выручить от этого определенные средства.

Эффективная стоимость показывает цену предприятия как производственного комплекса, учитывающую эффективность управления, моральный износ оборудования, степень ликвидности продукции, оборачиваемость активов и т.д.

Однако эффективная стоимость не учитывает резервов производства, его потенциальной возможности приносить прибыль (например, в случае заключения выгодного контракта, изменения маркетинговой стратегии и т.п.). Для учета этих аспектов можно рассчитать потенциальную стоимость. Потенциальная стоимость – это эффективная стоимость, какой она могла бы

быть при оптимальном использовании ресурсов предприятия либо при его переоборудовании.

Понятие «стоимости бизнеса в целом» связано с рассмотренными ранее понятиями реальной и эффективной стоимости. Это разница эффективной и реальной стоимости. Этот показатель характеризует эффективность использования капитала предприятия. Если он выше нуля, прибыльность предприятия выше рыночной, оно использует находящиеся в его распоряжении ресурсы эффективно. Если же наоборот, прибыльность предприятия недостаточна с точки зрения рынка, что может означать либо принципиальную бесперспективность предприятия, либо необходимость исправления недостатков в его менеджменте, маркетинговой стратегии. «Стоимость бизнеса» является в конечном счете оценкой предпринимательской способности управляющего аппарата предприятия.

УДК 657

## **ФИНАНСОВОЕ РАВНОВЕСИЕ КАК ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Козырева С.Д.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

В условиях современной экономической ситуации одной из главных целей развития субъектов хозяйствования выступает достижение экономической безопасности. Однако, с учетом кризисных явлений в политическом и экономическом пространстве как на макроуровне, так и на микроуровне достичь указанной цели достаточно сложно. В связи с этим первоначальной основой недопущения кризисных явлений на предприятии, а в последующей перспективе достижения уровня экономической безопасности, выступает финансовое равновесие. Экономическая литература достаточно широко освещает определения категорий финансовая безопасность и финансовое равновесие. Однако единое понимание сущности данных категорий, а также границы их взаимосвязи не установлены. В связи с вышеизложенным целью данного исследования является теоретическое подтверждение взаимосвязи показателей финансового равновесия и финансовой безопасности предприятия.

Для достижения указанной цели, прежде всего, необходимо рассмотреть ряд определений указанных категорий приводимых разными учеными.

Бланк И.А. определяет финансовое равновесие [financial equilibrium] как характеристику достигнутого состояния финансовой деятельности предприятия, при котором потребность в приросте основного объема активов балансируется с возможностями формирования им финансовых ресурсов за счет собственных источников.

Коласс Б. предлагает рассматривать финансовое равновесие с двух сторон:

- предприятие должно быть способно с помощью своих ликвидных средств погасить долги, когда это необходимо;
- предприятие должно поддерживать функциональное равновесие между источниками дохода и их использованием, учитывая стабильность первых и предназначение вторых.

Экономическая категория «финансовое равновесие» по мнению Костырко Л. используется в качестве интегральной характеристики соотношения между: ликвидностью – платежеспособностью; ликвидностью – рентабельностью; эффективностью – устойчивостью.

В отличие от финансового равновесия финансовая безопасность рассматривается следующим образом.

К.С.Горячева считает, что финансовая безопасность предприятия проявляется при финансовом состоянии, которое характеризуется сбалансированностью и качеством финансовых инструментов, технологий и услуг, устойчивостью к угрозам, способностью финансовой системы предприятия обеспечивать реализацию собственных финансовых интересов, миссии и задач достаточным объемам финансовых ресурсов, а также обеспечивать эффективное и устойчивое развитие этой финансовой системы.

Российский ученый Г.С.Вечканов дает характеристику финансовой безопасности, делая акцент на эффективное использование ресурсов с целью обеспечения финансовой безопасности. Г.С. Вечканов рассматривает финансовую безопасность, как:

- совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его оборотных средств;
- состояние эффективного использования ресурсов предприятия, проявляется в показателях прибыльности и рентабельности, а также управление основными и оборотными средствами;
- процесс предотвращения убытков от негативных внутренних и внешних воздействий на экономическую безопасность предприятия [4].

Папехин Р.С. утверждает, что финансовая безопасность определяет определенное состояние финансовой стабильности, в котором должно находиться предприятие для реализации своей стратегии, характеризуется возможностью предприятия противостоять внешним и внутренним угрозам [6].

По нашему мнению, финансовая безопасность предприятия – это, прежде всего, абсолютное соблюдение на постоянной основе показателей его платежеспособности и ликвидности. При этом минимальные параметры данных показателей лежат в основе финансового равновесия. Следовательно, уровню финансового равновесия будут соответствовать минимальные границы допустимых результатов рассчитываемых показателей ликвидности и платежеспособности, а уровню финансовой безопасности – максимальному уровню в определенно постоянной перспективе. При установлении уровневых показателей необходимо учитывать этап жизненного цикла предприятия. В частности, на этапе создания и роста предприятия эти



показатели будут выше значений, когда предприятие достигло высшей точки и находится на уровне спада. В условиях кризисной экономики определение этапа жизненного цикла достаточно затруднено.

Кроме того, в процессе хозяйственной деятельности предприятие подвержено влиянию целого ряда внутренних и внешних факторов, которые необходимо учитывать при установлении предельных минимально допустимых уровней показателей необходимых для анализа соблюдения уровня финансового равновесия. Как было отмечено ранее, финансовое равновесие должно быть направлено на возможность предприятия погашать текущие обязательства и часть уже имеющихся на балансе обязательств, сформированных по результатам прошлых отчетных периодов. При достижении полного погашения «прошлых» обязательств и возможности полного погашения текущих обязательств на постоянной основе предприятие может пересматривать минимально допустимые границы финансового равновесия при условии постоянного стремления к достижению равенства с показателями финансовой безопасности.

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А.Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: учебник [для студ. ВНЗ] / Г.С.Вечканов. – СПб.: Изд-во «Питер», 2007. – 384 с.
3. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К.С.Горячева – К.: Інститут економіки і прогнозування НАН України, 2006. — 20с.
4. Колласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие: Пер. с франц. / Б. Колласс // Под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
5. Папехін Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятия / Р. С. Папехін. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.

УДК: 657

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БУХГАЛТЕРСКИХ СТАНДАРТОВ ПО УЧЕТУ ЗАПАСОВ**

***Кошик Ю.В., Булгак А.И.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*nastyia.bulgak@mail.ru*

Запасы выступают важнейшим элементом деятельности субъекта хозяйствования, во многом определяют финансовое состояние и экономический потенциал предприятия, вследствие того, что занимают значительный удельный вес в общей структуре активов. В связи с этим, в современных условиях, возникает объективная необходимость повышения качества формируемой учетной информации о данной категории активов.

Как и все оборотные активы, запасы обладают такой степенью ликвидности, при которой их использование в производственном процессе, продажа или перепродажа способны принести организации приток денежных средств в срок до одного года. К их главным ключевым характеристикам следует отнести материально-вещественную форму и более низкий уровень ликвидности по сравнению с денежными или «условно денежными» оборотными активами, такими, например, как краткосрочная дебиторская задолженность.

Методологические аспекты учета запасов закреплены в положениях (стандартах) бухгалтерского учета. Остановимся подробнее на наиболее существенных вопросах, которые связаны с учетом запасов в соответствии с международной и отечественной учетной практикой. А именно, в табл. 1 представлена сравнительная характеристика состава, единицы бухгалтерского учета запасов и момента принятия запасов к учету в соответствии с МСФО, ПБУ и П(С)БУ [2–5].

Исходя из приведенной информации в таблице, можно сделать вывод, что состав запасов по стандартам МСФО 2, П(С)БУ 9 «Запасы», ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и ПБУ 5/12 «Учет запасов», несколько отличается. Так, согласно МСФО в состав запасов (кроме сырья и материалов, готовой продукции, товаров и НЗП) могут включаться объекты нематериальных активов, которые создаются для целей продажи, например, программное обеспечение для компьютеров. В качестве запасов также отражаются объекты недвижимого имущества, приобретённые или строящиеся для целей продажи или перепродажи в ходе обычной хозяйственной деятельности предприятия. Финансовые активы, предназначенные для перепродажи, не подлежат учёту в качестве запасов [1–5]. В П(С)БУ 9 состав запасов расширен категориями МБП и текущие биологические активы. Наиболее приближен к МСФО, в части состава запасов, проект ПБУ 5/2012.

Также, различие наблюдается в приведенных стандартах по информации касающейся активов, исключаемых из состава запасов.

Например, незавершенное производство исключается из состава запасов в ПБУ 5/01, в то время как во всех других стандартах, напротив, включается в состав запасов. Несмотря на то, что объекты незавершённого производства исключены из сферы действия положения по бухгалтерскому учёту материально-производственных запасов, в бухгалтерском балансе они обычно представляются в составе запасов, хотя порядок их учета отличается от порядка, предусмотренного для запасов.

Единицей бухгалтерского учета в российских и украинских стандартах, является наименование, партия, однородная группа (вид) и индивидуальный объект или его часть, тогда, когда в международном стандарте понятие единицы бухгалтерского учета запасов отсутствует.

Касательно момента принятия запасов к учету следует отметить, что в МСФО 2, П(С)БУ 9 и ПБУ 5/01 данная информация отсутствует, однако, согласно ПБУ 5/2012, моментом принятия запасов к бухгалтерскому учету, является момент перехода к организации экономических рисков, связанных с использованием запасов.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика международного, российских и украинского стандартов  
по составу и моменту принятия к учету запасов**

Элемент сравнения	МСФО (IAS) 2 «Запасы»	П(С)БУ 9 «Запасы»	ПУУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	Проект нового ПБУ 5/2012 «Учет запасов»
1. Состав запасов	а) сырье и материалы; б) готовая продукция; в) товары; г) незавершенное производство; д) земля и другое имущество для перепродажи	а) сырье и материалы; б) незавершенное производство; в) готовую продукцию; г) товары; д) малоценные и быстроизнашивающиеся предметы; е) текущие биологические активы	а) сырье и материалы; б) готовая продукция; в) товары	а) сырье и материалы; б) готовая продукция; в) товары; г) полуфабрикаты собственного производства; д) незавершенное производство; е) объекты интеллектуальной собственности для продажи; ж) объекты недвижимого имущества для продажи или перепродажи
2. Активы, исключаемые из состава запасов	а) незавершенное производство, возникающее по договорам на строительство; б) финансовые инструменты; в) биологические активы, относящиеся к сельскохозяйственной деятельности, и сельскохозяйственная продукция в момент ее сбора	а) финансовые инструменты; б) материальные ценности, находящиеся у организации на ответственном хранении	а) незавершенное производство	а) сырье, материалы, готовая продукция или незавершенное производство, предназначенные для создания внеоборотных активов; б) финансовые вложения; в) материальные ценности, находящиеся у организации на ответственном хранении
3. Единица бухгалтерского учета запасов	Не отмечено	а) наименование б) однородная группа (вид)	а) номенклатурный номер; б) партия; в) однородная группа	а) номенклатурный номер; б) партия; в) однородная группа; г) индивидуальный объект или его часть
4. Момент принятия запасов к бухгалтерскому учету	Не отмечено	Не отмечено	Не отмечено	В момент перехода к организации экономических рисков, связанных с использованием запасов

Проведенный сравнительный анализ показал, что существуют некоторые различия касательно состава запасов, активов, исключаемых из состава запасов, единицы бухгалтерского учета запасов, момента принятия запасов к учету, в соответствии с МСФО 2, ПБУ 5/01, П(С)БУ 9, ПБУ 5/2012. Наиболее приближенными к МСФО 2 являются П(С)БУ 9, ПБУ 5/2012, что свидетельствует о гармонизации бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами.

1. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2001 № 119н (в ред. от 24.12.2010 № 186н) // Российская газета. – 2002. - № 36. – 27 февраля.
2. Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации: утв. постановлением Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 (в ред. от 30.01.2013 № 67) // Российская газета. – 2011. - № 51. – 11 марта.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет запасов» (проект) [Электронный ресурс]: [http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/06/PBU\\_Zapasy.pdf](http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/06/PBU_Zapasy.pdf).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 09.06.2001 № 44н (в ред. от 25.10.2010 № 132н) // Российская газета. – 2001. – № 140. - 25 июля.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 №246 // "Все про бухгалтерський облік" № 86, 2000.

УДК 658:378

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДНР**

***Панкова М.М.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Эффективность деятельности бюджетных учреждений во многом определяется рациональной организацией бухгалтерского учета исполнения смет как основного инструмента планирования доходов и затрат бюджетного учреждения. Хорошо организованный бухгалтерский учет позволяет не только выявлять нарушение режима экономии, плановой и финансово-бюджетной дисциплин, но и предупреждать и своевременно устранять возможные потери и необоснованные затраты, реализовать скрытые резервы.

Сейчас в Республике происходит реформирование нормативной базы организации бюджетного учета с целью решения насущных проблем, в частности, в связи с наличием разных организационных структур бухгалтерских служб, процедур документооборота, использованием разного программного обеспечения и т.п. Одним из инструментов такого реформирования является создание собственной нормативно-правовой базы.

Для организации работы по исполнению расходной части республиканского и местных бюджетов в соответствии с Законопроектом «О бюджетной

системе ДНР», Приказа Министерства финансов Донецкой Народной Республики «Порядок казначейского обслуживания республиканского и местных бюджетов по расходам» №123 от 06.07.2015, распорядители и получатели бюджетных средств переведены на казначейское обслуживание.

В процессе казначейского обслуживания средств республиканского и местных бюджетов по расходам органы Казначейства осуществляют такие функции:

- обслуживают республиканский и местные бюджеты при поступлении средств бюджетных учреждений, в части расходов, кредитования и финансирования бюджета;
- ведут бухгалтерский учет всех операций по выполнению республиканского и местных бюджетов на вне балансовых счетах, открытых в органах Казначейства;
- осуществляют предварительный и текущий контроль за целевым направлением бюджетных средств;
- осуществляют регистрацию и учет бюджетных обязательств распорядителей и получателей бюджетных средств;
- подают отчетность соответствующим структурным подразделениям Министерства финансов Донецкой Народной Республики в установленные сроки.

Органы Казначейства осуществляют контроль за проведением платежей с регистрационных, специальных регистрационных счетов распорядителей бюджетных средств и получателей бюджетных средств, открытых в Центральном Республиканском Банке, в соответствии со сметами, планами ассигнований общего фонда республиканского и местных бюджетов (за исключением предоставления кредитов из бюджетов), планами специального фонда республиканского и местных бюджетов (за исключением собственных поступлений бюджетных учреждений и соответствующих расходов), планами предоставления кредитов из общего фонда республиканского и местных бюджетов или планами использования бюджетных средств и помесечных планов использования бюджетных средств.

Органы Казначейства проставляют отметку «Подлежит оплате» на платежных поручениях распорядителей бюджетных средств и получателей бюджетных средств в случае наличия в учете соответствующего бюджетного обязательства и бюджетного финансового обязательства в пределах остатков бюджетных средств на счетах распорядителей бюджетных средств и получателей бюджетных средств по соответствующим кодам экономической классификации расходов и классификации кредитования. Подтверждающие документы (договоры, счета, финансовые обязательства с отметкой казначейства «Зарегистрировано и взято на учет» и т. п.) предоставляются в случае необходимости осуществления авансирования, поэтапной оплаты зарегистрированных бюджетных финансовых обязательств и тому подобное.

С целью обеспечения контроля за целевым направлением бюджетных средств органы Казначейства в части выполнения республиканского и местных бюджетов по расходам осуществляют:

- предварительный контроль – на этапе регистрации бюджетных обязательств распорядителей бюджетных средств и получателей бюджетных средств;

- текущий контроль – в процессе оплаты счетов распорядителей бюджетных средств и получателей бюджетных средств.

Платежные поручения подаются в органы Казначейства в количестве 3 экземпляров, необходимых для всех участников безналичных расчетов. Форма, обязательные реквизиты и требования к заполнению расчетных документов на бумажных носителях определены Инструкцией по заполнению платежных поручений.

При осуществлении финансирования через органы государственного казначейства бюджетных учреждениям открываются бюджетные счета – счета, которые открываются в Казначействе для обеспечения казначейского обслуживания средств республиканского и местных бюджетов.

Открытие бюджетных счетов регулируется Приказом Министерства финансов Донецкой Народной Республики «Об утверждении порядка открытия и ведения регистрационных счетов для учета операций» №5 от 09.01.2015 г.

Расчетно-кассовое обслуживание клиентов осуществляется органами Казначейством в соответствии с условиями договоров между Казначейством и клиентами.

Для открытия бюджетных и не бюджетных счетов подают следующие документы:

а) копию уставного документа, заверенную руководителем (заместителем руководителя) данной организации, учреждения, предприятия и оттиском печати. Распорядители бюджетных средств, которые действуют на основании законов, уставные документы не подают;

б) копию свидетельства о регистрации, заверенную руководителем (заместителем руководителя) данной организации, учреждения, предприятия и оттиском печати;

в) договор на расчетно-кассовое обслуживание в двух экземплярах;

г) карточку с образцами подписей и оттиска печати в двух экземплярах;

д) заявление об открытии счета (приложение 3 к данному Порядку) за подписью руководителя и главного бухгалтера, или других должностных лиц, которым в соответствии с карточкой образцов подписей и оттиска печати предоставлено право первой и второй подписей

Бюджетные счета для операций с бюджетными средствами делятся на:

- распределительные счета – счета, которые открываются распорядителям бюджетных средств, для учета движения средств, выделенных из общего и/или специального фондов республиканского и местных бюджетов для распределения между распорядителями и получателями бюджетных средств,

- регистрационные счета распорядителей бюджетных средств - счета, которые открываются распорядителям бюджетных средств, для учета

операций по исполнению общего фонда республиканского и местных бюджетов,

- специальные регистрационные счета распорядителей бюджетных средств- счета, которые открываются распорядителям бюджетных средств, для учета операций по исполнению специального фонда республиканского и местных бюджетов

- счета получателей бюджетных средств - счета, которые открываются получателям бюджетных средств, для учета операций по исполнению плана использования бюджетных средств,

- счета для учета операций межбюджетных трансфертов - счета, которые открываются распорядителям средств местных бюджетов для учета движения средств общего и/или специального фондов местных бюджетов по межбюджетным трансфертам;

- внебюджетные счета – счета, которые открываются Казначейством в случаях, предусмотренных законодательными и другими нормативно-правовыми актами, распорядителям и получателям бюджетных средств, для осуществления операций, которые не относятся к операциям по исполнению бюджетов.

Бюджетные организации кроме бюджетных ассигнований могут получать средства из других источников – собственные поступления.

В соответствии с инструкцией по формированию и использованию собственных поступлений, утв. Приказом Министерства финансов Донецкой Народной Республики №19 от 27.01.2015 года собственные поступления бюджетные учреждения и организации получают дополнительно к средствам общего фонда бюджета и включаются в специальный фонд бюджета.

Собственные поступления бюджетных учреждений и организаций подразделяются на следующие группы:

- 1 группа – поступления от оплаты за услуги, которые предоставляются бюджетными учреждениями и организациями в соответствии с действующим законодательством;

- 2 группа – прочие источники собственных поступлений бюджетных учреждений и организаций.

В составе первой группы выделяются следующие подгруппы:

- 1 подгруппа – оплата за услуги, которые предоставляются бюджетными учреждениями и организациями в соответствии с их основной деятельностью;

- 2 подгруппа – поступления бюджетных учреждений и организаций от дополнительной (хозяйственной) деятельности;

- 3 подгруппа – оплата за аренду имущества бюджетных учреждений и организаций;

- 4 подгруппа – поступления бюджетных учреждений и организаций от реализации в установленном порядке имущества (кроме недвижимого имущества).

В составе второй группы выделяются следующие подгруппы:

- 1 подгруппа – благотворительные взносы, гранты и подарки;

2 подгруппа – средства, которые получают бюджетные учреждения и организации от предприятий, организаций, физических лиц и от других бюджетных учреждений на выполнение каких-либо целевых мероприятий;

3 подгруппа – средства, которые получают высшие и профессионально-технические учебные заведения от размещения на депозитах временно свободных денежных средств, полученных за предоставление платных услуг, если такие права предусмотрены в действующем законодательстве для вышеуказанных учебных заведений.

Для учета собственных поступлений бюджетных учреждений, открывается специальный счет в учреждениях банков по всем видам собственных поступлений или специальные счета по каждому виду собственных поступлений.

Собственные поступления бюджетных учреждений и организаций используются на:

- покрытие расходов, связанных с организацией и предоставлением услуг, которые предоставляются бюджетными учреждениями и организациями в соответствии с их основной деятельностью (за счет поступлений подгруппы 1 первой группы);

- организацию дополнительной (хозяйственной) деятельности бюджетных учреждений и организаций (за счет поступлений подгруппы 2 первой группы);

- содержание, оборудование, ремонт и приобретение имущества бюджетных учреждений и организаций (за счет поступлений подгруппы 3 первой группы);

- ремонт, модернизацию или приобретение новых необоротных активов и материальных ценностей, покрытие расходов, связанных с организацией сбора и транспортировки отходов и лома на приемные пункты (за счет поступлений подгруппы 4 первой группы);

- хозяйственные потребности бюджетных учреждений и организаций, включая оплату коммунальных услуг и энергоносителей (за счет поступлений подгрупп 2 и 4 первой группы);

- организацию основной деятельности бюджетных учреждений и организаций (за счет поступлений подгрупп 1 и 3 второй группы); - выполнение соответствующих целевых мероприятий (за счет поступлений подгруппы 2 второй группы).

Если объемы собственных поступлений бюджетных учреждений и организаций превышают соответствующие расходы, утвержденные бюджетом, распорядитель бюджетных средств предусматривает направление таких поступлений в первую очередь на погашение задолженности по оплате труда, начислений на заработную плату, стипендий, коммунальных услуг и энергоносителей. В случае отсутствия вышеуказанной задолженности, распорядитель бюджетных средств направляет 50 процентов средств на мероприятия, которые осуществляются за счет соответствующих поступлений, и 50 процентов – на мероприятия, необходимые на исполнение основных функций, но не обеспеченные средствами общего фонда бюджета.



3. Перечисление средств со специального фонда бюджета на кредитование (в т.ч. работников учреждений и организаций), создание или участие во внесударственных внебюджетных фондах, запрещается, если иное не предусмотрено действующим законодательством.

Таким образом, своевременная законодательная регламентация учета финансирования бюджетных учреждений является начальным этапом учетных процедур по исполнению сметы бюджетного учреждения, позволяющий установить предварительный, текущий и последующий контроль использования бюджетных и собственных поступлений любого бюджетного учреждения.

УДК 657

## **ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДНР**

***Пискунова Н.В., Половинкина И.С.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*polovinkina.irra@yandex.ru*

Экономическое положение в Донецкой Народной Республике по-прежнему остается неидеальным. Одной из проблемных сфер является законодательная база, регулирующая правила и рекомендации по заполнению финансовых отчетов на предприятиях. Актуальность данной темы обусловлена тем, что законы и положения находятся на стадии рассмотрения и постепенного принятия, внесения изменений и их редактирования. Для отечественной системы учета более характерным является ориентация на законодательную базу, т.е. бухгалтерский учет выступает как своеобразная отрасль права. Международные стандарты выводят бухгалтерскую методологию за пределы национального правового поля, рассматривая учет как способ управления хозяйственными процессами.

Основным законодательным актом, регламентирующим состав финансовой отчетности, является Закон ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». В соответствии с Разделом IV данного закона «Финансовая отчетность» п. 13.2, обязательными отчетами на территории республики являются сводный баланс и отчет о финансовых результатах, который, в свою очередь, может включать отчет о движении денежных средств, отчет о собственном капитале и примечания к отчетности [1].

Актуальной проблемой, затрагивающей абсолютно все сферы экономики Донбасса, является непризнание Республики в мире, т.е. другими экономиками – потенциальными инвесторами, партнерами и т.д. Одним из условий признания экономики нашего края является единый с международным экономический язык. В международной практике учета отчетность должна соответствовать требованиям и рекомендациям МСФО. Т.е. проблема трансформации бухгалтерской отчетности предприятий

республики в соответствии с требованиями международных стандартов становится все более актуальной.

Во-первых, в современном мире международные стандарты финансовой отчетности постепенно становятся своеобразным ключом для получения права принимать участие в конкурентной борьбе в числе избранных компаний за возможность получения иностранных инвестиций.

Во-вторых, как показывает многолетняя международная практика: отчетность, трансформированная в соответствии с международными стандартами, отличается более высокой информативностью и представляет больше пользы для заинтересованных пользователей.

В-третьих, на современном рынке действует большое количество дочерних компаний с иностранными инвестициями, которым трансформированная финансовая отчетность необходима для включения в консолидированную отчетность материнских компаний [2].

Для приведения финансовой отчетности в формат МСФО в бухгалтерской практике разработаны два метода корректировки отчетных показателей: метод трансформации и метод параллельного учета (рис. 1).

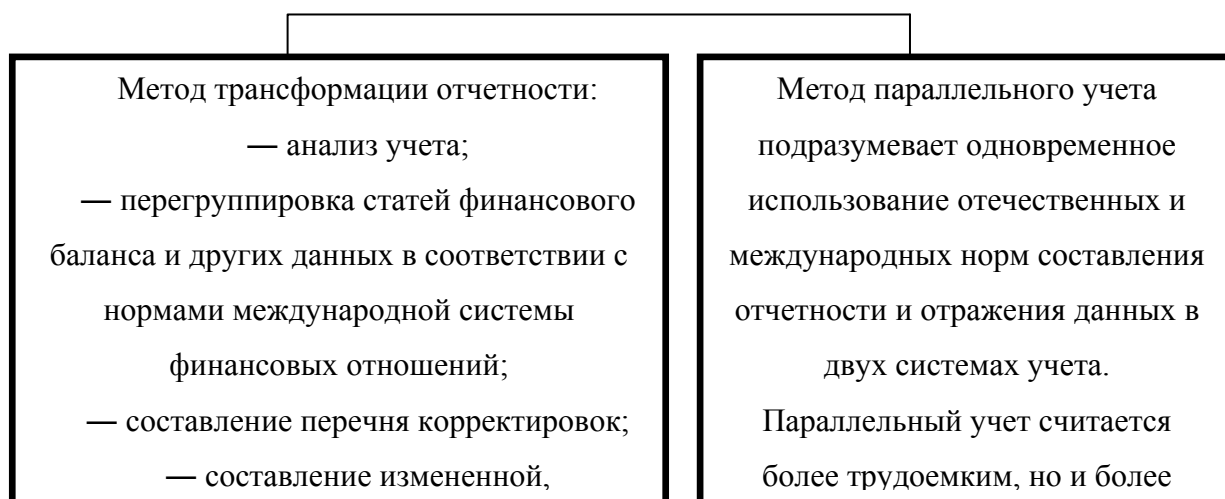


Рис. 1. Методы корректировки отчетности в формат МСФО [3]

В общем виде трансформация означает перегруппировку учетной информации в иные бухгалтерские стандарты. Методологии пересчета не существует, и в каждом случае требуется индивидуальный подход.

Процесс трансформации – это метод корректировки данных предшествующих отчетных периодов, при котором информацию, сформированную по отечественной системе бухгалтерского учета, анализируют и вносят изменения для приведения в соответствие с МСФО. Как правило, трансформация представляет собой свод таблиц, наглядно показывающих переход от национальных балансовых статей и статей отчета о финансовых результатах – к соответствующим показателям по МСФО или другим стандартам.

На практике применяются несколько вариантов трансформации:

1. полная трансформация – по мере необходимости вносятся различные корректировочные проводки, которые позволяют устранить выявленные различия между международными стандартами и действующей системой бухгалтерского учета; финансовая информация представляется в местной валюте;

2. полная трансформация с учетом гиперинфляции – финансовая отчетность должна быть скорректирована на общий индекс цен, переведена в валюту по курсу на дату составления отчетности и перегруппирована соответствующим образом; также необходимо откорректировать отдельные статьи, учет которых не соответствует правилам, рекомендуемым международными стандартами;

3. полная трансформация с учетом требований по пересчету показателей в иностранную валюту - при отсутствии надежного общего индекса данные финансовой отчетности пересчитываются в какую-либо стабильную иностранную валюту по различным курсам; полученная разница называется «трансформационная разница» и классифицируется как статья баланса; затем осуществляется перегруппировка и корректировка статей, выраженных в иностранной валюте, в соответствии с правилами международных стандартов.

Однако в законодательных актах ДНР методы корректировки отчетных показателей не закреплены. Из этого следует, что метод трансформации отчетности и метод параллельного учета носят рекомендательный характер и используются только теми предприятиями, которые заинтересованы во внешнеэкономической деятельности. Такая позиция законодательства снижает вероятность получения инвестиций предприятиями, которые заняты внутри государства.

Трансформация отчетности предприятий ДНР имеет некоторые недостатки:

- нестабильность экономики на сегодняшний день, а также буквально ежедневные изменения в законодательстве, которые влекут за собой изменения и правки в отечественной отчетности;

- одним из этапов трансформации отчетности является ее систематизация по рекомендациям МСФО. Это значит, что работнику бухгалтерской службы для выполнения трансформационных процедур следует подготовить объемный дополнительный материал, пользуясь своими профессиональными знаниями и будучи крайне внимательным, так как существуют очень высокие возможности рисков;

- вероятность неточной информации из-за недостатка знаний или квалификации относительно МСФО отечественных бухгалтеров.

Наряду с недостатками интеграция финансовой отчетности имеет свои положительные стороны:

- создание привлекательного инвестиционного климата, тем самым привлекая зарубежных инвесторов для сотрудничества;

- укрепление экономической ситуации внутри государства, привлечение дополнительных средств извне для развития отечественных секторов экономики.

Интеграция финансовой отчетности имеет высокие риски допущения ошибок, так как на данный момент не многие специалисты имеют достаточную квалификацию для работы с МСФО. Также интеграция отчетности носит скорее перспективный, чем реальный характер. Признание Республики является краеугольным камнем в данном вопросе. На сегодняшний день существуют все предпосылки скорого признания ДНР самостоятельным суверенным государством, а так как бухгалтерский учет в современном мире является языком бизнеса и находит свое выражение в финансовой отчетности, логично предположить, что трудности могут возникнуть именно с несоответствием имеющихся данных с требованиями международных стандартов.

Таким образом, в теперешнем положении экономики финансовая отчетность все еще претерпевает изменения. Основные законодательные акты приняты и утверждены. Однако перспектива развития государства и его экономики – практически основная ниша любой политической и экономической стратегии. Поэтому интеграция отчетности является естественным ходом любого предприятия, заинтересованного в инвестициях и во внимании к своему производству.

1. Закон ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» № 14-ІНС от 27.02.2015, действующая редакция по состоянию на 19.01.2016г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/>
2. МСФО: практика применения / Все о бухгалтерском учете, 2014. – № 56 – 57 (спецвыпуск). – 63 с.
3. Журнал Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты / К. В. Сорокина. Выпуск №7 НИУ ВШЭ. – Москва. – 2011 г.
4. Интернет-журнал Международные стандарты финансовой отчетности: практика применения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msfo-mag.ru/?page=1>

УДК 657.336

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ АУДИТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СООТНОШЕНИИ С ПОНЯТИЯМИ НАЛОГОВОГО И ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА**

***Рагимов Р.Т. оглы, Сердюк В.Н.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

На современном этапе развития аудита как отрасли научных знаний одним из самых дискуссионных вопросов остается определения сущности аудита налогообложения. Именно аудит налогообложения организаций играет важную роль для обеспечения системы менеджмента субъекта хозяйствования и заинтересованных внешних пользователей достоверной и своевременной информацией по вопросам налоговых платежей и расчетов. Однако проблемные аспекты аудита налогообложения остаются недостаточно разработанными. Одной из основных проблем является

отождествление в литературе понятия аудит налогообложения с понятиями налоговый и государственный аудит. Поэтому основной целью исследования является проведение сравнительной характеристики данных понятий, выявление различий между ними и определения сущности каждого из понятий и в частности аудита налогообложения.

Проведем сравнительный анализ аудита налогообложения, налогового аудита и государственного в таблице. При этом аудит налогообложения разделим на два направления – часть аудита финансовой отчетности и инициативный аудит.

Таблица

Сравнительная характеристика аудита налогообложения, налогового аудита и государственного аудита [1,4,5]

Признаки сравнения	Аудит налогообложения		Налоговый аудит	Государственный аудит
	Инициативный (может проводиться внутренним подразделением аудита)	Часть аудита финансовой отчетности (обязательный)		
1	2	3	4	5
Законодательная база	НКУ, Международные стандарты внутреннего аудита, положения субъекта хозяйствования	НКУ, Международные стандарты аудита	НКУ, законодательство по контрольно-проверочной работе	Хозяйственный кодекс, Бюджетный кодекс, закон Украины «О государственной контрольно-ревизионной службе»
Цель	Предотвращение претензий со стороны органа ГНС, оптимизация налогообложения	Предотвращение претензий со стороны органа ГНС	Проверка полноты начисления и уплаты налогов (сборов), выявление нарушений и привлечение к ответственности	Определение законности и оценка эффективности использования средств государственного бюджета Украины, результативности выполнения бюджетных программ, предупреждения финансовых нарушений
Объект	Налоговый и бухгалтерский учет (расчеты), декларации	Налоговый и бухгалтерский учет (расчеты), декларации	Налоговый учет (расчеты), декларации	Бюджетные программы, бюджеты, системы учета и внутрихозяйственного финансового контроля бюджетных учреждений, субъектов хозяйствования, государственная и коммунальная собственность

1	2	3	4	5
Субъект	Аудиторские организации, независимые аудиторы, внутреннее подразделение аудита	Аудиторские организации или независимый аудитор	Работники ГНС	Государственные аудиторы Государственной контрольно-ревизионной службы и Счетной палаты Украины
Форма заключения	Аудиторское заключение (если аудит внутренний – то форма заключения может быть не стандартизирована)	Аудиторское заключение, согласно требованиям Комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку	В случае обнаружения нарушений – акт проверки, в случае их отсутствия – справка о проверке	Аудиторский отчет

По результатам сравнения можно сделать следующие обобщения. В значительной степени из рассмотренных трех видов аудита выделяется государственный аудит. Его отличительная черта в том, что он, в отличие от аудита налогообложения и налогового аудита, направлен на проверку только бюджетных средств и имущества. Сравнивая налоговый аудит и аудит налогообложения можно отметить, что их первое значительное отличие заключается в цели. Налоговый аудит направлен на проверку полноты начисления и уплаты налогов и соответственно выявление нарушений по данным направлениям. Аудит налогообложения, в свою очередь, прежде всего, направлен на предотвращение претензий относительно полноты начисления и уплаты налогов со стороны органов Государственной налоговой (фискальной) службы.

Вторым важным отличием является субъект проверки. При налоговом аудите субъектом проверки являются работники Государственной налоговой службы, а при аудите налогообложения – преимущественно аудиторские организации и независимые аудиторы.

Третьим отличием является форма заключения. При аудите налогообложения – это аудиторское заключение, которое предоставляется либо для нужд 3-х лиц (акционеров, инвесторов, банков, партнеров и т.д.), либо для внутренних потребностей аудируемого лица (например, для управленческого звена). При налоговым аудите формой заключения является акт (справка) проверки. Информация, содержащаяся в акте (справке) о результатах проверки, не подлежит разглашению должностными лицами органов доходов и сборов, а также передаче в другие органы, за исключением случаев, предусмотренных законодательством [6].

Еще одним проблемным аспектом остается разделение аудита налогообложения на инициативный и на аудит налогообложения в составе аудита финансовой отчетности. Основное отличие данных видов заключается в том, что инициативный аудит налогообложения может проводиться внутренним подразделением аудита компании, при этом заключение по

результатам аудита может быть не стандартизировано, а его целью помимо предотвращения претензий со стороны органа Государственной налоговой службы является оптимизация налогообложения компании.

Следует отметить, что на законодательном уровне из рассмотренных видов аудита закреплено понятие только государственного аудита. Согласно Закону Украины «О Государственной контрольно-ревизионной службе в Украине» государственный финансовый аудит является разновидностью государственного финансового контроля и заключается в проверке и анализе фактического состояния дел относительно законного и эффективного использования государственных или коммунальных средств и имущества, других активов государства, правильности ведения бухгалтерского учета и достоверности финансовой отчетности, функционирования системы внутреннего контроля [2].

Следует отметить, что определения, сформулированные Малышкиным О.И. и Ивановой Е.С., позволяют определить сущность налогового аудита и аудита налогообложения, а также выделить отличия между данными категориями. Так, Малышкин О.И. предлагает сформулировать законодательно следующее определение налогового аудита: «Налоговый аудит – это проверка данных налогового и других видов учета и показателей налоговой отчетности плательщика налогов работниками Государственной налоговой службы с целью определения полноты и достоверности начисления и своевременности и полноты перечисления соответствующих налогов (сборов) в бюджет всех уровней согласно с требованиями законодательства Украины про налогообложение» [4, с. 260].

В свою очередь, можно выделить определение аудита налогообложения, сформулированное Ивановой Е.С.: «Аудит налогообложения – это независимая проверка состояния бухгалтерского и налогового учета, а также всех расчетов организации по налогам и сборам, уплачиваемых в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды с целью выявления налоговых рисков и выработки рекомендаций по их устранению» [3, с. 366].

По результатам проведенного анализа можно отметить, что для аудита налогообложения характерны признаки, присущие аудиторскому контролю в целом, и в то же время он отличается определенными особенностями, отличающими его от других видов аудита. Основной проблемой является отсутствие правовой регламентации понятия аудита налогообложения, а также методологии и принципов функционирования аудита налогообложения как самостоятельного направления аудита. Действующее законодательство усложняет процесс разграничения понятий «государственный аудит», «налоговый аудит» и «аудит налогообложения». Для создания эффективной системы регулирования аудита налогообложения необходимо на законодательном уровне закрепить понятие и содержание аудита налогообложения.

1. Дікань Л.В. Державний аудит: навчальний посібник / Л.В.Дікань, Ю.О.Голуб, Н.В.Синюгіна. – К.: Знання, 2011. – 503 с.

2. Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні: Закон України від 26.01.1993 р. № 2940-ХІІ.
3. Иванова Е.С. О сущности понятия "аудит налогообложения" в соотношении с понятиями "налоговый аудит" и "налоговый консалтинг" / Е.С. Иванова // Вопросы экономики и права. – М.: Экономические науки, 2011, № 4. – С. 365-370.
4. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: навч. Посібник / О.І.Малишкін. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 376 с.
5. Меліхова Т. Концептуальний підхід щодо розвитку сучасної теорії аудиту податків / Т.Меліхова // Інституціональний вектор економічного розвитку. Вип. 2. – 2011. – С.12-18.
6. Про затвердження форми акта (довідки) про результати проведення перевірки платника податків з питань повноти нарахування і сплати податків та зборів під час здійснення контрольованої(их) операції(й) та Вимог до його (її) складення: Наказ Міністерства доходів і зборів України від 21.10.2015 р. № 912.

УДК 657.1

## ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ РОЯЛТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

*Радочинская Ю.С., Смирнова Л.Д.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*yradochinskaya@mail.ru*

**Актуальность темы.** Использование в хозяйственной деятельности объектов интеллектуальной собственности способствует формированию нового дополнительного источника доходов предприятий. Исключительные права владельца на такие объекты могут использоваться в коммерческой деятельности и приносить дополнительный доход в случае предоставления активов для использования другим субъектам хозяйствования. Право на использование таких активов другим предприятиям предоставляется на платной основе. В экономической и правовой литературе (в том числе нормативной) одним из самых распространенных терминов для обозначения таких платежей, является термин «роялти». На сегодняшний день является актуальной проблема однозначного понимания, толкования сущности роялти и его отражения в учете отечественными предприятиями.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросам использования объектов интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятий, определению понятия «роялти» как лицензионного платежа посвящены публикации В. Жарова, П. Солошенко, И. Федченко, П. Цибулева, И. Мищенко.

**Цель работы.** Целью написания работы является раскрытие сущности понятия роялти, изучение особенностей методики учета роялти в бухгалтерском учете лицензиара и лицензиата.

**Изложение основного материала.** Одним из условий лицензионного договора, определенных ч.3 ст. 1109 ГК Украины, является размер, порядок и сроки уплаты платежей за использование объектов права интеллектуальной собственности. В соответствии с Национальным стандартом № 4 «Оценка



имущественных прав интеллектуальной собственности» [5] роялти рассматривают как одну из форм выплат по лицензионному договору, наравне с паушальными или комбинированными платежами. Паушальный платеж – одноразовый платеж, который установит фиксированную сумму и не зависит от объемов производства продукции; комбинированный платеж – лицензионный платеж, который включает роялти и паушальный платеж.

Роялти, в соответствии с НКУ– это любой платеж, полученный как вознаграждение за пользование или предоставление права на пользование любым авторским и смежными правами на произведения литературы, искусства или науки, включая компьютерные программы, другие записи на носителях информации, видео- или аудиокассеты, кинематографические фильмы или пленки для радио- или телевизионного вещания, любым патентом, зарегистрированным знаком на товары и услуги или торговой маркой, дизайном, секретными чертежами, моделью, формулой, процессом, правом на информацию относительно промышленного, коммерческого или научного опыта (ноу-хау) [3]. Аналогичное определение роялти указано в П(С)БУ 15 «Доход» [4].

По определению Большого экономического словаря под редакцией А.Н.Азрилияна, роялти – это периодические отчисления продавцу (лицензиару) за право пользования предметом лицензионного соглашения. При этом указано, что роялти, как форма уплаты, «устанавливаются в виде фиксированных ставок, которые уплачиваются лицензиатом через согласованные промежутки времени в течение действия лицензионного соглашения. Ставка роялти определяется в процентах от стоимости чистых продаж лицензионной продукции, ее себестоимости, валовой прибыли, или на единицу выпущенной продукции» [1].

Принимая во внимание взгляды ученых и нормы законодательства, можно сделать вывод, что роялти, в отличие от паушальных и комбинированных платежей, определяют как вознаграждение лицензиару за право пользования объектом интеллектуальной собственности в виде фиксированных сумм или ставок от стоимости реализованной продукции, изготовленной по лицензии, которые платятся периодически. Следовательно, основным отличительным признаком роялти, в отличие от других платежей за передачу прав на объекты интеллектуальной собственности, является их периодический характер.

В бухгалтерском учете роялти отражается как доход, который возникает в результате использования активов предприятия другими сторонами, если: возможные поступления экономических выгод, связанных с такой операцией; доход может быть достоверно оценен. В процессе отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности роялти возникает проблема определения вида деятельности, к которому следует отнести операции по предоставлению в пользование объектов нематериальных активов.

В соответствии с НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», операционная деятельность – это основная деятельность предприятия, а также другие виды деятельности, не являющиеся

инвестиционной или финансовой деятельностью [2]. Т.е., роялти как платеж за использование (не отчуждение) необоротного актива для его получателя является денежным потоком, который относится к операционной деятельности. Начисленную сумму роялти у лицензиара отражают в составе дебиторской задолженности по начисленным доходам, используя для учета соответствующей операции субсчет 373 «Расчеты по начисленным доходам» в корреспонденции со счетом 713 «Доход от операционной аренды активов». Следует отметить, что в деятельности отдельных предприятий роялти может формировать значительную часть дохода, и предоставление в пользование нематериальных активов будет считаться их основной деятельностью. Очевидно, что для таких предприятий логичнее начисленную сумму роялти отражать или в составе дебиторской задолженности за товары, работы, услуги, или в составе векселей полученных (если такая задолженность обеспечена векселем) с применением счетов 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 34 «Краткосрочные векселя полученные» соответственно. Начисленную сумму роялти, если она формирует доход (выручку) от реализации продукции (товаров, работ, услуг), следует относить на субсчет 703 «Доход от реализации работ и услуг».

Если лицензионным договором предусмотрен авансовый платеж за использование объекта интеллектуальной собственности, который постепенно зачисляется по мере использования лицензиатом предоставленных ему лицензионным договором прав, используется счет 39 «Расходы будущих периодов». При начислении роялти – субсчет 685 «Расчеты с прочими кредиторами» [6].

Если лицензионным договором предусмотрен авансовый платеж за использование объекта интеллектуальной собственности, который будет погашаться не ранее чем через двенадцать месяцев с даты баланса, то, согласно правилам учета, такой аванс у лицензиара следует отражать в составе долгосрочной дебиторской задолженности. Соответственно, для учета такого обязательства лицензиату следует применять счет 55 «Прочие долгосрочные обязательства», а с переводом долгосрочных обязательств в текущие – счет 61 «Текущая задолженность по долгосрочным обязательствам» (рис. 1).

**Выводы.** Использование достижений научно-технического прогресса, внедрение инновационных технологий повышает эффективность экономики, поэтому необходимость инновационного пути развития предприятий Донбасса не вызывает сомнений. Для повсеместно внедрения инноваций активно используются лицензионные соглашения и другие виды соглашений, связанные с уступкой, передачей и защитой прав на интеллектуальную и промышленную собственность. Для предприятий-участников рынка объектов интеллектуальной собственности одной из первостепенных проблем является вопрос оплаты за передачу права пользования объектами интеллектуальной собственности. Такой вид лицензионного вознаграждения, как роялти, используется в большинстве лицензионных соглашений.

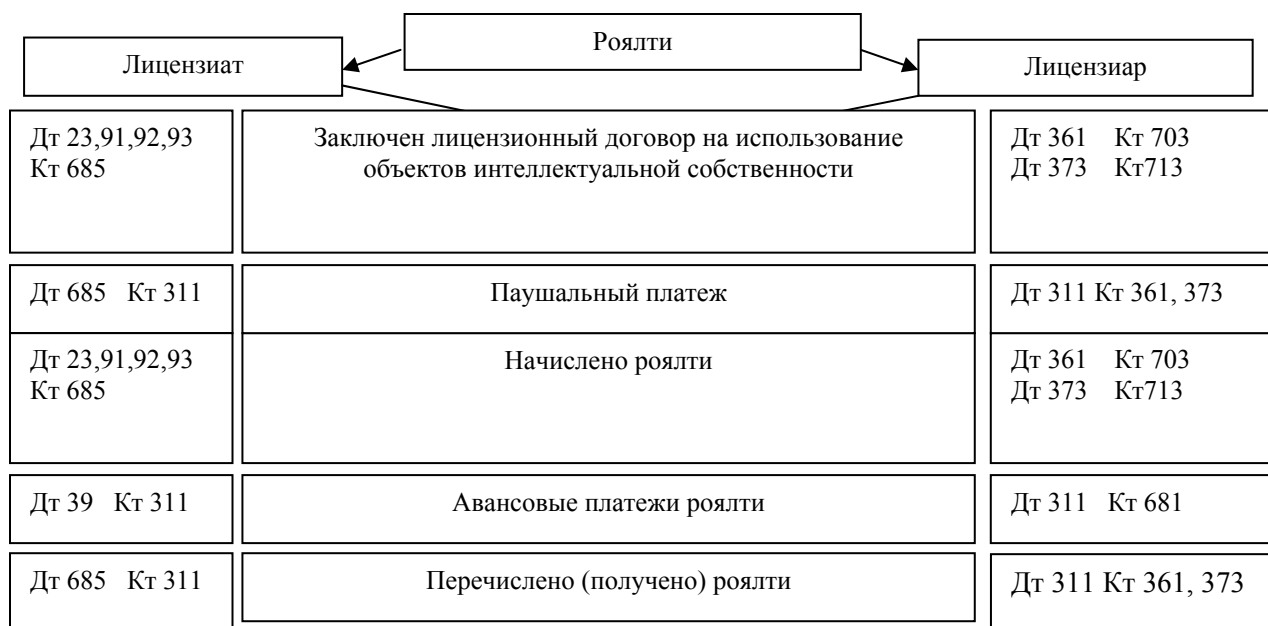


Рис. 1. Роялти в системе учета лицензиара и лицензиата

Проведенное исследование теоретического и законодательного подхода к определению роялти, позволяет сделать вывод, что роялти – это плата за право использования интеллектуальной собственности или патента другого лица с целью получения прибыли; основным отличием роялти, как лицензионного платежа, является периодический характер выплат. Методика отражения роялти в системе бухгалтерского учета лицензиара и лицензиата имеет особенности, обусловленные условиями лицензионного соглашения и нормативной базой учета. Представленная методика учета роялти в системе бухгалтерских счетов, разработана в соответствии с требованиями П(С)БУ, обеспечивает достоверное отражение информации о роялти в отчетности сторон лицензионного соглашения.

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73.
3. Податковий кодекс України Офіційний вісник України. – 2010. № 92. – Т. 1– С.9. – Ст. 3248.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України 31.03.99 р. № 87.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» від 03.10.2007 року № 1185 // Офіційний вісник України. – №75. – Ст. 2792.
6. Солошенко П.В. Проблемы учета оплаты за использование объектов интеллектуальной собственности / П. В. Солошенко, О. В. Балашова. //Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. пр. / Держ. вищ. навч. закл. "Приазов. держ. техн. ун-т"; [голов. ред.: В.С.Волошин]. – Маріуполь : ПДТУ, 2008 – Вип. 1, Т. 3. – 2012. – 339 с.

## К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

*Рыжков А.Г., Сердюк В.Н.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Одним из наиболее сложных видов аудиторских проверок является экспертиза финансовых результатов и реального финансового состояния объектов предпринимательской деятельности. При этом необходимо учитывать и высокую вероятность аудиторского риска, поскольку от полноты выполненной работы, объективности заключения зависят правильность и полнота не менее важного направления аудиторской деятельности - определения финансовой стратегии предпринимательства. Выполнение указанных работ требует глубоких знаний и значительных усилий интеллектуального труда. Следовательно, выполнять этот комплекс работ может лишь высококвалифицированный аудитор.

При осуществлении аудиторской проверки финансовых результатов необходимо исходить, прежде всего, из того, что деятельность любого объекта предпринимательства включает две взаимосвязанные стороны - хозяйственную и финансовую. Первая определяет вовлеченные в производственную деятельность производственные активы (основной капитал), вторая - выбор и величину использованных финансовых пассивов (ресурсов). От их органического взаимодействия в хозяйственном процессе и зависит финансовый результат.

Аудитор, прежде всего, должен принципиально оценить состояние бухгалтерского учета на предприятии, поскольку от степени доверия к учетной информации зависят как объем выполняемой работы, так и качество аудиторского заключения и, главное, степень аудиторского риска. Не углубляясь в подробности методики, так как это не является объектом нашего исследования, все же необходимо отметить, что аудитор должен, в первую очередь, ознакомиться с порядком учета производственных затрат, формирования себестоимости продукции (в том числе используемые предприятием методы распределения комплексных затрат), реализации продукции и финансовых результатов. В аудиторском заключении необходимо зафиксировать степень доверия к системе учета. Но кроме этого аудитор должен дать клиенту советы относительно выбора варианта учетной политики, который лучше всего обеспечивал бы реализацию предприятием финансовой стратегии.

Особое внимание следует уделить аудиту финансовых результатов как разнице между доходами и расходами предприятия. Известно, что на финансовый результат оказывает влияние изменение таких показателей:

- объема реализации продукции;
- величины производственной себестоимости реализованной продукции;
- цен на товарную продукцию;

- структуры и ассортимента реализованной продукции.

Методика подсчетов несложная и детально описана в специальной литературе. В частности, влияние изменения первого фактора лучше всего определять умножением плановой суммы прибыли на процент отклонения объема реализации в оценке по полной плановой себестоимости. Влияние изменения величины себестоимости определяют сопоставлением фактической и плановой себестоимости, пересчитанной на фактический выпуск продукции. Аналогично анализируют влияние изменения величины коммерческих затрат на финансовые результаты предпринимательства.

Ключевым вопросом аудита является определение показателей, характеризующих формирование доходов и расходов. Аудитор, прежде всего, должен оценить влияние прогрессивных факторов – снижения себестоимости продукции, повышения качества и улучшения ассортимента продукции. Выявляются также факторы, не являющиеся заслугой предприятия, – завышение цен, тарифов, нарушение установленных стандартов и т.п.

Нестабильность экономической ситуации приводит к такому положению, когда перспективы предпринимательской деятельности прогнозировать тяжело. В таких условиях на многих предприятиях плановые задания определяются формально и, как правило, далеки от реальности. Лишь отдельные частные фирмы позволяют себе такую роскошь, как составление бизнес-плана; большинство из них вообще не планирует основные технико-экономические показатели. В конечном итоге это означает утрату части информации для анализа расходов, доходов и финансовых результатов, причем такой, без которой изложенная здесь методика экономического анализа в аудите не может быть использована из-за отсутствия базы для сравнения. Однако это не освобождает аудитора от сбора доказательств и подготовки аудиторского заключения. В таких случаях необходимо осуществить следующие мероприятия:

1. Произвести общую оценку доходов и расходов, а также результативности финансово-хозяйственной деятельности, сопоставив записи и суммы по дебету и кредиту счета 79 «Финансовые результаты»;

2. Для анализа влияния уровня себестоимости продукции, работ и услуг на прибыльность предприятия определить три показателя: общие, условно-постоянные и коммерческие затраты в расчете на 1 руб. реализованной продукции за отчетный и предшествующий ему период;

3. Определить наиболее прибыльные виды продукции, работ и услуг;

4. Подсчитать внереализационный результат, сравнив внереализационную прибыль и убытки.

Общая оценка финансового результата деятельности предприятия за конкретный отчетный период не требует особенных интеллектуальных усилий, поскольку, сравнивая дебет и кредит счета 79 «Финансовый результат», можно констатировать лишь сам факт получения прибыли или убытков. Вместе с тем, для уточненного заключения о результатах финансово-хозяйственной деятельности целесообразно воспользоваться методикой западных экономистов. Она, в частности, предусматривает при

определении результата хозяйственной деятельности учет также изменения запасов товарно-материальных ценностей (в том числе готовой продукции на складах) на начало и конец отчетного периода и работ, выполненных предприятием для собственных нужд.

Сформированного потока информации на этом этапе в большинстве случаев достаточно для подготовки аудиторского заключения.

Вместе с тем, при стабилизации экономики и, соответственно, появлении возможностей для более глубокого анализа аудиторы целесообразно воспользоваться методиками зарубежных специалистов, которые предлагают для анализа и оценки фактической и будущей ликвидности (рассматриваемой как состояние предприятия, его благоприятная платежная характеристика) составлять ретроспективную (за ряд лет) таблицу финансовых результатов. Она является итогом соединения двух промежуточных таблиц. Первая обобщает с позиций ликвидности производственные и реализационные операции – результат хозяйственной деятельности, вторая – итоги финансовой деятельности.

Следующим этапом аудита финансовых результатов является расчет основных показателей, значения которых характеризуют основные результаты финансово-хозяйственной деятельности: рентабельности имущества, инвестиций, собственного капитала, реализованной продукции. Первый рассчитывается как отношение прибыли-нетто (после уплаты налогов) к средней величине активов. Он показывает величину прибыли, полученной предприятием с каждого рубля, вложенного в активы. Коэффициент рентабельности инвестиций определяют отношением прибыли-нетто (до уплаты налогов) к сумме инвестиций за вычетом краткосрочных валютных обязательств.

На основе описанного комплекса аудиторских работ и полученной при этом информации подготавливают аудиторское заключение, в котором, во-первых, подтверждают (или не подтверждают) доходы и расходы деятельности, правильность определения финансового результата, во-вторых, формулируют мотивированное заключение о достижении предприятием поставленной цели и, в-третьих, прилагаются научно обоснованные предложения по дальнейшему поведению на рынке.

Обобщающую характеристику деятельности предприятия в условиях рыночной экономики аудитор определяет по величине чистой прибыли и финансовому состоянию. Важно не только получить наибольшую прибыль, но и использовать прибыль, оставшуюся в распоряжении предприятия, для оптимального соотношения темпов научно-технического, производственного (экономического) и социального расширенного воспроизводства.

**БУХГАЛТЕРСКИЕ РИСКИ: ПОНЯТИЕ, ПРИРОДА, СОСТАВ***Сидюк О.В.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Бухгалтерский риск стал постепенно вовлекаться в сферу интересов практиков, а затем и научных работников с конца прошлого века. К этому моменту сложилось достаточное понимание общей природы рисков, было раскрыто понятие неопределенности, сформировалось представление о риске как экономической категории, на риск стали смотреть системно, рассматривая его как с позиции неудачи, так и с позиции возможного благоприятного исхода и сразу же последовал поиск механизмов управления рисками. К 2000 году все это интегрировалось в концепции риска в бизнесе. К традиционным видам рисков добавились информационные, экологические, валютные, инвестиционные, бухгалтерские, налоговые и др. Управление рисками получило целеполагание на увеличение стоимости компаний, обеспечение непрерывности их деятельности. В этой связи особую значимость приобрели проблемы управления рисками, связанные с бухгалтерской информацией. Этому вопросу посвятили свои работы А.В. Березина, И.Д. Демина, А.С. Толстова, А.Е. Шепелев, Е.В. Шепелева. Подчеркнув значение их исследований, важность внесенных рекомендаций и предложений, необходимо признать, что риски в бухгалтерском учете все же освещены недостаточно полно, отдельные моменты носят спорный характер, другие должны получить свое дальнейшее развитие.

Смысловое значение термина «бухгалтерский риск» в экономической литературе практически не раскрывается. В этом плане обращает на себя внимание определение бухгалтерского риска предложенное А.С.Толстой, которая рассматривает его как комплексную категорию объективно существующую в результате неточностей, имеющих место в учетном процессе, вызванных наличием альтернативных принципов бухгалтерского учета, нечеткости стандартов бухгалтерского учета, а также в определенной степени в связи с человеческим фактором [4]. На наш взгляд в этом определении упускаются из виду концептуальные моменты: бухгалтерская отчетная информация в значительной степени основана на оценках, суждениях и моделях, между принципами учета наличествуют противоречия, в разграничении отчетных периодов присутствует субъективность, в бухгалтерском балансе совмещены взаимоисключающие теории балансоведения, при достижении качественных характеристик показателей финансовой отчетности возможны компромиссы. Более того на бухгалтерские риски оказывает влияние неопределенность среды хозяйствования, например, неопределенность будущих событий. Поэтому более справедливо определять бухгалтерский риск как комплексную категорию, которая объективно существует в силу складывающихся

неопределенностей среды хозяйствования и неопределенностей, вытекающих из стандартизированных регламентов бухгалтерского учета, присущей ему субъективности суждений и риска нарушения профессиональной этики. Мы не разделяем точку зрения, что бухгалтерский риск – это финансовый риск [4]. По нашему мнению, риски в бухгалтерском учете представляют собой информационные риски, которые находят концентрированное отражение в отчетности. И все это согласуется с тем, что на содержание и формат финансовой отчетности оказывает влияние рынок капитала.

Понимание бухгалтерских рисков возможно только если представить их в систематизированном виде, сгруппировав следующим образом:

- риски собственно системы учета;
- риски представления в бухгалтерском учете информации на которую оказывают влияние неопределенность событий, условий, потерь;
- риски раскрытия информации о хозяйственных рисках, сопровождающих финансово-хозяйственную деятельность.

К первой группе бухгалтерского риска целесообразно отнести:

- риски несовершенства методологической базы учета (концептуальных основ финансовой отчетности, поскольку их создание в идеальном образе не только требует времени, но и подвержено влиянию времени) или правил ее реализации, задекларированных на нормативно-законодательном уровне;
- риски использования альтернативных методов учета;
- риски профессионального суждения в ходе интерпретации событий (реконструкции фактов хозяйственной жизни) конкретной бизнес структуры в сложившейся бизнес среде, при выборе правил учета, отвечающих специфике бизнеса, его масштабам, природе и особенностям объектов учета, при выборе формата представления информации в отчетности и определении существенных ее элементов, при изменении методологии бухгалтерского учета в ходе его реформирования;
- риски технологии ведения бухгалтерского учета, администрирования в бухгалтерском учете;
- риски намеренных искажений данных учета под влиянием мошенничества.

Вторая группа бухгалтерских рисков связана с применением учетных оценок, когда нужно наперед оценить влияние неопределенности будущих событий на оценку некоторых активов и обязательств на дату баланса. Например, создание резерва сомнительных долгов с помощью которого корректируются активы и доходы в силу неопределенности событий в части платежеспособности должников или создания обеспечений под существующие обязательства с неопределенным сроком исполнения или неопределенной величиной ввиду зависимости от будущих результатов судебных процессов. Наличие неопределенности требует своевременного обнаружения убытков и оценок их возможной величины. Например, в этом плане риск представляет собой определение оценочного значения суммы, на которую должна быть скорректирована балансовая стоимость актива, чтобы отразить обесценение его стоимости.



Третья группа бухгалтерских рисков предусматривает раскрытие информации об условных обязательствах с расчетной оценкой его влияния на финансовые показатели и указанием на признаки неопределенности в отношении величины и сумм возможного выбытия ресурсов, информацию, касающуюся содержания операций, приводящих к возникновению ценовых, кредитных, имущественных и других рисков.

Международные стандарты финансовой отчетности исходят из наличия неопределенностей и связанных с ними рисками представления недостоверной финансовой информации в отчетности. Поэтому они обязывают компании раскрывать информацию о существенных неопределенностях, связанных с событиями или условиями, способными вызвать значительные сомнения в способности компании осуществлять свою деятельность в дальнейшем и поощряют к представлению финансовых обзоров, в которых раскрываются способы управления рисками компании. МСФО допускают возможность в исключительных случаях отклониться от требования стандарта или толкования, если управленческий персонал приходит к выводу, что следование им может настолько ввести в заблуждение, что приведет к противоречию с целью финансовой отчетности. МСФО регламентируют учет рисков от влияния неопределенности будущих событий на активы и обязательства, приводят порядок действий для получения наилучшей оценки обеспечений с позиции учета рисков и неопределенностей, а также указывают, как должна раскрываться информация по каждому классу обеспечения. МСФО предусматривают получение пользователем информации, которая позволит ему определить степень рисков, связанных с финансовыми инструментами: рыночный риск (валютный, процентный риск справедливой стоимости), ценовой риск, кредитный риск, риск ликвидности, процентный риск денежных потоков.

В целом, проведенное исследование позволило дать более емкое толкование понятию бухгалтерские риски. и показать их сложный состав и разную природу, а также выявило обусловленность бухгалтерских рисков тем, что финансовые отчеты в значительной степени основаны на оценках, суждениях и моделях, а правдивое представление информации зависит от применения законодательных бухгалтерских норм надлежащим образом, от правильного описания оценочных значений и представленных пояснений в отношении всех неопределенностей.

1. Концептуальные основы финансовой отчетности / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interbuh.com.ua/ru/dokuments/onemanuals/35146>
2. Международные стандарты финансовой отчетности / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interbuh.com.ua/ru/dokuments/onemanuals/35146>
3. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие / А.Е.Шевелев, Е.В.Шевелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.
4. Толтова А.С. Бухгалтерские риски и их влияние на достоверность бухгалтерской отчетности: диссертация кандидата экономических наук 08.00.12 / А.С.Толтова; [Место защиты: Марийс. гос. техн. ун-т.]. – Нижний Новгород, 2009. – 201 с.

## ЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

*Узденова Ф.М., Гедыгушева М.З.*

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия  
*fatima\_uzdenova@mail.ru*

В настоящее время экономическое положение в России таково, что подавляющее большинство предприятий ощущают затруднения при обновлении основных фондов. При этом весьма часто из-за дефицита оборотных средств они обязаны брать ссуду под залог ценных бумаг, имущества, товара, недвижимости. Источников финансирования для значительных капиталовложений у предприятий невелико. Требуется поиск нетрадиционных способов обновления и ускоренного усовершенствования основных фондов предприятий. Тем не менее, многие авторы акцентируют внимание на том, что один из путей решения данной проблемы сводится к применению в хозяйственной деятельности лизинга, который имея ряд возможностей может стать толчком к техническому перевооружению, возникновению требуемых мощностей промышленных компаний и реформированию структуры экономики в целом.

В настоящее время лизинг служит как основа финансовых инструментов, позволяющих осуществлять значительные капитальные вложения в совершенствование материально-технической базы того или иного производства.

В Российской Федерации при переходе от административно-плановой экономики к рыночной экономике возникает вопрос о месте и значении инновационной политики в государственном урегулировании экономики. Каждая из этих моделей хозяйствования поставлена в необходимость подчинения ряду основных целей: побуждение к инновационной активности, усовершенствованию научно-технического потенциала, независимости государства и политики, и главное – формирование социальных и экономических условий для улучшения благосостояния граждан.

По итогам опроса, проведенного Ассоциацией менеджеров России, величина изношенности основных фондов является одним из основных сдерживающих факторов развития в России.

Политика инноваций и инвестиционный процесс тесно взаимосвязаны с товарно-денежными отношениями, существующими на каждом из стадий процесса.

За период времени, прошедшее с кризиса 1998 г., лизинг показал особую обоснованность как способ финансирования приобретения основных фондов. Вместе с тем, банки временами отдают предпочтение финансированию приобретений через лизинговые компании, поскольку лизинговая сделка имеет более прочное обеспечение, нежели кредит, о чем не редко отмечали интервьюируемые банки. Внешние поставщики в свою

очередь скорее всего заинтересованы в использовании лизинга в виде механизма сбыта личной продукции. Данная категория поставщиков имеют право или работать с существующей российской компанией, или сформировать в России частную лизинговую компанию, как было сделано Daimler AG, Caterpillar, John Deere Russia, Hewlett-Packard.

Статья 2 Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» определено, что по договору лизинга арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование [1].

Исходя из экономического содержания прав на предмет лизинга данное имущество отвечает критерию признания актива у лизингополучателя, соответственно, а активом лизингодателя являются ожидаемые поступления средств от лизингополучателя. В проекте ПБУ «Учет Аренды» аренда считается финансовой независимо от условий приобретения имущества. Положением по бухгалтерскому учету «Учет аренды» предусмотрены следующие действующие нормы учета операций по аренде объектов основных средств:

- объекты основных средств, передаваемые в аренду, учитываются у организации-арендатора за балансом в оценке, установленной договором, а у арендодателя – по первоначальной стоимости, но обособленно от собственных;
- объекты основных средств, переданные в аренду в составе имущества организации в целом, учитываются у арендного предприятия;
- амортизация по объектам основных средств, переданные в аренду, начисляется организацией-арендодателем;
- капитальные вложения организации-арендатора в арендные объекты основных средств по их окончании зачисляются арендатором на свой баланс как собственные основные средства.

Учет финансовой аренды (учет у лизингодателя) по учету имущества ведется на счете 03 «Доходные вложения в материальные ценности».

Предприятия для организации аналитического учета открывают субсчета к счету 03 «Доходные вложения в материальные ценности»:

- 03-1 «Имущество, предназначенное для сдачи в аренду»;
- 03-2 «Имущество, сданное в аренду»;
- 03-3 «Имущество переданное в лизинг»;
- 03-9 «Выбытие объектов доходных вложений».

Корреспонденция счетов по учету лизинговых операций представлена в таблице. Особенность учета лизинговых операций заключается в том, что порядок ведения бухгалтерского учета лизинговых операций зависит от того, как предмет лизинга учитывается. Его можно учитывать на балансе как лизингодателя, так и лизингополучателя. Выбор здесь предоставлен договаривающимся сторонам. Если имущество числится на балансе у лизингодателя, он и в бухгалтерском, и в налоговом учете начисляет

по предмету лизинга амортизацию. В результате в каждом из отчетных периодов налогооблагаемый доход лизингодателя (он равен сумме лизинговых платежей) уменьшается на сумму начисленной амортизации.

Таблица

Бухгалтерский учет лизинговых операций [2]

Операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
оплачена стоимость основного средства поставщику	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетные счета»
затраты, связанные с приобретением основных средств	08-4 «Вложения во внеоборотные активы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
принятие к учету объекта доходного вложения	03-1 «Доходные вложения в материальные ценности»	08 «Вложения во внеоборотные активы»
отражен НДС по приобретенному основному средству	19-1 «Налог на добавленную стоимость»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
списан НДС в зачет по оплаченному и оприходованному основному средству	68 «Расчеты по налогам и сборам»	19-1 «Налог на добавленную стоимость»
передача лизингового имущества на баланс лизингополучателю	03-9 «Доходные вложения в материальные ценности»	03-1 «Доходные вложения в материальные ценности»
списание амортизации	02 «Амортизация основных средств»	03-9 «Доходные вложения в материальные ценности»
списание остаточной стоимости	91-2 «Прочие доходы и расходы»	03-9 «Доходные вложения в материальные ценности»
начисление сумм предстоящих лизинговых платежей по договору	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	98-1 «Доходы будущих периодов»
списание объекта доходных вложений	03-9 «Доходные вложения в материальные ценности»	03-1 «Доходные вложения в материальные ценности»

В заключение отметим, что мировой опыт в применении лизинга подтвердил, что лизинг имеет значительное и положительное влияние на активизацию всех без исключения участников и первую очередь на производственную эффективность лизингополучателей-товаропроизводителей. В итоге лизинг приносит авантаж не только участникам, но и даже позволяет успешно решать социальные и экономические проблемы общества.

1. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Алексеева Г.И. Учет лизинговых операций в условиях реформирования российского бухгалтерского учета / Г.И. Алексеева // Международный бухгалтерский учет, № 1, 2016. – С. 56-78.

## **ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

***Фендрикова В.И., Смирнова Л.Д.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*viktoriyafendrikova@mail.ru*

**Актуальность темы.** В современных условиях развития экономика любой страны в значительной степени зависит от ее технологического уровня и производительности национальной промышленности. Учитывая то, что сейчас отечественная промышленность характеризуется значительным уровнем износа основных средств, проблема выбора типа амортизационной политики сегодня является важной и актуальной.

Наличие альтернативных методов начисления амортизации, разрешенных государством, дает предприятию право выбора. Принятые решения по имеющимся таким альтернативам закрепляются в амортизационной политике предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросами изучения амортизации основных средств, исследованием её влияния на результативность деятельности предприятия осуществляли такие отечественные ученые, как: Педан Ю.М., Еленчук С.Г., Горицкая Н.В., Кононенко Т.О. и другие. Однако сейчас многие вопросы начисления и использования амортизации остаются нерешенными. В частности, вопрос выбора методов начисления амортизации основных средств, проведение оценки воздействия ее размеров на финансово-экономические показатели деятельности предприятия до сих пор не имеют однозначного ответа.

**Цель работы** заключается в оценке методов начисления амортизации и установлении их взаимосвязи с финансовым результатом предприятия.

**Изложение основного материала.** Как экономический процесс амортизация представляет собой перенос стоимости средств труда на вновь созданную продукцию. Амортизация включается в себестоимость изготовленного и реализованного товара, которая, в свою очередь, относится к операционным расходам деятельности субъектов хозяйствования.

По своей сути амортизация принадлежит к расходам, увеличивая их и тем самым влияя на уменьшение прибыли и налога на неё. Таким образом, выбор метода амортизации отражается не только на ежегодной величине амортизационных отчислений, но и влияет на величину финансового результата (тем сильнее, чем выше доля амортизации в общей массе расходов) [1].

Согласно П(С)БУ 7, метод начисления амортизации определяется предприятием самостоятельно с учетом экономических выгод от его использования, исходя из срока полезного использования объекта основного средства, который также устанавливается предприятием. При начислении

амортизации основных средств можно применять следующие методы: прямолинейный; уменьшения остаточной стоимости; ускоренного уменьшения остаточной стоимости; кумулятивный; производственный [2].

Избранные методы начисления амортизационных отчислений должны:

- способствовать реализации экономической и научно-технической стратегии предприятия;
- минимизировать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, налога на имущество предприятия;
- быть простыми, а затраты на учет минимальными [4].

Что касается полезности или целесообразности методов начисления амортизации, то здесь не существует единого мнения среди ученых-экономистов. По мнению С.Еленчук, наиболее приемлемым для отечественной экономики является прямолинейный метод [3]. Н.Горицкая утверждает, что полезен для предприятий кумулятивный метод [4]. С.Евтушенко считает, что наиболее подходящим к практическому применению (в сельскохозяйственных предприятиях) является метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости [3]. Н. Выговская придерживается мнения, что если основные средства приносят большие доходы в начале срока их полезной службы, то целесообразно применять методы ускоренной амортизации [5]. Т.Кононенко и В.Замлинский предлагают использовать метод двойного уменьшения остаточной стоимости с разделением всех основных средств на четыре группы с четко определенными сроками эксплуатации объектов [5].

Общая характеристика влияния выбора метода амортизации на финансовый результат представлена в табл. 1 [1].

Таблица 1

Влияние методов амортизации на финансовый результат предприятия

Метод амортизации	Характеристика
Прямолинейный метод	При использовании этого метода стоимость объекта основных средств списывается равномерными частями в течение срока полезного использования, что обеспечивает сопоставимый финансовый результат в разные периоды.
Ускоренные методы амортизации (уменьшения остаточной стоимости, ускоренного уменьшения остаточной стоимости, кумулятивный)	Использование ускоренных методов приводит к завышению себестоимости в первые годы использования объектов основных средств и, как следствие, занижению прибыльности.
Производственный метод	Размер затрат на амортизацию зависит от объема произведенной продукции, поэтому данный метод наиболее объективно влияет на определение доходов предприятия.

Итак, наименьшее влияние на финансовые результаты имеет прямолинейный метод. Остальные четыре метода, в связи с неравномерностью распределения суммы амортизационных отчислений, занижают или завышают финансовые результаты в разные периоды эксплуатации объекта основных средств.

Выбор метода амортизации базируется на разработке бизнес-плана деятельности предприятия в течение амортизационного периода и должен учитывать определенные факторы: темпы роста объемов деятельности и ее доходности; темпы роста текущих расходов; изменения в налоговой политике государства; прогнозируемый период эксплуатации объекта амортизации к его ликвидации или продажи, возможную цену реализации объекта амортизации, потребность в формировании собственных финансовых ресурсов в течение амортизационного периода.

Изучив каждый метод начисления амортизации, можно выявить их преимущества и недостатки (табл. 2).

Таблица 2

Преимущества и недостатки методов амортизации согласно П(С)БУ 7

Метод амортизации	Преимущества	Недостатки
Прямолинейный	Простота расчета амортизации, возможность равномерного распределения амортизации по каждому отчетному периоду, что удобно для сопоставления себестоимости выпущенной продукции с доходами от реализации.	Не учитывается моральный износ объекта и фактор роста затрат на ремонт по мере их эксплуатации.
Ускоренные методы амортизации (уменьшения остаточной стоимости, ускоренного уменьшения остаточной стоимости, кумулятивный)	На протяжении первых лет эксплуатации объекта при помощи начисления амортизации накапливается значительная сумма средств, необходимых для возобновления объектов основных средств. Используют, если продуктивность оборудования в первые годы эксплуатации выше, чем в следующие и в случаях быстрого морального старения объекта.	Сравнительно сложные математические расчеты и из-за этого не очень удобны в использовании; сумма износа часто не согласовывается ни с фактическим использованием, ни с произведенной продукцией.
Производственный	Простота и рациональность расчета. Сумма износа соответствует изготовленной продукции. Применяют преимущественно в случаях, когда интенсивность использования объекта влияет на его эксплуатационные свойства.	Очень сложно определить фактический объем изготовленной продукции.

Нужно отметить, что использование методов ускоренного уменьшения остаточной стоимости и кумулятивного на отечественных предприятиях нецелесообразно из-за технической сложности расчетов и высокой степени изношенности оборудования.

**Выводы.** Формирование эффективной амортизационной политики на предприятии можно считать одним из факторов повышения эффективности его работы. Поэтому стоит уделить особое внимание выбору метода начисления амортизации и учесть все особенности этого процесса. Рассмотрев методы начисления амортизации основных средств можно сказать, что все они считаются равноценными, но каждый из них для соответствующих периодов полезного использования определяет различные суммы амортизации. Для эффективной деятельности и максимизации от её результатов предприятию целесообразно выбрать метод амортизации, который больше всего подходит специфике производства и учитывает как внутренние, так и внешние факторы.

1. Педан Ю.М. Вплив амортизації на фінансовий результат підприємства // «Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції». Наук.-практ. журнал. Вип. № 2 (3). – Сімферополь: НАКПБ, 2009. – С. 21-224.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 27.04.2000 р. №92. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
3. Єленчук С.Г. Амортизація основних засобів – одне з найважливіших джерел інвестування [Текст] / С.Г.Єленчук // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна. Випуск 16. – 2004. – С. 204-208.
4. Горицька Н.В. Порядок використання чинних з 01.07.2000 р. методів нарахування амортизації згідно з П(с)БО 7 та порівняння його з існуючою міжнародною практикою [Текст] / Н. В. Горицька // Дебет-Кредит. – 2000. – №25. – С.10-25.
5. Кононенко Т.О. Про можливості інтеграції методики нарахування амортизації [Текст] / Т.О.Кононенко, В.Г.Замлинський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №10. – С.24-28.

УДК 657.633:334.78

## **ПРЕДПОСЫЛКИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОРПОРАЦИЯХ**

***Шухман М.Э.<sup>1</sup>, Сачкова О.И.<sup>2</sup>***

<sup>1</sup> ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли  
им. М.Туган-Барановского», г. Донецк

<sup>2</sup> ГПОУ «Донецкий транспортно-экономический колледж»  
*mashashuhman77@rambler.ru*

Глобализационные процессы и международная интеграция вызывают потребность эффективного управления субъектами ведения хозяйства и внедрения адекватного внутреннего контроля. Объективная необходимость в этом подтверждается наличием в Украине предприятий, которые имеют сложную организационную структуру, занимаются разнообразными видами деятельности и характеризуются объединениями отдельных бизнес единиц в корпорации. Успешное ведение бизнеса при таких условиях невозможно без организованной системы внутреннего контроля, в частности подсистемы внутреннего аудита, которая бы способствовала защите законных интересов владельцев капитала и корпорации в целом.



Вопросы организации службы внутреннего аудита исследовались в работах отечественных ученых, в частности, Н.И. Дорош, О.А. Петрик, В.С. Рудницкого, Л.А. Сухаревой, И.Н. Дмитренко [3, 5, 6]. Существенным в этой отрасли является научный опыт российских научных специалистов, а именно: В.Д.Андреева, В.В.Бурцева, Л.В.Сотниковой и других [1, 2, 4]. Однако, все еще остаются неопределенными основные предпосылки, организационного построение службы внутреннего аудита, которые являются фундаментом для последующего эффективного ее функционирования. Поэтому целью исследования является обоснование предпосылок организации внутреннего аудита в общей структуре управления корпорациями.

Научные разработки отечественных и зарубежных ученых показывают, что внутренний аудит ориентирован на перспективу, то есть на оценку и анализ будущих событий, которые могут неблагоприятно отразиться на производственной, финансовой и инвестиционной деятельности корпорации, с точки зрения ее эффективности, соблюдение прав акционеров и инвесторов, а также соответствия нормам украинского и международного законодательства. Кроме этого, внутренний аудит оценивает возможность и предлагает пути снижения рисков бизнеса или негативных последствий их действия. В настоящее время большинства отечественных корпораций не имеют необходимого уровня открытости, прозрачности и управляемости для действительного аккумулирования капитала и привлечения инвестиций. Следовательно, подытоживая вышеизложенное, можно выделить ряд общих предпосылок организации внутреннего аудита в среде корпорации (рис. 1.).

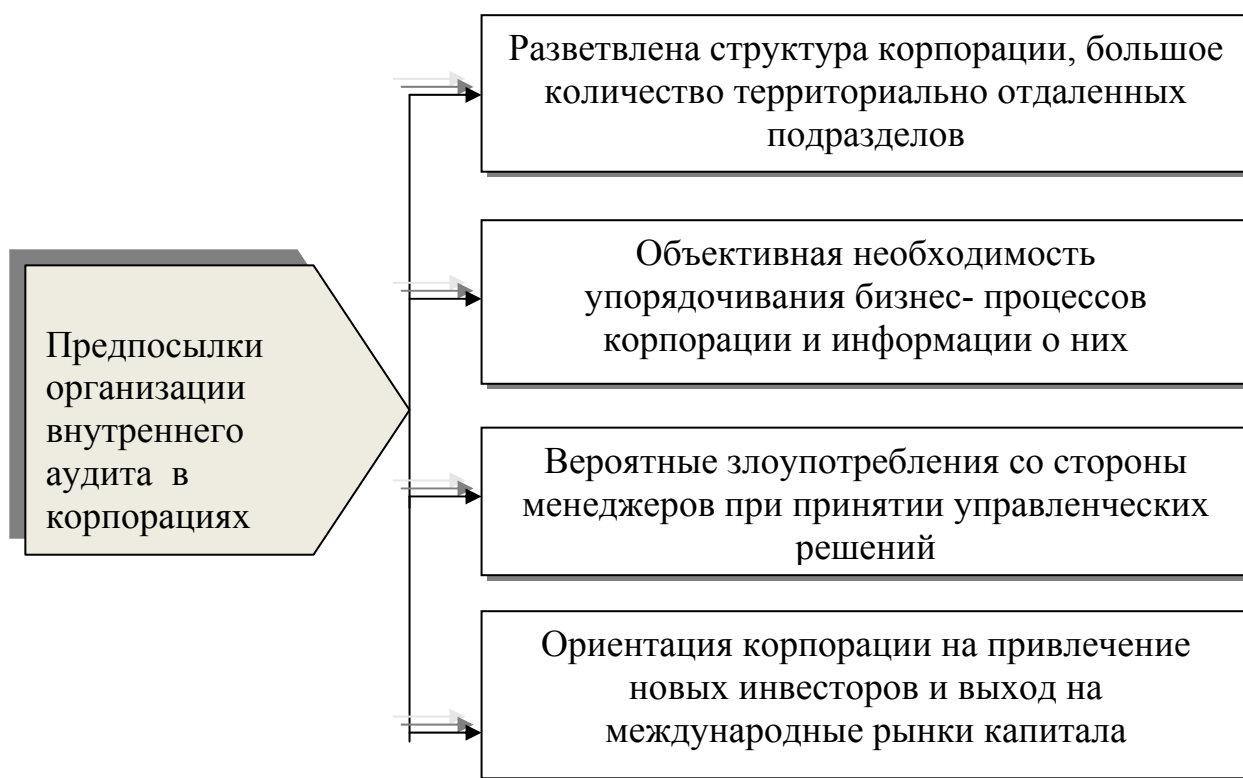


Рис. 1. Предпосылки организации внутреннего аудита в корпорациях

Первой предпосылкой целесообразно выделить сложную разветвленную структуру и большое количество территориально отдаленных филиалов, дочерних и зависимых компаний. В таких компаниях необходима работа специалистов внутреннего аудита, которая начинается с унификации и стандартизации учетных процессов для целей правильного формирования возведенной и (или) консолидированной отчетности. Необходимость проведения работы именно в этом направлении продиктована тем, что работники бухгалтерских служб территориально отделенных структурных подразделений, а также дочерних и зависимых обществ не всегда придерживаются единственной методики бухгалтерского учета.

В результате отсутствия единственного методологического подхода одни и те же операции отражаются по-разному, что может привести к недостоверности консолидированной отчетности [7]. Недостоверность отчетности, в свою очередь, не позволяет руководству оценить реальное финансовое положение корпорации в целом и правильно определить направления развития.

Второй предпосылкой организации внутреннего аудита является объективная необходимость упорядочивания всех бизнес-процессов корпорации и информации о них [8]. Причем для корпорации результатом работы внутреннего аудита становится не констатация фактов нарушений и суммы установленного убытка, а усиление предупредительного характера работы, то есть выявление ключевых рисков бизнеса корпорации, которые могли бы негативно в дальнейшем повлиять на бизнес-процессы.

Третьей предпосылкой организации внутреннего аудита являются вероятные злоупотребления (мошенничество) со стороны менеджеров при принятии и выполнении управленческих решений. Менеджеры корпорации имеют свои собственные цели (материальное вознаграждение, укрепление позиций, власть), которые, могут не иметь ни какого отношения к целям корпорации. То есть «возникает проблема несовместимости целей – то, которое является лучшим выбором для отдельного работника, не обязательно лучший выбор для всей организации» [9, с. 143]. Поэтому несовместимость целей в концепции взаимодействия «менеджер – владелец корпорации» кроется в корне проблемы рационального, целесообразного или оптимального выбора решения. Для оценки внутренними аудиторами действий персонала корпорации, которые принимают решение, необходимо раскрыть причины, определить мотивы поведения, которые влияют на цели и результат деятельности корпорации.

Как четвертая предпосылка выделена ориентация корпорации на привлечение новых инвесторов и выход на международные рынки капитала. Правила наибольших фондовых бирж (Нью-йоркской, Лондонской) предусматривают наличие в компаниях внутреннего аудита как обязательного условия внесения ценных бумаг компании в котируемые списки биржи [10]. Также в некоторых странах законодательно утверждена обязательность создания Аудиторских комитетов и служб внутреннего аудита в корпорациях и банках. Поэтому планирования выхода в

краткосрочной или среднесрочной перспективе на международные рынки капитала диктуют компаниям необходимость организации служб внутреннего аудита.

Таким образом, организация указанной службы в системе корпорации будет способствовать повышению эффективности производства, снижению эксплуатационных, сервисных, административных и других расходов, рациональному использованию имеющихся активов, обоснованности инвестиционных программ, рациональному планированию и дисциплине выполнения бюджета, соблюдению принципов корпоративного управления.

1. Андреев В.Д. Внутренний аудит: учеб. пособие / В.Д.Андреев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.: ил.
2. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческих организаций / В.В.Бурцев. – М.: Экзамен, 2000. – 320 с.
3. Петрик О.А. Аудит: методология и организация: [Монография] / О.А.Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
4. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит: учебник / Л.В.Сотникова. – М.: Финстатинформ, 2000. – 239 с.
5. Сухарева Л.О. Внутренний финансовый контроль: история исследования, состояние, перспективы / Л.О.Сухарева, І.М.Дмитренко, М.В.Борисенко // Вісн. Львів. комерц. акад. – Л., 2004. – С.84-91
6. Рудницький В.С. Внутрішній аудит: методологія, організація / В.С.Рудницький. – Т.: Екон. думка, 2000. – 104 с.
7. Редько К.О. Методичні аспекти аудиту фінансової звітності акціонерних товариств: дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / К.О.Редько. – К., 2002. – 178 с.
8. Полярус А.В. Эффективность корпоративного управления предприятиями (на примере Северо-Западного региона): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.В.Полярус. – СПб., 2004. – 212 с.
9. Акофф Р.Я. Планирование будущего корпорации / Р.Я.Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 326 с.
10. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе: пер. с англ. / М.Хаммер, Д.Чампи. – СПб.: Изд-во С.-петерб. ун-та, 1997. – 329 с.

УДК 330.8

## **МЕРКАНТИЛИЗМ: СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ**

*Бускина Д.А., Зинченко О.И.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Вопрос эффективной экономической политики можно назвать одним из основных в экономической науке, обусловленный необходимостью выгодных международных отношений, стремлением к обогащению государства, а актуальность – невозможностью быть решенным единожды в силу динамизма экономических процессов по определению.

В истории экономической мысли данный вопрос является центральным в первой школе политической экономии – меркантилизме. При этом известна эволюция представлений о принципах внешней торговли в рамках экономической политики государства, а так же практическая реализация в различных странах.

Безусловно, интерпретируя те или иные экономические учения в современной экономике, необходимо принимать во внимание объективный эволюционный процесс развития экономических систем. Актуальный меркантилизм не может быть идентичен классическому, скорее представляет собой новый, современный меркантилизм. Исследуемую систему взглядов можно обозначить как слияние раннего и позднего меркантилизма, хотя в основном она находит свое отражение в политике фритредерства.

Целью работы является реализация принципов меркантилизма в современном мире, на примере таких стран, как Китай и Россия.

Проанализируем макроэкономические показатели Китая и Российской Федерации в период 2013-2015 гг. на предмет соответствия принципам меркантилизма (табл.1).

Обозначим реализацию принципов меркантилизма в экономиках Китая и России на основе макроэкономических показателей табл.1:

1. Меркантилисты считали главной формой богатства – деньги (золото, серебро). Чтобы можно было утверждать, что это является актуальным в Китае и в России, необходимо проанализировать объем золотовалютных резервов и золотого запаса в этих странах. Ведь в настоящее время богатство государства оценивается, в том числе, и по золотому запасу страны.

Золотовалютные резервы – это официальные запасы золота и иностранной валюты центральных банков и казначейств государства.

В 2015 г. Китай занимает 1 место в мире по размеру золотовалютных резервов (3 891 282 млн. долл. США), также располагает половиной мировых запасов валюты. Россия, в свою очередь, занимает 7 место в мире по размеру золотовалютных резервов (385 460 млн. долл. США) [1].

Таблица 1

Макроэкономические показатели Китая и Российской Федерации в 2013-2015 гг. [1–6]

Макроэкономический показатель	Год	Китай	Россия
Золотовалютные резервы, млн. долларов США	2013	3 379 301	537 618
	2014	3 872 278	509 595
	2015	3 891 282	385 460
Золотой запас (тонн)	2013	1054,1	957,8
	2014	1054,1	1035,2
	2015	1054,1	1208,2
Денежная масса M2, млрд. долл. США	2013	15 609,72	850,96
	2014	17 863,16	961,60
	2015	20 025,63	570, 97
Сальдо платежного баланса, млрд. долл.	2013	+193,1	+34,8
	2014	+188,6	+58,4
	2015	+237,3	+69,6
Сальдо торгового баланса, млрд. долл. США	2013	+259,7	+ 181,9
	2014	+382,4	+189,7
	2015	+594,5	+145,6

Доля золотого запаса в России составляет 12 % или 1 208, 2 тонны, от всего золотовалютного резерва страны. Страна является лидером, среди стран СНГ и занимает 6 место в мире по золотому запасу [1]. В 2015 году Россия остается одним из главных покупателей золота. Отмечают значительные закупки золота Центробанком России из-за недоверия российского руководства к доллару США – с начала года они составили 144 тонны.

В 2015 году по размеру золотого запаса Китай занимает 7 место в мире. Китай также является крупнейшим в мире производителем золота, так в 2014 г. было выплавлено порядка 450 тонн золота. Официальный золотой резерв составляет 1054,1 тонны [1].

2. Согласно утверждениям поздних меркантилистов, ценность денег пропорциональна их количеству. Проанализируем данную позицию используя такой показатель, как денежная масса (M2).

Денежная масса (M2) – это сумма наличных денег в обращении и безналичных средств. В России с 2013 по 2015 гг. данный показатель возрос с 850,96 млрд. долл. США до 570, 97 млрд. долл. США (необходимо учесть, что курс доллара вырос с 32,2 рублей за доллар до 56,2 рубл., т.е. денежная масса продолжала расти в национальной валюте), в Китае соответственно с 15 609,72 млрд. долл. США до 20 025, 63 млрд. долл. США [2].

3. Теория денежного баланса раннего меркантилизма, которая обосновывала политику, направленную на увеличение денежного баланса. Так в России за 2015 г. сальдо платежного баланса составило +69,6 млрд. долл. США, а в Китае +237,3 млрд. долл. США [3, 4]. Таким образом, имеет место положительное сальдо платёжного баланса, что означает превышение всех платежей, поступающих в страну из-за границы, над платежами из данной страны в другую.

4. Ниженазванные положения относятся к периоду позднего меркантилизма, а именно:

- принцип политики «торгового баланса» - больше продавать, меньше покупать, для обеспечения положительного торгового сальдо;
- допускается импорт товаров;
- торговля между странами развита и носит регулярный характер.

Реализацию принципов политики позднего меркантилизма можно обосновать таким показателем как, торговый баланс, а именно его сальдо (табл. 1). Положительное сальдо торгового баланса означает превышение экспорта над импортом (страна больше продаёт, чем покупает).

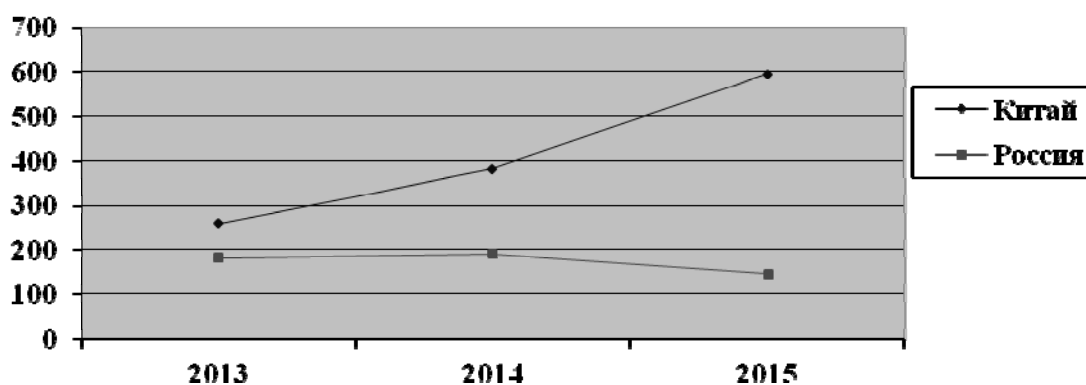


Рис. 1. Динамика сальдо торгового баланса Китая и России за 2013-2015 гг., млрд. долл. США [5,6,7]

Превышение экспорта над импортом соответствует политики позднего меркантилизма как в Китае, так и в России. По объёму экспорта КНР занимает 1-е место в мире. Экспорт составляет 80 % валютных доходов государства.

5. Снятие жестких ограничений по импорту товаров. Открытая торговая политика характеризуется уровнем торговых пошлин, не превышающим 10% при отсутствии явных ограничений на количество импортируемых изделий. Если государство принципиально стремится запретить импорт того или иного товара, то в этом случае ставки превышают 40 %. В Китае и России размер торговых пошлин составляет от 5 до 15 %, в зависимости от группы товаров, что соответствует политики позднего меркантилизма.

Система взглядов, идеология купеческой буржуазии периода первоначального накопления капитала не потеряла своей актуальности, и до сих пор представляет интерес для экономической науки. Реализация принципов меркантилизма в современном мире была выявлена, на примере таких стран, как Китай и Российская Федерация. Таким образом, меркантилизм, как экономическая политика государства, как особая логика образования богатства в государстве, как эволюция представлений об эффективной внешней торговле является справедливой и широко используемой в современном мире.

1. Центральный банк Российской Федерации – Структура международных резервов отдельных стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/res\\_str.htm](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm)
2. Региональный центр инновационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcit.su/inform-dm.html>
3. Центральный банк Российской Федерации – Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>
4. УНИАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/finance/881661-profitsit-platejnogo-balansa-kitaya-za-kvartal-sostavil-498-mlrd.html>
5. Региональный центр инновационных технологий – Внешняя торговля Китайской Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcit.su/inform-vt-cn.html>
6. Центральный банк Российской Федерации - Внешняя торговля Российской Федерации товарами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/print.aspx?file=trade.htm](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=trade.htm)
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/frade/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/frade/)

УДК 338.439

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОГО РЫНКА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

***Горбатова Н.А., Малич Л.А.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Хлебопекарная отрасль – достаточно стабильно развивающийся сектор пищевой промышленности Республики. Специфика хлебопекарного рынка состоит в том, что он практически на 100 % представлен продукцией отечественного производства. Учитывая низкий уровень рентабельности хлебопекарной отрасли в последние время, необходимо отметить, что ее производственные показатели сократились.

Самыми жизнеспособными на сегодняшний момент остаются крупные предприятия, предлагающие широкий ассортимент продукции и небольшие частные пекарни. Однако назвать эту отрасль прибыльной и привлекательной для инвесторов достаточно сложно.

В отличие от других секторов пищевой промышленности, хлебопекарный сектор пока малопривлекателен в силу различных причин и проблем, таких как регулирование оптовых, розничных цен и уровня рентабельности. Из-за отсутствия единого, обязательного для применения всеми предприятиями данной отрасли, порядка формирования себестоимости продукции, наблюдается рост уровня общепроизводственных, административных расходов, расходов на сбыт в себестоимости конкретных видов продукции за счет их субъективного распределения.

Немаловажным фактором, влияющим на жизнедеятельность этой отрасли, также оказывает качество и стоимость основного сырья – муки. Бывают случаи, когда предприятия вынуждены приобретать муку с низким уровнем клейковины. При этом возникает необходимость в применении различных хлебопекарных «улучшителей» и добавок при выпечке хлеба, что ведет к удорожанию конечного продукта.

Следует отметить, что на большинстве предприятий отрасли эксплуатируется морально и физически устаревшее хлебопекарное оборудование, наблюдается низкий уровень использования производственных мощностей. Технологическое оснащение хлебопекарной отрасли в целом физически изношено и морально устарело на 70 %. И, хотя в последнее время на крупных заводах наблюдается обновление оборудования – этого недостаточно для эффективной модернизации отрасли. Низкие темпы обновления основных производственных фондов на уровне 4–5 % в год обусловлены в первую очередь низким уровнем рентабельности производства и отсутствием государственной поддержки в отрасли, а также отсутствием у предприятий свободных денежных средств. На сегодняшний день, данный сектор пищевой промышленности развивается преимущественно за счет собственных средств.

Для эффективного управления взаимоотношениями между хлебопекарными предприятиями необходимо иметь информацию о состоянии дел на каждом из них. Такую информацию можно получить из консолидированной отчетности. Наличие консолидированной отчетности позволяет повысить финансовую и экономическую управляемость, предоставить объективную картину состояния данного сектора. Сущность консолидированной отчетности заключается в том, что она является отчетностью юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов и аналитически оценивает направления деятельности. Цель такой отчетности заключается в получении общего представления о деятельности бизнес-процессов, учитывающей изменения активов и пассивов, доходов и расходов от операций с третьими лицами.

На хозяйственную деятельность хлебопекарных предприятий, оказывает влияние большое количество факторов как зависящих так не зависящих от их работы. Следовательно, возникает необходимость в выявлении этих факторов и оценке степени их влияние на финансовое положение ассоциации. Всю совокупность факторов можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

При росте влияния внешней среды, руководство обязано больше уделять внимания изучению процессов, происходящих в ее окружении и разработке адекватных управленческих решений.

К наиболее важным внутренним факторам можно отнести показатель объема продаж. При снижении объема продаж, прежде всего, необходимо обратить внимание на показатель оборачиваемости оборотных средств. Если оборачиваемость постоянно снижается, следует подвергнуть изучить производственный цикл: от производства продукции до поступления денежных средств за реализованную продукцию. В связи с этим необходимо



проанализировать ценовую политику ассоциации (длительность оплаты, цены на продукцию и т.д.). При условии роста оборачиваемости необходимо обратить внимание на рентабельность продукции. Если объем продаж уменьшается, возникает проблема с реализацией продукции. Рост цен на исходное сырье приведет к росту издержек производства и снижению прибыли. Одновременное влияние внешних и внутренних факторов отразится в ту или сторону на финансовом состоянии конкретного предприятия и отрасли в целом.

На сегодняшний день на рынке хлебопродуктов нашей Республики произошли существенные изменения. Компания «Урожай», в состав которой входило порядка 24 хлебозавода Донецкой области, продала часть активов московской группе компаний «Атлант». В частности, такие хлебозаводы как, Харцызский, Енакиевский, Горловский, Макеевский, хлебозаводы № 2 и № 3 города Донецка, а также предприятия в городах Снежное, Шахтерск, Енакиево. Данные предприятия имеют хорошие производственные мощности и серьезные потенциальные возможности для выхода на Российский рынок. В настоящий момент часть предприятий нуждается в косметическом ремонте, модернизации и замене производственного оборудования, обновлении автопарка. В ближайшее время намечается расширение предприятий и постепенный рост заработной платы. С марта текущего года на данных предприятиях планируется рост заработной платы до 25 %.

Главными задачами для эффективной работы предприятий хлебопекарной отрасли Республики в настоящий момент являются:

- содействие развитию производства хлеба и хлебобулочных изделий и постоянное улучшение функционирования данного рынка;
- повышение доверия к поставщикам и потребителям;
- содействие в создании независимой нормативной базы для развития соответствующих товарных рынков, разработка, обсуждение и утверждение обоснованных видов классификаторов и стандартов отрасли;
- ознакомление общественности с деятельностью группы «Атлант»;
- создание системы технического информационного обеспечения и образования участников ассоциации;
- содействие развитию современного менеджмента, правдивой рекламы и проведения совместного маркетинга;
- сбор и распространение статистической информации в соответствии с действующим законодательством.

Решение перечисленных задач позволит в хозяйственной и управленческой деятельности обеспечить стабильное развитие каждого предприятия; устойчивость связей; эффективное руководство предприятиями; единую ценовую политику на рынке; реорганизацию и преобразование различных процессов внутри предприятий; повысить доходы и снизить расходы предприятия; насытить рынок высококачественной и по доступным ценам продукцией.

**АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ В 2016 ГОДУ*****Карпухно И.А.***ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*karpuhno\_i@mail.ru*

Реформирование налоговой системы осуществляется с целью усовершенствования системы налогообложения для повышения эффективности государственного управления, обеспечения стабильного экономического развития. Реформирование налоговой системы предполагает формирование условий для увеличения совокупных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. В Украине был принят Закон «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые законодательные акты Украины об обеспечении сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году», который во многом изменил ставки основных налогов и механизм налогообложения. Поэтому актуально исследовать влияние нововведений относительно основных видов налогов в современных условиях. Поскольку планирование налоговых поступлений в доходную часть бюджета является одним из важных элементов реализации бюджетной политики.

Целью работы является анализ нововведений относительно основных видов налогов Украины в 2016 году в связи с принятием Закона «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые законодательные акты Украины об обеспечении сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году».

В соответствии с Законом «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые законодательные акты Украины об обеспечении сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году» установлена с 2016 года единая ставка единого социального взноса 22 % и отменен 3,6 % единого социального взноса, удерживаемый из заработной платы работников. Одновременно повышается максимальная величина базы начисления единого социального взноса с 17 до 25 минимальных месячных заработных плат.

По налогу на доходы физических лиц установлена единая базовая ставка в размере 18 % вместо двух действующих ставок 15 % и 20 %, для дивидендов из источника в Украине остается ставка в размере 5 %, для доходов из-за рубежа – 18 %, для налогообложения больших пенсий – 15 %. В 2016 г. продлена уплата военного сбора – 1,5 %.

При применении упрощенной системы налогообложения законом принята норма об уменьшении для плательщиков III группы годового объема дохода с 20 млн грн до 5 млн грн с увеличением ставок с 2 % до 3 % – для плательщиков НДС и с 4 % до 5 % – для неплательщиков НДС. Помимо того, повышаются в 1,8 раза ставки единого налога для IV группы плательщиков (сельскохозяйственных предприятий), а коэффициент индексации нормативной денежной оценки земли для определения базы налогообложения для плательщиков единого налога IV группы установлен на уровне 120 %.

Закон «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые законодательные акты Украины об обеспечении сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году» отменяет уплату ежемесячных авансовых взносов по налогу на прибыль предприятий. Законом вводится квартальный отчетный период по налогу на прибыль для предприятий, у которых годовой доход от любой деятельности превышает 20 млн грн. Сохранены отдельные льготы для участников будущей финансовой реструктуризации долгов, хотя соответствующие законы еще не приняты.

Ставки акцизного налога на 2016 год на спирт, алкогольные напитки (кроме натурального вина) повышаются на 50 %, на пиво и игристое вино – на 100 %, специфическая ставка акцизного сбора и минимальное акцизное налоговое обязательство для табачных изделий увеличивается на 40 % без повышения адвалорной ставки, акциз на топливо – на 13 %.

Увеличена предельная ставка налога на недвижимое имущество с 2 % до 3 % размера минимальной заработной платы за 1 кв. метр общей площади жилой и нежилой недвижимости (41,34 грн). Установлена дополнительная ставка налога в размере 25 тыс грн для квартир площадью более 300 кв. м и домов площадью более 500 кв. м. Также в рамках индексации повышается рентная плата за пользование радиочастотным ресурсом Украины на половину прогнозного индекса инфляции – 13,35 %, экологический налог – на весь прогнозный индекс – 26,7 %, рентная плата за пользование недрами в целях, не связанных с добычей полезных ископаемых, а также плата за специальное пользование водой и лесными ресурсами на прогнозный индекс цен производителей – 26,5 %.

Основными налоговыми поступлениями в сводном бюджете Украины являются налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц и налог на добавленную стоимость (НДС). Основные ставки налогов в 2016-2017 гг. приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные ставки налогов в 2016-2017 гг.

Налог	2016	2017
Налог на прибыль	18 %	17 %
Налог на доходы физических лиц	18 %	17 %
Единый социальный взнос работодателя	22 %	22 %
НДС	20 %	20 %

Проведенный анализ изменений ставок основных налогов Украины свидетельствует, что кардинальных существенных изменений, которые могли бы повлиять на экономический рост, не внесено, и также о нестабильности налоговой политики Украины.

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 5, ст.47.

2. Новый Налоговый кодекс Украины 2016 года. Какие ставки НДС, ЕСВ, НДС и налогов для предприятий, физлиц и частных предпринимателей будут в 2016-2017 годах? // <http://forinsurer.com/news/16/01/01/33319>

УДК 330.1

## **ЛОГИКА И ДИАЛЕКТИКА В ПОЗНАНИИ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

***Кутрань Е.В.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

*llectia@ukr.net*

Экономическое развитие является процессом объективным и закономерным и, следовательно, будет происходить непрерывно. Появление многообразных сторон этого процесса, необходимость их эффективного использования, соответственно, требует глубокого проникновения в сущность и построение прогнозных вариантов экономического развития. В рамках достижения этой цели методология познания обращается к использованию возможностей, предоставляемых, прежде всего, логикой, поскольку именно она исследует то, каким образом мышление в разнообразных его формах ведет человека к познанию истины, к глубокому познанию действительности. Логика (от греч. *логикус* – построенный на рассуждении) формальная, наука об общезначимых формах и средствах мысли, необходимых для рационального познания в любой области знания. К общезначимым формам мысли относятся понятия, суждения, умозаключения, а к общезначимым средствам мысли – определения, правила (принципы) образования понятий, суждений и умозаключений, правила перехода от одних суждений или умозаключений к другим как следствиям из первых (правила рассуждений), законы мысли, оправдывающие такие правила, правила связи законов мысли и умозаключений в системы, способы формализации таких систем и т.п. Логика предоставляет общие основания для корректности мысли т.е. способов «обращений с посылками», позволяющих из истинных суждений-посылок всегда получать истинные суждения-заключения. Известным набором таких способов рассуждений однозначно определялся процесс дедукции, а позднее и индукции. Для современной формальной логики характерно разнообразие теорий, в которых изучаются способы рассуждений, приемлемые с точки зрения каждой такой теории и содействие точной постановке, формулировке научных задач и изысканию возможных путей их разрешения. [1, с. 316]

Потребность в обобщениях в целях полноты учения о доказательстве приводит к анализу связей между высказываниями, т.е., если посылки и заключения в истинных аргументах соотносятся соответственно как причины и следствия, аргументы являются доказывающими. Последние предполагают

понятие естественных законов. Таким образом, именно логические законы диктуют определенный путь для познания каких-либо объектов или процессов. Но если объект или процесс находятся в движении, тогда и истина о них становится чем-то движущимся и развивающимся, т. е. логика формальных описаний требует применения логики диалектической.

Основой диалектической логики является диалектический метод, который заключается в том, чтобы выразить мысленно те ступени, через которые проходит развитие предмета. Другими словами, с чего начинается возникновение предмета исследования, с того же должен начинаться и ход мыслей о нем, а его дальнейшее движение будет представлять собой не что иное как отражение процесса развития данного предмета соответственно сложившейся системы категорий и законов, причем каждый момент можно рассматривать в той точке его развития, где процесс достигает полной зрелости.

Само слово диалектика впервые применил Сократ, обозначивший им искусство вести эффективный диалог, направленный на взаимозаинтересованное обсуждение проблемы с целью достижения истины путём противоборства мнений.

Гегель же, впервые представил весь природный, исторический и духовный мир в виде процесса, т.е. в непрерывном движении, изменении, преобразовании и развитии, и сделал попытку раскрыть внутреннюю связь этого движения. Развитие он показал как переход явления из одного качественного состояния в другое, осуществляющийся на основе выявления и разрешения противоречий. При этом саморазвитие трактовалось как саморазвитие, проходящее в своём поступательном шествии от бытия к сущности, а от сущности к понятию. Каждая из ступеней развития имеет свой принцип: переход, рефлексия (отражение) и собственно развитие. На этом пути раскрывается вся система категорий научного познания: качество, количество, мера, сущность и явление, тождество и различие, причина и следствие, необходимость и случайность, возможность и действительность, и т.д. [1, с. 318]

Диалектика как логика изучает принципы и закономерности формирования, изменения и развития знания, средства и методы их получения и проверки. Таким образом, диалектическая логика предполагает анализ возникновения и истории развития предмета исследования.

Предмет – категория, обозначающая некоторую целостность, выделенную из мира объектов в процессе человеческой деятельности и познания. Понятие «предмет» часто употребляют в менее строгом смысле, отождествляя его с понятием объекта или вещи. Основное структурное отличие предмета от объекта заключается в том, что в предмет входят лишь главные, наиболее существенные (с точки зрения данного исследования) свойства и признаки.

В логике под предметом понимается элемент некоторого класса, а также субъект в соотнесённости с отношениями его существования.

Присуждение в 1979 г. Нобелевской премии по экономике Артуру Льюису и Теодору Шульцу за их пионерные исследования процессов

развития служит лучшим подтверждением необходимости самостоятельного предмета логики экономического развития в качестве одного из разделов экономики.

Так, традиционная экономическая теория рассматривает, прежде всего, эффективные, наиболее дешевые способы распределения дефицитных ресурсов и достижения в результате их применения оптимальных темпов роста в рамках заданного периода, с тем, чтобы обеспечить устойчивое расширенное воспроизводство товаров и услуг. Традиционная неоклассическая теория имеет дело с развитым капиталистическим обществом. Предполагается, что экономические решения принимаются на рациональной основе, при этом руководствуются соображениями материальной заинтересованности, индивидуализма и личной выгоды.

Политическая экономия выходит за рамки традиционной экономической теории; она также изучает социальные и институциональные процессы, с помощью которых экономические и политические элиты влияют на распределение дефицитных ресурсов как в данный момент, так и в будущем в своих корыстных интересах или же в интересах более широких слоев населения. Таким образом, политическая экономия занята проблемами взаимосвязи политики и экономики, уделяя особое внимание роли политики в принятии экономических решений.

Предмет логики экономического развития охватывает еще более широкий круг проблем. Наряду с эффективным использованием дефицитных (или избыточных) производственных ресурсов и обеспечением их устойчивого роста она имеет дело с экономическими и социальными, политическими и институциональными механизмами (государственными и частными), необходимыми для обеспечения в исторически приемлемые сроки существенного улучшения условий жизни общества.

Таким образом, именно использование логики и диалектики в познании экономического развития позволяет наиболее полно изучать экономические, культурные и политические условия, необходимые для осуществления быстрой структурной и институциональной трансформации различных обществ с тем, чтобы наиболее эффективными путями распространить результаты прогресса на возможно более широкие слои населения. Значимым является и то, что предмет логики экономического развития рассматривает активную роль государства и координацию процессов принятия решений по трансформации экономики в качестве важных компонентов, поскольку следует признать, что существует крайне мало подлинно универсальных принципов или «законов», регулирующих экономические отношения и пригодных для всех времен и обществ. В лучшем случае можно говорить лишь о тенденциях.

1. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
2. Вугальтер А.Л. Логика общественно-экономического процесса. – К.: Ника-Центр, 2001. – 239 с.

## **МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТА МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

***Прокофьева Р.В.***

ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», г. Донецк

*Rusja1992@icloud.com*

Налоговая система является важным инструментом регулирования социально-экономических процессов в национальной экономике, в том числе, мотивации предпринимательской деятельности.

Суть регулирующей функции налогов заключается в фактическом перераспределении государством национального дохода, посредством которого увеличивается или сокращается платежеспособный спрос отдельных групп экономических агентов, усиливаются или ослабляются стимулы к накоплению капитала, оказывается влияние на уровень экономической активности в стране и темпы экономического роста.

Выделяют такие инструменты налоговой политики:

- способы определения налогооблагаемой базы (виды налогов);
- налоговые ставки;
- налоговые льготы;
- способы распределения и взимания налогов.

Целью исследования является анализ мирового опыта по использованию налоговых инструментов мотивации предпринимательской деятельности.

Подход к государственному регулированию предпринимательства как определенной системе позволяет выделить те аспекты взаимодействия государственного и предпринимательского секторов, которые обеспечивают ее высокую действенность. Критерием, применение которого позволит определить элементы государственного регулирования предпринимательства, является мотивация предпринимательства, а также способность обеспечить благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности.

Учитывая названный критерий, обзор опыта государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности в индустриально развитых странах мира, а именно странах Европейского Союза, США и Японии будет иметь функциональную направленность.

Налоговая политика, как элемент системы государственного регулирования предпринимательства, представляет собой деятельность государства, направленную на создание условий для функционирования предпринимательства путем использования налоговых рычагов, средств денежно-кредитного и финансового регулирования для стимулирования или сдерживания развития национального производства. [1]

В странах ЕС исторически государственное регулирование прогрессировало от полной его индифферентности до актуальной ситуации

непосредственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности.

Одним из действенных средств мотивации и стимулирования развития предпринимательского сектора в странах ЕС является налоговая политика государства. Так, в Великобритании индивидуальные фирмы не обязаны проходить государственную регистрацию, а уплата налогов осуществляется на основе декларирования индивидуальных доходов членов фирмы. И даже если фирма зарегистрировалась в государственных органах, то налоги уплачиваются только после того, как фирма начала активно работать на рынке и нашла своих потребителей. В общем, величина и количество налогов, которые платят малые предприятия, меньше, а процедура налогообложения значительно проще, чем для крупных предприятий. Кроме этого используется также прогрессивный налог на прибыль корпораций: ставки налогов для корпораций с меньшими доходами меньше, чем для корпораций с большими доходами [2, с. 53-54]. Таким образом, государство поощряет создание малых предприятий и всесторонне поддерживает их деятельность, применяя льготные условия налогообложения.

Механизм налоговых льгот широко используется и во Франции. С его помощью государство способствует ускорению научно-технического прогресса, расширению экспорта и т. п. Так, существуют льготы для вновь созданных акционерных обществ (в течение первых двух лет – не платится налог, на третий год облагается 25% их прибыли, на четвертый – 50%, на пятый – 75%, начиная с шестого года – 100% прибыли), применяется налоговый кредит и для предприятий, которые проводят профессиональную подготовку кадров, и т.п. [3, с. 67].

Малые предприятия не подают декларации о налоге на добавленную стоимость, однако выплачивают прибыльные налоги, уровень которых зависит от сферы деятельности (торговые операции, услуги и т.д.) [4, с. 228].

В целом система налогового стимулирования развития предпринимательства в экономически развитых странах включает различные налоговые льготы: амортизационные, льготы по стимулированию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, льготы по формированию резервных фондов, налоговые кредиты, налоговые каникулы и является эффективным инструментом мотивации предпринимательства.

1. Біла І.С. Світовий досвід державного регулювання підприємництва // Проблеми економіки. 2014. – № 1. – С. 26-30.
2. Комарницький І.М. Організаційно-економічні механізми розвитку підприємництва: Монографія. – Ужгород: Вид-во «Патент», 2000. – 224 с.
3. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України / За ред. В.І.Захарченко. – Одеса: Видавничий центр студія «Нігоціант», 2005. – 128 с.
4. Лех Г.А. Ільчишин М.М., Туркало О.Я. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2011. Вип. 21.15. – С. 224-229.



## СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

*Химченко А.Н., Плаксина А.М.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*plaksina.nastya@mail.ru*

В настоящее время в мире наблюдается нестабильная макроэкономическая ситуация. Реальный сектор экономики большинства стран так и не восстановился после кризиса 2008-2009 гг. Однако, наблюдаются тенденции в мировой экономике, свидетельствующие о начале нового кризиса. Он будет отличаться по своим параметрам, и будет иметь технико-экономическую природу. Грядущий кризис вызван, прежде всего, необходимостью коренной смены технологических укладов и обновления производственных процессов.

В России первые признаки кризиса проявились в 2013 году, когда произошла стагнация промышленности, спад объема инвестиций, ускоренный рост долговых проблем в регионах. Данный кризис отличается от предыдущих по своей динамике и основным факторам. Следовательно, актуальность темы исследования заключается в выявлении закономерностей кризисных явлений на современном этапе развития и необходимости создания полноценной теории, описывающей изменения, происходящие в обществе.

Теоретической базой исследования послужила теория технологических укладов С.Глазьева [1]. Согласно данной теории мир переживает кризис, связанный с переходом к шестому технологическому укладу. Данная проблема разрабатывается не только российскими учеными. Представителями направления эволюционной экономики являются Дж. Доси [2], Ш.Перес [3], М.Мазукато [4].

Целью работы является анализ современного мирового кризиса через призму теории технологических укладов.

Современные кризисы – кризисы шумпетерианского толка. То есть, с одной стороны, это кризисы, которые нельзя разрешить одним лишь накачиванием ликвидности, а с другой – это кризисы, которые несут в себе силу «созидательного разрушения». Объяснением данному феномену может стать теория технологических укладов, которая представляет собой общую методологическую основу, объединяющую результаты исследований в технологической, экономической, институциональной, управленческой и социологической областях.

Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных вертикальными и горизонтальными потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и пр. В иностранной литературе чаще всего встречается понятие «технико-экономическая парадигма».

Каждый технологический уклад обладает сложной структурой, состоящей из элементов различного функционального значения. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада [3]. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра технологического уклада и революционизирующие технологическую структуру экономики, получили название «ключевой фактор». Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его несущими отраслями [1]. Жизненный цикл технологического уклада охватывает около столетия, при этом период его доминирования в развитии экономики составляет около 40 лет.

В экономической истории можно выделить пять последовательно сменяющих друг друга технологических уклада, называемых обычно по соответствующим им ключевым технологиям:

- 1) Текстильные машины (1790-1830 гг.)
- 2) Паровой двигатель (1847-1880 гг.)
- 3) Электродвигатель (1897-1930 гг.)
- 4) Двигатель внутреннего сгорания (1943-1970 гг.)
- 5) Микроэлектроника (1983-2010)
- 6) Нанотехнологии, гелео- и ядерная энергетика (2018-2040 гг.)

Каждый новый технологический уклад в своем развитии поначалу использует старую транспортную инфраструктуру и энергоносители, чем стимулирует их дальнейшее насыщение. Как известно, к радикальным нововведениям бизнес прибегает только тогда, когда исчерпаны сложившиеся методы получения прибыли. Поэтому на начальном этапе развития нового технологического уклада внедряются инновации, способные улучшить уже существующие технологии. Широкое распространение технологий нового технологического уклада, которые в десятки раз более эффективны, чем предыдущие, происходит в результате смещения экономических оценок. Стимулом к этому могут быть внешние шоки.

Так, например, в 1970-х гг. пятый технологический уклад получил свое распространение после резкого скачка цен на энергоносители. В результате чего производства четвертого технологического уклада потеряли прибыльность, и высвободившийся капитал устремился в развитие нового. Появились интегральные схемы и микропроцессоры, которые достроили воспроизводственный контур соответствующих технологических систем нового технологического уклада, и возникла технологическая возможность его быстрого расширения. Таким образом, с середины 80-х гг. воспроизводственный контур нового технологического уклада входит в фазу роста, темп которого в течение двух десятилетий поддерживается на уровне 25-30% прироста производства товаров информационно-коммуникационного назначения, в 3-4 раза превосходя темпы роста промышленного производства в целом. Одновременно происходит модернизация технологической системы предыдущего технологического уклада и его ключевые производства обретают «второе дыхание». Они уже не являются ядром нового

технологического уклада, но играют роль несущих отраслей, подобно автомобилестроению, которое стало одним из основных потребителей технологий нового технологического уклада.

Начиная приблизительно с 2010 года начал формироваться 6-ой технологический уклад. Соответственно переживаемый с 2008 года нынешний мировой кризис, предшественником которого также стал резкий взлет цен на энергоносители, является эпизодом депрессии, опосредующей переход к новому, шестому технологическому укладу.

В силу закономерностей воспроизводства общественного капитала жизненный цикл технологического уклада в рыночной экономике отражается в специфической форме длинной волны экономической конъюнктуры. Представление длинной волны в качестве проявления процессов развития и замещения технологических укладов позволяет дать логическое объяснение, наблюдаемым проявлениям длинноволновых колебаний, включая повторяющиеся с полувековой периодичностью мировые кризисы и депрессии, всплески нововведений и бумы финансовых пузырей, последующие волны подъема экономической активности, а также процессы смены мировых лидеров.

Сейчас мир находится на той стадии, когда старый технологический уклад еще не до конца себя исчерпал и создает препятствия новому. В ближайшем будущем новые технологии будут пробивать себе дорогу (объединяться в кластеры, создавать локальные быстрорастущие рынки). В данном процессе на первый план должно выйти государство.

1. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики / С.Ю. Глазьев // Экономическая наука современной России. – 2012 – №2
2. Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. Research Policy, 11(3)
3. Perez, C. (2002). Technological revolutions and financial capital: the dynamics of bubbles and golden ages. Cheltenham, UK ; Northampton, MA, USA: Edgar Elgar.
4. Mazzucato M. (2014). A mission-oriented approach to building the entrepreneurial state Science Policy Research Unit, University of Sussex, UK. URL: <http://www.marianamazzucato.com> (дата обращения 15.03.2016)

УДК 339.92

## **ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ**

*Хорошева А.С.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*askhorosheva@mail.ru*

Современное экономическое развитие большинства стран мира неразрывно связано с процессами глобализации и в частности, с такой ее

важной составляющей, как транснационализация. Большинство мировых товарных и финансовых потоков проходят через специфические транснациональные структуры – транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ). При этом среди ученых нет единого мнения по поводу эффективности деятельности таких компаний как для их самих, так и для страны, их принимающей.

ТНК стали следствием процесса развития производительных сил и на его основе, интернационализации капитала и производства. Высокий уровень производительности труда приводит к минимизации издержек и позволяет компании постепенно занимать лидирующие позиции на рынке, при этом значительно возрастают как барьеры входа на рынок, так и барьеры выхода с него для их конкурентов. Сама глобализация дала возможность таким монопольным компаниям выйти за рамки национального рынка.

В своем развитии ТНК прошли четыре этапа: колониально-сырьевые, военно-технические, технико-потребительские, глобальные. Причем на современном этапе развития ТНК выделяют такие базовые модели их деятельности: традиционная, которая предусматривает создание товаров в стране происхождения и дальнейший их экспорт за рубеж, и современная модель. Она основана на территориальном размещении производств в ту страну, в которой производство продукта будет наиболее дешевым и где имеются наилучшие условия для внедрения научных разработок.

На сегодняшний день ТНК должны иметь такие основные признаки:

- большую долю своей продукции фирма реализует за пределами экономики страны базирования;
- дочерние предприятия и филиалы корпорации размещены за пределами экономики страны базирования;
- по структуре собственности корпорация представлена гражданами разных стран [2, с. 129].

Определяющей тенденцией в деятельности крупнейших и крупных корпораций становится реализация агрессивной внешнеэкономической экспансии как общей стратегии развития мировой торговли и передела сфер влияния в рамках глобального экономического пространства. Это наиболее характерно для транснациональных корпораций из США [1, с. 44]. Из рисунка 1 видно, что они занимают лидирующую позицию по количеству подобных корпораций в мире. Наряду со стандартизацией приоритетным для них является упрощение базовых производственных процессов и на этой основе значительное сокращение издержек производства.

Немаловажную роль в становлении таких компаний сыграли сами государства, принимающие ТНК. Через льготное законодательство, систему лицензирования и патентов они всячески способствуют завоеванию крупными международными корпорациями своих рынков. В результате ТНК занимают лидирующие позиции, как на национальном, так и на мировом уровне, становясь зачастую монополистами, причем как в рамках одной отрасли, так и занимая большую часть национального рынка.

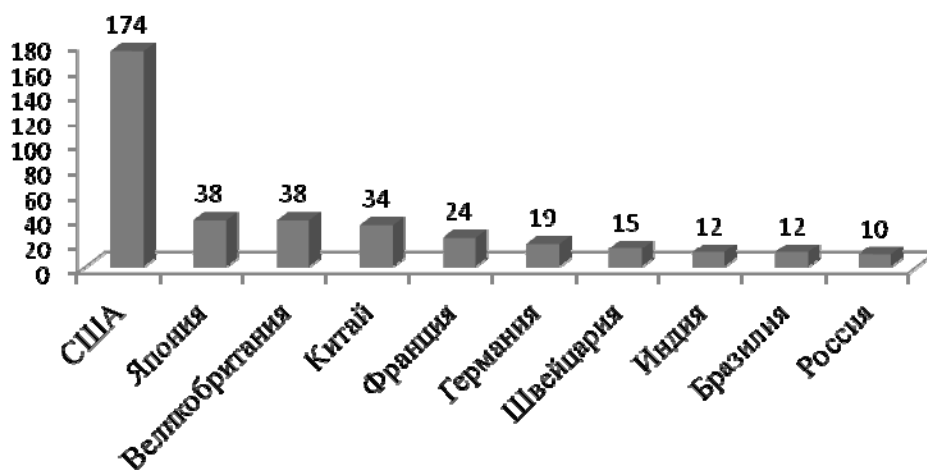


Рис.1. Количество современных ТНК по странам базирования на 2012 г. согласно данным Financial Times Global 500

Многие страны практически не имеют барьеров для входа на отраслевые рынки, например, при вступлении в различные торговые объединения (например, ВТО), тем самым являясь целью для ТНК, прежде всего, как ресурсная и сбытовая база.

Влияние ТНК на глобализационные и интеграционные процессы исходит из их возможности контролировать важнейшие ресурсные потоки: финансы, рабочую силу, технологии, сырье и другие. Причем немаловажную роль в становлении таких компаний сыграли сами государства, принимающие ТНК. Через льготное законодательство, систему лицензирования и патентов они всячески способствуют завоеванию крупными международными корпорациями своих рынков. В результате ТНК занимают лидирующие позиции, как на национальном, так и на мировом уровне, становясь зачастую монополистами, причем как в рамках одной отрасли, так и занимая большую часть национального рынка. Таким образом неразвитые и развивающиеся государства сами способствуют монополизации отечественной сферы обращения, при этом не давая возможности развиваться отечественному бизнесу. И все это сопровождается все большим влиянием ТНК на государственную политику таких стран, что значительно снижает их безопасность.

Многие страны практически не имеют барьеров для входа на отраслевые рынки, например, при вступлении в различные торговые объединения (например, ВТО), тем самым являясь целью для ТНК, прежде всего, как ресурсная и сбытовая база.

До недавнего времени международное разделение труда строилось на сопоставлении сырьевых и индустриально развитых государств. Однако в процессе глобализации возникло противопоставление производителей массовой промышленной продукции производителям высокотехнологичных продуктов и услуг. Ведущую роль в этом сыграли именно ТНК.

Положительной чертой ТНК, несомненно, можно назвать развитие научно-технического потенциала. Именно ТНК составляют наибольшую

группу иностранных инвесторов в инновационные проекты. При этом необходимо отметить, что данные корпорации располагают свою научно-техническую базу в стране базирования, лишь используя ресурсный потенциал и рынки сбыта принимающей стороны. То есть инвестиции осуществляются не в производство, а, прежде всего, в сферу обращения.

В условиях глобализации успехи конкурентной борьбы на мировых рынках все более определяются степенью инновационности экономических процессов и уровнем развития в комплексе именно национальных производительных сил экономики знаний [3, с.152]. И, как правило, в государствах с неразвитой и развивающейся экономикой на инновационно-инвестиционные процессы в большей степени влияют ТНК.

Таким образом, ТНК в современном глобализированном мире играют ведущую роль во всех сферах и на всех уровнях общественно-экономических процессов, заметно повышая уровень благосостояния своих стран базирования и снижая степень социально-экономической безопасности государств, впустивших ТНК на свои национальные рынки.

1. Кондратьев Н.И. Эволюция слияний и поглощений транснациональных корпораций в условиях глобализации экономики / Н.И.Кондратьев // Вестник Тамбовского университета. Серия «Гуманитарные науки». – 2010. – №4(84). – С. 42-45.
2. Мельников А.Б. Некоторые противоречия внешнеэкономической экспансии ТНК / А.Б.Мельников, И.В.Снимщикова, М.М.Лазгиев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. «Экономика. Экология». – 2014. – №5(28). – С.128-135
3. Осокина, Н.В. Глобализация и формирование новой экономики: вызовы для России / Осокина Н.В., Калашникова Е.А. // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2013. – №4. – С. 150-153.

УДК 338.27

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ МАСШТАБОВ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ**

***Ярошенко А.В., Малич Л.А.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

*Mo92ya13@gmail.com*

Трансформационные процессы в экономике и кардинальные изменения условий хозяйствования на всех уровнях значительно расширили круг проблем, которые являются специфическими для устойчивого развития предприятий торговли. Характерной особенностью рыночной экономики является закономерность проявления цикличности экономических процессов, их повторяемость и проявление кризисных процессов, явлений, ситуаций, состояния.

Существенное значение для формирования эффективного механизма проактивного антикризисного управления предприятиями торговли имеет

определение масштабов кризисного состояния, поскольку именно от этой оценки зависит выбор антикризисных компонентов и разработка стратегии стабилизации финансового состояния предприятия торговли. Проактивное управление – это тот инструмент, который способен свести к минимуму процент неблагоприятных ситуаций в ходе работы над всеми проектами и, более того, обеспечить их успех.

По степени влияния на деятельность и дальнейшее развитие предприятия целесообразно различать следующие типы кризисного состояния предприятия: легкий кризис, тяжелый кризис и катастрофа [1].

Легкое кризисное состояние – это кризис, при которой предприятие торговли долго находится в кризисной зоне своей деятельности, быстро и с невысокими затратами преодолевает кризисные явления, которые не наносят существенного вреда его функционированию. Чаще всего легкое кризисное состояние связано с ухудшением ликвидности и платежеспособности.

К основным симптомам легкого кризисного состояния предприятия торговли можно отнести:

- ✓ ухудшение ритмичности выпуска готовой продукции и незначительное увеличение материалоемкости ее производства;
- ✓ рост дебиторской и кредиторской задолженности;
- ✓ уменьшение производительности труда;
- ✓ замедление темпов обновления основных производственных фондов;
- ✓ рост незавершенного производства и остатков готовой продукции на складе;
- ✓ сокращение ассортимента продукции;
- ✓ уменьшение доходов и рентабельности в динамике;
- ✓ сокращение спроса на товары;
- ✓ наличие штрафных санкций по контрактам;
- ✓ снижение оборачиваемости оборотных активов и др.

Возможными последствиями легкого кризисного состояния предприятия является быстрое ослабление кризиса, мягкий выход из нее, не требующий резких изменений в практике хозяйствования и управления, полное оздоровление предприятия.

Тяжелое кризисное состояние предприятия торговли возникает вследствие воздействия кризиса, который может привести к разрушению социально-экономических структур. Механизмы формирования и развития кризиса сложны, они аккумулируют в себе многочисленные противоречия, и поэтому преодоление его требует значительных затрат усилий, времени и денег. Чаще всего тяжелое кризисное состояние связано с ухудшением финансовой устойчивости и независимости предприятия торговли, а также финансовых результатов его хозяйствования.

К основным симптомам тяжелого кризисного состояния можно отнести:

- ✓ снижение объемов реализации готовой продукции и существенное сокращение спроса на нее;
- ✓ уменьшение оборотных активов;

- ✓ сокращение объемов заказов на продукцию предприятия;
- ✓ снижение прибыльности деятельности даже в случае увеличения объемов реализации готовой продукции;
- ✓ наличие убытков и уменьшения рентабельности;
- ✓ рост себестоимости готовой продукции;
- ✓ существенные колебания цен на всех видах рынков;
- ✓ снижение цен на акции предприятия;
- ✓ банкротство партнеров по бизнесу (особенно дебиторов)
- ✓ существенные изменения в структуре баланса;
- ✓ рост задолженности предприятия;
- ✓ снижение уровня ликвидности, платежеспособности и деловой активности;
- ✓ увеличение простоев оборудования;
- ✓ снижение технического уровня производства;
- ✓ сокращение производственных мощностей;
- ✓ резкое изменение запасов оборотных активов;
- ✓ увеличение удельного веса отходов в общем объеме затрат на производство;
- ✓ увеличение текучести кадров, задержки в выплате заработной платы и тому подобное.

Возможными последствиями такого кризисного состояния может быть оздоровление, вследствие резких и долгосрочных изменений, преобразования предприятия путем количественных и качественных изменений, обострение кризиса.

Под катастрофой следует понимать такой процесс, во время которого взаимное влияние внешних и внутренних факторов приводит к потере управляемости предприятия торговли, не позволяет выйти из кризиса и приводит к признанию его банкротом и к полному прекращению его деятельности.

К основным симптомам катастрофы на предприятии можно отнести:

- ✓ отсутствие заказов на продукцию предприятия;
- ✓ отсутствие остатков готовой продукции на складе;
- ✓ большие убытки от хозяйствования в течение длительного времени;
- ✓ сокращение оборотных средств в результате распродажи;
- ✓ снижение уровня финансовой устойчивости и независимости;
- ✓ обвал цен на акции предприятия;
- ✓ большие простои производства;
- ✓ моральная и физическая изношенность производственных фондов и др.

С целью оценки масштабов кризисного явления и его влияния на финансовое состояние предприятия торговли при условии принятия тех или иных превентивных или регулирующих мер разработана экономико-математическая модель оценки масштабов кризисного состояния предприятия.

Для диагностики текущего состояния предприятия рассматривается



множество финансово-экономических показателей  $k_1, k_2, \dots, k_n$ . Для возможности сопоставления этих показателей предлагаем сгруппировать их таким образом, чтобы они были определены по единой шкале и имели одинаковый критерий направления оценки (рост или падение). Пусть множество этих показателей после нормирования имеют значения  $k'_1, k'_2, \dots, k'_n$ . Тогда интегральный показатель финансового состояния предприятия, который рассматривается как математическое ожидание финансово-экономических показателей, может быть рассчитан по следующей формуле [2]:

$$I(t_i) = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n k'_j(t_i), \quad (1)$$

где  $k'_j(t_i)$  – значение показателей финансового состояния в определенный момент времени  $t_i$ .

Существенной проблемой в теории и практике проактивного антикризисного управления предприятиями торговли является несовершенство методик оценки целесообразности финансового оздоровления, поскольку они ориентированы, прежде всего, на текущее финансовое положение предприятия и не учитывают его потенциальных возможностей.

1. Плахотник А.А. Состояние платежной дисциплины отечественных предприятий и способы ее укрепления / А.А. Плахотник // Моделирование региональной экономики: сборник научных трудов. – Ивано-Франковск: Плай, 2010. – № 2 (8). – С. 77-86.
2. Кунцевич В.А. Подходы к диагностике финансового потенциала предприятия / В.А. Кунцевич // Актуальные проблемы экономики. – 2011. - №1 (43). – С.68-74.

УДК 338

## **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Дадашова Т.А.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

*Tatyana\_dadashova@mail.ru*

В современных условиях, несмотря на кризисные явления в экономике РФ, регионы России по-прежнему остаются привлекательными для инвесторов. На непростое решение о вложении средств в определенный регион влияют множество как положительных, так и отрицательных факторов. В связи с этим в инвестиционном менеджменте на макроуровне остро стоит проблема разработки методики комплексной оценки инвестиционной привлекательности отдельных территориальных образований, а также подбор соответствующих факторов, оказывающих влияние на инвестиционный климат.

Большинство ученых-экономистов едины в определении понятия «инвестиционной привлекательности». Э.И.Крылов под инвестиционной привлекательностью региона предлагает понимать совокупную характеристику всех отраслей реальной экономики с позиции перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков [2]. Инвестиционно привлекательным предлагается считать регион, обладающий комплексом характеристик (экономических показателей) при которых вложенные денежные средства становятся привлекательными для инвестора, заинтересованного в высокой доходности и минимальном риске.

Для оценки инвестиционной привлекательности регионов используется достаточно большое количество методик, которые условно можно разделить на экспертные и статистические. Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. Для данного исследования был выбран статистический метод многомерной средней, с помощью которого был определен единый интегральный показатель инвестиционной привлекательности регионов РФ. В качестве источника информации основных показателей, по которым проводилась оценка были официальные данные Роскомстата по регионам РФ [3].

Для комплексной оценки инвестиционной привлекательности были выбраны признаки, которые объединены в группы показателей (рис. 1). Каждая группа показателей дает прямую оценку инвестиционному риску, уровень которого отражает вероятность потери инвестиций и дохода от них.

Для обеспечения информационной однонаправленности вышеперечисленные показатели по каждой группе делятся также на две группы: стимуляторы (показатели инвестиционного потенциала) и дестимуляторы

(показатели инвестиционного риска, негативно влияющие на инвестиционную привлекательность региона).



Рис 1. Показатели оценки инвестиционной привлекательности

После стандартизации значений показателей был рассчитан общий интегральный показатель по каждой выделенной группе, которые были включены в единый интегральный показатель инвестиционной привлекательности с весовыми коэффициентами, рассчитанными по методу анализа иерархий (производственно-финансового потенциала – 0,513, кадровый потенциал – 0,296, благосостояние населения – 0,138, состояние окружающей среды – 0,052). Стоит отметить, что в зависимости от того, в какую сферу планируются осуществлять инвестиции (промышленность, сфера услуг, туризм, аграрный сектор), возможно, по-разному проводить попарное сравнение разных групп показателей, выделяя более весомые.

По рассчитанным интегральным показателям была проведена группировка регионов (табл. 1) и выделены группы регионов с высокой, средней и низкой инвестиционной привлекательностью.

Рассмотрев факторы, влияющие на формирование инвестиционного климата региона, нельзя не отметить, что, прежде всего, необходимо целостное представление государства с точки зрения инвестиционной привлекательности на мировой арене. Стратегия продвижения инвестиционного имиджа имеет большое значение для привлечения как прямых иностранных инвестиций, так и внутренних.

Основными направлениями государственной политики в сфере привлечения инвестиций можно назвать следующие:

- стимулирование инновационной активности, поддержка и развитие научно-исследовательских центров, создание технопарков и инновационных кластеров [4];

- формирование условий, благоприятствующих работе инвесторов (предоставление налоговых льгот, земельных участков для строительства помещений, капитальных субсидий для покрытия расходов на приобретение земли, зданий и оборудования)

- формирование института государственно и частного партнерства для развития инфраструктуры инвестиционного процесса.

Таблица 1

Распределение регионов России по интегральному показателю инвестиционной привлекательности

Группы регионов по интегральному показателю	Количество	Название регионов
Высокая инвестиционная привлекательность (0,3525 - 0,4337)	6	Краснодарский край, Ростовская область, Республика Башкортостан, Московская область, Республика Татарстан, Тюменская область.
Средняя инвестиционная привлекательность (0,2713 - 0,3525)	25	Республика Коми, Дагестан, Магаданская, Тамбовская область, Хабаровский край, Кемеровская, Липецкая, Саратовская область, Алтайский край, Якутия, Курская, Новосибирская, Иркутская области, Ставропольский, Красноярский край, Челябинск, Приморский край, Воронежская, Нижегородская, Омская область, Пермский край, Самарская, Белгородская, Сахалинская, Свердловская области
Низкая инвестиционная привлекательность (0,19017 - 0,2713 )	48	Республика Калмыкия, Курганская область, Северная Осетия, Костромская, Псковская, Пензенская область, Республика Карелия, Астраханская область, Республика Тыва, Мордовия, Ульяновская, Еврейская автономная, Чувашская Республика, Смоленская область, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Ингушетия, Марий Эл, Ивановская, Новгородская. Кировская, Мурманская, Тверская область, Удмуртская, Республика Алтай, Хакасия, Чукотский автономный округ, Вологодская, Владимирская, Брянская, Ярославская, Калининградская области, Карачаево-Черкесская, Чеченская республика, Забайкальский край, Томская, Оренбургская, Амурская, Орловская, Архангельская области, Республика Адыгея, Рязанская область, Вологодская область, Камчатский край, Бурятия, Калужская, Ленинградская область

1. Гришина И.В. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей / И.В.Гришина, А.Г.Шахназаров, И.И.Ройзман // Инвестиции в России. – №4, 2007. – С. 7.

2. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие для студентов по экон. специальности / Э.И.Крылов, Власова В.М. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
3. Федеральная служба статистики РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
4. Innovation Clusters: Drivers of National Innovation Systems // Enterprise, Industry and Services. OECD. – Paris, 2001. – P. 53.

УДК 339.9

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДОНБАССА

**Куосак Я.В.**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*yana.kulishova@mail.ru*

В настоящее время ситуация, которая сложилась на Донбассе, требует неотложных решений в управленческой сфере для восстановления экономики. Донецк – это промышленный финансовый и культурный центр. Налаживание внешнеэкономических связей Донецкой народной республики с зарубежными инвесторами является основой для нормализации инвестиционного климата в республике и возобновления кредитно-финансового сотрудничества.

До начала политико-экономического кризиса в Донецке внешнеэкономическая деятельность была одной из ведущих. Доля Донецка в областном экспорте – более 33 %. Импорт товаров и услуг – более 29 % от общеобластного. В 2012 г. внешнеторговый оборот составил более 6,2 млрд. долл. США. В 2012 г. Донецк занял первое место в рейтинге лучших городов по ведению бизнеса в Украине по версии журнала *Forbes Ukraine* и впервые вошел в пятерку самых комфортных городов для жизни в Украине [1].

В настоящее время падение производства на Донбассе составило в среднем 10-15 %, а в некоторых отраслях эта цифра достигает 50 %. 74 % химических предприятий остановлены. Разрушена инфраструктура, железная дорога. Насущной является проблема с доставкой угля не только на местные ТЭЦ, но и в другие регионы. Для крупных предприятий Донбасса потеря рабочих мест составила до 50 %, для средних и малых предприятий данный показатель составляет 42 %. В сравнении с августом 2014 г. объем промышленного производства на территории ДНР снизился на 46 %. Около 75 % предприятий республики уничтожены или получили разрушения [2, 3].

Целью статьи является формирование внешнеэкономических перспектив Донбасса на основе использования экспертного метода оценки внешнеэкономического потенциала и конкурентоспособности предприятий.

Для оценки эффективности текущих мероприятий по формированию и использованию потенциала предприятия является его прогнозная диагностика. Прогнозная диагностика направлена на оценку возможностей

предприятия реализовать стратегические цели развития внешнеэкономической деятельности.

Управление развитием предприятия с внешнеэкономическим потенциалом представляет собой сложный социально-экономический процесс воздействия на составляющие системы предприятия для сохранения его устойчивости и перевода из одного состояния в другое в соответствии с заданными целями, предполагая наличие конкретных методов воздействия на объект управления. Диагностика деятельности хозяйствующего субъекта является одним из наиболее действенных методов управления, основным элементом обоснования руководящих решений. Она направлена на устойчивое развитие доходного, конкурентоспособного производства.

Анализ и диагностика внешнеэкономического потенциала предприятия предполагают всестороннее изучение параметров его формирования и реализации, возможных резервов увеличения, обеспеченности производства экспортной продукции материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами и эффективности их использования, а также в выделении системообразующих факторов его формирования и необходимых параметров его воспроизводства.

Для позиционирования предприятия (сектора, отрасли или любой экономической системы) используется многофакторная модель анализа конкурентных преимуществ в стратегической перспективе, в частности модель GE/McKinsey. Развитием этой модели в работе является матрица «Конкурентоспособность/Внешеэкономический потенциал».

Для позиционирования и идентификации необходимой стратегии функционирования предприятия (сектора) разрабатываются соответствующие векторы, при этом оценка как конкурентоспособности, так и внешнеэкономического потенциала, которая основана на сочетании экспертных оценок соответствующих индикаторов в пределах от 1 до 5 баллов.

Необходимо отметить, что разработка критериев внутренних индикаторов векторов матрицы осуществляется дифференцировано как для отдельных видов деятельности, так и отдельных предприятий, при этом критерии выражаются с помощью количественных или качественных показателей (индикаторов), которые методом экспертного оценивания получают соответствующую бальную оценку на шкале от 1 до 5, т.е. низкую, среднюю, высокую. Каждому  $i$ -тому критерию (показателю) присваивается вес ( $w_i$ ), с точки зрения важности для позиционирования, причем. Как результат определяется интегральная оценка соответствующего вектора как средняя арифметическая взвешенная:

$$K_{\text{внешнеэкономического потенциала}} = \sum_{i=1}^n w_i q_i,$$

где  $w_i, w_j$  – вес соответствующего критерия (индикатора);  $q_i, q_j$  – значения соответствующего индикатора на шкале определений,  $i$  – количество

выбранных индикаторов при оценке вектора конкурентных преимуществ, т.е. конкурентоспособности.

Вес соответствующего индикатора можно определить или на основе экспертных оценок значимости соответствующего индикатора в формировании степени привлекательности рынка или же уровня конкурентоспособности с помощью метода анализа иерархий (МАИ). По итогам расчетов векторов определяется стратегическая позиция предприятия (сектора) на соответствующей матрице.

Коэффициент конкурентоспособности предлагается определить по 12 индикаторам, внешнеэкономического потенциала – по 11 критериям, (табл. 1, 2). Интегральный показатель рассчитывается по критериям, весам и оценкам, представленным в таблице, при этом знаком цветом выделена экспертная оценка по соответствующей шкале оценок.

Коэффициент внешнеэкономического потенциала составил 1,710, что характеризуется как низкий уровень, поскольку каждый из 12 индикаторов по конкурентоспособности определялся как низкий и средний. Это связано с ограниченными возможностями экспорта. Аналогичным методом был рассчитан коэффициент конкурентоспособности, который составил 1,886. (рис. 1).

Внешнеэкономический потенциал	высокий	Экспортоориентированная стратегия за счет собственных инвестиций	Специализация и кооперация при увеличении инвестиций	Стратегия создания совместных предприятий
	средний			
	низкий	Экспортоориентированная стратегия за счет собственных средств	Стратегия экспортозамещения за счет внутренних инвестиций	Экспортоориентированная стратегия за счет привлечения иностранных инвестиций
	низкий	Стратегия перехода на внутренний рынок	Стратегия сохранения внутренних рынков ограниченность инвестиций	Стратегия расширения внутренних рынков за счет внутренних инвестиций
		низкая	средняя	высокая
		Конкурентоспособность		

Рис.1. Матрица выбора внешнеэкономических перспектив

Таким образом, предприятия характеризуются низкой конкурентоспособностью и низким внешнеэкономическим потенциалом. Такие значения отвечают стратегии перехода на внутренний рынок. В перспективе необходимы мероприятия для перехода к экспортоориентированной

стратегии за счет собственных инвестиций и далее переход на стратегию развития экспорта за счет привлечения иностранных инвестиций.

1. Официальный сайт Главного управления статистики в Донецкой области [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// donetskstat.gov.ua](http://donetskstat.gov.ua).
2. Официальный сайт главного управления статистики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>.
3. Афендигов А.Г. Внешнеэкономическая деятельность как катализатор социально-экономического развития // [www.rusnauka.com/42\\_pmnt\\_2015/economics/2\\_202756.doc.htm](http://www.rusnauka.com/42_pmnt_2015/economics/2_202756.doc.htm)

УДК 339.9.012.23

## **ФОРМИРОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

***Киосак Я.В., Салахутдинова Т.М.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*tanua\_tatyanka@mail.ru*

Активное вовлечение государства в систему мирохозяйственных связей повышает значимость внешнеэкономической деятельности. Статистическая информация о внешнеэкономической деятельности необходима на всех уровнях: от международных, правительственных и неправительственных организаций и предприятий, прямо или косвенно связанных со сферой внешнеэкономической деятельности, до непосредственных производителей экспортно-ориентированных товаров и услуг, нуждающихся в аналитическом обеспечении управления внешнеэкономической деятельностью.

С этой целью сформирована система статистического обеспечения, которая включает цель, принципы и элементы статистического обеспечения: источники информации, систему показателей и методов анализа.

Источниками информации о внешнеэкономических связях страны являются грузовая таможенная декларация и формы государственной статистической отчетности о внешнеэкономических связях. Основные формы государственной статистической отчетности в Украине, России и Донецкой Народной Республике, которые дополняют данные ГТД, представлены в табл. 1.

Таможенная статистика представляет собой обобщенную и систематизированную информацию о перемещении товаров через таможенную границу страны. Она формируется государственной таможенной службой страны на основе данных, содержащихся в грузовых таможенных декларациях. Данные таможенной статистики являются основой формируемой информации об объеме экспорта и импорта товаров. В результате проведенного анализа выявляется состояние внешнеэкономической деятельности, формируются прогнозы, разрабатываются возможные направления развития для повышения конкурентоспособности страны.





Рис. 1. Схема формирования статистического обеспечения управления внешнеэкономической деятельностью

Таблица 1  
Система статистического наблюдения за внешнеэкономической деятельностью Украины, России и Донецкой Народной Республики

Украина	Российская Федерация	Донецкая Народная Республика
форма №5–ВЭС «Отчет об экспорте (импорте) товаров, которые не проходят таможенного декларирования»	форма 1-ВС – «Сведения о поступлении валютных средств от поставки нефти, нефтепродуктов и природного газа на экспорт»	форма № 8-ВЭС «Отчет об экспорте (импорте) товаров, которые не проходят таможенного декларирования»
форма №9–ВЭС «Отчет об экспорте (импорте) услуг»	форма 8-ВЭС (услуги) – «Сведения об экспорте (импорте) услуг во внешнеэкономической деятельности»	форма № 9-ВЭС «Отчет об экспорте (импорте) услуг»
форма №10–ВЭС «Отчет об иностранных инвестициях в Украину»	форма 8-ВЭС (транспортные услуги) – «Сведения о транспортных услугах во внешнеэкономической деятельности»	форма № 10-ВЭС "Отчет об иностранных инвестициях в Донецкую Народную Республику"
форма №14–ВЭС «Отчет про приобретение (продаже) товаров для обеспечения жизнедеятельности транспортных средств, потребностей пассажиров и членов экипажа»	- форма 8-ВЭС - бункер – «Сведения об экспорте (импорте) бункерного топлива»	форма № 14-ВЭС «Отчет о приобретении (продаже) товаров для технического обеспечения и эксплуатации транспортных средств»

[Составлено автором по данным 1,2,3]

После чего с помощью соответствующей методологии анализируется оценка их эффективности и реализации. Если система достигнута, то выполнена цель – повышение эффективности реализации внешнеэкономического потенциала. Если нет, то необходимо возвращаться к информационно-аналитическому обеспечению.

Для повышения эффективности управленческих решений эффективным является формирование системы статистического обеспечения управления. При первичной обработке информации используются методы группировки показателей - товарная, географическая и институциональная структуры. Для анализа динамики применяются аналитические методы, рассчитываются средние показатели динамики, коэффициенты опережения и отставания. Для изучения региональных особенностей страны используются коэффициенты концентрации и локализации, метод многомерной средней, который разрешает выполнить оценку дифференциации регионов на счет уровня развития внешнеэкономических связей. Корреляционно-регрессионный анализ применяется для оценки влияния факторов (ВВП, численность занятых, инвестиции в основной капитал, курс валют) на экспорт, импорт, иностранные инвестиции и др.

Таким образом, изучение внешнеэкономической деятельности, предвидение перспектив ее развития, принятие оптимальных управленческих решений должны опираться на статистические модели, которые обеспечивали бы устойчивость и надежность выводов даже в условиях неопределенности.

1. Официальный сайт государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Официальный сайт главного управления статистики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>.
3. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Иванов И.Д. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри. М.: «Русь Олимп», 2009. – 416 с.
5. Дейнеко Е.И., Варкулевич Т.В. Основные тенденции развития внешнеэкономической деятельности России и пути повышения ее эффективности // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. – №12. – С.167-177.

УДК 330.322

## **СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

***Скоробогатова Н.В., Аветян В.Л.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
[vik-avetyan@yandex.ru](mailto:vik-avetyan@yandex.ru)

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования экономики любого государства. Причиной, обуславливающей необходимость привлечения инвестиций,

являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности. Они, зачастую, способствуют мерам макроэкономической стабилизации и позволяют решать социальные проблемы трансформационного периода [1, с. 4].

На сегодняшний день на территории Донецкой Народной Республики в стадии разработки находятся два законопроекта: «Об инвестиционной деятельности» и «Об иностранных инвестициях на территории ДНР» [2].

Согласно разъяснению по заполнению форм государственных статистических наблюдений № 2-инвестиции (годовая) и № 2-инвестиции (квартальная) к капитальным инвестициям относятся: инвестиции в новые и существующие материальные и нематериальные активы, приобретенные, в том числе по договору финансового лизинга, или созданные для собственного использования со сроком службы более одного года, включая произведенные активы, а также расходы на строительство жилья для последующей продажи (передачи). К капитальным инвестициям относятся и расходы, связанные с улучшением объекта, приводящие к увеличению его срока службы или производственной мощности, и не относятся расходы на техническое обслуживание и текущие ремонты. В табл. 1 представлена структура капитальных инвестиций по видам [3].

Таблица 1

Капитальные инвестиции по видам активов за январь-декабрь 2015

Виды инвестиций	Освоено капитальных инвестиций	
	в фактических ценах, тыс. рос. руб.	в % к общему объёму
Всего	1763829	100,0
Инвестиции в материальные активы	1722970	97,7
жилые здания	157655	8,9
нежилые здания	131688	7,5
инженерные сооружения	556904	31,6
машины, оборудование и инвентарь	670540	38,0
транспортные средства	108791	6,2
земля	2	0,0001
долгосрочные биологические активы растениеводства и животноводства	4390	0,2
прочие материальные активы	93000	5,3
Инвестиции в нематериальные активы	40859	2,3
программное обеспечение и базы данных	37851	2,1
права на коммерческие знаки, объекты промышленной собственности, авторские и смежные права, патенты, лицензии, концессии и т.д.	2890	0,2

Наибольший удельный вес по видам активов приходится на инвестиции в материальные активы: на машины, оборудование и инвентарь,

инженерные сооружения. Это обусловлено тем, что такие активы являются средствами производства и требуют значительных материальных затрат.

Важным аспектом в изучении инвестиций является анализ их структуры по источникам финансирования. Особую актуальность это приобретает в период становления республики (табл. 2).

Таблица 2

Капитальные инвестиции ДНР по источникам финансирования  
за январь-декабрь 2015 г.

Виды инвестиций	Освоено капитальных инвестиций	
	в фактических ценах, тыс. рос. руб.	в % к общему объёму
Всего	1763829	100,00
в т. ч. за счёт:		
средств республиканского бюджета	206357	11,7
средств местных бюджетов	762	0,04
собственных средств предприятий и организаций	1530142	86,8
кредитов банков и других займов	...	...
средств иностранных инвесторов	...	...
средств населения на строительство собственных квартир	10460	0,6
средств населения на индивидуальное жилищное строительство	4987	0,3
другие источники финансирования	5196	0,3

В структуре капитальных инвестиций по источникам финансирования преобладают собственные средства предприятий и организаций (86,8 %), доля инвестиций за счёт средств республиканского бюджета составляет 11,7 %. Это является закономерным, так как бюджет испытывает трудности. В связи с продолжающейся нестабильностью экономического положения необходимо связать будущее республики с привлечением в широких масштабах в экономику иностранных инвестиций, что способствует повышению уровня жизни населения, созданию новых рабочих мест.

Для экономики ДНР особое значение имеет привлечение инвестиций в промышленность. Структура капитальных инвестиций по видам промышленной деятельности за январь-декабрь 2015 г, имеет следующий вид (рис. 1).

Наибольший удельный вес занимают инвестиции в отрасли перерабатывающей промышленности (77,9 %): металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (68,0 %), производство кокса и продуктов нефтепереработки (5,8 %), производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий и др. (4,1 %). На развитие добывающей промышленности выделяется 9,3 % инвестиций, хотя этот вид экономической деятельности для республики является одним из основных и требует увеличения финансирования. Проблема модернизации коммунального комплекса (поставка электро-

энергии, газа, пара, водоснабжение, канализация и т.п.) одна из самых непростых и дорогостоящих. Вовлечение средств в эту сферу даст возможность повысить качество предоставляемых услуг.

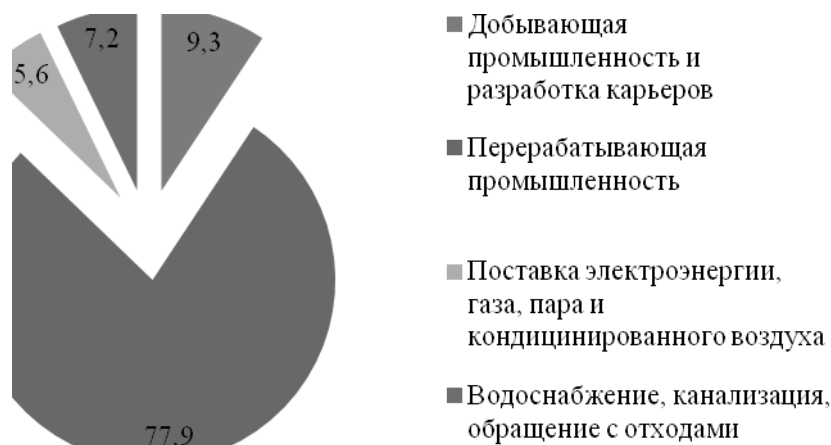


Рис. 1. Структура капитальных инвестиций по видам промышленной деятельности ДНР за январь-декабрь 2015 г., %

Привлечение инвестиций в экономику молодой республики будет способствовать ускорению темпов экономического развития, повышению уровня занятости населения, росту квалификации рабочей силы, развитию социальной инфраструктуры и, в конечном счете, улучшению уровня жизни и покупательной способности населения.

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність / Т.В. Майорова – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
2. Постановление «О применении Законов на территории ДНР в переходный период» [Электронный ресурс]: <http://old.dnr-online.ru/doc/dokumenty-soveta-ministrov/postanovlenie-9-1-ot-02-06-2014g-o-primenenii-zakonov-na-territorii-dnr-v-perexodnyj-period/>
3. Главное управление статистики ДНР [Электронный ресурс]: <http://glavstat.govdnr.ru/>

УДК 330.564.2

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Тарасова Е.А., Винокурова И.Е.**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*irina\_vinokurova08@mail.ru*

Доходы населения характеризуют отношения в обществе по поводу формирования, распределения, регулирования создаваемого валового внутреннего продукта между регионами, группами, домохозяйствами, семьями и гражданами. Сведения о доходах относятся к числу важнейших

показателей, характеризующих состояние и развитие экономики. Одним из основных критериев эффективности экономики является поддержание реальных денежных доходов населения на уровне, обеспечивающем достойные условия жизни.

Поэтому для полноты характеристики уровня жизни населения наряду с макроэкономическими показателями доходов и потребления, средними показателями доходов и затрат населения, полученными в результате обследований условий жизни домохозяйств, широко используются показатели дифференциации населения по уровню его материального благосостояния [1, с. 73].

Важнейшим инструментом анализа социально-экономической дифференциации населения является построение распределения населения по уровню среднедушевого денежного дохода, что позволяет проводить сравнительную оценку благосостояния отдельных групп населения.

В табл. 1 приведены данные о распределении населения по среднедушевому денежному доходу Ростовской области за 2014 г. Из представленных данных можно увидеть, что наибольшее количество населения (21,4 %) имеют среднедушевой доход в месяц 27-45 тыс. руб.

Таблица 1

Распределение населения по среднедушевому денежному доходу  
Ростовской области за 2014 г.[2]

Среднедушевой денежный доход, руб. в месяц	Население, млн. чел.	Удельный вес, %	
7000,0-10000,0	0,49	13,6	0,49
10000,0-14000,0	0,66	18,3	1,15
14000,0-19000,0	0,69	19,2	1,84
19000,0-27000,0	0,76	21,1	2,60
27000,0-45000,0	0,77	21,4	3,37
45000,0-60000,0	0,23	6,4	3,60
Итого	3,60	100,0	–

Большинство населения Ростовской области в 2014 году имеют среднедушевые доходы в размере 27327,27 руб. Половина населения имеет среднедушевые доходы, не превышающие 15766,3 руб., а у остального населения среднедушевые доходы, соответственно, выше 15766,3 руб. Среднедушевые доходы, не превышающие 12484,85 руб., получают не менее четверти (25 %) из всей совокупности, а в размере, не превышающем 27534,12 руб., не менее 75 % всего населения.

Минимальный размер среднедушевых доходов Ростовской области за 2014 год, из 25 % наиболее обеспеченных групп населения, превышает максимальный размер среднедушевого дохода из 25 % наименее обеспеченных групп населения в 2,21 раза. У 10 % населения с самым низким среднедушевым доходом самый высокий размер среднедушевого дохода составляет 9204,08 руб., а среди 10 % населения с самым высоким уровнем дохода составляет 41961,04 руб.

Одной из наиболее известных моделей, описывающих дифференциацию доходов населения, является модель перманентного (постоянного) дохода Милтона Фридмана. Согласно ей экономические субъекты формируют свои потребительские решения относительно расходов исходя из возможностей постоянного или долгосрочного потребления, а не из уровня текущего дохода [3, с.35]. При этом потребители стремятся в течение всей жизни поддерживать постоянный уровень потребления, занимая в долг и делая сбережения в зависимости от ситуации и размера дохода. М.Фридман рассматривал текущий доход ( $Y$ ), как сумму постоянного ( $Y_F$ ) и временного ( $Y_{Вр}$ ) доходов:  $Y = Y_F + Y_{Вр}$

В табл. 2 приведены данные для построения перманентного (постоянного) дохода Фридмана и для выявления потребительской функции Ростовской области.

Таблица 2

Статистические данные показателей Ростовской области  
за 2005-2014 гг., млн. руб.[4]

Годы	Постоянные доходы ( $Y_F$ )	Временные доходы ( $Y_{Вр}$ )	Текущий доход ( $Y_{тек}$ )	Реальные денежные доходы ( $Y$ )	Реальные денежные расходы ( $C$ )
2005	17094,4	5944,7	23039,1	96341,0	97834,4
2006	22263,8	7568,9	29832,7	103583,5	112429,2
2007	27511,8	9779,6	37291,4	114465,7	117612,3
2008	10942,1	12539,0	23481,1	144332,0	154136,9
2009	32460,6	13882,5	46343,1	153599,7	162047,5
2010	53730,5	15243,9	68974,4	175765,0	182592,4
2011	51499,2	16949,5	68448,7	192124,0	206074,6
2012	59634,9	19189,4	78824,3	217285,4	235383,6
2013	72503,5	21867,1	94370,6	251936,5	263857,6
2014	26081,4	23817,6	49899,0	280256,7	291716,2
Итого	373722,2	146782,2	520504,4	1729690	1823685

Используя метод наименьших квадратов для построения парной линейной регрессии и данные таблицы 2, найдем функцию потребления для Ростовской области по состоянию на 2014 год (в млн. руб.):

$$C = 515,532 + 1,054Y$$

Для 2000 г. эта функция выглядела следующим образом:

$$C = 226,014 + 0,764Y$$

За рассматриваемый период в Ростовской области произошли некоторые изменения в сфере потребления, в частности, увеличился размер автономного потребления домашних хозяйств с 226,014 до 515, 532 млн. руб. и выросла предельная склонность к потреблению с 0,764 до 1,054.

Главной целью стратегического развития Ростовской области на период до 2020 г. является обеспечение высокого уровня благосостояния, повышение стандартов качества жизни населения до уровня наиболее

развитых стран мира [5]. Эта цель сформулирована с учетом региональных особенностей, реального состояния экономики, социальной сферы, ресурсного потенциала и стратегических приоритетов. Основными задачами повышения качества жизни населения, согласно программы социально-экономического развития, являются:

- повышение капитализации человеческих ресурсов. В 2015 году заключено 8,6 тыс. коллективных договоров, охвачено более 725 тыс. работников (67,1 % работающих). Число заключенных соглашений всех уровней (3,8 тыс.) выросло на 8,6%. До 2020 года предполагается снижение социальной напряженности и повышение эффективности производства.

- обеспечение сбалансированности рынка труда в регионе, в том числе модернизация системы профобразования в соответствии с запросами рынка труда. На начало 2016 года оценено более 130 тыс. рабочих мест. Легализованы трудовые отношения со 135,9 тыс. работников. К 2020 году планируется снижение неформальной занятости и улучшение условий и охраны труда;

- обеспечение роста уровня потребления и повышение инфраструктурной обеспеченности социальной сферы выше среднероссийского. В 2015 году по величине оборота розничной торговли Ростовская область находилась на 7 ранговом месте среди субъектов РФ. До 2020 г. необходимо создать условия для привлечения инвестиций в развитие торговой и логистической инфраструктуры потребительского рынка [5].

1. Литвинцева Г.П. Дифференциация доходов населения в современной России // Идеи и идеалы. – 2010. – Т. 1, №2. – С. 73-84.
2. Статистический ежегодник регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации 2014 год: стат. сборник / Росстат. – М., 2014.
3. Варшавский А.Е. Значительное снижение неравенство доходов – важнейшее условие перехода к инновационной экономике, основанной на знаниях // Экономика и математические методы, 2007, том 43, №4. – С.35-36.
4. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rostov.gks.ru/>
5. Закон Ростовской области «О Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года» от 29.04.2008 №2067.

УДК 332

## **ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УГРОЗ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ**

***Тарасова Е.А., Завялец Н.В.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*ksenya1328@mail.ru*

Все принимаемые экономические решения должны обладать высокой степенью экологической надежности и безопасности. Очевидно, что



в условиях конкуренции, массовых банкротств, ужесточения финансовой ситуации для предприятий (вне зависимости от их типа - государственных, кооперативных, акционерных, частных и пр., и сферы деятельности) одной из первых жертв борьбы за выживание станет природа.

Любое социально-экономическое развитие должно осуществляться в условиях экологической безопасности производственных процессов, гарантировать потомкам наличие полноценной жизненной среды и достаточного количества природных ресурсов.

Таблица 1

Примеры угроз экологической безопасности, вызывающие нарушение взаимодействий в окружающей природной среде [1]

Нарушение вещественных взаимодействий	Нарушение энергетических взаимодействий	Нарушение информационных взаимодействий
Снижение биопродуктивности живых организмов территории		Производство генномодифицированных продуктов
Нарушение пищевых цепей экосистем		Уничтожение видов растений и животных
Нарушение круговоротов веществ	Истощение природных ископаемых	Мутирование видов микроорганизмов, растений и животных

Основными загрязнителями территории являются на сегодня предприятия перерабатывающей и добывающей промышленности и предприятия электро- и теплоэнергетики (соответственно 31, и 21 и 40 % общего объема выбросов загрязняющих веществ, поступающих в атмосферный воздух от стационарных источников загрязнения).

К экономическим показателям, относятся объемы экологических платежей и капитальных инвестиций. Реальным источником финансирования природоохранной деятельности и стимулом к рациональному использованию природных ресурсов являются экологические платежи за загрязнение окружающей среды, которые предъявляются субъектам предпринимательской деятельности, и из которых формируются экологические фонды охраны окружающей среды.

Главное назначение платежей за выбросы, сбросы и размещение отходов состоит в том, что они должны в полном объеме компенсировать экономические убытки отрицательного влияния (загрязненного атмосферного воздуха, загрязненных поверхностных и подземных вод, размещение в окружающей среде отходов производства) на здоровье человека.

Экологические платежи включают: сборы за загрязнение окружающей природной среды, которые собираются за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками загрязнения, сбросы загрязняющих веществ непосредственно в водные объекты и размещение отходов, штрафы за административные правонарушения в отрасли охраны окружающей среды, использование природных ресурсов, иски (претензии) о возмещении убытков и потерь, нанесенных вследствие нарушения законодательства об охране окружающей природной среды.

Важной характеристикой влияния экологических платежей и капитальных инвестиций на состояние окружающей среды выступает темп роста, и коэффициент соотношения данных показателей.

Таблица 2

Динамика экономических показателей обеспечения экологической безопасности  
в Донецкой области

Годы	Экологические платежи, предъявленные предприятиям за загрязнение			Капитальные инвестиции на охрану окружающей среды			Коэффициент соотношения капитальных инвестиций к экологическим платежам
	Сумма, млн. грн.	Цепной темп роста, %	Цепной абсолютный прирост, млн. грн.	Сумма, млн. грн.	Цепной темп роста, %	Цепной абсолютный прирост, млн. грн.	
2006	232,9	–	–	412,1	–	–	1,77
2007	250,7	107,67	17,85	374,4	90,84	-37,7	1,49
2008	257,9	102,85	7,15	503,9	134,59	129,5	1,95
2009	298,9	115,89	40,98	601,5	119,36	97,6	2,01
2010	492,3	164,74	193,47	575,0	95,60	-26,5	1,17
2011	588,7	119,56	96,31	1015,4	176,60	440,4	1,72
2012	501,1	85,12	-87,58	910,8	89,70	-104,6	1,82

В Донецкой области за 2006-2011 гг. сумма экологических платежей стабильно увеличивалась. В 2012 году наблюдается уменьшение платежей на 14,88 % или на 87,58 млн. грн. Данное явление может объясняться тем, что в 2011 году капитальные инвестиции на охрану окружающей среды составили 1015,4 млн. грн, что на 76,6 % больше, чем в предыдущий год. Следовательно, больше денежных средств было потрачено на экологизацию производства.

По полученным результатам также видно, что средний темп роста экологических платежей равен 125,4 %, а капитальных инвестиций – 114,1 %. Это свидетельствует о более быстром росте экологических платежей над капитальными инвестициями. Коэффициент соотношения показывает, что ежегодно с 2006 по 2012 год величина инвестиций превышала величину платежей в среднем в 1,7 раз.

$$K_{опер} = \frac{\overline{T}_{роста\_эк.платежей}}{\overline{T}_{роста\_кап.инвестиций}} = \frac{125,4}{114,1} = 1,1 \text{ раз} \quad (1)$$

Коэффициент опережения равен 1,1 и показывает, что скорость выплат платежей в 1,1 раза опережает капитальные инвестиции. Такой результат может быть обусловлен тем, что крупные предприятия охотнее платят штрафы, чем инвестируют капитал в развитие экологических технологий на своем производстве, т.к. по абсолютной величине экологические платежи меньше, чем инвестиции, следовательно, предприятиям выгодно довольствоваться сложившимся способом производства.

Для улучшения экологического состояния Донецкой области, посредством экономических рычагов, необходимы следующие мероприятия:

- разработка Программы охраны атмосферного воздуха г.Донецка до 2018 года с конкретными мероприятиями по сокращению выбросов;
- разработка предложений по снижению уровня загрязнения от передвижных источников на долгосрочную перспективу, для внесения в разрабатываемый генеральный план города;
- разработка среднесрочных планов природоохранных мероприятий предприятиями для получения разрешения на выброс по новым обосновывающим документам;
- разработка программы увеличения штрафной пени, в случае не соблюдения плана природоохранных мероприятий;
- предприятию «Донецксталь-МЗ» завершить разработку проектной документации по выведению из эксплуатации мартеновского производства.

1. Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Положения о государственной системе мониторинга окружающей среды» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://search.ligazakon.ua>>
2. Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Порядка установления нормативов сбора за загрязнение окружающей природной среды и взыскания этого сбора» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://base.spinform.ru>>

УДК 334.012.35+334.723

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА РФ

*Тарасова Е.А., Моисеенко Ю.С.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*yulechka.moiseenko.94@mail.ru*

Развитие малого бизнеса является одним из наиболее перспективных путей реформирования экономики страны. Значение малого бизнеса в рыночной экономике и в обеспечении устойчивого экономического развития страны довольно велико. Как показывает практика развития мировой экономики, малые предприятия, оперативно реагируя на изменения конъюнктуры рынка, придают ей необходимую гибкость. Существенный вклад вносит малый бизнес и в формирование конкурентной среды, что имеет первостепенное значение для высокомонополизированных экономических систем.

Развитие производства предприятий малого бизнеса создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов [1, с.36-37].

Основными экономическими показателями деятельности субъектов малого предпринимательства являются количество действующих малых предприятий, среднесписочная численность работников и оборот предприятий.

Для анализа динамики рассмотрим количество действующих малых предприятий в РФ в расчете на десять тысяч наличного населения за 2005-2014 гг. и оценим изменения (табл.1).

Таблица 1

Динамика количества действующих малых предприятий в расчете на 10 000 наличного населения Российской Федерации за 2005-2014 гг.

Годы	Количество малых предприятий на 10000 населения, ед.	Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютный прирост, ед.		Абсолютное содержание 1% прироста, ед.
		Баз.	Цеп.	Баз.	Цеп.	Баз.	Цеп.	
2005	68	100,0	—	—	—	—	—	—
2006	72	105,88	105,88	5,88	5,88	4	4	0,68
2007	80	117,65	111,11	17,65	11,11	12	8	0,72
2008	94	138,24	117,50	38,24	17,50	26	14	0,80
2009	112	164,71	119,15	64,71	19,15	44	18	0,94
2010	115	169,12	102,68	69,12	2,68	47	3	1,12
2011	128	188,24	111,30	88,24	11,30	60	13	1,15
2012	140	205,88	109,38	105,88	9,38	72	12	1,28
2013	144	211,76	102,86	111,76	2,86	76	4	1,40
2014	146	214,71	101,39	114,71	1,39	78	2	1,44
В среднем	109	—	—	—	—	—	—	1,06

Составлено по данным статистического ежегодника РФ [2].

Проанализировав динамику, можно сказать, что в за период 2005-2014 гг. количества малых предприятий на 10000 населения в РФ заметно увеличивается.

Средние показатели динамики показали, что в среднем ежегодно за период с 2005г. по 2014г. число малых предприятий в расчете на десять тысяч наличного населения возрастает на 8 единиц или в 1,0886 раза, или на 8,86%. Среднее количество малых предприятий в расчете на десять тысяч наличного населения росло, но в 2010-2014 гг. рост замедлился на 0,937 раза, чем в период 2005-2009 гг. (на -6,3%).

Оценим динамику структурных изменений в составе действующих малых предприятий по видам экономической деятельности за 2005 и 2014 гг. на основе коэффициента К. Гатева, который даст оценку изменений во времени. Интегральный коэффициент структурных сдвигов К. Гатева учитывает интенсивность изменений по отдельным группам и удельный вес групп в сравниваемых структурах:

$$K_{\Gamma} = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1^2 + d_0^2)}} = \sqrt{\frac{0,007581}{0,206849}} = 0,191 \text{ или } 19,1\%$$

Полученный результат свидетельствует о заметных изменениях в структуре оборота в расчете на одно малое предприятие по видам экономической деятельности.

Составим прогнозную модель расчета числа малых предприятий на 10000 наличного населения на 2015-2017 гг. в ППП BR-STAT. Для разработки прогноза будем использовать разные типы моделей. Если ряд динамики имеет авторегрессионную компоненту, то надежнее дают результаты модели Бокса-Дженкинса и ОЛИМП. По критерию аппроксимации выберем наиболее адекватную модель [3]. В результате анализа статистических оценок достоверности построенных моделей наименьшую ошибку аппроксимации (4%) имеет модель Бокса-Дженкинса. Также ее адекватность подтверждается максимальным значением критерия Фишера и минимальным критерием МНК. Прогнозирования количества малых предприятий на 10000 наличного населения приведено ниже (табл.2).

Таблица 2

Прогноз количества малых предприятий на 10000 наличного населения  
в РФ и доверительные интервалы, ед.

Годы	Прогноз	Нижняя граница	Верхняя граница
2015	156	148	164
2016	165	156	175
2017	174	165	184

Согласно полученной модели, количество малых предприятий на 10000 наличного населения будет увеличиваться и составит в 2015 г. 156 ед., в 2016 г. увеличится до 165 ед., и в 2017 г. составит 174 ед.

Таким образом, по состоянию на 2014 год малое предпринимательство в Российской Федерации находится в переходной стадии, об этом свидетельствует заметные изменения К. Гатева. Также следует отметить, что наблюдается рост основных показателей деятельности малых предприятий, таких как количество предприятий, численность занятых в малом бизнесе, объём выручки за реализованные товары и услуги. Однако, доля малого бизнеса в производстве валового внутреннего продукта в РФ составляет около 29%, в то время как данный показатель в странах Евросоюза в среднем составляет 60%. Также отрицательно на развитие малого бизнеса в Российской Федерации влияет сокращение объёма государственных субсидий, выделенных из Федерального бюджета. Однако зарубежный опыт показывает, что одним из важных условий успешного развития малого бизнеса является государственная поддержка небольших фирм и малых предприятий, которая осуществляется в виде стимулирования производства необходимых для жизни видов продукции, предоставлении налоговых льгот, создании информационных и научных центров и т.д. Немаловажную роль занимает принятие и исполнение законодательства, а так же разработка комплексных программ развития малого предпринимательства.

1. Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб.пособие / В.П.Самарина. – М.: КНОРУС, 2009. – С.36-37.
2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./Росстат. – Москва, 2015. – 96 с.
3. Шамилева Л.Л. Статистическое моделирование и прогнозирование : курс лекций : учеб. пособ. / Л.Л.Шамилева. — Донецк: Каштан, 2008. — 310 с.

УДК 331.2

## ГЕНДЕРНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Тарасова Е.А., Мурай Н.И.**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*murainatali@rambler.ru*

Гендерные отношения на рынке труда существуют во всем мире. Своеобразие данного этапа развития всего современного общества, динамизм социальных процессов, обострение социальных противоречий не могли не отразиться на отношениях между полами и детерминировали интерес к гендерной проблематике. Отмеченные противоречия существуют в силу сложившихся исторических особенностей развития общества, поскольку на протяжении веков основным «добытчиком» в семье выступал мужчина и со временем именно заработная плата стала основной доходной частью домохозяйств. Мужская часть населения традиционно занимала более высокие посты, получала более высокую заработную плату, вследствие чего нельзя не отметить возникшую дискриминацию по полу, хотя условия труда, обязанности мужчин и женщин практически не отличаются друг от друга.

Согласно обследованиям Росстата, который опубликовал данные о численности занятого населения по полу, можно отметить, что удельный вес мужчин и женщин практически не отличаются. Данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Численность занятого населения по полу в 2005-2014 годы

Годы	Занято в экономике, в том числе:				
	всего	мужчины	удельный вес, %	женщины	удельный вес, %
2008	71003	36103	50,847	34901	49,153
2009	69410	35071	50,527	34339	49,473
2010	69934	35566	50,857	34367	49,143
2011	70857	36032	50,852	34824	49,148
2012	71545	36470	50,975	35075	49,025
2013	71391	36478	51,096	34913	48,904
2014	71539	36605	51,168	34934	48,832

С 2008 по 2012 гг. удельный вес мужчин и женщин в численности занятых в экономике остается примерно на одном уровне и колеблется в

районе 50 % с преобладанием доли мужчин. Начиная с 2013 года доля мужчин в общей численности занятых в экономике начинает расти и отклонения по сравнению с долей занятых в экономике женщин составляет примерно 2,5 % и данная тенденция роста доли мужчин, по предварительным данным Росстата сохранилась и в 2015 году. Данные можно представить в виде рисунка (рис. 1).

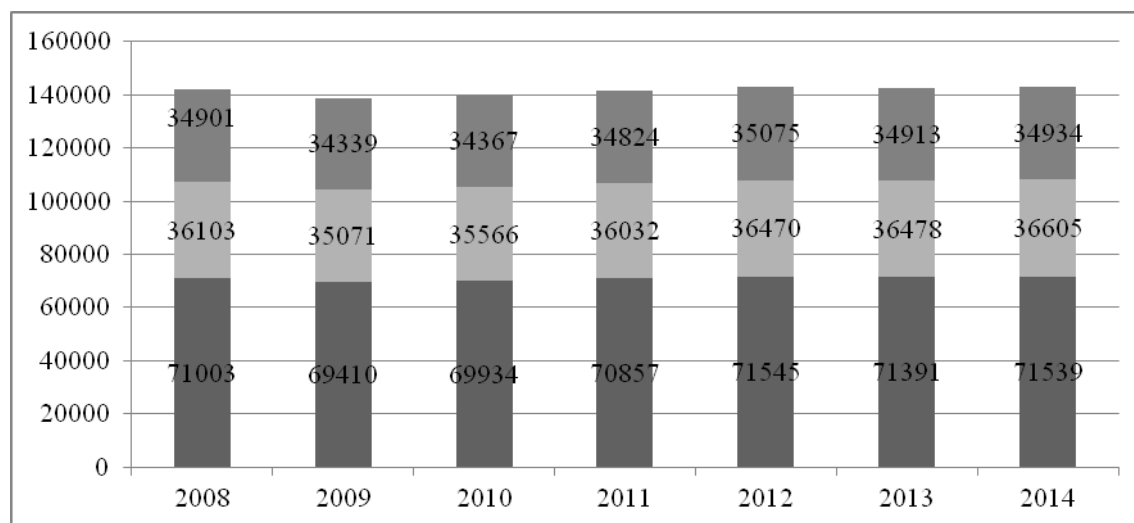


Рис. 1. Удельный вес занятого населения по полу в 2005-2014 годы

Проанализируем уровень безработицы в Российской Федерации по гендерному признаку, для чего рассчитаем удельный вес мужчин и женщин в общем количестве трудоспособного населения (табл. 2).

В 2014 году по сравнению с 2008 годом, в Российской Федерации уровень безработицы снизился на 1 процентный пункт. В 2008 году этот показатель был 6,2%, а в 2014 году произошло понижение до 5,2%.

Таблица 2

Уровень безработицы трудоспособного населения, %

Годы	Уровень безработицы		
	всего	мужчины	женщины
2008	6,2	6,5	5,9
2009	8,3	8,9	7,7
2010	7,3	7,9	6,8
2011	6,5	6,9	6,0
2012	5,5	5,8	5,1
2013	5,5	5,8	5,1
2014	5,2	5,5	4,8

Что касается уровня безработицы среди мужчин и женщин, то самый большой уровень наблюдался в 2009 году. У мужчин он составил 8,9 %, а у женщин 7,7 %. Это связано, прежде всего, с финансово-экономическим кризисом, падением фондового рынка, валютного рынка, который охватил

все регионы страны. Начался отток капитала, ужесточение внешних заимствований, внешней торговли и как следствие снижение уровня занятости. Можно заметить, что уровень безработицы у мужчин всегда выше. Это связано с тем, что численность занятых в экономике мужчин традиционно больше чем женщин.

В подтверждение того, что равные возможности и отношения на работе практически отсутствуют, приведены данные о сегрегации в видах занятий (профессий) по половому признаку.

Таблица 3

Сегрегация в видах занятий (профессий) по половому признаку, %

Годы	Сегрегация в видах занятий	
	мужчины	женщины
2008	62,9	37,1
2009	62,6	37,4
2010	61,4	38,6
2011	60,5	39,5
2012	60,9	39,1
2013	61,6	38,4
2014	61,9	38,1

Данное разделение объясняется следующими причинами: социальным устройством общества, тем, что женщины и мужчины неравномерно распределены между различными видами деятельности, сложившимся предпочтениями работодателей.

В ходе исследования выявлено, что, несмотря на более низкую оплату труда, качество работы женщин практически не отличается от качества работы мужчин. По данным обследования Росстата гендерный разрыв с 2008 по 2014 годы снизился на 27,4%. Но повышение у женщин трудовой активности не привело к тому, что уровень их заработной платы сравнялся с мужчинами.

Дополнительная сложность борьбы с гендерной дискриминацией является то, что в Конституции идёт речь о равноправии полов во всех сферах жизнедеятельности, но общество реагирует иначе, показывая женщине, что ее роль состоит в продолжении человеческого рода и сохранении домашнего очага. Для исключения дискриминации по половому признаку на рынке труда, необходимо развивать политику равноправия, т.е. формальное равноправие гарантированное Конституцией должно перерасти в реальное. Устранение дискриминации на рынке труда позволит развивать людской потенциал и более эффективно его использовать для реализации той или иной идеи.

1. Шабунова А.А. О гендерной дифференциации заработной платы на рынке труда [Текст] / А.А.Шабунова, А.И.Россошанский // Проблемы развития территорий. – 2013. – № 5 (67). – С. 50-56
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.



## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Юрина Н.А.**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*natasha.yurina@gmail.com*

Процессы глобализации, качественные изменения в мировой экономике, формирование новой модели социально-экономического развития обусловили повышение роли инновационных процессов и видов деятельности. Инновационные процессы выступают важной предпосылкой становления и развития экономики, основанной на знаниях, высокотехнологичных и ресурсосберегающих видах экономической деятельности и наукоемкой продукции. Инновационная деятельность является основой экономического развития, ее значение проявляется во внедрении новой техники и технологических процессов, повышении производительности труда, применении энерго- и материалосберегающих технологий, экономии объемов материально-технических, кадровых и других видов ресурсов.

В соответствии с Федеральным законом «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации», инновационная деятельность представляет собой процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок или других научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, технологический процесс, используемый в практической деятельности [1].

Выделяют следующие типы инноваций: продуктовые инновации (внедрение нового продукта); технологические инновации (внедрение нового метода производства); маркетинговые инновации (создание нового рынка и нового источника поставок сырья или полуфабрикатов); организационно-управленческие инновации (реорганизация структуры управления); научно-технические инновации (разработка инноваций, оформление патентов и др.); экологические инновации (повышение экологической безопасности, предотвращение негативных воздействий на окружающую среду) [2].

В современных условиях статистический анализ позволяет определить основные направления и закономерности развития инновационной деятельности. Эффективное развитие инновационной активности зависит от рациональности процессов сбора, обработки и использования информации, степени разработанности системы показателей, характеризующих эту деятельность, методов и моделей анализа деятельности инновационно активных субъектов и разработки управленческих решений. Рассмотренные факторы подчеркивают значение статистического анализа в процессе разработки и реализации решений для стимулирования инновационной деятельности.

Таблица 1

**Структура и динамика затрат на технологические инновации организаций  
Российской Федерации по видам инновационной деятельности**

Виды инновационной деятельности организаций	Затраты на технологические инновации организаций				$\bar{T}_{np}, \%$	$k_{эл} = \frac{\bar{T}_{np}^i}{\bar{T}_{np} \sum_i}, \%$
	2010		2014			
	млн. рос.руб	уд.вес., %	млн. рос.руб	уд.вес., %		
1. Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов	83,3	20,8	527,5	43,5	58,7	1,840
2. Производственное проектирование, дизайн, другие разработки новых продуктов, услуг, методов их производства	27,5	6,9	72,5	6,0	27,4	0,859
3. Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	216,6	54,0	415,9	34,3	17,7	0,555
4. Приобретение новых технологий	5,8	1,4	19,7	1,6	35,8	1,122
5. Приобретение программных средств	9,9	2,5	12,8	1,1	6,6	0,207
6. Другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства	28,6	7,1	87,5	7,2	32,2	1,009
7. Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	0,9	0,2	1,5	0,1	13,6	0,426
8. Маркетинговые исследования	1,1	0,3	1,2	0,1	2,2	0,069
9. Прочие затраты на технологические инновации	27,1	6,8	73,4	6,1	28,3	0,887
Всего затрат на технологические инновации	400,8	100,0	1212,0	100,0	31,9	-

Рассчитано автором на основе данных [3].

Анализ данных таблицы 1 показал, что в 2010 г. в структуре затрат на технологические инновации наибольший уд. вес приходился на приобретение машин и оборудования (54 %), наименьший – на обучение и подготовку персонала (0,2 %). В 2014 г. уд. вес затрат на приобретение машин и оборудования снизился и составил 34,3 %. Наибольший уд. вес занимали затраты на исследование и разработку новых продуктов и производственных процессов – 43,5 %. Наименьший уд. вес приходился на обучение и подготовку персонала и маркетинговые исследования (0,1 %).

За 2014-2010 гг. в структуре затрат наблюдаются существенные изменения в среднем на 36,8 п.п. (коэффициент Гатева – 36,8 %). Такие изменения обусловлены ростом удельного веса затрат на исследование и разработку новых продуктов и производственных процессов на 22,7 п.п, а также снижением удельного веса затрат на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями на 19,7 п.п.

В среднем ежегодно за 2010-2014 гг. затраты на технологические инновации возрастали на 31,9 %. Основными факторами, которые обусловили

рост показателя, являются льготные условия осуществления инновационной деятельности: полное или частичное освобождение от НДС, налога на прибыль и других платежей в бюджет для организаций, осваивающих новую продукцию (технологии) на начальный период ее выпуска (применения); установление таможенных льгот и режимов ускоренной амортизации основных фондов для организаций, осуществляющих инновационные проекты и др.

За анализируемый период по всем видам инновационной деятельности наблюдается увеличение объемов затрат. Интенсивнее возрастали затраты на исследование и разработку новых продуктов и производственных процессов (в среднем на 58,7 %); приобретение новых технологий (на 35,8 %). Незначительный прирост затрат наблюдается на маркетинговые исследования – на 2,2 % и на приобретение программных средств – на 6,6%. Рассчитанные коэффициенты эластичности показывают, что в большей зависимости от изменения на 1 % общих затрат находятся затраты на исследование и разработку новых продуктов и производственных процессов (1,840 %) и затраты на приобретение новых технологий (1,122 %), менее зависимыми являются затраты на маркетинговые исследования (0,069 %).

Основными направлениями государственной поддержки инновационной деятельности являются: совершенствование законодательной базы регулирования инновационной деятельности; финансирование за счет бюджетных средств и внебюджетных фондов инновационных программ, создание условий для развития предпринимательства; создание льготных условий осуществления инновационной деятельности и стимулирования инвесторов, реализующих инновационные программы и проекты [1].

Реализация указанных направлений государственной поддержки инновационной деятельности должна обеспечить: повышение эффективности производства и конкурентоспособности отечественной продукции на основе инноваций; активизацию предпринимательской деятельности; повышение эффективности использования государственных ресурсов, направляемых на развитие инновационной деятельности; развитие внешнеэкономических связей в инновационной сфере; осуществление мер по поддержке отечественной инновационной продукции на международном рынке и развитию экспортного потенциала Российской Федерации.

1. Федеральный закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>
2. Инновационный менеджмент: учебник / С.В.Мальцева. – М.: Издательство «Юрайт». – 2014. – 527 с.
3. Федеральная служба статистики РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

УДК 330.46

## **КОРПОРАТИВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Гридина В.В.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

*valeriagridina@mail.ru*

Система развития персонала каждого предприятия является его прерогативой для повышения уровня рентабельности и достижение высоких рыночных позиций. Одной из важнейших задач современных систем управления является развитие разнообразных способностей работников с целью обеспечения высокого уровня конкурентоспособности и прибыльности предприятий. В связи с этим, возникает потребность в разработке новых подходов к принятию управленческих решений, а также новейших эффективных технологий, средств и методов профессионального развития персонала предприятия [2].

В современных условиях основной составляющей управления развитием персонала предприятия является создание условий для расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования и саморазвития работников, так как эффективное управление развитием персонала выступает основным фактором будущего успеха предприятия. Управление развитием персонала представляет собой важный компонент управления любого предприятия.

Управление развитием персонала – это целенаправленное воздействие, на персонал предприятия, направленное на выявление и раскрытие потенциальных возможностей работника на основе расширения компетенций, повышение качественных характеристик персонала, для обеспечения его эффективного функционирования и повышения конкурентоспособности на рынке с одновременным обогащением интеллектуального, творческого и культурного потенциала персонала.

Рассматривая развитие персонала как проведение мероприятий, способствующих полному раскрытию личностного потенциала работников и росту их способности вносить вклад в деятельность предприятия за счет приобретения новых качеств, следует отметить, что однозначного видения методического обеспечения этого процесса сегодня не существует.

Проблема развития персонала является системной, что предполагает решение целого ряда задач: оценку перспективных потребностей предприятия, оценку особенностей, задатков и способностей работника, выбор инструментов воздействия с учетом индивидуальных возможностей работника, создание условий для формирования новых качеств, изменения в профессиональном самосознания работника, которые позволили бы сформированные новообразования сделать повседневным и действенным фактором профессиональной деятельности; формирование условий для дальнейшего индивидуального поиска, роста и развития [1; 2].

Выбор корпоративного университета как метода обучения является наиболее эффективным в условиях крупных компаний, так как представляет собой комплекс множества методов обучения, которые предполагают развитие практических и теоретических знаний у персонала использование которых при выполнении работы возможно сразу после окончания обучения [3].

Корпоративный университет в современном понимании – это выстроенная система внутрифирменного обучения, объединенная единой концепцией и методологией, разработанная для персонала предприятия в рамках идеологии и стратегии развития компании, а также задач стоящих перед его отдельными структурными подразделениями.

Выбор корпоративного университета как метода обучения является наиболее эффективным в условиях крупных предприятий, так как представляет собой комплекс множества методов обучения, которые предполагают развитие практических и теоретических знаний у персонала использование которых при выполнении работы возможно сразу после окончания обучения [3].

Корпоративный университет требует временных и финансовых затрат, наличия хорошей материально-технической базы, что могут себе позволить немногие компании. Независимо от формы реализации этого вида обучения важен системный подход, опирающийся на стратегические задачи предприятия; планирование учебных мероприятий должно основываться на реальных потребностях бизнеса, которые выявляются в процессе анализа ситуации и сопоставления с главными целями фирмы. При этом необходимо постоянно сравнивать результаты обучения с теми задачами, которые ставит руководство перед корпоративным университетом, и корректировать их по итогам оценочных мероприятий [3].

Внедрение корпоративного университета сложная и дорогостоящая процедура, однако после начала функционирования затраты компании на создание корпоративного университета перекрывает растущая прибыль вследствие увеличения эффективности производства, а так же повышения коэффициента эффективности производства [4].

Внедрение корпоративного университета в компании приносит дополнительный доход, так как каждый сотрудник, обучившийся в корпоративном университете, приносит для компании больший доход, чем сотрудник не прошедший обучение, за счет повышения общего интеллектуального потенциала компании, а также повышения производительности труда обучившихся сотрудников.

Существует несколько форм корпоративного университета. Он может быть представлен аутсорсинговой сетью или же инсорсинговой моделью. Аутсорсинговую сеть реализует весь процесс обучения виртуально, что существенно сокращает затраты (отпадает необходимость аренды площадей под аудитории и организации, проезда/проживания тех, кто учится). Сотрудники могут участвовать в семинарах, слушать лекции и выполнять практические задания непосредственно на своем рабочем месте или после работы, вечером в домашней обстановке. Инсорсинговая модель, когда корпоративный университет внутри предприятия действует как полноценная учебная структура - с собственной инфраструктурой, персоналом, штатными тренинг-менеджерами, учебными аудиториями и др. Однако в большинстве

случаев корпоративный университет может принимать промежуточные формы, со смещением в ту или иную сторону. Конкретная форма зависит от размеров предприятия, задач, которые перед ним стоят, экономической эффективности модели на конкретном этапе развития предприятия [5].

Вне зависимости от выбранной формы процесс внедрения корпоративного университета на предприятии как основного инструмента развития персонала предприятия состоит из ряда этапов:

Этап 1. Аудит системы обучения персонала.

Этап 2. Создание концепции корпоративного обучения.

Этап 3. Разработка учебно-методической части

Этап 4. Внедрение корпоративного университета на предприятии.

С учетом соотношения роста прибыли и затрат на содержание корпоративного университета, оптимальным вариантом является внедрение корпоративного университета на предприятии в форме аутсорсинговой сети, то есть весь процесс обучения осуществляется виртуально в форме дистанционного обучения, что существенно сокращает затраты.

Базой для реализации корпоративного университета на большинстве предприятий может использоваться внедренная в компании корпоративная информационная система, но наиболее оптимальной формой создания корпоративного университета является возможность создания корпоративного университета на базе внутреннего корпоративного портала. С помощью внутреннего корпоративного портала персонал получит доступ в систему, а также необходимую информацию об учебном процессе, правилах обучения, преподавательском составе и т.д.

1. Ландсман В.А. Теоретические аспекты развития систем управления персоналом современного предприятия / В.А.Ландсман // Государственное строительство. – 2012. – № 2.
2. Симаков К.И. Стратегия управления развитием персонала на промышленном предприятии в современных условиях / К.И.Симаков, И.И.Смирнова // Журнал экономических реформ. – 2013. – № 4. – С. 114-120.
3. Мэлоун С.А. Корпоративный учебный центр. Создание и управление / С. А.Мэлоун. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008, – 208 с.
4. Козак Н. Корпоративный университет [Текст] / Н.Козак // Управление компанией. – 2001. – №12. – С. 20-23.
5. Гительман Л. Корпоративный университет: концепция, условия и этапы создания / Л.Гительман, О. Исаев // Управление компанией. – 2005. – №7. – С. 30-34.

УДК 338.532

## **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СФЕРЕ ЖКХ**

***Мызникова М.А., Тимохин В.Н.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*maryalex.myz@gmail.com*

Анализ современного состояния и тенденций в жилищно-коммунальном хозяйстве позволяет сделать вывод о существовании ряда проблем в его

функционировании и управлении, что проявляется в традиционной убыточности предприятий ЖКХ Донецкого региона.

В то же время, жилищно-коммунальному хозяйству присущи признаки, которые характерны сложным многоцелевым экономическим системам. Таким образом, поведение системы ЖКХ сложно прогнозировать, а также оценить предполагаемую реакцию системы на изменяющиеся условия функционирования и/или управленческие решения. В этой связи, с целью обеспечения эффективного управления сферой ЖКХ целесообразно применение экономико-математических методов и моделей.

Вопросам совершенствования системы управления предприятиями ЖКХ путем использования экономико-математических моделей и методов посвящен ряд научных публикаций, а именно: работы О.С. Белокрылова, Н.Л. Евдокименко, Н.Е. Егорова, Н.А. Ефимченко, А.Ю. Казанская, А.Н. Кирилова, А.Г. Кобилев, Н.В. Королева, Т.А. Макареня., М.И. Митрофанова, И.П. Петров, О.М. Попонина, С.В. Сташ, В.Н. Тимохин, С.А. Тихоновскова, Е.Ю. Фаерман, К.А. Фонтана, А.А. Фридман, С.Р. Хачатрян, Л.В. Шаронина, А.М. Шейн, В.И. Яхимович. В то же время, вопросам систематизации подходов к моделированию функционирования и управления предприятиями ЖКХ не уделено достаточно внимания.

В этой связи, целью настоящего исследования является обобщение и систематизация существующих подходов к моделированию функционирования и управления предприятиями в сфере ЖКХ.

Анализ специализированной литературы позволил предложить авторский подход к систематизации существующих направлений применения математических и инструментальных моделей и методов в области управления предприятиями ЖКХ. Так, автору представляется целесообразным выделить следующих групп моделей и методов (рис.1).

**Первому направлению** посвятили научные труды А.Ю. Казанская, А.Н. Кирилова, Н.В. Королева, В.М. Локтионов, Т.А. Макареня., И.П. Петров, С.В. Сташ, Е.Ю. Фаерман, К.А. Фонтана, А.А. Фридман, С.Р. Хачатрян, Л.В. Шаронина, А.М. Шейн [3, 4, 8, 9, 11].

Большая часть из этих работ посвящена проблеме выбора оптимального тарифа, а именно: труды А.М. Шейна, В.М. Локтионова, И.П. Петрова, Е.Ю. Фаермана, К.А. Фонтана, А.А. Фридман, С.Р. Хачатряна.

Ряд авторов, среди которых А.Ю. Казанская, Т.А. Макареня., С.В. Сташ, Л.В. Шаронина [8, 9] сконцентрировали внимание на автоматизации процессов информационной поддержки потребителей услуг ЖКХ и расчета тарифов с использованием информационных систем.

А.Н. Кирилова, Н.В. Королева, Е.Ю. Фаерман, С.Р. Хачатрян [11] акцентируют внимание на моделировании социально-экономических последствий при различных методах тарифообразования.

**Второму направлению** посвящены работы следующих авторов: О.С. Белокрылова, Н.Л. Евдокименко, Н.Е. Егорова, А.Н. Кирилова, О.М. Попонина, Е.Ю. Фаерман, К.А. Фонтана, С.Р. Хачатрян, В.И. Яхимович [1, 2, 4, 5, 10].



Рис. 1. Авторский подход к систематизации экономико-математических и инструментальных методов и моделей в системе ЖКХ

Приведенные авторы с использованием экономико-математических методов рассматривают широкий круг проблем в сфере оценки и прогнозирования состояния жилищного фонда, его ремонта, модернизации, замещения, а также жилищного строительства.

**Третье направление** нашло свое отражение в работах ряда вышеупомянутых авторов, но наиболее полно представлено в работе О.В. Комлевой [7]. Объектом ее исследования являются конкурентные отношения между производителями при оказании коммунальных услуг.

**Четвертое направление** представлено в монографии А.Г. Кобилева и С.А. Тихоновской [6], где рассмотрены вопросы эффективности применения программно-целевого подхода для управления жилищно-коммунальным хозяйством.

**Пятое направление** по мнению Егорова Н.Е., Митрофанова М.И., Шеин А.М., Королева Н.В. [3] является наименее разработанным и наиболее слабо освещено в научной литературе. Автор настоящего исследования солидарен с данным утверждением. В то же время Т.А. Макареня., С.В. Сташ [8] справедливо отмечают наличие ряда проблем в управлении отдельными предприятиями ЖКХ.

В этой связи актуальность приобретает разработка и исследование экономико-математического инструментария с целью повышения эффективности функционирования и управления отдельными объектами (предприятиями) ЖКХ, что является перспективой дальнейших исследований.



1. Белокрылова О.С. Концепция институциональной модернизации рынка жилья посткризисной экономики России / О.С. Белокрылова, В.И. Яхимович // Terra Economicus. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 93-99.
2. Евдокименко Н.Л. Инструментарий формирования и оптимизации программ капитального ремонта жилищного фонда: дис... канд. эк. наук: 08.00.13 / Н.Л. Евдокименко. – М., 2006. – 183 с.
3. Егорова Н.Е. Имитационная модель предприятия ЖКХ, как инструмент анализа тарифно-ценового механизма [Электронный ресурс] / Н.Е. Егорова, М.И. Митрофанова, А.М. Шеин, Н.В. Королева // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №6. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2007/6/Egorova/Egorova%20.pdf>
4. Егорова Н.Е. Типология и анализ экономико-математических моделей рынка воспроизводства жилья / Н.Е. Егорова, А.Н. Кирилова, Е.Ю. Фаерман, К.А. Фонтана, С.Р. Хачатрян// Препринт. – М.:ЦЕМИ РАН, 1997. – 78 с.
5. Егорова Н.Е. Моделирование инвестиционной деятельности в жилищном секторе / Н.Е. Егорова, С.Р. Хачатрян. – М.: ЦЕМИ РАН, 1998. – 90 с.
6. Кобилев А. Г. Управление развитием жилищно-коммунального комплекса на основе программно-целевого подхода: монография / А.Г. Кобилев, С.А. Тихоновская. – Новочеркасск: Набла, 2007 – 127 с.
7. Комлева О.В. Модели и механизмы выбора конкурентно-устойчивых стратегий на рынке жилищно-коммунальных услуг: дис...канд.эк.наук:08.00.13/О.В. Комлева. – Самара, 2010. – 116 с.
8. Макареня Т.А. Система тарифообразования на услуги жилищно-коммунального хозяйства / Т.А. Макареня, С.В. Сташ// Инженерный вестник Дона. – 2013. – Т. 26. – № 3 (26). – С. 74.
9. Макареня Т.А. Информационное обеспечение процессов регулирования и администрирования услуг ЖКХ/Т.А. Макареня, А.Ю. Казанская, Л.В. Шаронина // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2013. – № 6 (143). – С. 60-64.
10. Попонина О.М. Математическое моделирование экономического состояния системы жилого фонда г. Ижевска: дис... канд. эк. наук: 08.00.13/ О.М. Попонина. – Ижевск, 2002. – 142 с.
11. Фаерман Е.Ю. Тарифное регулирование ЖКК на основе прогноза социально-экономических последствий / Е.Ю. Фаерман, С.Р. Хачатрян, А.Н. Кирилова, Н.В. Королева // Стратегическое планирование и развитие предприятий. – М.: ЦЕМИ РАН, 2003. – С.142-143.

УДК 330.46

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕДУР ОБОСНОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ В СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

***Серебрянский В.С.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*serebryanskiy.vitaliy@gmail.com*

Экономические системы, осуществляющие свою деятельность в условиях нестабильной внешней среды, находятся под постоянным воздействием как внутренних (персонал, организационная структура, технологии, корпоративная культура), так и внешних факторов (поставщики, сырье, законодательство, конкуренция).

В качестве основных причин указанной нестабильности деятельности сложных систем в частности рассматриваются [1, 4]:

1. Несовершенство действующего законодательства, его противоречивость, частые изменения, затрудняющие планирование и прогнозирование деятельности организации;

2. Кризис платежей, недостаток у организаций оборотных средств для нормальной производственно-хозяйственной деятельности;

3. Недостаточное экономическое обоснование организации договорных отношений, что приводит к увеличению потребности в оборотных средствах, сложностям исполнения обязательств, штрафным санкциям, иным негативным последствиям;

4. Отсутствие у организации эффективного взаимодействия между экономическими, финансовыми, юридическими и иными административно-управленческими подразделениями.

Для сложных экономических систем, указанные проблемы 1-4, описанные ранее, усиливаются ввиду влияния таких факторов, как точность запланированных действий, их адекватность внешней среде, многостадийность принятия решений, определение характеристик для оценки эффективности принимаемых управленческих решений.

Описанные выше проблемы, ставят перед нами задачу построения системы управления, в основе которой будут лежать процедуры обоснования, принятия, и реализации управленческих решений с учетом особенностей функционирования сложных экономических систем. В свою очередь данные процедуры должны приводить к решению проблем повышения эффективности управления, точности прогнозирования результатов реализации и многостадийности принимаемых решений, а также проблем, связанных с адекватностью и соответствием принимаемых решений динамично изменяющейся внешней среде.

Определив управление как деятельность субъектов управления объединенных в определенную систему, и организованных на достижение общей цели, необходимо отметить, что достижение общей цели можно описать как изменение состояния объекта в соответствии с определенной заданной программой (законом). Для этого организуется специальное внешнее воздействие, которое формируется управляющим устройством (блоком управления) по известному алгоритму или закону управления посредством управляющего решения.

Вместе с тем, следует указать, что причиной этого различия является наличие возмущений, которые обычно вызваны внешними причинами, внешним окружением объекта или внешней средой. Величина же отклонений свидетельствует об эффективности работы системы управления, взаимодействии элементов системы в ходе реализации управленческих решений, и качестве управления в целом [3, 5].

Таким образом для постановки и достижения цели необходимы три набора информации:

*Вектор целей управления* представляет собой описание идеального или желаемого состояния объекта. Вектор целей управления может строиться как иерархически упорядоченное множество частных управленческих задач,

которые должны быть решены [2, 6]. Таким образом, вектор целей — это список, перечень задач решение которых позволяют достичь заданной цели в определенный период.

Так как реализация решений в сложных системах требует вовлечения большого числа элементов, со множеством связей между ними, можно предположить, что реализация конкретных задач будет происходить с отклонениями от плана, что приведет к неизбежному отклонению от заданной цели.

Это в свою очередь требует оперативного контроля отклонений, для чего введем вектор текущего состояния (контрольных параметров), описывающий реальное состояние объекта на каждом этапе реализации управленческих решений.

Эти два вектора (цели и текущего состояния) образуют взаимосвязанную пару, в которой каждый из них представляет собой упорядоченное множество информационных модулей, описывающих те или иные параметры объекта, соответствующие частным управленческим решениям.

Поскольку восприятие ЛПР состояния объекта не идеально, в силу искажения информации, исходящей от объекта, «шумами» среды, через которую проходят информационные потоки, то вектор состояния всегда содержит в себе некоторую ошибку в определении истинного состояния.

Вектор ошибки управления, представляющий собой разницу между вектором целей и вектором состояния. Он описывает отклонение реального процесса от предписанного вектором целей идеального.

Вектор ошибки — основа для формирования оценки качества реализации управленческого решения. Характеристики реализации всегда отличаются от идеальных, предписанных вектором целей. Отличие вектора целей и вектора текущего состояния объекта формирует вектор ошибки. Векторы ошибок, в которых ни одна из частных ошибок управления не превосходит субъективно предписанных допустимых отклонений от идеального режима, образуют допустимое множество векторов ошибок. Поскольку размерность вектора ошибки (количество частных целей, которые преследуют управленческие решения) может быть очень велика, то и его однозначная интерпретация в целом для сопоставления разных процессов реализации решений затруднительна [2]. В итоге мы получаем вектор ошибок большой размерности, что обусловлено большим количеством элементов системы, множеством решаемых ими задач и многостадийностью реализации. Все это требует разработки специальных процедур анализа и интерпретации ошибок (отклонений) планирования и управления.

Рассмотренный процесс постановки и достижения цели является наиболее общим, и подходит к любым ситуациям и объектам. Однако, рассматривая его в ракурсе сложных экономических систем, можно сказать, что принятие управленческих решений усложняется огромным количеством векторов целей, состояний и ошибок. В результате возрастает цена ошибок при планировании и реализации управляющих команд и принятых решений. Это все приводит к актуализации проблем информационного и методологического обеспечения процессов принятия решений в СЭС. Исходя

из этого, возникает необходимость создания более совершенной системы обоснования и реализации решений.

Таким образом, исследованные проблемы управления в сложных экономических системах обуславливают необходимость разработки процедур обоснования, принятия и реализации управленческих решений. В связи с особенностями функционирования сложных систем данные процессы должны приводить к решению проблем повышения эффективности управления и многостадийности принимаемых решений, точности прогнозирования результатов реализации, а также проблемы, связанной с оценкой эффективности реализации решения на определенном этапе и в целом.

1. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем: учебное пособие / Н.П.Бусленко. – М.: Наука, 1998. – 400 с.
2. Достаточно общая теория управления: Постановочные материалы учебного курса факультета прикладной математики – процессов управления Санкт-Петербургского государственного университета. – СПб., 2003. – 412 с.
3. Бусленко Н.П. Лекции по теории сложных систем / Н. Бусленко. – М.: Сов. радио, 1990. – 440 с.
4. Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: учебное пособие / Н. Лычкина. – М.: Академия АйТи, 2005. – 164 с.
5. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности / И.Прангишвили – М.: СИНТЕГ, 2000. – 528 с.
6. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: учебное пособие / Ю.Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.

УДК 004:338.2

## **К ВОПРОСУ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

***Снегин О.В.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*mail.snegin@gmail.com*

Процессы развития научного мировоззрения, оказывающие существенное влияние на естественные науки в настоящее время, распространяются и на экономические исследования. Исследователи экономики не могут оставаться безучастными к смене методологии в других сферах науки и продолжать свои разработки, руководствуясь старыми критериями и ориентирами, несовершенными методами и теориями. Поэтому назрела необходимость развития новой парадигмы исследований в экономике и управления экономическими системами с учетом процессов их развития, усложнения элементов экономических систем и связей между ними, повышения разнообразия откликов, возникновения сложных видов поведения, которые снижают их предсказуемость и управляемость [2].

Таким образом, важным становится поиск путей решения ключевых задач, требующих институциональных решений и применения экономико-математического моделирования для ситуативной оценки макроэкономи-

ческой нестабильности и сценарного прогнозирования экономической динамики, исследования потенциала экономического роста и направлений реструктуризации экономики, что следует определить как задания для инновационного электронного правительства, которому также присущи интеллектуальность и жизнеспособность [1].

Инновационность определяется внедрением в правительственную систему технологических и нетехнологических инноваций.

В качестве технологических инноваций выделяются: широко используемая в мире система электронного правительства, информационно-аналитическая система поддержки принятия решений в процессе формирования бюджета в условиях динамически изменяющейся внешней среды, позволяющая формализовать и автоматизировать процессы согласования и принятия решения в сфере бюджетного управления; система расчетов с населением.

В качестве нетехнологических инноваций выделяется переход к сетевой структуре организации системы правительства. Стимулом к этому является то, что концентрация макро- и микроменеджмента в руках одного человека – руководителя иерархической структуры, который по определению «все знает и все может», приводит к безынициативности на нижних уровнях, результатом чего становится катастрофическая неспособность органов управления государственной власти либо бизнес-организации выполнять свои функции. Кроме того, предлагаются рекомендации по преодолению институциональных ловушек; организация процессов обучения в системе; модели и методологии управления отдельными элементами системы.

Интеллектуальность. Правительство представляет интеллектуальную систему, позволяющую за счет современных информационных технологий минимизировать потребность в количественном составе правительства за счет повышения качества персонала.

На современном этапе развития общества, в условиях динамически изменяющейся внешней среды, интеллектуальное правительство должно состоять из технократов, способных говорить, что они видят. За счет такого подхода становится возможным сокращение транзакций в системе управления и связанных с ними транзакционных издержек поиска, подтверждения и обработки информации в системе [3].

Жизнеспособность. Согласно методологии жизнеспособности экономических систем, жизнеспособным является правительство, способное поддерживать свое функционирование в динамически изменяющейся среде и обладающее способностью адаптации к изменяющимся условиям.

При этом отличительной особенностью жизнеспособного правительства является его способность к активной адаптации, предполагающая не только изменение в соответствии с изменением внешней среды, но и возможность изменять внешнюю среду функционирования системы для целей и потребностей такого функционирования.

Важным принципом жизнеспособных систем является принцип рекурсии, экстраполяция которого на правительственную систему предполагает декомпозицию жизнеспособной системы правительства верхнего уровня на жизнеспособные системы более низкого уровня.

При этом, рекурсивность предполагает также возможность моделировать системы с помощью кибернетических описаний, идентичных как вышестоящим, так и нижестоящим по уровню системам.

Таким образом, инновационное электронное правительство представляет собой интеллектуальную систему, построенную в соответствии с принципами рекурсии, автономности и активной адаптации, управляемую командой технократов, организованных по сетевому принципу и отвечающую требованиям, предъявляемым к структуре, функционированию и управлению жизнеспособных систем.

Общая схема инновационного правительства представлена на рис 1.

Центральное правительство – местное правительство (стрелка 1) – это межведомственные сети, государственные базы данных, реестры электронного документооборота и т. п.;

Центральное правительство – население (стрелка 2) – это налоговые отношения граждан с государством, представление сведений о свободных рабочих местах, выдача свидетельств о рождении, регистрация и голосование избирателей, референдумы, медицинская информация и т. п.;

Центральное правительство – бизнес (стрелка 3) – это проведение государственных закупок, выдача лицензий и разрешений и т. п.;

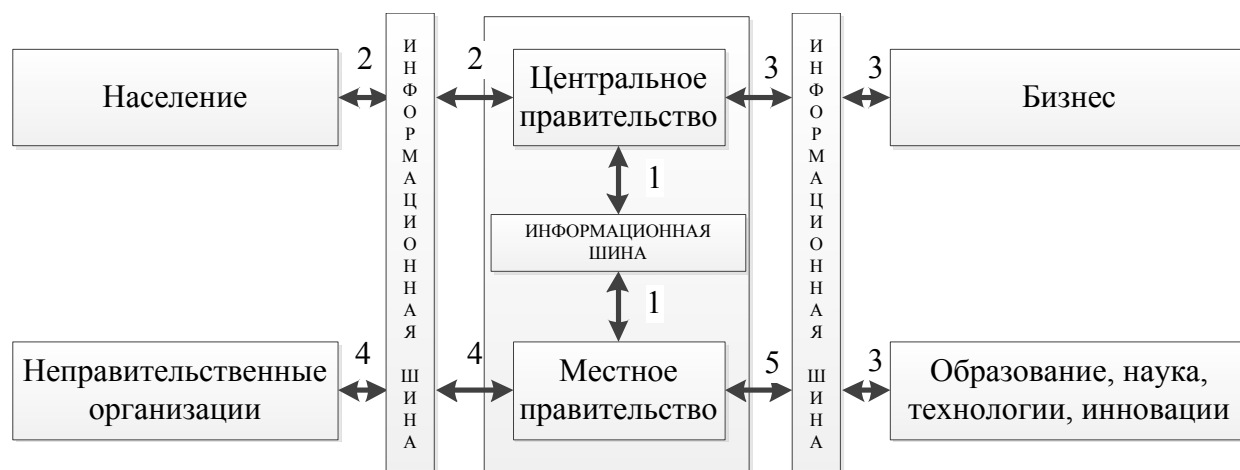


Рис. 1. Схема инновационного электронного правительства

Местное правительство – третий сектор (негосударственные общественные организации) (стрелка 4). Информационно-коммуникационные технологии позволяют государству без посредников напрямую общаться с гражданами, использовать ИКТ для формирования у населения гражданской позиции и проведения просветительской работы среди общественности по поводу сложных государственных проблем;

Местное правительство – знания (стрелка 5) – это взаимодействие государства и сектора науки, технологий, инноваций, оно имеет исключительную важность для развития экономики.

1. Бир С. Мозг фирмы: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 416 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ototsky.com/khipu/lib/beer\\_brainoffirm\\_ru.pdf](http://ototsky.com/khipu/lib/beer_brainoffirm_ru.pdf)

2. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элино́р Остро́м; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
3. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть III. Российское государство // Под редакцией д.э.н., проф. Р.М.Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», №212, часть III. Москва, Московский общественный научный фонд, 2010. - 224 с.

УДК 330.837.2

## **ВВЕДЕНИЕ В МЕТОДОЛОГИЮ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК И ОПОРТУНИЗМА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ**

***Стрижак А.Ю., Стасенко Б.Д.***

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
*strizhak.a86@mail.ru, stasenko.b.d@gmail.com*

Особенностью современного этапа развития экономики стран с формирующимися рынками является высокий уровень неопределенности и нестабильности в функционировании экономических систем. Изменения внешней среды все чаще носят неравномерный характер, наступают неожиданно, развиваются быстро и сопровождаются труднопредсказуемыми эффектами, одним из которых является эффект институциональных ловушек. Отсутствие методологии и действенных механизмов принятия решений в таких условиях приводит к тому, что как на макро-, так и на микроуровне принимаемые управленческие решения, в том числе и стратегического характера, не являются адекватными сложившейся ситуации, что вызывает и усугубляет кризисные явления.

В результате актуализируются задачи разработки механизмов управления развитием национальной экономики при помощи экономических рычагов: государственных инвестиций, эффективной налоговой политики, валютного регулирования, рынка ссудного капитала и т.д., которые будут способны обнаруживать и предотвращать различного рода нарушения в функционировании экономических систем и, прежде всего, предотвращать появление институциональных ловушек.

Отечественный и зарубежный опыт трансформации экономик позволяет сделать вывод о том, что этой проблеме с одной стороны присуща потенциально нечеткая постановка, а с другой стороны потенциальная сложность ввиду того, что ее решение требует гармонизации и учета разнонаправленных интересов значительного числа субъектов хозяйствования (государства, бизнеса, населения) и преодоления значительного числа противоречий, в том числе и оппортунистического характера.

Инновационная методология управления развитием экономики должна учитывать сложность и нечеткость как объектов, так и методов управления и предотвращать появление институциональных ловушек.

Действующая в любой организации (предприятии, учреждении) система управления (устав, положения, регламенты и т.д.) представляют ее

институциональную среду. Распространяя это предположение на уровне макроэкономических политических и экономических установок в рамках государства, можно говорить об институциональной среде государства.

На макроуровне следует предположить, что все проекты в политике, социальной сфере и в реальном секторе экономики в особенности должны реализовываться «точно в срок» с предусмотренными затратами и получением необходимого эффекта. Однако в реальной жизни этого не происходит: экономические реформы на государственном уровне тормозятся или совсем не выполняются; политические проекты, как выясняется при их реализации, также не только не совершенны, но и деструктивны для дальнейшего функционирования государства; в реальном секторе экономики такие проявления не столь заметны, если только некоторая компания не окажется банкротом; не уделяется внимания экономическим системам, в которых неформальные правила являются основой их функционирования (например, теневая экономика, криминальные структуры, где действуют так называемые «понятия», непотизм).

Системная трансформация экономических отношений, построения рыночной экономики привела к институциональной энтропии: институты, функционирующие *ex ante*, были разрушены, а новые институты, основанные на принципах рыночной экономики, до сих пор еще не созданы. При этом образовавшийся институциональный вакуум стал заполняться неформальными институтами, носящими неэффективный характер. В связи с этим начали свое формирование институциональные ловушки.

Институциональная ловушка представляет собой стабильный неэффективный институт, сформированный асинхронностью институциональных изменений в условиях трансформации социально-экономических систем, гипертрофированностью отдельных форм поведенческих предпосылок экономических агентов на макроуровне, слабостью формальных институтов и механизма инфорсменты.

Проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий и поставленных задач с четко определенными целями, предназначенными для достижения в течение заданного периода времени и при установленном бюджете.

Институциональные ловушки могут иметь место при реализации проектов. При этом необходимо выделить следующие виды таких институциональных ловушек:

1. «Бег на месте». Декларируется некоторый государственный проект, (например, развитие нанотехнологий, авиастроение и т.д.). Проводятся соответствующие политические мероприятия: освещение в СМИ, круглые столы, научные и технические конференции. Однако бюрократический аппарат не торопится осуществлять реализацию проекта, госзаказ не подписан, средства не выделены или выделены в объеме, намного меньшем декларированного. Таким образом, ресурсы потрачены, а ожидаемого экономического эффекта от проекта нет.

2. «Примитивизация общественных настроений». Модернизация или смена технологических укладов вызывает необходимость развития и усложнения общества, наталкиваясь при этом на интересы господствующих



элит, которые, чувствуя угрозу для своего господства, стремятся резко упростить структуру общества и тем самым сохранить свою власть. При этом в состоянии возбуждения актуализируются архаические пласты и структуры общества (например, ностальгия по социалистическому строю). На этом фоне также актуализируются архаические механизмы консолидации населения. Резкая примитивизация сознания общества будет отражаться в последующие годы, означая потерю возможности для осознания собственных интересов и иммунитета против манипулирования со стороны.

3. Асинхронность в выполнении проектов. Отсутствие необходимой согласованности макро- и микроэкономических регуляторов, произвольное преобразование ресурсов для реализации проектов и разрыв их функционирования во времени может приводить к ситуации, когда институты не взаимодействуют между собой, следовательно, проекты не выполняются.

Таким образом, для предотвращения появления институциональных ловушек в управлении проектами необходимо их идентифицировать, определить технологическую и ресурсную базу реализации проекта, выявить особенности институциональной среды как микро-, так и макроуровня, которые непосредственным образом влияют на процесс разработки и реализации проектов.

1. Балацкий Е.В. Глобальные институциональные ловушки: сущность и специфика [Текст] / Е.В. Балацкий // «Мировая экономика и международные отношения». – 2006. – № 9. – С. 102-107.
2. Вольчик В.В. Эволюция институциональной структуры размещения государственного заказа в России [Текст] / В.В. Вольчик // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2011. – № 2. – С. 56-67.
3. Макарова Е.П. Институциональные ловушки, препятствующие становлению социально ответственного бизнеса [Текст] / Е.П. Макарова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 36 (251). – С. 62–64.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mp.ra.ub.uni-muenchen.de> (дата обращения: 29.04.2016).
5. Стрижак А.Ю. Особенности эндогенного оппортунизма в системе взаимодействия хозяйствующих субъектов [Текст] / А.Ю. Стрижак // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9 (231). – С. 98-102.
6. Стрижак А.Ю. Классификационная модель институциональных ловушек в современных условиях хозяйствования [Текст] / А.Ю. Стрижак // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2015. – № 3 (27). – С. 47-59.

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Беспалова С.В.</i> Концепция развития Донецкого национального университета как научно-образовательного и инновационного кластера Донбасса .....	5
--	---

### **Секция «Финансово-кредитные механизмы формирования потенциала устойчивого функционирования национальной экономики»**

<i>Аборчи А.В.</i> Формирование структуры банковской системы Донецкой Народной Республики .....	17
<i>Алексеев Н.В.</i> Механизм разработки инновационных стратегий на предприятии .....	19
<i>Бастречева А.В., Белгородцева М.А.</i> Причины неэффективности инструментов финансового рынка при финансировании предприятий малого бизнеса .....	22
<i>Ващенко Л.А., Демченко В.М.</i> Особенности прогнозирования финансового состояния в зарубежных странах .....	25
<i>Волкова М.Ф.</i> Теоретические основы управления финансовым потенциалом предприятия .....	27
<i>Демидова Е.Н.</i> Особенности управления денежными потоками предприятия .....	29
<i>Егоров П.В., Славинская А.А.</i> Выбор показателей управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия .....	31
<i>Карлова Н.П.</i> Оценка возможностей использования программно-целевых методов в системе управления экономическими процессами в регионе .....	34
<i>Карпова Е.И.</i> Управление ликвидностью современных банков .....	37
<i>Манакин С.Л., Величко А.А.</i> Особенности банковского брендинга .....	40
<i>Михальская Л.С.</i> Лизинг в системе источников финансовых ресурсов предприятий ....	43
<i>Подмаркова И.П.</i> Проблемы формирования банковской системы ДНР .....	46
<i>Семенова Д.А.</i> Особенности и проблемы бюджетирования в системе финансового планирования .....	49

### **Секция «Учет, анализ и аудит на современном уровне развития: теория и практика»**

<i>Бендерская О.Б.</i> Измерение степени интенсификации производства как основа оценки устойчивости функционирования предприятия .....	52
<i>Гончарова Н.Н.</i> Оценка объектов недвижимости .....	55
<i>Козырева С.Д.</i> Финансовое равновесие как первоначальная основа финансовой безопасности предприятия .....	57
<i>Кошик Ю.В., Булгак А.И.</i> Сравнительная характеристика бухгалтерских стандартов по учету запасов .....	59
<i>Панкова М.М.</i> Нормативно-правовое обеспечение организации финансирования бюджетных учреждений ДНР .....	62
<i>Пискунова Н.В., Половинкина И.С.</i> Интеграция финансовой отчетности предприятий ДНР .....	67
<i>Рагимов Р.Т. оглы, Сердюк В.Н.</i> Определение сущности аудита налогообложения в соотношении с понятиями налогового и государственного аудита .....	70
<i>Радочинская Ю.С., Смирнова Л.Д.</i> Особенности отражения роялти в бухгалтерском учете .....	74
<i>Рыжков А.Г., Сердюк В.Н.</i> К вопросу об аудите финансовых результатов .....	78
<i>Сидюк О.В.</i> Бухгалтерские риски: понятие, природа, состав .....	81

<i>Узденова Ф.М., Гедыгушева М.З.</i> Значение и особенности учета лизинговых операций ....	84
<i>Фендрикова В.И., Смирнова Л.Д.</i> Выбор оптимального метода начисления амортизации объектов основных средств .....	87
<i>Шухман М.Э., Сачкова О.И.</i> Предпосылки организации внутреннего аудита в корпорациях .....	90

### **Секция «Экономическая теория: методология и практика»**

<i>Бускина Д.А., Зинченко О.И.</i> Меркантилизм: современная практика реализации .....	94
<i>Горбатова Н.А., Малич Л.А.</i> Анализ состояния и проблемы развития предприятий хлебопекарного рынка в Донецкой Народной Республике .....	97
<i>Карпухно И.А.</i> Анализ изменений в налоговой системе в 2016 году .....	100
<i>Кутрань Е.В.</i> Логика и диалектика в познании закономерностей экономического развития: методологический аспект .....	102
<i>Прокофьева Р.В.</i> Мировой опыт использования налоговой системы как инструмента мотивации предпринимательства .....	105
<i>Химченко А.Н., Плаксина А.М.</i> Современный экономический кризис в контексте теории технологических укладов .....	107
<i>Хорошева А.С.</i> Влияние транснациональных корпораций на развитие национальных рынков .....	109
<i>Ярошенко А.В., Малич Л.А.</i> Методические основы оценки масштабов кризисного состояния предприятия торговли .....	112

### **Секция «Статистические методы в экономике»**

<i>Дадашова Т.А.</i> Комплексная оценка инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации .....	116
<i>Киосак Я.В.</i> Внешнеэкономические перспективы Донбасса .....	119
<i>Киосак Я.В., Салахутдинова Т.М.</i> Формирование статистического обеспечения управления внешнеэкономической деятельностью .....	122
<i>Скоробогатова Н.В., Аветян В.Л.</i> Состояние инвестиционной деятельности в Донецкой Народной Республике .....	124
<i>Тарасова Е.А., Винокурова И.Е.</i> Статистический анализ развития дифференциации доходов населения Ростовской области .....	127
<i>Тарасова Е.А., Завялец Н.В.</i> Влияние экологических угроз на экономическую стабильность Донецкой области .....	130
<i>Тарасова Е.А., Моисеенко Ю.С.</i> Статистический анализ и прогнозирование количества предприятий малого бизнеса РФ .....	133
<i>Тарасова Е.А., Мурай Н.И.</i> Гендерный анализ рынка труда Российской Федерации .....	136
<i>Юрина Н.А.</i> Статистическое изучение инновационной деятельности .....	139

### **Секция «Моделирование экономических систем»**

<i>Гридина В.В.</i> Корпоративный университет как инструмент управления развитием персонала предприятия .....	142
<i>Мызникова М.А., Тимохин В.Н.</i> Систематизация подходов к моделированию функционирования и управления предприятиями в сфере ЖКХ .....	144
<i>Серебрянский В.С.</i> Особенности процедур обоснования и реализации решений в сложных экономических системах .....	147
<i>Снегин О.В.</i> К вопросу проектирования системы электронного правительства в Донецкой Народной Республике .....	150
<i>Стрижак А.Ю., Стасенко Б.Д.</i> Введение в методологию предотвращения институциональных ловушек и оппортунизма в управлении проектами .....	153

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ДОНЕЦКИЕ ЧТЕНИЯ 2016.  
ОБРАЗОВАНИЕ, НАУКА И ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ**

Материалы  
I Международной научной конференции,  
16–18 мая 2016 г.  
г. Донецк

**ТОМ 3  
Экономические науки**

***Часть 2***

***Финансово экономические и учетно-аналитические  
механизмы развития социально-экономических систем***

под общей редакцией С.В.Беспаловой

Дизайн обложки	<i>Е.Г. Грудева</i>
Технический редактор	<i>М.В. Фоменко</i>
Компьютерная верстка	<i>В.Г. Медведева</i>

---

***Адрес оргкомитета:***

Донецкий национальный университет,  
ул. Университетская, 24, г. Донецк, 28301  
*e-mail: donnu.science@mail.ru*

---

Подписано в печать 05.05.2016 г.  
Формат 60×84/16. Бумага офисная.  
Печать – цифровая. Усл.-печ. л. 9,2  
Тираж 300 экз. Заказ № 405 – май 16.  
Донецкий национальный университет  
28301, г. Донецк, ул. Университетская, 24.  
Свидетельство о внесении субъекта  
издательской деятельности в Государственный реестр  
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.