

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕТ

БАНКИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Под общей редакцией
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

Выпуск
№3-4 (28-29) • 2019

Донецк • 2019

ISSN 2307-2296

УДК 336 + 330.101.52 + 657

Основатель: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», Учетно-финансовый факультет.

Издатель: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», Учетно-финансовый факультет.

Печатается по решению Ученого совета: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
Учетно-финансового факультета.

Научный журнал основан в 1998 г.

Свидетельство о государственной регистрации средства массовой информации
(Серия ААА № 000074) от 21.11.2016 г.

Языки публикаций – украинский, русский, английский.

Периодичность издания: 4 раза в год.

Редакционная коллегия:

П. В. Егоров	– д.э.н., профессор (<i>главный редактор</i>);
А. Н. Химченко	– к.э.н., доцент (<i>ответственный секретарь</i>);
Т. В. Белопольская	– д.э.н., профессор;
В. Н. Андриенко	– д.э.н., профессор;
А. Г. Семенов	– д.э.н., профессор;
В. Н. Сердюк	– д.э.н., профессор;
А. М. Чаусовский	– д.э.н., профессор;
О. В. Шепеленко	– д.э.н., профессор;
В. А. Орлова	– д.э.н., профессор;
О. Н. Головинов	– д.э.н., профессор.

Ответственный за выпуск:

А. Н. Химченко – к.э.н., доцент.

Адрес редакции: 83015, г.Донецк, ул.Челюскинцев, 198а.

Тел. (062) 302-09-09, **факс** (062) 338-42-42. **E-mail:** donnu.uf@mail.ru.

Веб-страница учетно-финансового факультета ДонНУ: <http://donnu.ru/fin>

Технический редактор: *Ю.В. Горбатенко*

Ответственность за достоверность фактов, ссылок на работы других авторов, цитат, собственных имен, географических названий, названий предприятий, организаций, учреждений и другой информации несут авторы статей. Высказанные в этих статьях мнения могут не совпадать с точкой зрения редакционной коллегии и не возлагают на нее никаких обязательств. Перепечатка и переводы разрешаются только при согласии автора и редакции.

Подписано в печать 20.12.19. Формат 60х84/8. Усл. печ. л. 14,76. Тираж 100 экз.

Напечатано в типографии ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2019

© Учетно-финансовый факультет, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

О. Н. Головинов, К. А. Юрченко

ТОРГОВЫЙ АССОРТИМЕНТ: ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
РОЗНИЧНОЙ И ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ 6

O. N. Golovinov, K. A. Yurchenko

TRADE ASSORTMENT: IT'S FORMATION BY ORGANIZATIONS OF RETAIL AND
WHOLESALE TRADE

Е. Н. Демидова, А. Ю. Мартыненко

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ И НЕНАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В
БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 13

E.N. Demidova, A.Y. Martynenko

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF TAX AND NON-TAX INCOMES IN THE BUDGET OF THE
RUSSIAN FEDERATION

Л. И. Дмитриченко, А. Г. Семенов, А. А. Москвинова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: МЕТОДОЛОГИЯ
ИССЛЕДОВАНИЯ 20

L. I. Dmytrychenko, A. G. Semenov, A. A. Moskvina

ECONOMIC SECURITY OF THE STATE: RESEARCH METHODOLOGY

Н. П. Карлова, М. А. Кузьмина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ 28

N. P. Karlova, M. A. Kyzmina

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE ACCOUNTS
RECEIVABLE OF THE ENTERPRISE

В. В. Колесник, А. С. Забросаева

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР В
ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 36

V. V. Kolesnyk, A. S. Zabrosaeva

INFLUENCE OF ECONOMIC SANCTIONS ON THE FINANCIAL SECTOR IN THE ECONOMY
OF THE RUSSIAN FEDERATION

М. А. Кухенная, О. Н. Зотова

ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ
РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА» 43

M. A. Kuhennaya, O. N. Zotova

GENESIS AND EVOLUTION OF THE CONCEPT "SOCIALLY-ORIENTED MARKET
ECONOMY"

Л. А. Масич, Н. В. Бондарь

СТАТИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ 49

L. A. Masich, N. V. Bondar

STATISTICAL COMPONENT IN EVALUATION INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Л. С. Михальская, К. В. Колыбельский

**РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 55**

L. S. Mikhalskaya, K. V. Kolybelsky

RUSSIAN STOCK MARKET IN MODERN CONDITIONS: PROBLEMS AND PROSPECTS
FOR DEVELOPMENT

Е. А. Надеева, Л. С. Михальская

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВА 65

K. A. Nadeeva, L. S. Mikhalskaya

ANALYSIS OF STATE INVESTMENT ACTIVITY

А. А. Никитенко, А. Р. Котова

**ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ
ПОСТРОЕНИЯ 72**

A. A. Nikitenko, A. R. Kotova

ENTERPRISE FINANCIAL REPORTING: ESSENCE AND PRINCIPLES OF BUILDING

Н. В. Пискунова, Е. Н. Ковалёва

**ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ
РАСТЕНИЕВОДСТВА 81**

N. V. Piskunova, E. N. Kovaleva

PROBLEMS OF ACCOUNTING COSTS FOR PRODUCTION OF PLANT PRODUCTS

В. Н. Сердюк, Е. Н. Белевская

**ГАРМОНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ В КОМПЬЮТЕРНОЙ СРЕДЕ 87**

V. N. Serdyuk, E. N. Belevskaya

HARMONIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS IN
A COMPUTER ENVIRONMENT

А. Н. Химченко, С. В. Дегтярев

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОР
РАЗВИТИЯ НТП 95**

A. N. Himchenko, S. V. Degtyarev

INTERACTION OF SMALL AND LARGE BUSINESS AS A FACTOR OF NTP DEVELOPMENT

Е. И. Хорошева, А. Н. Диденко

**ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 104**

E. I. Khorosheva, A. N. Didenko

ASSESSMENT OF OPPORTUNITIES FOR THE IMPLEMENTATION OF THE BUDGET
POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

О. А. Шакура, Н. А. Броварь, С. А. Величко

ТЕОРИИ И МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО
СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ 111

O. A. Shakura, N. A. Brovar, S. A. Velichko

THEORIES AND MODELS OF STATE REGULATION FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Н. А. Юрина, Т. Л. Гончаренко

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА МНОГОМЕРНОЙ СРЕДНЕЙ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЙ
ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 120

N. A. Yurina, T. L. Goncharenko

APPLICATION OF THE MULTIDIMENSIONAL AVERAGE METHOD FOR A
COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF LABOR MARKET DEVELOPMENT RUSSIAN
FEDERATION

УДК 339.13

О. Н. Головинов, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
К. А. Юрченко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ТОРГОВЫЙ АССОРТИМЕНТ: ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РОЗНИЧНОЙ И ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

В условиях жесткой конкуренции, полное удовлетворение потребностей потребителей обеспечивает предприятию устойчивые конкурентные преимущества. При неоптимальной структуре ассортимента происходит снижение как потенциального, так и реального уровня прибыли, потеря конкурентных позиций на перспективных рынках, и как следствие, наблюдается снижение экономической устойчивости предприятия. Актуальность данной работы обусловлена недостаточной разработкой методологической базы для определения специфики товарного ассортимента, оптимизации товарного профиля компаний и их адаптации к условиям рынка.

Ключевые слова: *ассортимент, ассортиментная группа, товарная номенклатура, конъюнктура, товар, целевой сегмент.*

Рис.1, табл. 1, лит. 7.

O. N. Golovinov, K. A. Yurchenko

TRADE ASSORTMENT: IT'S FORMATION BY ORGANIZATIONS OF RETAIL AND WHOLESALE TRADE

In the conditions of tough competition, full satisfaction of needs of consumers provides to the enterprise steady competitive advantages. When a non-optimal structure of the product range there is a decrease in both potential and actual level of profits, loss of competitive positions on promising markets, and as a result, a decrease in economic stability. The relevance of this work is due to the insufficient development of the methodological base for determining the specifics of the product range, optimizing the product profile of companies and their adaptation to market conditions.

Keywords: *assortment, assortment group, commodity nomenclature, conjuncture, goods, target segment.*

Введение. В современных условиях формирование достаточного ассортимента и приемлемого уровня обслуживания клиентов на торговом предприятии во многом определяет его рыночную устойчивость на развивающейся рыночной нише. Данное обстоятельство объясняется тем, что потребители при совершении ежедневных покупок склонны приобретать определенный набор товаров, который подвергается коррекции в минимальной степени и, соответственно, наряду с вопросами пошаговой доступности торговой точки, на первый план в выборобразующих критериях выходит именно ассортимент товаров, который представлен в магазине.

Обращаясь к вопросу формирования оптимального товарного ассортимента, необходимо рассмотреть различные трактовки его основных понятий. Исследование понятия «ассортимент» представлено в трудах многих ученых-экономистов известных своими разработками в сфере стратегического маркетинга и коммерции, среди которых: Ф. Котлер, Д. Джобер, Завьялов П. С., Попов Е. В., Романов А. Н., Кубышина Н. С., Зозулев А. В. и многие другие. Однако, обзор литературных источников, позволяет сделать вывод, что не существует четкого разграничения некоторых аспектов в понятии «ассортимент». Ряд

ученых определяют его или очень широко, или более узко: «совокупность всех ассортиментных групп товаров, предлагаемых конкретной фирмой» [1]. Отсюда следует, что, чем шире понятия, тем более нечеткое его определение, чем уже – тем меньше возможности найти разницу в трактовке.

Основная часть. В трактовке ведущего профессора международного маркетинга Филипа Котлера, который определяет ассортимент как группу товаров, тесно связанных между собой или вследствие сходства их функционирования, либо вследствие того, что их продают одним и тем же группам клиентов, или через одни и те же типы торговых заведений, или в рамках одного и того же диапазона цен. А товарную номенклатуру как «совокупность всех ассортиментных групп товаров и товарных единиц, предлагаемых покупателям конкретным продавцом», присутствует утверждение, что товарная номенклатура является товарным ассортиментом [2]. Такой подход, на мой взгляд, является не корректным, так как номенклатура характеризует производственную деятельность на более высоком организационном уровне, чем формирование (планирование) самого ассортимента. Кроме того, понятие «номенклатура» является более узким и указывает только состав товарного ассортимента, а «ассортимент» включает понятие о структуре товарной массы по наименованиям, а не только совокупность характеристик перечня товаров или продукции

Любое решение по формированию товарного ассортимента предполагает определение оптимальной структуры товарного предложения. Предметом ее реализации выступает оптимальный ассортимент. Такой ассортимент можно рассматривать с двух позиций:

- со стороны потребителя;
- со стороны производителя.

Приведем классификацию понятий оптимального ассортимента в табл.1.

Таблица 1

Классификация понятий оптимальный ассортимент

Позиция	Сущность
Потребителя	Набор товаров, которые наиболее полно удовлетворяю постоянно изменчивые потребности потребителей. Ассортимент, который удовлетворяет реальные потребности с максимально полезным эффектом для потребителя.
Производителя	Оптимальная пропорция товаров, которые находятся на разных стадиях жизненного цикла. Ассортимент, который обеспечивает значительное повышение эффективности общего производства, оптимизируя издержки трудовых и материальных ресурсов. Набор товаров после удаления неперспективных позиций и сокращения места под них.

Иногда ассортимент отождествляют с отдельной маркой, а в других случаях ассортимент может включать различные марки одной товарной категории. Поскольку большинство трактовок приходят к мысли, что ассортимент представляет собой набор тесно связанных между собой товаров, его можно объединить по следующим признакам:

- назначение для одних и тех же потребителей;

- реализация через одни и те же торговые заведения;
- сходство в сферах использования;
- продажа в определенном диапазоне цен.

Наиболее лучше и правильное следующее определение, которое учитывает обе указанные позиции: «оптимальный ассортимент — это такая группа товаров, способна максимально удовлетворять растущие потребности всеми основными и дополнительными признаками, с учетом ресурсных и производственных возможностей и экономической целесообразности» [2].

Вследствие этого рассматривается специфика оптимального товарного ассортимента, заключающаяся в том, что для потребителя оптимальный ассортимент представляет собой совокупность товаров, которые соответствуют их потребностям и требованиям, неся полезный эффект от их использования.

Для производителя — это оптимальная пропорция товаров, которые находятся на разных стадиях жизненного цикла, и способны максимально удовлетворить растущие потребности по всем основным и дополнительными признаками, с учетом ресурсных, производственных возможностей и экономической целесообразности.

Формируя оптимальный товарный ассортимент, торговое предприятие пользуется характеристиками ассортимента. Так в тематической литературе предложены различные подходы к определению характеристик и свойств ассортимента, некоторые из которых иногда отождествляются.

Так к характеристикам ассортимента относят:

- глубина (количество разновидностей в каждой подгруппе продукции);
- ширина (количество видов, разновидностей и наименований однородных и разнородных групп продукции, предлагаемых предприятием);
- полнота (способность набора продукции однородной группы удовлетворять одинаковые потребности потребителей) [3].

Некоторые авторы, кроме указанных выше показателей, определяют еще одну не менее важную характеристику ассортимента: «сопоставимость — общность назначения продукции в различных ассортиментных группах. Высокая сопоставимость означает концентрацию усилий компании на нескольких субрынках. Низкая сопоставимость означает ориентацию компании на несколько рынков и, соответственно, расположение стратегии диверсификации». [4]

К свойствам ассортимента относятся:

- устойчивость (стабильность) — обеспечение постоянного ассортимента всех групп, подвидов, видов и разновидностей предприятия;
- рациональность — способность набора продукции полно удовлетворять реально обоснованные потребности различных потребителей;
- гармоничность — свойство набора продукции различных групп, характеризующая степень их приближения [5].

Характеристики ассортимента определяют его насыщенность, а в то время как свойства фактически отражают способность ассортимента выполнять возложенные на него задачи. Важнейшим принципом формирования ассортимента товаров является обеспечение его соответствия характеру спроса, который предъявляется со стороны потребителей; такой принцип в современных меняющихся условиях является не только важным, но и объективно необходимым. Это связано с тем, что, во-первых, главной целью ассортимента является удовлетворение спроса потребителей, а во-вторых, нецелесообразно формировать большой ассортимент товаров, если на них нет спроса — это приведет к банкротству предприятия.

Важным принципом формирования ассортимента товаров является обеспечение достаточной его широты и глубины. Этот принцип значительно повышает возможности предприятия потенциального покупателя превратить в постоянного потребителя.

Также не менее важным принципом формирования ассортимента есть его

устойчивость. В основу этого принципа положено стабильность ассортимента, предоставляющая удерживать постоянных клиентов, поскольку они уверены в возможности осуществление необходимой их покупки.

По мнению Дуровича А. П., при формировании товарного ассортимента предприятие должно исходить из двух взаимодополняющих и взаимоисключающих принципов: синергизма (внутренней взаимосвязи) и стратегической гибкости (конгломерата) [6].

Принцип синергизма означает, что товарная номенклатура должна быть внутренне связанной, а отдельные товары – дополнять друг друга. При этом положительный синергетический эффект достигается, когда совокупная результативность всех видов деятельности является выше простой суммы результатов каждого из них по отдельности.

Данный принцип обеспечивает высокую экономию на масштабах деятельности предприятия за счет взаимной поддержки различных ассортиментных групп, а также обеспечивает более высокую отдачу капиталовложения. В то же время, его реализация отличается весьма значительной уязвимостью в случае резких изменений рыночной конъюнктуры. Принцип стратегической гибкости позволяет предотвратить недостатки предыдущего, поскольку основывается на конгломератном формировании товарной номенклатуры. Это уравнивает стойкие и рискованные ассортиментные группы, уменьшает негативное влияние на совокупные результаты деятельности предприятия, требуя значительных финансовых, материальных и других затрат.

В условиях конкуренции на рынке розничных продаж конкретная торговая точка будет формировать ассортимент магазина на основании расчета площади, которая будет отдана под определенный товар и, то какой финансовый результат, предположительно, будет получен. О предполагаемом результате можно судить, основываясь на расчете предполагаемого объема продаж, который можно определить на базе учета потребностей целевых групп потребителей. Таким образом, в управлении товарным ассортиментом большую роль играют результаты отслеживания потребительских предпочтений и выраженных покупательских целей.

Спрос как потребность, подкрепленная платежеспособностью потребителей, - определяющий фактор формирования ассортимента и зависит от сегмента потребителей (доходов, национальных, демографических и других особенностей).

Специфическими факторами формирования торгового ассортимента являются – специализация торгового предприятия, каналы распределения, методы стимулирования сбыта и формирования спроса, материально-техническая база.

Формирование ассортимента включает в себя следующие этапы:

Определение концепции торгового предприятия и его формата. на этом этапе решается, что и как будет реализовываться в конкретном магазине, какова площадь торгового зала. Во внимание принимается также месторасположение магазина, особенности города, района и т.п.

Изучение спроса. Определение основного контингента покупателей, возраст, семейное положение, уровень доходов и их потребности.

Оценка положения конкурентов. На данном этапе определяется какие торговые предприятия являются конкурентами, в чем их преимущество, уровень цен на товары и услуги, ассортимент, планы развития.

Принятие решения о товарной и ценовой политике магазина, проводится работа по выбору поставщиков.

Составление общего, а далее более подробного товарного классификатора на основе анализа покупательского спроса.

Результатом выполнения этих этапов является составление товарной матрицы, в которой содержится информация о товарах и поставщиках.

Товарная матрица – это утвержденный для реализации в конкретном торговом предприятии на определенный период времени перечень товарных позиций. Обычно

товарная матрица включает следующую информацию: бренды, свойства и расфасовка товаров (размер, цвет, вид тары), поставщик, упаковка и количество единиц товара в ней.

Формирование ассортимента осуществляется с учетом ассортиментной политики, принятой на предприятии.

Ассортиментная политика – это основные направления развития товарного ассортимента, обусловленная четкими целями по реализации товаров на перспективу, профессиональными знаниями особенностей развития рынка и представлением о своих возможностях и ресурсах.

Процесс формирования ассортимента товаров на предприятии происходит следующим образом:

На начальном этапе необходимо определить перечень основных групп и подгрупп товаров, которые будут реализовываться на предприятии и распределить эти товары в разрезе потребительских комплексов и микрокомплексов.

Далее управленческому персоналу необходимо разработать определённый ассортиментный перечень товаров для данного магазина, который будет предложен потенциальным покупателям и структуру группового ассортимента. Этот этап является одним из наиболее серьёзных, так как выгодное проникновение и закрепление торгового предприятия на потребительском рынке напрямую связано с формированием конкретного ассортимента товаров, соответствующего спросу для данного контингента потребителей. Отсюда следует, что маркетинговые исследования рынка и прогнозирование структуры спроса играют весьма важную роль. Структура группового ассортимента устанавливается с учетом торговой площади магазина, его размещения, и других факторов.

После этого необходимо определить распределение отдельных групп, а также подгрупп товаров в размере потребительских комплексов и микрокомплексов. На этом этапе определяется внутренний групповой (развернутый) ассортимент, то есть осуществляется подбор конкретных разновидностей товаров в пределах каждой группы. На данном этапе происходит процесс преобразования производственного ассортимента в торговый.

На основе вышесказанного стадии формирования торгового ассортимента можно представить в виде рисунка 1.

Одной из важнейших товароведных характеристик товаров является ассортиментная политика, которая определяет принципиальные различия между товарами разных видов и наименований.

Ассортимент товара – это перечень товаров, которые объединены по какому-либо признаку и способны удовлетворять потребности человека. Различают ассортимент услуг (набор услуг, предлагаемых клиенту) и ассортимент продукции (состав соотношения отдельных видов изделий в товарах предприятия) и торговый ассортимент.

Основными показателями торгового ассортимента являются: полнота ассортимента, широта, глубина, устойчивость и обновляемость. Формирование ассортимента товаров в конкретном магазине осуществляется с учетом действия некоторых факторов – от тех, которые не зависят от конкретных условий деятельности предприятия и факторов, отражающих конкретные условия работы предприятия.

Формирование ассортимента осуществляется в несколько этапов:

- определение ассортиментного профиля, а также направления специализации магазина;
- установление структуры ассортимента в магазине;
- распределение отдельных групп, а также подгрупп товаров в размере потребительских комплексов и микрокомплексов;
- подбор внутригруппового ассортимента по отличительным признакам.

Формирование ассортимента товаров осуществляется непрерывно, начиная от производства и заканчивая потреблением, оно связано с определенным предприятием и обуславливается ассортиментной политикой этого предприятия.

Ассортимент товаров постоянно обновляется. Этот процесс проходит под влиянием

научно-технического прогресса, моды, сезонных колебаний в спросе и других факторов. Поэтому на розничных торговых предприятиях постоянно должна проводиться работа по формированию спроса путем активного включения новых товаров в предлагаемый ассортимент. При этом покупателей необходимо информировать о появлении новых товаров. В период сезонной торговли магазинам следует расширять ассортимент сопутствующих товаров.

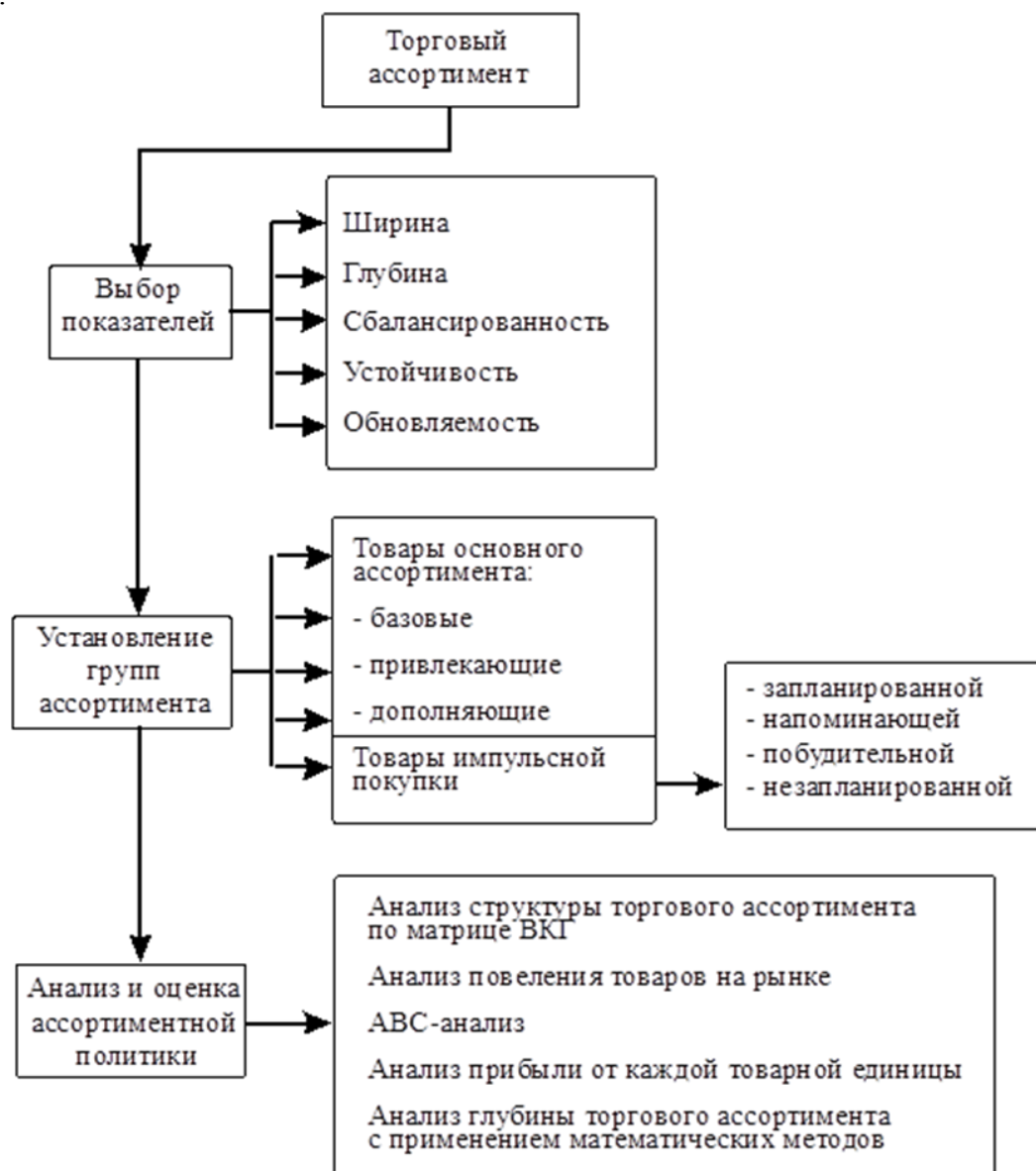


Рис.1. Стадии формирования торгового ассортимента

В оптовой торговле формирование ассортимента происходит с учетом товарной специализации и функций, выполняемых предприятием торговли.

Так, к примеру, на складах сезонного хранения ассортимент может быть ограничен одной группой или видом товара (овощи, картофель). Подсортировочно-распределительные склады, предназначенные для снабжения магазинов и других оптовых покупателей товарами широкого ассортимента, строят свою ассортиментную политику в зависимости от имеющейся площади хранения товаров, прогнозируемого товарооборота, возможностей по закупке товаров. Ассортимент товаров, находящихся на складах, должен постоянно обновляться, если этого требуют оптовые покупатели.

Заключение. Таким образом, формирование ассортимента товаров в розничных и оптовых сетях должно быть в первую очередь подчинено интересам наиболее полного

удовлетворения спроса населения, т.е. должна быть обеспечена достаточная широта, полнота, устойчивость и новизна ассортимента товаров. Одновременно должна быть обеспечена прибыльная работа предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия. – М.: Книжный мир. Лукаш Ю.А. 2014. – с. 354.
2. Арсеньев Т.К. Проблемы ассортиментной политики на предприятии. – учебное пособие/под ред. Т.К. Арсеньева. Самара: из-во Стель-СМ, 2014. – 189с.
3. Богданов А.С. Эффективное управление ассортиментом товарной группы как средство увеличения продаж / А.С. Богданов // Новости торговли. – 2014.– 98с.
4. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. / А. П. Градов. –С-Пб: Специальная литература, 2014. – 202 с.
5. Памбухчиянц О.В. Коммерция и технология торговли. Учебник. / О.В. Памбухчиянц; под.ред. А. В. Дашков. – М.: Маркетинг, 2012. – 259с.
6. Терещенко К.А. Основы розничной торговли. Международный опыт в практических решениях; под ред. Жигульского А. Б., Русское профессиональное издательство, Москва, 2018. – 243с.
7. Щетинина Е.Д. Коммерческая деятельность: учебное пособие / под ред. Е.Д. Щетинина, М.С. Старикова, С.М. Микалут. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. – 294 с.

Предоставлено в редакцию 11.10.2019 г.

УДК 336.02

Е. Н. Демидова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. Ю. Мартыненко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ И НЕНАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проведён анализ налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации и субъекты федерации, проанализирован состав и структура налоговых и неналоговых доходов, а также динамика поступлений основных налогов и сборов, и сделаны выводы касательно планирования доходов и расходов бюджета.

Ключевые слова: налог, налоговая система, налоговые поступления.

Рис. 1, табл. 5, лит. 4.

E.N. Demidova, A.Y. Martynenko

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF TAX AND NON-TAX INCOMES IN THE BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION

In the article analyzes the tax revenues in the consolidated budget of the Russian Federation and the subjects of the federation, analyzes the composition and structure of tax and non-tax revenues, as well as the dynamics of the revenues of basic taxes and fees, conclusions are drawn regarding revenue planning and budget spending.

Keywords: tax, tax system, tax revenues

Введение. Бюджетная система государства основывается на взаимосвязи бюджетов всех уровней, что происходит при помощи использования регулируемых доходных источников, создания целевых и региональных бюджетных фондов, их частичного перераспределения. Это важное положение реализуется через систему налогов, которые регулируют объемы поступлений финансовых ресурсов между центром и его регионами, а также в целом по территории Российской Федерации.

Налоговые поступления являются основным источником доходов любого современного государства, так как они позволяют обеспечивать обороноспособность страны, выплату заработной платы работникам бюджетной сферы, финансирование государственных программ, поддерживать правопорядок, а так же способствует постоянному экономическому росту страны.

Росту налоговых поступлений может способствовать анализ поступления налогов и сборов, проводимый финансовыми органами всех уровней на основании показателей статистической отчетности. Поэтому данный вид экономического анализа занимает особое место в деятельности налоговых органов. Анализ поступлений налогов и сборов в бюджетную систему проводится систематически на всех уровнях Федеральной налоговой службы России.

Основная часть. Рассмотрим более подробно структуру и динамику налоговых поступлений в бюджеты Российской Федерации. В таблице 1 представлены показатели налоговых поступлений по уровням бюджета Российской Федерации за период 2016-2018 гг. [4]

На основе представленных данных можно сделать вывод, что налоговые поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации увеличились. Относительно 2016 года темп роста налоговых поступлений в консолидированный бюджет в 2018 году составил 133,1%.

Поступления в федеральный бюджет также увеличились. Относительно 2016 года темп роста налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации в 2018 году составил 155,3%. Таким образом, за период 2016-2018 гг. налоговые поступления в федеральный бюджет возросли более, чем в 1,5 раза.

Таблица 1

Налоговые поступления по уровням бюджета за 2016-2018 гг.

Вид бюджета	Налоговые поступления, млрд. руб.		
	2016г.	2017г.	2018г.
Консолидированный бюджет РФ	14482,9	15555,1	19277,2
Федеральный бюджет РФ	6929,1	8168,1	10763,5
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	7553,7	7387,1	8513,7

В 2017 по сравнению с предыдущим годом в налоговых поступлениях в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации наблюдалось уменьшение на 166,6 млрд. руб., а в 2018 по сравнению с 2017 годом они увеличились на 1126,6 млрд. руб. В целом, в период с 2016 по 2018 год величина налоговых поступлений в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации возросла на 12,7%.

Таким образом, анализ налоговых поступлений как в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, так и в федеральный бюджет имеют положительную динамику на протяжении исследуемого периода за счет эффективного сочетания выбранного налогового механизма с целями и задачами, которые государство ставит перед собой при управлении экономикой.

Рассмотрим динамику и структуру доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации за 2015-2018 гг. (2) [4].

Таблица 2

Структура поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации, млрд. руб.

Год	Налоговые поступления	%	Неналоговые поступления	%	Прочие доходы	%	Всего	%
2015	14297,3	53,4	11558,1	43,2	910,7	3,4	26766,1	100
2016	16444,6	60,0	10709,4	39,1	234,8	0,9	27388,8	100
2017	16173,6	58,3	11071,6	39,9	501,5	1,8	27746,7	100
2018	19276,9	62,9	16509,4	28,0	2767,5	9,1	30640,0	100

Наибольшее значение за анализируемый период зафиксировано в 2018 г. и составляет 62,9%. Для реализации своих расходных полномочий бюджетам необходимы финансовые источники. Финансовое благополучие регионов и Федерации в целом зависит от поступления налогов.

Проанализируем структуру основных налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации за 2015-2018 гг. Данные представим на рисунке 1. [4]

Анализ за рассматриваемый период в целом показывает положительную тенденцию, однако, в 2017 году наблюдается падение некоторых важных статей доходов в консолидированный бюджет. Одной из причин снижения налоговых поступлений является рост задолженностей по налоговым платежам и сборам, которая увеличивается с каждым

годом. При этом стоит отметить, что величина невозможных к взысканию задолженностей с каждым годом снижается, а величина возможных к взысканию задолженностей – увеличивается.

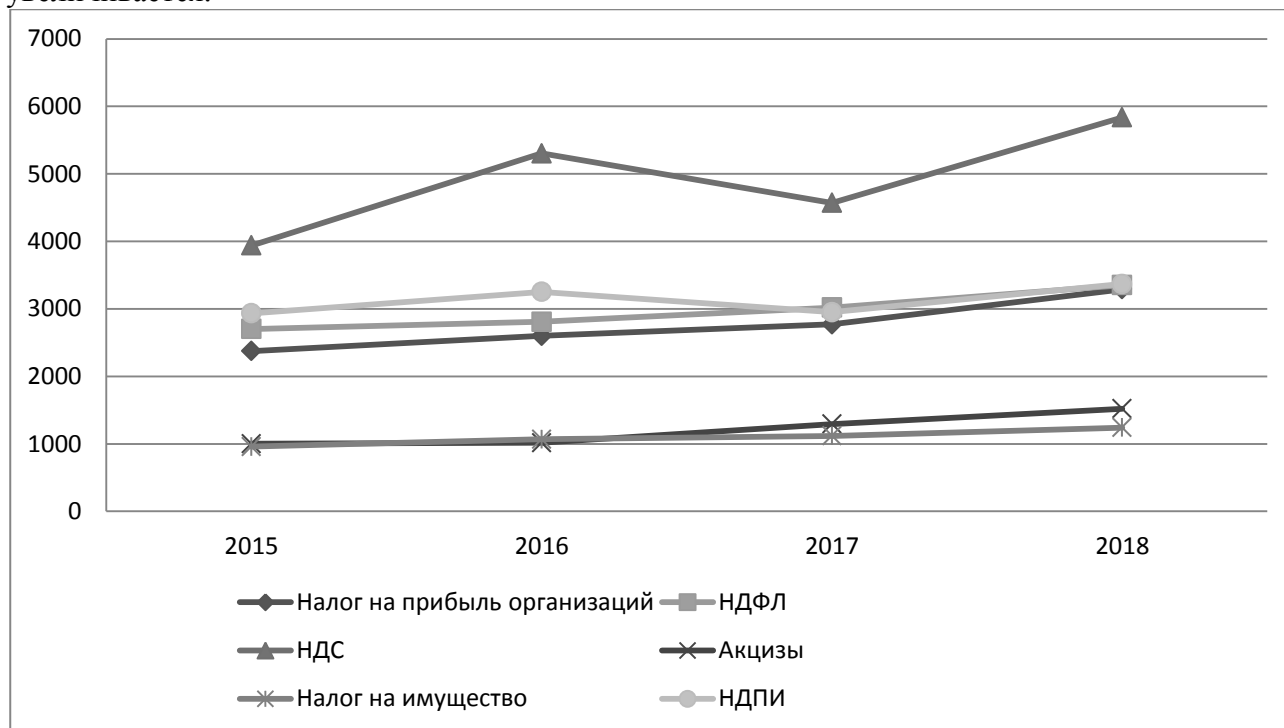


Рис. 1. Динамика основных налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации, млрд. руб.

В перечне налогов, взимаемых на основе законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, лидирующее место занимает налог на добавленную стоимость: темп прироста в 2016 г. к 2017 г. составил 34,6 %, однако в 2017 г. отклонение по данному налогу относительно 2016 г. составило – 13,8%. В 2018 г. относительно 2017 г. наблюдается рост поступлений от НДС – 27,7%.

Налог на доходы физических лиц имеет тенденцию к росту. На рост поступлений по данному налогу повлияло увеличение доходов населения.

Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами также растут, что обусловлено увеличением объемов добычи углеводородного сырья на территории Российской Федерации. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. уровень налоговых поступлений от налогов, сборов и регулярных платежей за пользование природными ресурсами упал на 9,2%.

Рост налог на прибыль организаций обусловлен увеличением налоговой базы для исчисления налога. Поступления акцизов в 2018 г. и 2017 г. имеют тенденцию в сторону увеличения, рост данного показателя связан с ростом ставок по данному налогу.

Поступления налогов на имущество имеют положительную динамику. Росту данного показателя способствовало повышение уровня контрольной работы налоговых органов и, как следствие, увеличение сумм доначисленного налога и снижение задолженности по налогу.

Для анализа налоговых поступлений в бюджет страны, проанализируем состав и структуру налоговых доходов федерального бюджета за период 2015-2018 гг. (табл. 3) [3].

В структуре налоговых доходов в федеральный бюджет Российской Федерации по результатам анализа за 2014-2018 гг. значимую часть в составе налоговых доходов составляют НДС, более 50% объема всех налоговых поступлений в федеральный бюджет. Также в данной структуре поступлений в бюджете Российской Федерации преобладают налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами (включая НДС). Отметим, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. наибольший прирост был

зафиксирован по таким показателям, как акцизы (19,3%) и НДС (7,7%), в 2018 г. – налог на прибыль (55,4%) и акцизы (31,1%). Государственные пошлины и налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами продемонстрировали отрицательную динамику в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Наименьшую долю в структуре налоговых поступлений в федеральный бюджет в 2018 г. занимает государственная пошлина (0,1%).

Таблица 3

Состав налоговых поступлений в федеральный бюджет, млрд. руб.

Налоговые поступления	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Налог на прибыль организаций	411,3	491,3	490,6	762,4
НДС	3931,6	4233,1	4559,4	5137,1
Акцизы	520,8	581,7	693,8	909,6
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2857,9	3181,1	2882,8	2224,2
Государственная пошлина	90,5	101,7	93,9	83,7
Всего	7921,2	8590,5	8721,5	9117,0

В целом за исследуемый период налоговые доходы федерального бюджета Российской Федерации возросли. Однако, рассматривая динамику составляющих налоговых доходов бюджета Российской Федерации, следует отметить, что не все компоненты показывали рост.

В 2016 г. увеличение налога на прибыль на 19,5% в сравнении с 2015 г. было вызвано изменением налогового законодательства. С 1 января 2016 г. ставки налога на прибыль организаций с доходов, полученных в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими организациями, увеличилась с 9 % до 13 %, что привело к росту поступления налога на прибыль организаций с доходов, полученных в виде дивидендов. Также на увеличение сумм данного налога оказало увеличение в два раза налоговой нагрузки на прибыль организаций при выполнении соглашений о разделе продукции. В 2017 г. незначительное сокращение налога на прибыль на 0,1% в сравнении с 2016 г. было связано с уменьшением поступления налоговой нагрузки на прибыль с доходов, полученных в виде дивидендов.

Рост НДС в 2016 г. на 7,7% был связан с увеличением потребительского спроса в конце 2015 г., ростом курса доллара США по отношению к рублю, снижением доли налоговых вычетов в сумме исчисленного налога, а также улучшением налогового администрирования.

Рост налогов, сборов и регулярных платежей за пользование природными ресурсами (включая НДС) на 11,3% в 2016 г., вызван в основном изменением законодательства в части налогообложения добычи нефти и газового конденсата – повышением базовой ставки налога при добыче нефти в 1,55 раза и введением повышающего коэффициента к налоговой ставке при добыче газового конденсата.

Снижение сумм налогов, сборов и регулярных платежей за пользование природными ресурсами (включая НДС) в 2017 г. на 9,4% было вызвано снижением мировой цены на нефть марки «Юралс». Несмотря на рост курса доллара США по отношению к рублю, увеличения объемов добычи нефти, а также повышение базовой ставки налога на нефть, НДС сократился на 9,4% по сравнению с 2016 г.

По сравнению с 2015г. поступления государственной пошлины в 2016г. увеличились на 12,4%. Это связано с увеличением с 1 января 2016 г. ставок государственной пошлины за отдельные юридически значимые действия. С учетом дифференцированного подхода средний коэффициент индексации государственных пошлин составил 1,6 [2].

По сравнению с 2016г. поступления государственной пошлины в

2017г. уменьшились на 7,7 %. Это связано со снижением деловой активности хозяйствующих субъектов и уменьшением количества обращений за совершением регистрационных и иных юридически значимых действий.

Рост акцизов на 19,3% в 2017г. Был обеспечен в основном за счет индексации ставок акцизов (по табачной продукции, автомобилям легковым, спирту этиловому из всех видов сырья), увеличения объемов реализации подакцизных видов продукции.

Таким образом, занимая более половины всех доходов в бюджете Российской Федерации, налоговые поступления играют значимую роль в формировании бюджета страны. Поэтому очень важным является формирование грамотной налоговой политики и поиск новых решений для регулирования различных проблем в этой области.

Важной составляющей доходов бюджета Российской Федерации являются неналоговые доходы. Неналоговые доходы – это поступающие в распоряжение государства и муниципальных образований доходы от использования, продажи или иного возмездного отчуждения государственной или муниципальной собственности, от оказания государственными органами или органами местного самоуправления платных услуг, платежи эквивалентного и штрафного характера, доходы в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд, а также средства, привлеченные на добровольных началах.

Проанализируем структуру и динамику неналоговых поступлений в бюджеты Российской Федерации. В таблице 4 представлены показатели неналоговых поступлений по уровням бюджета Российской Федерации за период 2016-2018 гг. [3]

Таблица 4

Неналоговые поступления по уровням бюджета Российской Федерации

Вид бюджета	Неналоговые поступления, млрд. руб.		
	2016г.	2017г.	2018г.
Консолидированный бюджет Российской Федерации	67,4	96,3	111,1
Федеральный бюджет Российской Федерации	65,5	93,9	108,9
Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации	1,9	2,4	2,2

На основе представленных данных можно сделать вывод, что величина неналоговых поступлений в течение периода 2016-2018 гг. увеличивалась. Неналоговые поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации увеличились на 64,8%.

Величина неналоговых поступлений в федеральный бюджет также имеет тенденцию роста, за период с 2016 по 2018 год их величина в федеральный бюджет выросла более, чем в 1,5 раза.

В 2017 по сравнению с предыдущим годом в неналоговых поступлениях в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации наблюдалось увеличение на 0,5 млрд. руб., а в 2018 по сравнению с 2017 годом они уменьшились на 0,2 млрд. руб. В целом, в период с 2016 по 2018 год неналоговые поступления в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации увеличились на 15,8%.

Рост неналоговых поступлений имеет положительное влияние на доходы бюджетов Российской Федерации. Неналоговые доходы бюджетов существенно уступают по объемам налоговым поступлениям, но, доминирующая роль налоговых доходов при формировании бюджета государства в значительной степени делает его зависимым от экономических, показателей, в частности, добывающих отраслей производства. В этой ситуации особое значение приобретают неналоговые доходы государственных и местных бюджетов. Из анализа перечисленных в бюджетном законодательстве источников неналоговых доходов бюджетов следует, что средства от такой деятельности в условиях экономической нестабильности могут иметь большое значение для формирования доходной части бюджета.

В целом, с 2016 по 2018 год величина неналоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации возросла на 66,3%. Такой рост объясняется значительным увеличением поступлений от штрафов, санкций и возмещения ущерба. Также на увеличение неналоговых поступлений повлиял рост величины поступлений утилизационного сбора на 68,7%. Доля данного показателя в общей сумме неналоговых поступлений составляет 96,2%.

Проанализируем структуру неналоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации за 2016-2018 гг. Данные для анализа представим в таблице 5.

Приведенные в таблице данные показывают, что разные виды неналоговых поступлений имеют разную динамику. За период с 2016 по 2018 год увеличились следующие показатели:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности – на 0,011 млрд. руб. (52,4%);
- платежи при пользовании природными ресурсами – на 0,105 млрд. руб. (14,3%);
- утилизационный сбор – на 42,633 млрд. руб. (68,7%);
- штрафы, санкции, возмещение ущерба – на 1,003 млрд. руб. (75,5%).

Таблица 5

Структура неналоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации

Виды поступлений	Неналоговые поступления, млрд. руб.		
	2016г.	2017г.	2018г.
Всего поступило	65,5	93,9	108,9
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	0,021	0,047	0,032
Платежи при пользовании природными ресурсами	0,734	0,943	0,839
Утилизационный сбор	62,099	89,811	104,732
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	1,155	1,112	0,799
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов, административные сборы	0,042	0,003	0,001
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	1,329	1,842	2,332
Прочие неналоговые доходы	0,109	0,171	0,059
Прочие безвозмездные поступления	0,030	0,031	0,022

Снижение наблюдается у таких показателей:

- доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства – на 0,356 млрд. руб. (30,8%);
- доходы от продажи материальных и нематериальных активов, административные сборы – на 0,041 млрд. руб. (97,6%);
- прочие неналоговые доходы – на 0,05 млрд. руб. (45,9%);
- прочие безвозмездные поступления – 0,008 млрд. руб. (26,7%).

В целом, с 2016 по 2018 год величина неналоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации возросла на 66,3%. Такой рост объясняется значительным увеличением поступлений от штрафов, санкций и возмещения ущерба. На увеличение неналоговых поступлений повлиял рост величины поступлений утилизационного сбора на 68,7%. Доля данного показателя в общей сумме неналоговых поступлений составляет 96,2%.

Заключение. Таким образом, доходы бюджета выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования основного общегосударственного фонда денежных средств между государством, предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами и имеют специфическое общественное назначение, связанное с мобилизацией денежных

средств в распоряжение государства. Бюджетные доходы, с одной стороны, являются результатом распределения стоимости общественного продукта, а с другой – выступают объектом дальнейшего перераспределения.

Необходимо отметить, что проведение анализа налоговых поступлений является неотъемлемой частью планирования доходов и расходов бюджета. Тем не менее, для построения максимально точных прогнозов поступлений и рационального планирования статей бюджета необходимым является и анализ задолженностей по видам налогов. Качественно проведенная аналитическая работа позволит извлечь максимум выгоды их налоговых поступлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Манасуева А.А. Анализ поступлений налогов в федеральный бюджет Российской Федерации за 2015-2018 гг. / А.А. Манасуева, Д.М. Аманжурова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XLIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 7(44).
2. Анализ тенденций в бюджетно-налоговой сфере России.// Научно-исследовательское объединение РЭУ им. Г.В. Плеханова. - Ноябрь 2017 - . №1.
3. Федеральная налоговая служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru>
4. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Предоставлено в редакцию 15.11.2019 г.

УДК 346.548

Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**А. Г. Семенов, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»****А. А. Москвинова, ГОУ ПО «Донецкий национальный университет»**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В статье исследована сущность экономической безопасности государства как экономической категории. Раскрыты различные методологические подходы к определению этой категории, что даёт основание характеризовать её как многоаспектный феномен. Исследованы методологические основы составляющих и критериев экономической безопасности, без чего решить проблему управления механизмом обеспечения экономической безопасности невозможно.

Ключевые слова: *экономическая безопасность государства; национальная безопасность; критерии экономической безопасности государств; структурные составляющие экономической безопасности государства.*

Лит. 23.

L. I. Dmytrychenko, A. G. Semenov, A. A. Moskvina

ECONOMIC SECURITY OF THE STATE: RESEARCH METHODOLOGY

The article explores the essence of economic security of the state as an economic category. Various methodological approaches to the definition of this category are disclosed, which gives reason to characterize it as a multidimensional phenomenon. The methodological foundations of the components and criteria of economic security are studied, without which it is impossible to solve the problem of managing the mechanism for ensuring economic security

Keywords: *economic security of the state; National security; criteria for economic security of states; structural components of the economic security of the state.*

Введение. В современных условиях нестабильного развития социально-экономических процессов, как на уровне глобальной экономики, так и на уровне национальных экономик, актуализируется проблема экономического роста и экономической безопасности государства. Стабильный экономический рост любого субъекта – залог его экономической безопасности. В этом мы видим диалектическую связь экономического роста и экономической безопасности.

В нашем исследовании мы рассмотрим методологические проблемы сущности, составляющих и критериев экономической безопасности, без чего решить проблему управления механизмом обеспечения экономической безопасности невозможно.

Среди ученых, в работах которых отражен концептуальный аспект проблемы национальной безопасности и экономической политики государства, можно назвать донецких ученых Л.И.Дмитриченко [1-4], О.Н.Головинова [5, с.62-69] и М.В.Фомину [6, с.124-133], А.С.Хорошеву [4].

Ряд научных трудов посвящен отдельным аспектам исследования проблемы экономической безопасности, как: продовольственная безопасность [7 с.292-296], логистическое обеспечение экономической безопасности [8, с.3-8].

Нормативно-правовые основы безопасности отражены в Конституции России, в Концепции национальной безопасности РФ [9-11] и т.д.

Цель статьи: исследовать методологические подходы к анализу категории

«экономическая безопасность государства», выявить её сущность и составляющие.

Основная часть. Экономическую безопасность как форму проявления безопасности как таковой исследуют экономические науки. Именно такая форма безопасности является предметом нашего исследования.

Как следует из анализа взглядов ученых, экономическая безопасность явление сложное. Она проявляется во многих аспектах, а именно:

- во-первых, ее можно рассматривать с точки зрения факторов, влияющих на экономическую безопасность, на стабильность национальной экономики и политической независимости страны;
- во-вторых, можно анализировать различные уровни экономической безопасности (уровень макроэкономики, мезо-экономики и микроэкономики, мировой уровень – глобальная безопасность, уровень государства, уровень регионов, уровень предприятий);
- в-третьих, предметом исследования могут быть отраслевые аспекты экономической безопасности (безопасность промышленности, сельского хозяйства и т.д.);
- в-четвёртых, можно определить формы безопасности (продовольственная безопасность, экологическая безопасность и т.д.);
- в-пятых, отдельным аспектом анализа экономической безопасности может быть институционально-правовой аспект;
- в-шестых, можно выделить отдельные направления или целевые механизмы предотвращения определенных проявлений угроз экономической безопасности;
- в-седьмых актуальным является исследование влияния теневой экономики на экономическую безопасность страны;
- в-восьмых, следует различать степени безопасности – высокая, средняя, низкая.

Перечень аспектов проблемы экономической безопасности можно продолжить.

Как уже подчёркивалось, в нашей статье мы рассмотрим в общих чертах методологические проблемы сущности, составляющих и критериев экономической безопасности, без чего решить проблему управления механизмом обеспечения экономической безопасности невозможно.

Кроме исследования механизмов обеспечения экономической безопасности на уровне страны и экономической безопасности на уровне предприятия, анализа механизмов государственного обеспечения экономической безопасности, социальных аспектов экономической безопасности, некоторые авторы сосредоточили внимание на исследовании существующих и формировании современных концептуальных основ теории экономической безопасности.

Касаемо экономической безопасности как категории экономической науки, в которой (в категории) переплетены почти все механизмы функционирования национальной экономики, данный аспект этой проблемы весьма слабо отражен в современной научной литературе. На наш взгляд, без четкого определения общеметодологических проблем экономической безопасности невозможно решить проблему механизма ее обеспечения, что является главным предметом нашей статьи.

В нашем исследовании мы основываемся на официальных документах в, которых содержатся принципиальные положения по вопросам исследуемой проблемы [9-11].

Итак, отсутствие целостной системы защиты национальной экономики, а также отсутствие системного научного исследования сущности, критериев, составляющих экономической безопасности факторов предотвращения экономической опасности обуславливают актуальность, целесообразность и практическую значимость темы исследования.

Определение сущности и социально-экономического содержания понятия «экономическая безопасность» предполагает, прежде всего, четкость определения понятий «безопасность» и «опасность». Что касается понятия «безопасность» в его общем смысле, то в предыдущем разделе работы уже говорилось о его сущности и содержании. Заметим, что

как в отношении понятия «безопасность», так и в отношении противоположного ему понятия «опасность», обращение к энциклопедическим изданиям дало основание для вывода об отсутствии трактовки этих понятий в изданиях советского периода. Так, ни в «Большой советской энциклопедии», ни в «Экономической энциклопедии: Политическая экономия», ни в «Советском энциклопедическом словаре» эти понятия даже не упоминаются (тем более, речь не идет там и об экономической безопасности).

В нашем исследовании мы сосредотачиваемся на определении сущности понятий «экономическая безопасность / опасность». Заметим, что актуальность исследования этих понятий и соответственно состояния экономической безопасности / опасности возникла в связи с обострением проблемы экономической опасности после кризиса и распада советской системы. В нашей работе уже подчёркивалось, что одним из первых ученых, кто поставил эту проблему, является С.В.Мочерный. Следует отметить, что даже в его научных трудах не сразу появилась категория «экономическая безопасность», о чем свидетельствует ее отсутствие в «Экономическом словаре-справочнике», вышедшем в 1995 году в издательстве «Femina» под общей редакцией ученого, в котором отсутствует термин «национальная безопасность» [12]. Но пять лет спустя в первой национальной экономической энциклопедии под общей редакцией С.В.Мочерного появились понятия «безопасность предприятия», «безопасность», «экономическая безопасность предпринимательства», «экономическая (валютно-финансовая) безопасность», «экономическая (научно-информационная) безопасность», а также «национальная безопасность» [13, с.95, 411-415; 14, с.537-539].

Как видно из названных работ, в экономической энциклопедии отсутствуют собственно понятия «безопасность» и «экономическая безопасность». Эти понятия встречаются только в определенных словосочетаниях. Анализ определения названных словосочетаний, отраженных в энциклопедии, дает основание для следующих выводов относительно методологической непоследовательности раскрытия категории «экономическая безопасность»:

- во-первых, общий смысл понятия «безопасность» отражает состояние защищенности важных интересов определенных субъектов и их способность противостоять угрозам и реализовать собственные цели. «Безопасность предприятия – состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия, компании от мафиозно-теневых структур, нечестной конкуренции, некомпетентных решений, несовершенных законов, а также способность противостоять этим угрозам и реализовать внутренние цели» [13, с.95];
- во-вторых, экономическая безопасность ассоциируется только с уровнем предприятия и компании, то есть с микроуровнем, или с уровнем объекта безопасности, например, «продовольственная безопасность». Отсутствуют понятия «экономическая безопасность региона», «экономическая безопасность страны». То есть не исследуется макроэкономический уровень экономической безопасности как таковой. Правда, когда раскрывается сущность экономической валютно-финансовой и научно-информационной безопасности, речь идет об уровне государства;
- в-третьих, авторами энциклопедии не исследуется также и отраслевой уровень экономической безопасности (например, экономическая безопасность топливно-металлургической отрасли, экономическая безопасность нефтехимической отрасли и т.д.);
- в-четвертых, понятие «экономическая безопасность» ассоциируется авторами энциклопедии только с валютно-финансовой и научно-информационной безопасностью. «Экономическая (валютно-финансовая) безопасность – независимость государства от других государств и международных финансово-кредитных организаций по обеспечению народного хозяйства необходимыми валютно-финансовыми ресурсами и недопущения чрезмерного расширения теневого сектора экономики, оттока национального капитала, а также значительных финансовых диспропорций, угрожающих нестабильностью валютно-финансовой сфере, подрывом инвестиционного

климата». «Экономическая (научно-информационная) безопасность – наличие экономического суверенитета государства в сфере науки и информационного пространства» [13, с.414].

На наш взгляд, ограничивать исследования экономической безопасности только валютно-финансовой и научно-информационной сферами нелогично. Ведь можно выделить еще и «экономическую (военную) безопасность», «экономическую (ресурсную) безопасности» (которую, кстати, можно детализировать по разным объектам ресурсов – финансовые, трудовые, сырьевые; сгруппировать их по критериям: материальные, личные и духовные и т.д.).

В нашем исследовании мы сосредоточим внимание на экономической безопасности государства (т.е. на экономических безопасности на макроэкономическом уровне). В экономической литературе существуют различные подходы к определению этой категории.

Так, О.Судакова акцентирует внимание на защите предприятия от ряда рисков и подчеркивает, что именно от экономической безопасности предприятия зависит экономическая безопасность страны в целом [15, с. 4]. С этим можно согласиться, но только в смысле того, что предприятие – первичное структурное звено экономики, и все, что обеспечивает его экономическую безопасность, обеспечивает и безопасность страны в целом.

Аналогично подходит к анализу экономической безопасности государства и коллектив авторов монографии «Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения». Они пишут: «...экономические процессы, происходящие в государстве, прежде всего рассматриваются на уровне предприятия. Это касается и проблемы безопасности в экономической сфере, от которой зависят все другие составляющие национальной безопасности: социально-политическая, информационная, экологическая [16, с.179].

Бесспорно, экономическая безопасность предприятий является прочной основой экономической безопасности страны. Основой для такого вывода является уже то, что в государственном бюджете многих стран мира налоговые поступления от юридических лиц достигают 70%. А поскольку именно бюджет является показателем того, насколько государство способно выполнить присущие ей функции, постольку именно экономическая устойчивость и безопасность предприятий определяют устойчивость и безопасность государства.

Однако, определение сущности экономической безопасности / опасности государства значительно выходит за пределы определения сущности экономической безопасности / опасности предприятия, поскольку не только безопасность / опасность предприятия является фактором безопасности / опасности страны. То есть понятие «экономическая безопасность / опасность государства» значительно шире экономической безопасности / опасности предприятия.

Исследуя сущность экономической безопасности, ученые часто ее связывают с уровнем защищенности интересов, уровнем реализации потребностей, уровнем социального, политического и иного существования, с уровнем прогрессивного развития и тому подобное. Например, в научном труде «Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность)» подчеркнуто, что безопасность в общем смысле – «состояние защищенности наиболее важных интересов личности, общества и государства от угроз» [17, с.17].

Российский ученый О.Грунин считает, что экономическая безопасность обуславливает возможность удовлетворить всю совокупность реальных экономических потребностей общества, обеспечивает независимость страны, ее устойчивое развитие, прогресс производительных сил и на такой основе – достойное место в мировом хозяйстве, что защищает государство от внутренних и внешних угроз [18].

Несколько слов необходимо сказать относительно позиции ученых, кто определяет

сущность экономической безопасности как состояние защищенности экономики страны. На наш взгляд, именно защищенность, или незащищенность определяет безопасность или опасность страны. Что касается состояния защищенности / незащищенности, то это понятие определяет уровень безопасности / опасности, то есть насколько прочной является безопасность объекта.

Так, если речь идет о государственном уровне экономической безопасности, то, по замечанию Л.Бендикова, это «состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования, прогрессивное развитие государства, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к любому либо внутренним и внешним угроз и влияний» [19, с. 15].

А.Сундук считает, что экономическая безопасность – это «состояние обеспеченности экономическими ресурсами на уровне, позволяющем гарантировать развитие и рост экономики и социальной сферы при достаточной защите экономических интересов от системы угроз внутреннего и внешнего происхождения» [20, с. 5].

Таким образом, по поводу состояния защищенности (обеспеченности) экономических интересов личности, общества и государства от угроз как главных показателей в определении сущности экономической безопасности страны, следует отметить следующее. Уровень защищенности интересов различных субъектов является лишь одним из показателей устойчивости и безопасности страны, и такой подход представляется необходимым, но ограниченным. Уровень защищенности интересов граждан и экономических субъектов в определенном смысле является производным от общей устойчивости и безопасности государства. На уровень защищенности интересов влияют многие социально-экономические, политические, правовые, экологические и другие факторы.

Итак, можно сделать вывод о крайней ограниченности сферы исследования категории «экономическая безопасность» и о необходимости дальнейшего методологического обоснования ее сущности, критериев и составляющих, а также необходимости упорядочения иерархии основных понятий относительно различных уровней проявления и различных субъектно-объектных отношений, связанных с понятиями «безопасность» как таковая и «экономическая безопасность» в частности.

Из анализа рассмотренных определений можно сделать вывод об иерархии основных понятий «безопасности» на разных её уровнях.

Безопасность можно рассматривать на уровне общества как такового – то есть глобальную безопасность во всех формах ее проявления (военно-политическую, экономическую, экологическую и т.д.).

Второй уровень ее исследования – международная безопасность.

Третий уровень – национальная безопасность, то есть безопасность отдельной страны.

Речь может идти также о безопасности на уровне региона, а также о безопасности на уровне предприятия (и даже отдельного товара и действия).

О целесообразности и практической значимости исследования безопасности отдельных товаров, свидетельствует сама жизнь, которая подсказывает правомерность и актуальность такого исследования: недавно казнили руководителей китайских фирм, производивших продукты детского потребления, в которые добавили избыточное количество мелатонина, следствием чего была смерть детей. Итак, безопасность продукта – это реальная категория, имеющая практическое значение на уровне человеческой жизни.

Значительно шире подходит к определению сущности экономической безопасности С.В.Мочерный. Он связывает экономическую безопасность страны с ее способностью формировать и развивать собственную экономическую систему. «Экономическая безопасность – это независимость государства в формировании и развитии собственной экономической системы» [21, с. 552]. А государство ученый определяет как организацию «экономической, политической и идеологической власти в обществе, с помощью которой обеспечивается ее целостность и безопасность, обеспечивается выполнение

общечеловеческих и классовых социально-экономических функций» [13, с.313].

Поскольку безопасность как таковая имеет разные формы проявления, постольку следует исследовать ее комплексно. Но заметим, что различные формы безопасности могут быть предметом исследования различных наук. Например, военную безопасность исследуют военные науки (что не мешает им анализировать экономический аспект военной безопасности).

Следует отметить, что в экономической литературе распространена точка зрения, согласно которой о реальном экономическом суверенитете и экономической безопасности речь может идти только в условиях, когда страна экономически развита. Действительно, если страна развита в экономическом плане, то вряд ли кто будет сомневаться в обеспечении ее суверенитета, безопасности и независимости. Однако, наш взгляд, более корректно говорить о разных степенях экономического суверенитета / безопасности, независимости, а не о наличии или отсутствии их.

Напомним, что экономическая безопасность – явление многогранное. Она определяется многими факторами (внутренними и внешними), имеет собственные составляющие и критерии соответствия. Очевидно, что последние должны быть связанными с устойчивым развитием страны и повышением уровня удовлетворения потребностей граждан в абсолютных (мировых) ее показателях. Но это требует отдельного исследования и аргументации.

Следует отметить, что, несмотря на многоаспектные подходы ученых к определению сущности экономической безопасности, общим во взглядах исследователей является то, что они, во-первых, рассматривают экономическую безопасность как состояние защищенности экономической системы, а во-вторых, признают различные ее уровни – макро -, мезо, микро, а в последнее время – и нано-уровень.

Относительно вопроса о противоречиях взглядов ученых, то противоречивым является взгляд, согласно которому экономическая безопасность рассматривается как система определенных отношений по обеспечению стабильности и защищенности экономической системы. Так, И.Мишина считает, что «экономическая безопасность – это система экономических отношений, как горизонтальных, так и вертикальных, между государством, регионами, фирмами и отдельными индивидами по поводу достижения такого уровня экономического развития, при котором обеспечивается эффективное удовлетворение потребностей и гарантированная защита интересов всех субъектов экономики, даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [22, с. 4].

Нам представляется, что определение сущности экономической безопасности как системы экономических отношений в целом является правильным. Поскольку экономическая безопасность является экономической категорией, постольку априори она должна отражать систему экономических отношений. Однако, во-первых, в определении И.Мишиной система экономических отношений, которая связана с понятием «экономическая безопасность», на наш взгляд является ограниченной. Да, она не содержит отношений с субъектами, находящимися за пределами данной экономической системы (страны). А защищенность, независимость, экономическая безопасность страны как раз и проявляется как относительное понятие, то есть независимость и защищенность относительно внешнего субъекта.

Во-вторых, неблагоприятные условия развития внутренних и внешних процессов имеют значение относительно уровня экономической безопасности, а не относительно определения ее сущности. Речь идет о том, что при определенных неблагоприятных условиях или сохраняется определенное состояние безопасности (ее высокий, средний или низкий уровень), или экономика страны находится в опасности.

Что касается взглядов ученых, которые характеризуют экономическую безопасность не только как систему экономических отношений, но как совокупность экономических, социальных, демографических, экологических и т.д. отношений, направленных на

экономический рост, повышение благосостояния народа и т.д., то перечисленные целевые функции государства являются формой проявления ее экономической безопасности, а не непосредственно сущностью этой категории.

Заслуживает внимания точка зрения ученых, кто характеризует сущность экономической безопасности с позиции сбалансированности и устойчивости к негативному влиянию любых угроз, с позиции способности обеспечить эффективное развитие экономической системы в соответствии с экономическими интересами [20; 22]. Но и данный взгляд не может быть приемлемым для определения сущности экономической безопасности, поскольку он отражает лишь определенный аспект исследуемой категории – систему интересов и эффективность развития.

Достойным внимания считаем определение сущности экономической безопасности как способности властных институтов к созданию механизмов защиты интересов и развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности в обществе и обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, ее способности к расширенному воспроизводству.

Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает методологический подход А.Власюка к определению сущности экономической безопасности. Ученый подчеркивает необходимость исследовать эту категорию с точки зрения ее структуры и функций. «Категорию «экономическая безопасность» можно рассматривать в функционально-структурном аспекте, то есть как совокупность взаимосвязанных систем безопасности, отражающей функционирование отдельных «блоков» или сфер экономической системы государства» [23, с.22]. А. Власюк, считает, что экономическая безопасность базируется на понятиях «интересы», «цели», «потребности», «ценности», «угрозы» и т.д. [23, с.9]. Считаем, что именно структурно-функциональный подход как метод исследования любого явления обеспечивает достоверность результатов научного поиска.

Заключение. Таким образом, исследование сущности и составляющих экономической безопасности государства дало основание для следующих выводов:

Экономическая безопасность государства – это сложная многоаспектная категория. Многоаспектность проявляется в том, что

На основе анализа взглядов ученых по вопросу сущности категории «экономическая безопасность» сформулировано авторское определение экономической безопасности как категории экономической науки: «Экономическая безопасность – это система экономических отношений, направленных на защиту национальной экономики. Защищенность национальной экономики проявляется в сохранении целостности и независимости государства. В свою очередь это обеспечивает социально-экономический рост реализацию действительных потребностей граждан страны».

Это определение объединяет все аспекты категории «экономическая безопасность», что подтверждает её многоаспектность. Кроме того, в этом определении отражена диалектическая взаимосвязь экономической безопасности со всеми производными от неё – экономической и политической свободы и независимости государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дмитриченко Л.И. Налоговое планирование как фактор обеспечения реальности бюджетного процесса / Л.И.Дмитриченко, Т.М.Егорова // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 89. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – С.51-58.
2. Дмитриченко Л.И. К вопросу о налоговом планировании в Украине / Л.И.Дмитриченко, Т.М.Егорова // Финансы, учет, банки. Сборник научных трудов. Випуск 8. Часть 1. / Под общ. ред. д.э.н., проф. Егорова П.В. – Донецк: ДонНУ, 2002. – С. 234-239.
3. Дмитриченко Л.И. Податковий ресурс забезпечення економічного розвитку / Л.И.Дмитриченко, Т.М.Егорова // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Вип. 100 – Т. 113. Економіка – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – С. 18-22.

4. Дмитриченко Л.И. Денежно-кредитное регулирование экономической безопасности государства: методологический аспект: монография /Л.И.Дмитриченко, А.С.Хорошева, Е.И.Хорошева. – Донецк, 2012. – 196 с.
5. Головінов О.М. Національна безпека і економічна політика держави /О.М.Головінов // Соціальна економіка: Научний журнал. – 2007. – № 3-4.
6. Соціальна політика та економічна безпека. Монографія /Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Крихтіна Є.І. – Донецьк: Каштан, 2004. – 336 с.
7. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», утверждённая Указом Президента РФ от 13.05.2017 года, № 208. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921> (дата обращения: 22.09.2019).
8. Либман Г.И. Шведская модель социальной политики / Г.И.Либман, Л.В.Преснякова // Российский экономический журнал. – 1993. – № 8. – С. 87-94.
9. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 18.12.2019).
10. Концепция Национальной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 17 декабря 1997 г. № 1300 (в ред. от 10.01.2000 г.). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.google.com.ua/search?q=6.+https://www.armscontrol.ru/start/rus/docs/snconold.htm> (дата обращения: 19.12.2019).
11. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», утверждённая Указом Президента РФ от 13.05.2017 года, № 208. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921> (дата обращения: 22.09.2019).
12. Економічний словник-довідник: За ред. док. екон. наук, проф. С.В.Мочерного. – К.: Femina, 1995. – 368 с. (Nota-bene).
13. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / За ред. док. екон. наук, проф. С.В.Мочерного. – К.: Видавн. центр «Академія», 2000. – 864 с.
14. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / За ред. док. екон. наук, проф. С.В.Мочерного. – К.: Видавн. центр «Академія», 2001. – 848 с.
15. Судакова О. Логістизація як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства // Схід: Аналітично-інформаційний журнал. – 2008. – № 3 (87). – С. 3-8.
16. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія /Г.В. Козаченко Г.В., В.П.Пономарьов, О.М.Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
17. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М., 1997. – 228 с.
18. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А.Грунин, С.О.Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 257 с.
19. Бендіков Л. Економічна безпека промислового підприємства // Консультант директора. – 2000. – № 2 (110).
20. Сундук А.Н. Економічна безпека України в регіональному вимірі. Автореф. дис. / Рада по вивченню продуктивних сил України. – К.: 2006. – 22 с.
21. Экономическая теория: Учебник / С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко: Под ред. С.В. Мочерного. – 2-е изд. испр. и доп. – К.: Знання, 2003. – 662с.
22. Мішина І.Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01 / І.Г. Мішина; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2007. — 20 с.
23. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48с. – Бібліогр.: с.43-46.

Предоставлено в редакцию 27.10.2019 г.

УДК 336.64

Н. П. Карлова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
М. А. Кузьмина, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проблемам управления дебиторской задолженностью предприятия. В статье предложена модель управления дебиторской задолженностью предприятия на основе разработки стандартов кредитования и формирования рейтинга надежности дебиторов, а также разработана методика оценки целесообразности и эффективности предоставления коммерческого кредита покупателям и заказчикам.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, коммерческий кредит, кредитная политика предприятия, стандарты кредитования покупателей, рейтинг надежности дебиторов.

Рис. 1, лит. 7.

N. P. Karlova, M. A. Kyzmina

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the problems of enterprise accounts receivable management. The article proposes a model for managing the receivables of an enterprise based on the development of lending standards and the formation of a reliability rating for debtors, as well as a methodology for evaluating the feasibility and effectiveness of providing commercial loans to customers and customers.

Keywords: accounts receivable, commercial credit, enterprise credit policy, customer lending standards, debtors reliability rating.

Введение. Управление дебиторской задолженностью является важной составляющей политики управления оборотными активами, поскольку рост данной статьи в активе баланса предприятия приводит к снижению ликвидности и уменьшению платежеспособности предприятий. Кроме того, высокий уровень дебиторской задолженности может привести к изъятию средств из оборота, что обуславливается несвоевременной инкассацией дебиторской задолженности и недополучением прибыли за счет отвлеченных в дебиторскую задолженность средств.

На современном этапе экономического развития большинство предприятий имеет значительный объем дебиторской задолженности, что снижает их возможности нормально функционировать. В таких условиях особенно возрастает роль эффективного управления дебиторской задолженностью, своевременного ее возврата и предупреждения возникновения безнадежных долгов.

Вопросам управления дебиторской задолженностью значительное внимание уделено в научных разработках таких специалистов, как В.В. Карпенко, С.В. Коблева, О.А. Курганова, Н.Н. Муравьева, Я.Ю. Рядюкова, С.В. Щурина, М.Д. Якимова и других. Однако, несмотря на теоретические и практические исследования вопросов управления размерами дебиторской задолженности, в последнее время без внимания остались практические разработки по разработке стандартов кредитования покупателей, оценке целесообразности и эффективности предоставления коммерческого кредита покупателям.

Целью работы является разработка на основе системного подхода механизма

управления дебиторской задолженностью, который направлен на обеспечение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования в долгосрочном и краткосрочном периоде.

Основная часть. Управление дебиторской задолженностью представляет собой интегрированный процесс планирования, организации, координации, мотивации и постоянного контроля за структурой и размером дебиторской задолженности с целью недопущения необоснованного ее роста и образования безнадежных долгов, а также обеспечения ликвидности активов баланса предприятия в целом [1].

В случае, если предприятие требует быстрой оплаты за отгруженную продукцию, то уменьшаются расходы на обслуживание дебиторской задолженности, уменьшается риск возникновения безнадежной дебиторской задолженности, увеличивается доходность и прибыльность предприятия. Но реализация предприятием такой агрессивной политики по отношению к дебиторам в будущем приведет к уменьшению покупателей и, соответственно, доходности и прибыльности. И наоборот, предоставление экономически необоснованных скидок, четко неопределенные сроки кредитования в краткосрочном периоде приведут к увеличению объемов продаж и дохода. Однако в долгосрочном периоде такая кредитная политика приведет к росту безнадежной дебиторской задолженности, увеличению расходов на возврат средств, уменьшению доходности и прибыльности. Поэтому предприятие должно разработать сбалансированную кредитную политику в отношении своих покупателей. В процессе формирования кредитной политики перед менеджментом предприятия определяется задача, суть которой в принятии решения относительно выбора между дополнительной прибылью от увеличения объемов продаж и возможными затратами, связанными с увеличением денежных средств, инвестированных в дебиторскую задолженность. Оптимальная кредитная политика будет заключаться в расширении коммерческого кредита до тех пор, пока дополнительная прибыль от увеличения объемов продаж не будет равна прибыли, необходимой для покрытия расходов по дополнительной дебиторской задолженности, необходимой для достижения такого объема продаж [2].

Предлагаемая модель управления дебиторской задолженности предприятия на основе разработки стандартов кредитования и формирования рейтинга надежности дебиторов представлена на рисунке 1.

Такая модель, направленная на практическую реализацию механизма управления дебиторской задолженности предприятия, включает три основные составляющие:

- разработка стандартов кредитования потенциальных дебиторов и формирование рейтинга их надежности;
- разработка системы скидок покупателям и заказчикам;
- разработка алгоритма для оценки целесообразности и эффективности предоставления коммерческого кредита.

С целью предотвращения возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности актуальным является разработка стандартов оценки контрагентов, что предусматривает:

- 1) определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность покупателей;
- 2) формирование информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей;
- 3) выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей;
- 4) группировка покупателей по уровню кредитоспособности;
- 5) дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.
- 6) создание информационной картотеки дебиторов с группировкой их в зависимости от платежеспособности и степени риска.

Оценка рискованности при формировании кредитной политики достаточно важна. Обеспечив правильную оценку риска до начала продаж, можно улучшить перспективу

взыскания долгов путем установления условий и регулирования поставок таким образом, чтобы не поощрять слабых в финансовом плане предприятий-покупателей. Таким образом, предприятия необходимо упорядочить по категории риска. Идентификация уровней рискованности цифрами или буквами позволит хранить информацию о них в памяти компьютера и использовать ее при анализе данных, а также для ускорения выборочных исследований [3].

Для эффективности системы градация категорий должна быть достаточной, но не настолько детализированной, чтобы стереть границы между уровнями рискованности. Приведем ориентировочный ряд категорий для предприятий:

Первая категория (А) – предприятия, имеющие незначительный или нулевой риск (платежеспособность и финансовое состояние предприятий не вызывает сомнения).

Вторая категория (Б) - обычный коммерческий риск (предприятия, которые имеют хорошую репутацию и находятся в устойчивом финансовом состоянии, в которых, насколько известно, отсутствуют зарегистрированные инциденты с задолженностью с поставщиками. В большинстве отраслей в эту категорию входят не менее 50% всех предприятий. Те, которые по каким-либо причинам первоочередно попадают в высшую (низшую) категорию риска, предусматривается, что перейдут в эту категорию через определенное количество удовлетворительных операций и по мере накопления позитивной информации).



Рис. 1. Модель управления дебиторской задолженностью предприятия на основе разработки стандартов кредитования и формирования рейтинга надежности дебиторов

Третья категория (В) - умеренный риск (предприятия, которые могут осуществлять отсрочку платежа. Такие предприятия считаются финансово устойчивыми, но имеют случаи отсрочки платежа с поставщиками. С такими хозяйствующими субъектами необходимо жестко определять сроки платежа и штрафы или проценты за просрочку).

Четвертая категория (Г) - значительный риск (предприятия, которые характеризуются финансовой нестабильностью. Это зона дебиторской задолженности, которая способна стать источником больших потерь и требует особого контроля. В то же время довольно часто, когда операции с этой категорией предприятий потенциально более выгодные, уместно отнести какую-то долю предприятий к этому типу. Присвоение этой категории риска имеет первостепенное значение, как и разработка эффективных мер постоянного контроля).

Пятая категория (Д) - высокий риск (финансово неустойчивые предприятия, которые не выполняют своих обязательств. В таких случаях необходимы жесткие процедуры контроля, которые бы обеспечили выполнение заказа только после получения денежных средств) [4].

Непосредственно алгоритм составления рейтинговой оценки покупателей и заказчиков включает следующие этапы:

1. Осуществляется выбор покупателя.
2. Осуществляется информационное обеспечение процесса оценки покупателя по количественным и качественным показателям, рассчитываются соответствующие рейтинговые баллы.

Основные компоненты по расчету и оценки количественных показателей потенциального покупателя должны быть научно обоснованы, и отбираются финансовым менеджером, исходя из наличия необходимых данных для их расчета.

При наличии информации, в частности финансовой отчетности дебитора менеджер также может определить, к какому типу финансового состояния относится предприятие, систематизировать информацию о кредиторской задолженности данного предприятия по срокам погашения, а также проанализировать информацию о фактах неуплаты задолженности в прошлом.

По каждому из этих компонентов начисляются соответствующие баллы, которые затем суммируются и делятся на количество показателей для получения совокупной предварительной рейтинговой оценки относительно количественных показателей.

Основными элементами анализа качественных показателей покупателей предприятия могут быть: анализ истории покупателя, соблюдение платежной дисциплины, компетентность менеджмента покупателя, наличие залога, гарантии, поручительства, наличие соглашения и другие.

Рейтинговая оценка качественных показателей определяется путем суммирования соответствующих баллов, устанавливаемых по каждому из элементов, и делением на их количество.

3. Определяется конечная общая рейтинговая оценка как среднее значение от рейтинговой оценки количественных и качественных показателей.
4. Исходя из значения конечной рейтинговой оценки, покупателю присваивается соответствующая категория надежности: 1-1,5 – А; 1,51-2,0 – Б; 2,01-2,5 – В; 2,51-3 – Г; > 3,01 – Д.
5. Продавец принимает решение о платежеспособности покупателя.
6. В соответствии с уровнем риска определяется возможный срок предоставления кредита.

Ежемесячно финансовый менеджер ранжирует покупателей по установленному алгоритму. При изменении статуса покупателя (и, соответственно, условий отгрузки и оплаты) он направляет менеджеру по продажам Уведомление об изменении статуса покупателя, а при необходимости - Распоряжение о прекращении отгрузки данному покупателю.

Предприятие сообщает покупателю об изменении условий в рамках договора,

напоминает о необходимости оплаты продукции, работ или услуг, проводит с ним встречные переговоры, предлагает схемы погашения долга (график погашения, взаимозачет, оплата векселем и т.п.).

В случае неудачного завершения переговоров с покупателем юридический отдел на основании заявления финансового менеджера направляет должнику письмо с требованиями возврата задолженности и претензию. Если выполнение этих процедур не приводит к погашению долга, руководство принимает решение о применении методов рефинансирования дебиторской задолженности или обращается в суд [5].

Важным инструментом в процессе управления дебиторской задолженностью является предоставление скидок клиентам. Скидки клиентам предоставляются в следующих случаях:

- осуществление предоплаты или быстрой оплаты за продукцию (используется предприятием при дефиците денежных средств);
- покупка больших объемов продукции;
- покупка продукции невысокого качества;
- с целью привлечения новых клиентов, поддержания деловых отношений с давними клиентами или с теми, которые являются «ценными» для предприятия.

Быстрая оплата за продукцию высвобождает средства, которые могут быть вновь инвестированы в производство, то есть увеличиваются доходность и прибыльность предприятия. Однако размер скидок не должен превышать выгод от быстрой или предварительной оплаты. В связи с этим в процессе формирования кредитной политики менеджмента предприятия целесообразно разработать шкалу скидок в соответствии со сроками быстрой оплаты и шкалу штрафов за просроченные платежи. Определяя размер скидки, необходимо учитывать, что быстрое поступление денег за реализованную продукцию должно принести проценты за средний срок получения платежей, которые компенсируют величину предоставленной скидки.

Для расчета величины скидки можно использовать следующую формулу:

$$ЦС = \frac{ПСК(O_{max}-O)}{365}, \quad (1)$$

где ЦС – максимальный размер скидки, в %;

ПСК – принятая предприятием ставка коммерческого кредита, % годовых;

O_{max} – максимальная отсрочка платежа, которую предоставляет предприятие, дни;

O – период, в течение которого покупатель должен оплатить товар, чтобы получить рассчитанную скидку, дни.

Предоставление большего объема скидок, чем рассчитано, будет экономически невыгодным для предприятия. Однако, в отдельных случаях, если клиент важен для предприятия и есть вероятность долгосрочного сотрудничества, менеджменту предприятия целесообразно согласиться на потери прибыли в краткосрочном периоде (если предприятие имеет такие экономические возможности) с целью удержания такого покупателя (расширение рынка сбыта продукции) и получения прибыли в перспективе [6].

Следующим элементом модели оптимизации кредитной политики предприятия является разработка алгоритма для оценки целесообразности и эффективности предоставления коммерческого кредита.

Необходимо отметить, что любые экономико-математические модели исходят из общей цели какого-либо финансового решения – максимизация текущей оценки чистых денежных потоков от этого решения, т.е. максимизация чистого дисконтированного дохода (NPV), порождаемого этим финансовым решением.

Предприятие продает продукцию при условии немедленной оплаты, но при наличии неиспользованных мощностей, рассматривает вариант расширения объемов выпуска через предоставление кредита своим покупателям. В начале месяца вся продукция реализуется при условии немедленной оплаты, полученные средства вкладываются в производство и возвращаются через месяц.

Отсрочка платежа может предоставляться на разные сроки, но в среднем по опыту

предприятий отсрочка предоставляется на 30 дней. В этом случае предприятию нужны дополнительные средства для производства.

Итак, планируемый объем продаж за месяц:

$$Q_1 = Q_0 + \Delta Q, \quad (2)$$

где Q_1 – планируемый объем продаж на месяц при условии предоставления кредита, в натуральных единицах;

Q_0 – количество продукции, которое продается за месяц, в натуральных единицах;

ΔQ – изменение объема продаж.

Объем реализации продукции предприятия за месяц в денежном выражении составляет:

$$Q_0^{\text{ден.}} = P \times Q_0, \quad (3)$$

где $Q_0^{\text{ден.}}$ – объем реализации продукции за месяц, ден.ед.;

P – цена единицы продукции;

Q_0 – количество продукции, которое продается за месяц, в натуральных единицах.

При немедленной оплате величина $Q_0^{\text{ден.}}$ является притоком денежных средств. Под оттоком рассматриваются только переменные затраты, поскольку изменение кредитной политики (при наличии резервных мощностей) не повлияет на постоянные затраты. Тогда чистый денежный поток составит:

$$CF_0 = (P - V) \times Q_0, \quad (4)$$

где CF_0 – чистый денежный поток;

P – цена единицы продукции;

V – переменные затраты на единицу продукции;

Q_0 – количество продукции, которое продается за месяц, в натуральных единицах.

При предоставлении возможности отсрочки объем реализации возрастет и в денежном выражении составит:

$$Q_1^{\text{ден.}} = P \times Q_1, \quad (5)$$

где $Q_1^{\text{ден.}}$ – планируемый объем реализации за месяц при условии предоставления кредита, ден. ед.;

P – цена единицы продукции;

Q_1 – планируемый объем продаж на месяц при условии предоставления кредита.

В этом случае чистый денежный поток составит:

$$CF_1 = (P - V) \times Q_1, \quad (6)$$

где CF_1 – чистый денежный поток в условиях предоставления отсрочки платежа;

P – цена единицы продукции;

V – переменные затраты на единицу продукции;

Q_1 – планируемый объем продаж на месяц при условии предоставления кредита.

Выгода каждого месяца при предоставлении кредита равна произведению прибыли на единицу продукции на величину роста продукции. Поскольку оплата за проданную продукцию произойдет через месяц, то текущая оценка чистого денежного потока составит:

$$PV = (P - V \times Q_1) / (1 + d) = CF_1 / (1 + d), \quad (7)$$

где d – стоимость финансовых ресурсов, которые выделяются на покрытие дебиторской задолженности, десятичная дробь.

Удобным способом покрытия дебиторской задолженности для предприятия является привлечение краткосрочного банковского кредита. Стоимость заемного капитала в форме банковского кредита оценивается по такой формуле:

$$СБК = \frac{ПКб \times (1 - С_{нп})}{1 - УЗ_{бк}}, \quad (8)$$

где $СБК$ – стоимость заёмного капитала, привлекаемого в форме банковского кредита, %;

$ПКб$ – ставка процента за банковский кредит, %;

$С_{нп}$ – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

$УЗ_{бк}$ – уровень затрат по привлечению банковского кредита по отношению к его сумме,

выраженный десятичной дробью.

Если предприятие не несёт дополнительных затрат по привлечению банковского кредита или если эти расходы несущественны по отношению к сумме привлекаемых средств, то приведённая формула оценки используется без её знаменателя.

Использование налогового корректора в формуле обусловлено тем, что выплаты по обслуживанию долга относят на себестоимость продукции, они уменьшают размер базы налогообложения предприятия, а соответственно снижают размер стоимости заемного капитала на ставку налога на прибыль [7]. Поэтому стоимость финансовых ресурсов, которые выделяются на покрытие дебиторской задолженности, будем рассчитывать по следующей формуле:

$$d = PK_6 \times (1 - C_{\text{нп}}) \quad (9)$$

Очевидно, что при предоставлении кредита дебиторская задолженность возрастет на сумму выручки от реализации продукции $Q_1^{\text{ден.}}$. Кроме этого, затраты от предоставления кредита будут включать средства для приобретения дополнительных материалов, комплектующих и других переменных затрат. Увеличение общих переменных затрат составит:

$$C = V \times (Q_1 - Q_0) \quad (10)$$

Дополнительные инвестиции в дебиторскую задолженность необходимо сравнить с выручкой от реализации при предоставлении отсрочки платежа. Если $C < Q_1^{\text{ден.}}$ имеет смысл рассчитать чистый дисконтированный доход, который характеризуется разницей между текущей оценкой чистого денежного потока и общих затрат настоящего момента времени. Расчет выглядит следующим образом:

$$NPV = PV - C = \frac{P - V(Q_1)}{1 + d} - V(Q_1 - Q_0) \quad (11)$$

Если чистый дисконтированный доход характеризуется положительным значением, то предоставление коммерческого кредита является целесообразным, поскольку увеличение объемов продаж компенсирует отсрочку платежей.

Если относительно величины Q_1 имеются только экспертные оценки, данная модель позволяет оценить необходимый объем увеличения продаж для принятия решения о предоставлении кредита.

Основываясь на методе точки безубыточности, относительно показателя Q_1 решается уравнение при $NPV = 0$, используя формулу (11):

$$\begin{aligned} \frac{P - V Q_1}{1 + d} - V(Q_1 - Q_0) &= 0 \\ \frac{(P - V)Q_1}{1 + d} - VQ_1 + VQ_0 &= 0 \\ Q_1 \left(\frac{P - V}{1 + d} - V \right) &= -VQ_0 \\ Q_1 &= -VQ_0 / \left(\frac{P - V}{1 + d} - V \right) \end{aligned} \quad (12)$$

Таким образом, для принятия решения о предоставлении кредита количество продаж в натуральном выражении должно вырасти не более чем на $(Q_1 - Q_0)$ единиц.

Заключение. Приведенная модель может широко использоваться предприятием при управлении дебиторской задолженностью, вследствие чего его кредитная политика станет более обоснованной и позволит избежать излишних сумм задолженности покупателей и заказчиков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Карпенко В.В. Теоретико-методологические подходы обоснования экономической сущности и управления активами для обеспечения развития предприятия / В.В. Карпенко // Молодой ученый. – 2018. – № 46. – С. 360-363.
2. Коблева С.В. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление / С. В.

- Коблева, О. Ю. Кнова // Территория науки. – 2015. – №2. – С. 15-19.
3. Курганова О. А. Основы управления дебиторской задолженностью предприятия / О. А. Курганова // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 05. – С. 27-35.
4. Муравьева Н.Н. Формирование системы показателей эффективности управления финансами на предприятиях реального сектора экономики / Н.Н. Муравьева, Н.С. Талалаева // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – № 2. – С. 206-214.
5. Якимова М.Д. Влияние дебиторской задолженности на оценку платежеспособности предприятия // М.Д. Якимова / Карельский научный журнал – 2018. – № 2 (23). – С. 138-140.
6. Щурина С.В. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика / С.В. Щурина, М.А. Пруненко // Интернет-журнал «Наукovedение» [Электронный ресурс] – 2017. – Т. 9. – № 1 – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/vol9-1.php>
7. Рядюкова Я.Ю. Инструментарий управления дебиторской задолженностью предприятия // Я.Ю. Рядюкова, Н.Р. Загуменнов, Е.А. Колесниченко / Социально-экономические явления и процессы – 2017. – Т. 12. – №2. – С. 106-114.

Предоставлено в редакцию 30.10.2019 г.

УДК 336:13:341.655(470+571)

В. В. Колесник, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. С. Забросоева, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются различные подходы к определению понятия «экономические санкции», история развития экономических санкций, прецеденты применения санкций в разных странах, влияние экономических санкций на финансовый сектор в экономике Российской Федерации. А также выявлена и представлена аналитика влияния экономических санкций на финансовый рынок.

Ключевые слова: *экономические санкции, эмбарго, нефтегазовый сектор, финансовое состояние.*

Рис. 4, лит. 15.

V. V. Kolesnyk, A. S. Zabrosaeva

INFLUENCE OF ECONOMIC SANCTIONS ON THE FINANCIAL SECTOR IN THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article discusses various approaches to the definition of “economic sanctions”, the history of the development of economic sanctions, precedents for the application of sanctions in different countries, the impact of economic sanctions on the financial sector in the economy of the Russian Federation. It also revealed and presents an analysis of the impact of economic sanctions on the financial market.

Keywords: *economic sanctions, embargo, oil and gas sector, financial condition.*

Введение. В настоящее время термин «экономические санкции» все больше набирает популярность, поскольку применение санкций стало частым явлением, которое мы можем наблюдать в средствах массовой информации.

Анализ рассматриваемых проблем проводится на основании изученного и проанализированного материала учебной литературы таких авторов, как Г.К. Хофбауэр, Дж. Шотт и К.Э. Эллиотт, Т.А. Фролова, Н.А. Миклашевская и А.В. Холопов и таких интернет ресурсов, как Аналитического Кредитного Рейтингового агентства (далее – АКРА), Российского совета по международным делам (далее – РСМД). Первоочередным вопросом на данный в виду последних реалий является дальнейшее развитие экономики Российской Федерации и как данное развитие повлияет на финансовый сектор страны.

Цели статьи: раскрытие таких понятий как «экономические санкции», «секторальные санкции», рассмотрение международного опыта применения санкций и влияние санкций на финансовый сектор Российской Федерации (далее – РФ).

Основная часть. Исходя из последних событий, которые мы можем наблюдать в сфере международных отношений, сложилась тенденция применения ограничительных мер между государствами, такие меры называются экономическими санкциями.

Такие авторы, как Т.А. Фролова, Н.А. Миклашевская и А.В. Холопов устанавливают следующую формулировку: «Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции» [13].

Словарь бизнес-терминов определяет «экономические санкции» как ограничительные меры экономического характера, применяемые страной или группой стран к другой стране или группе стран с целью вынудить правительства стран – объектов санкций изменить свою

политику [11].

Интернет сайт Российского совета по международным делам в статье кандидата политических наук Тимофеева И.Н., определяет, что на сегодняшний день экономические санкции представляют собой один из наиболее распространённых инструментов внешней политики [5].

Не стоит не учитывать трактовку термина «экономические санкции» таких американских экспертов, как Г.К. Хофбауэр, Дж. Шотт и К.Э. Эллиотт, ведь именно Соединенные Штаты Америки (далее – США) чаще всего прибегают к такому инструменту внешней политики. По мнению этих экспертов, экономические санкции представляют собой «преднамеренный, инициированный государством разрыв или угрозу разрыва нормальных торгово-финансовых отношений» [10].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что экономические санкции – это инструмент внешней политики, имеющий ограничительный характер, который применяется страной или группой стран с целью вынуждения изменения политики по отношению стран, к которым применяются экономические санкции.

Первые упоминания об экономических санкциях датируются 432 г. до н.э., и зафиксированы в Греции. Афинский государственный деятель Перикл предложил, так называемую «Мегарскую псефизму» - запрет допуска купцов из города Мегары в порты Афинского морского союза. Причиной указа послужило предоставление убежища афинским рабам, а также убийство жителями города Мегары афинского глашатая. «Мегарская псефизма» была чем-то наподобие современного торгового эмбарго. Такого рода санкции, хотя и были уже известны на древнем Ближнем Востоке, никогда не применялись в греческом мире, а введение торговых санкции в мирное время являлось неслыханным делом как на Востоке, так и Западе [6].

В период с XIV по XIX века Франция во главе с Наполеоном Бонапартом организовала «континентальную блокаду», по которой вводилось эмбарго на экономическое сотрудничество с Великобританией странам-союзникам Франции и подконтрольным ей землям. Проблемы возникли по обе стороны конфликта. Однако, Великобритания быстро среагировала и начала активную контрабандистскую деятельность. Когда Франция ощутила значительные экономические потери, то многие производства были закрыты, началась инфляция и многие товары оказались в дефиците. В итоге Наполеон был вынужден уступить Великобритании [4].

Как мы можем наблюдать, экономические санкции берут свое начало еще в 432 г. до н.э., но лишь в XX веке экономические санкции обрели популярность.

Проанализировав Комитеты по санкциям Совета Безопасности ООН, можно сделать вывод, что период 90-х гг. стал десятилетием санкций ООН. Советом Безопасности санкции были введены в отношении Судана, КНДР, Ирана, Руанды, Гаити, Ирака, Ливии, Ливана, Сомали, Сьерра-Леоне, бывшей Югославии, Афганистана, Эритреи и Эфиопии, Либерии, Конго, Кот-д'Ивуара и т.д. В 2013-2014 гг. резолюцией 2127 и резолюцией 2140 были введены санкции в отношении Центральноафриканской Республики, Йемена, Анголы, Афганистана, Гаити, Демократической Республики Конго, Ирака, Ирана, КНДР, Кот-д'Ивуара, Либерии, Ливана, Ливии, Руанды, Сомали, Судана, Сьерра-Леоне, Эритреи и Эфиопии, бывшей Югославии (включая Косово), ЮАР и Южной Родезии. А со стороны Великобритании в данный момент действуют односторонние санкции в отношении более чем 40 стран.

На данный момент в соответствии с данными Комитетов по санкциям Совета Безопасности ООН санкции сняты с таких государств: Эритреи и Эфиопии, Анголы, Кот-д'Ивуар, Либерии, Руанды, Сьерра-Леоне, Южной Африки, Южной Родезии, Гаити, Югославии, Иран. Во всех других случаях санкции продолжают по сей день

Известно, что лидером по применению односторонних санкций является США. Америка применяла санкции по отношению таких стран: Балканские острова, Бирма,

Беларусь, Куба, Демократическая Республика Конго, Иран, Ирак, Ливан, Ливия, Сомали, Судан, Южный Судан, Сирия, Украина, Россия и т.д. [12].

Заместитель министра иностранных дел в России Сергей Рябков, называет односторонние санкции противозаконными и не соответствующими нормам международного права.

Рассмотрим подробнее применение экономических санкций против России.

В 2014 году из-за политических разногласий были введены санкции против России, которые, по мнению президента США Барака Обамы должны были замедлить развитие страны, на что президент РФ Владимир Путин сказал, что «санкции – это стимул для эффективного развития и достижения поставленных целей».

В конце 2014 г. в экономика РФ претерпела сильные колебание из-за введения санкций, следствием чего послужило падение цен в нефтегазовом секторе и заморозка некоторых экономически важных проектов (рис.1.) [15].



Рис.1. Динамика цен на нефть с 2013 по 2018 гг.

Последствиями падения цен на нефть является заморозка проектов в нефтегазовом секторе (рис.2.) [2].



Рис.2. Территориальная схема замороженных проектов в России в нефтегазовом секторе из-за санкций

Как мы можем наблюдать на рисунке изображена оценка убытков в 200 млн. долл., что в значительной мере сотрясает финансовое состояние России.

Также не стоит забывать о блокирующих и секторальных санкциях. Данные санкции являются подвидом экономических мер воздействия.

По отношению к РФ были применены блокирующие и секторальные санкции, к которым относятся следующие меры воздействия:

- заморозка как полностью, так и всех активов физических и юридических лиц;
- заморозка отдельных секторов экономики;
- запрет на перемещение транзакций и т.д.

Блокирующие санкции – меры ограничения, которые используются в отношении определенных физических и юридических лиц, а также объединений и организаций, с которыми ограничивается сотрудничество и совершение операций с активами этих субъектов [9].

Главной особенностью таких санкций является то, что всё имущество и имущественные права лиц, считаются заблокированными и не могут быть использованы. А с участниками, которые попали под данную санкционную политику запрещается совершение любых сделок, ни прямо, ни косвенно.

Блокирующие санкции введены в отношении России из-за конфликта с Украиной и направлены против предприятий оборонно-промышленного комплекса и их руководства, а также ряда российских политиков и иных физических лиц.

В настоящее время в список организаций, предприятий и учреждений, которые попали под блокирующие санкции включены: Концерн «Калашников», КБ Приборостроения, ОАО «НПК Уралвагонзавод», ГСКБ «Алмаз-Антей», «Долгопрудненское научно-производственное предприятие» и другие.

В соответствии с «Правилom 50%» любое лицо или группа лиц, которое прямо или косвенно владеет долей, превышающей 50% уставного капитала организации, предприятия или учреждения, которое подверглось воздействию блокирующих или секторальных санкций, также считается субъектом этих санкций [7].

Секторальные санкции – меры, ограничивающие совершение ряда сделок и операций в отношении компаний определенных секторов экономики. Санкции такого рода были впервые применены к РФ. Они направлены против конкретных секторов экономики. Кроме того, имущество и имущественные права участников данного вида санкций не считаются заблокированными [9].

Секторальные санкции оказывают следующее воздействие:

1. Включают ограничения на доступ к заемным средствам и привлечение финансовых ресурсов на западных рынках капитала. Расчет основан на том, что внутри России стоимость денег высокая, а дешевые деньги на Западе станут труднодоступными.
2. Ограничивают сотрудничество с российскими компаниями топливно-энергетического сектора, связанного с геологоразведкой и добычей труднодоступной нефти. Под данное ограничение попадают любые проекты по разработке и добыче углеводородов.
3. Влияют на оборонно-промышленный комплекс РФ.

В настоящее время в список организаций, предприятий и учреждений, которые попали под секторальные санкции включены: Газпромнефть, Роснефть, Сбербанк, Внешэкономбанк, Госкорпорация «Ростех» и др [8].

По оценкам Аналитического Кредитного Рейтингового агентства в России характерны следующие структурные изменения после применения к стране санкций [2]:

- демографическое старение;
- переход в режим низкой инфляции;
- изменения в экономической политике;
- расширение сотрудничества с азиатскими странами;
- ретроспектива для долгосрочного роста.

Также АКРА считает, что санкции в период с 2013 по 2018 гг. оказали незначительное влияние на финансовое положение России. С 2014 по 2016 год рентабельность банковского сектора снизилась в среднем на 0,8 под пунктов (рис.3.) [1]. Этот спад затронул все банки, так как его причиной стал финансовый кризис, а не санкции. Санкции повлияли на структуру

долга и географию заимствований компаний и банков. Предприятия и организации увеличили долю рублевого долга и облигаций, а банки сократили долю облигаций в долларах и евро. Задолженность перед нерезидентами снизилась, а из-за уменьшения доли западных инвесторов увеличилась доля Азии. Недавние санкции оказали самый большой всплеск нестабильности в РФ, но абсорбировались быстрее.

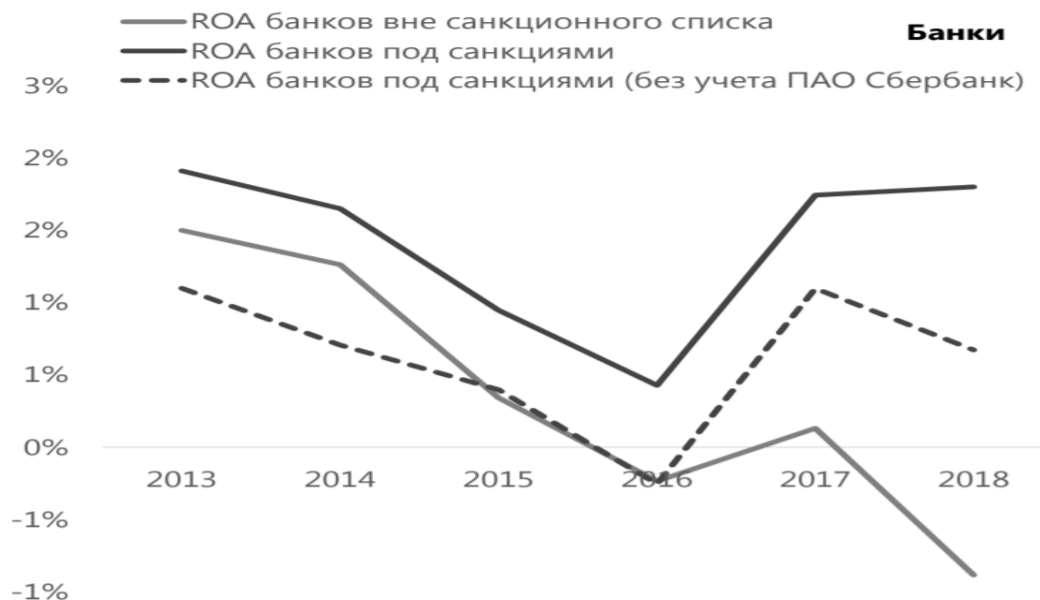


Рис.3. График рентабельности банков вне и под влиянием санкций

Однако существуют и ответные санкции – контрсанкции. Радикальные меры воздействия на государства, которые применяются одним государством против другого в ответ на его санкции, такие меры называются контрсанкциями.

Россия с 2014 года ввела продовольственное эмбарго против государств, которые имеют отношение к применению санкций против России. В отношении стран Евросоюза, США, Австралии, Канады и Норвегии – с 2014 г., Исландии, Лихтенштейна, Албании и Черногории – с 2015 г., в отношении Украины – с 2016 г.

Агропродовольственный экспорт стран, которые попали под эмбарго сократился в незначительной степени. В отношении РФ данная политика позитивно отразилась на сельскохозяйственном и пищевом секторах, следствием чего является снижение зависимости от агропродовольственного импорта. Розничные цены на продукты питания выросли, увеличилось использование заменителей при производстве продуктов питания, а также реэкспорт запрещенной продукции из третьих стран.

В целом, влияние на экономическую политику санкции оказали существенное, а именно:

- торговое эмбарго ограничило импорт некоторых категорий продовольственных товаров, что привело к росту цен;
- нарушение денежных транзакций, является стимулом для разработки новых финансовых сервисов;
- локализация базы данных на территории России и разработка отечественного программного обеспечения государственных учреждений повысила издержки технологических и телекоммуникационных компаний;
- консервативное бюджетное планирование, является предпосылкой санкционной политики. В условиях данной политики не рассматривается внешнее заимствование;
- размещение международных резервов. Необходимость сохранения ликвидности привела к изменению структуры инвестиций в сторону снижения (вероятно, долгосрочного) доли госбумаг инициаторов санкций.

Проанализировав финансовое состояние России, можно сделать следующие прогнозы в отношении развития страны в условиях санкционной политики (Рис.4.) [2].

Индикатор	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Прирост реального ВВП (% , г/г)	-2.5	-0.2	1.5	1.6	1.4	1.5	1.4	1.4
Инфляция (% , дек./дек.)	13.2	5.4	2.5	4.1	4.6	3.9	3.9	3.8
Цена нефти Urals (долл./барр.)	51.3	42.3	53.5	68.5	59.2	60.3	61.6	62.8
USDRUB (среднегодовой)	61.3	67.2	58.3	64.1	63.5	60.1	61.2	62.6
Безработица (% , ЭАН)	5.6	5.5	5.2	5.1	5.2	5.3	5.3	5.3

Рис.4. Тенденции развития индикаторов влияющих на экономику России

АКРА проанализировав данные с 2015 по 2019 гг. Предоставила тенденцию развития валового внутреннего продукта (далее – ВВП), инфляции, цены на нефть и т.д. до 2022 года.

Мы можем наблюдать стабильность в приросте ВВП, который варьируется в пределах 1,4%, снижение инфляции с 4,6% в 2019 г. до 3,9-3,8 % в пределах с 2020 по 2022 гг., отношение рубля к доллару снизится в 2020 до 60,1 руб. за 1 долл., но в 2022 поднимется до 62,6 руб. за 1 долл., а уровень безработицы остается стабильным и неизменным – 5,3 %.

Заключение. Проанализировав изложенную информацию и инфографику, можно сделать вывод, что экономические санкции – это инструмент внешней политики, имеющий ограничительный характер, который применяется страной или группой стран с целью вынуждения изменения политики по отношению стран, к которым применяются экономические санкции.

Становление экономических санкций берет свое начало еще в 432 г. до н.э., но лишь в XX веке экономические санкции обретают популярность, так как 90-е годы признали десятилетием санкций ООН.

Исходя из последних событий связанных с применением санкции против России и наложением продовольственного эмбарго против государств, которые имеют отношение к применению санкций против России видно, что данная политика оказала незначительное влияние на финансовое положение России и позитивно отразилась на сельскохозяйственном и пищевом секторах, следствием чего является снижение зависимости от агропродовольственного импорта.

Исходя из рисунка 4 мы можем наблюдать стабильность по таким показателям, как ВВП, безработицы, цен на нефть и курсу валют, а также снижение инфляции, что позитивно отразится на финансовом секторе и экономике в целом.

Из вышеизложенного можно предположить три способа развития экономики РФ:

Во-первых, разворот политики России от стран Запада к Азиатским странам. Возможны усиления санкций против РФ, рост цен на нефть, приостановка систем, которые предоставляются Европой и США, что потребует новых инвестиций в поисках альтернативных проектов.

Во-вторых, ослабление экономических санкций, рост цен на нефть, что позволит сотрудничать России с экономически выгодными странами, восстановление связей с Западной Европой.

В-третьих, полное подчинение России странам, диктующим санкционную политику, т.е. урегулирование всех споров и вопросов, из-за которых были применены санкции. Такую политику вряд ли выберет русское государство, поскольку данный поступок означает, что Россия дала слабость и все-таки признала, что санкции способствовали регрессу страны, а ни прогрессу [14, с. 138].

В заключении хотелось бы вспомнить цитату Альберта Эйнштейна: «Мир

невозможно удержать силой. Его можно достичь лишь пониманием».

Сможет ли дальше США диктовать странам условия ведения внешней политики или все-таки сделает упор на дипломатию и урегулирование спорных вопросов мирным путем?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/819>
2. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. - URL: <https://binst.hse.ru/data/2018/10/01/1157524291/2018-09-27%20%D0%91%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf>
3. Битков В.П., Мануйлов К.Е. Влияние санкций на финансовый ранок России // Экономика. Проблемы национальной стратегии № 3 (48) 2018. — 137 с. [Электронный ресурс]. - URL: <https://riss.ru/images/pdf/journal/2018/3/10.pdf>
4. Головин, А.А. Исторические аспекты экономических санкций на мировой арене / А.А. Головин, Ар.А. Головин, О.В. Ковпак // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития: сб. ст. – Уфа: ООО «Аэтерна». – 2017. – С. 52-54.
5. Интернет Сайт РСМД. Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/ekonomicheskie-sanktsii-kak-politicheskoe-ponyatie/>
6. Международное право. [Электронный ресурс]. - URL: <http://interlaws.ru/istorija-jekonomicheskikh-sankcij/>
7. Официальный сайт правительства США. Министерство финансов. Списки специально назначенных граждан и заблокированных лиц (SDN). [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/sdn-list/pages/default.aspx>
8. Официальный сайт правительства США. Министерство финансов. Список идентификаций отраслевых санкций (SSI). [Электронный ресурс]. - URL: https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/sdn-list/pages/ssi_list.aspx
9. Партия Великое Отечество - ПВО - Региональное отделение в республике Башкортостан. [Электронный ресурс]. - URL: <https://pvorb.ru/2-news/7-chto-takoe-sanktsii->
10. Пономарева Е.Г., Рудов Г.А. «Цветные революции»: природа, символы, технологии // Обозреватель – Observer. 2014. № 3. С. 38.
11. Словарь. [Электронный ресурс]. - URL: https://banks.academic.ru/1946/Экономические_санкции
12. Совет безопасности ООН. Комитеты по санкциям и другие комитеты. [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.un.org/securitycouncil/ru/content/repertoire/sanctions-and-other-committees#main2>
13. Фролова Т.А. Мировая экономика // Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.
14. Экономические санкции против России: ожидания и реальность : монография коллектив авторов ; под ред. Р.М. Нуреева. — Москва : КНОРУС, 2017. — 194 с. — (Монография) — 138 с.. [Электронный ресурс]. - URL: http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2017/11/13640_NUREEV_Ekonomicheskie_sankcii_protiv_Rossii_%D0%90%D0%B2%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%83-1.pdf
15. Яндекс. Дзен. Среднегодовая цена на нефть с 1960 по 2018 год. [Электронный ресурс]. - URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5b8c03e7e3cd4f00aad65aab/srednegodovaia-cena-na-neft-s-1960-po-2018-god-5bccedfd3491a600a9657f6b>

Предоставлено в редакцию 07.11.2019 г.

УДК 330

М. А. Кухенная, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
О. Н. Зотова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА»

В работе рассматриваются генезис и принципы становления социально ориентированной рыночной экономики, анализируется сущность и история ее возникновения. Приведены возможные критерии классификации социально ориентированной рыночной экономики и выделяются соответствующие типы. Приведены основные модели и их характеристики.

Ключевые слова: экономика, социум, социально ориентированная рыночная экономика, государственное регулирование.

Лит. 5.

М. А. Kuhennaya, O. N. Zotova

GENESIS AND EVOLUTION OF THE CONCEPT "SOCIALLY-ORIENTED MARKET ECONOMY"

The work examines the genesis and principles of the formation of a socially oriented market economy, analyzes the essence and history of its occurrence. Possible classification criteria for a socially oriented market economy are given and the corresponding types are highlighted. The main models and their characteristics are given.

Keywords: economy, society, socially oriented market economy, state regulation.

Введение. Термин «социально ориентированная экономика» в экономическом обиходе стал широко использоваться сравнительно недавно. Он включает в себя два основополагающих понятия: «экономику» и «социум».

Понятие «социум» имеет довольно широкую трактовку. По большей части он рассматривается в социологии. С точки зрения этой науки, слово «социум» означает определенную группу людей, объединённую по общим моральным принципам, взглядам на окружающий мир. В такой группе имеется своя ценностная система, все члены придерживаются одних политических взглядов. Люди живут в одной среде обитания, делят общую территорию, сталкиваясь с одинаковыми препятствиями, факторами, влияющими на взаимоотношения внутри общины.

В Общем толковом словаре русского языка «социум» трактуется как «... коллектив людей, характеризующийся общностью социальной, экономической и культурной жизни» [1]. В целом понятия «социум» и «социальный» ассоциируются с тем или иным человеческим сообществом, выделенным по определенным признакам: государственному, национальному, территориальному, временному, культурному, производственному и т.п.

Вторая составляющая социально ориентированной экономики – это непосредственно экономика. Впервые это слово употребил древнегреческий автор Ксенофонт (430-354 гг. до н.э.), озаглавив свой научный трактат о способах управления домашним хозяйством в рабовладельческом обществе «Ойкономия». Более широко экономику понимал великий философ древности Аристотель (384-322 гг. до н.э.), который и ввел в научный оборот этот термин. Он впервые поставил проблему, до сих пор волнующую экономистов: чем определяется соотношение, в котором товары обмениваются друг на друга, то есть рассмотрел понятие стоимости.

В переводе с греческого «экономика» дословно означает «правила ведения

хозяйства». Поэтому в научном толковании трактуется как хозяйственная деятельность различных организаций с возникающими между ними экономическими отношениями по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Главная функция этой деятельности заключается в создании благ для удовлетворения потребностей людей в условиях ограниченных ресурсов.

В зависимости от уровня системы «производство – потребление» в экономической науке традиционно выделяют следующие разделы:

- микроэкономику, которая изучает хозяйственную деятельность с позиции обособленного производства (предприятия);
- макроэкономику, которая рассматривает хозяйственную деятельность с позиции национальной экономики конкретного государства;
- мегаэкономику, которая исследует закономерности функционирования мирового хозяйства.

Таким образом, два основополагающих понятия социально ориентированной экономики находятся в тесной взаимосвязи. Социум является основным экономическим ресурсом, создающим экономические системы на разных уровнях экономической деятельности человека. При этом результаты такой работы, то есть размеры создаваемых систем, напрямую влияют на уровень благосостояния человеческого сообщества в каждой стране. И именно характер этой связи и отражает уровень социальной ориентации экономики различных стран [3].

Основная часть. Термин «социально ориентированная экономика» является развитием введенного в 1946 г. экономистом А. Мюллером-Армаком названия системы «Социально-рыночная экономика». Автором концепции этой системы был министр экономики Германии (впоследствии федеральный канцлер Германии) Л. Эрхард. Концепция социально-рыночной экономики легла в основу идеологии христианско-демократического движения как альтернатива капитализму и социализму.

Итак, социально-рыночная экономика – это экономическая система, организованная на основе рыночной саморегуляции, при которой координация действий осуществляется на основе взаимодействия на рынках свободных частных производителей и свободных индивидуальных потребителей. Модель социально-рыночной экономики исходит из требования, что ни государство, ни частный бизнес не вправе иметь полный контроль над экономикой, а должны служить людям. В этой разновидности смешанной экономики, так же, как и в рыночной экономике, только решения самих потребителей, поставщиков ресурсов и частных фирм определяют структуру распределения ресурсов. Однако при этом экономически более сильные обязаны поддерживать более слабых.

В этой связи основными характеристиками различных моделей социально ориентированной рыночной экономики являются: защита частной собственности на средства производства; создание условий для свободной конкуренции при свободном ценообразовании; свобода внешней торговли при свободном валютном обмене; политика обеспечения экономического роста со стабилизацией курса национальной валюты; создание условий для полной занятости населения и обеспечение на этой основе социальной безопасности и социальной справедливости через систему социального обеспечения, трудовое и социальное законодательство[2].

Сегодня в разных странах мира реализованы следующие модели социально-ориентированной экономики: американская; японская; немецкая; скандинавская. Их содержание формировалось под влиянием различных факторов: географического положения, наличия доступных природных ресурсов, исторических условий развития, традиций и обычаев населения, уровня развития производительных сил, социальной направленности развития общества и др.

В основе американской модели, называемой иначе “либеральная модель капитализма”, лежат следующие базовые условия ее формирования:

- малый удельный вес государственной собственности;
- вытекающий отсюда минимум вмешательства государства в экономику, увеличивающийся только в условиях экономических кризисов;
- широкое поощрение предпринимательства;
- большое различие в уровне заработной платы (до 100-кратного разрыва между высшим менеджментом и остальным персоналом организаций);
- приемлемая для жизни величина социальных пособий для малообеспеченных групп населения.

В основе японской модели во многом лежат исторические традиции Японии, заключающиеся в приоритете интересов нации над личными интересами, в высокой трудовой дисциплинированности и ответственности работников, сильно развитой восприимчивости ко всему новому. Отличительными характеристиками этой модели являются: высокий уровень государственного регулирования национальной экономики; стратегическое планирование развития страны (с 1957 г.); пожизненный найм рабочих с привлечением их к управлению фирмами и принятию решений; малый разрыв (не более 17-кратного) в уровне заработной платы высшего менеджмента и остальных работников фирм; разностороннее социальное обеспечение населения при соблюдении социальных прав граждан в случае болезни, безработицы и ухода на пенсию. При этом решение социальных задач работающих во многом возложено на корпорации и профсоюзные объединения.

Отличительными особенностями немецкой модели социально ориентированной экономики, реализованной в Германии, Австрии, Швейцарии и частично во Франции, являются: высокий удельный вес государственной собственности; значительное государственное регулирование экономики, направленное, в том числе, на решение социальных проблем; низкий разрыв в уровне заработной платы работающих.

Кредо шведской (скандинавской) модели, реализованной в Швеции, Дании, Норвегии и Финляндии, составляет ее социальная направленность. Она нацелена на сокращение имущественного неравенства за счет ряда направлений государственной политики в части:

- высокой нормы налогообложения (по подоходному налогу до 50%);
- соответственно концентрации в руках государства значительных государственных средств, в том числе на социальную поддержку;
- обеспечения занятости своего населения, в том числе за счет сдерживания иммиграционных потоков;
- небольшого разрыва в уровне текущих доходов различных групп населения.

Краткий анализ содержания приведенных моделей социально ориентированной экономики позволяет выделить ряд базовых условий их формирования: уровень соотношения частной и государственной собственности; степень государственного вмешательства в экономику; поддержка предпринимательства или ее отсутствие; разрыв в уровне доходов различных групп населения; источники социального обеспечения для малоимущих групп населения [4].

Становление российской рыночной экономики сопровождается усилением социально-экономического неравенства, бедностью, неравным доступом населения к общественным благам (образование, наука, культура), что тормозит развитие общества и экономический рост страны, от которого напрямую зависит уровень и качество жизни населения.

В России создана система правовых норм и институтов, способствующих повышению благосостояния населения и обеспечению социальной справедливости, реализуется комплекс мер, направленных на сглаживание социально-экономических диспропорций в стране, обеспечение равных возможностей всем членам общества и повышение уровня жизни населения. На повестке дня стоит задача повышения эффективности деятельности этих институтов и реализации социально-экономических программ.

Реализация национальных проектов в сфере образования, здравоохранения, жилищном строительстве и сельском хозяйстве позволила значительно модернизировать эти

сферы, устранить или смягчить часть имеющихся диспропорций. Главные цели национальных проектов в основном достигнуты: экономический рост приобрел устойчивый характер, заложены основы масштабных структурных институциональных изменений.

В перечне изученных нормативно-правовых материалов следует отметить «Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года», «Стратегию национальной безопасности РФ до 2020 года», Федеральную целевую программу «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)» [3].

Указанные документы содержат основные целевые ориентиры социальной политики по предотвращению неравенства, повышению доходов населения, усилению социальной поддержки семей с детьми и малообеспеченных категорий населения, преодолению бедности, снижению уровня безработицы, содействию самозанятости и поддержки малого бизнеса, развитию системы пенсионного и социального страхования, повышению уровня обеспеченности жильем, обеспечению возможности получения качественной медицинской помощи, эффективному использованию человеческого и социального капитала, что должно способствовать социальной стабильности и обеспечению полноценной социальной защиты населения.

Таким образом, современную модель экономического развития России можно охарактеризовать как социально ориентированную, находящуюся на стадии становления, так как приоритетное место в ней отводится социальным целям, а также социальные ценности и социальная политика встроены в экономическую систему.

Формирование социально ориентированной рыночной экономики в России сталкивается не только с отсутствием необходимой материальной базы, которая требует эффективного распределения, но и с противодействием, часто замаскированными рассуждениями о социальных приоритетах. Очень важным условием социально ориентированной экономики является поддержание баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью для того, чтобы максимально учесть экономические интересы страны и интересы каждого члена общества.

Большинство отечественных специалистов, ссылаясь на результаты анализа мирового опыта, накопленного в развитых странах, считает, что России необходимо идти по пути строительства социального ориентированного рыночного хозяйства. Тем не менее, для отечественной науки до сих пор остаются дискуссионными вопросы о природе и условиях формирования социальной рыночной экономики, ее функциях и механизмах реализации, что, соответственно, требует обращения к основам теории социального государства.

Учитывая имеющее место в научном сообществе «противостояние» во взглядах на сущность понятия «государство» и рассматривая последнее как сложную, многоуровневую и многофункциональную систему, на основе историко-логического анализа концепций происхождения государства можно выделить такие его инвариантные (системообразующие) функции, как: социальные, экономические и политические. Причем данные функции государства находятся в неразрывном единстве, и методологически неверным будет выделение какой-либо из них в качестве «первоосновы».

Иными словами, государство - это формальный общественный институт, созданный и поддерживаемый посредством целенаправленной деятельности проживающих на определенной территории людей с целью выражения и реализации их интересов, а также координации и согласования (через монопольную законодательную, исполнительную и судебную власть) взаимодействий всех граждан (социальных групп) в экономической, социальной и политической сферах жизнедеятельности [4].

В настоящее время уже никто не отрицает роль государства в регулировании рыночных отношений, поскольку государственное вмешательство в эту ранее полностью свободную сферу стало очевидным. Споры идут большей частью о выявлении той оптимальной границы, которая должна устанавливаться между объективными процессами в

экономике и субъективными предпочтениями всего общества в конкретных условиях и на разных этапах его развития. Конечно, вмешательство государства в экономику происходит таким образом, чтобы не лишить рынок его незаменимых функций, и поэтому экономика остается рыночной.

Главная проблема состоит в нахождении оптимального соотношения между естественными экономическими процессами и государственным регулированием. Соотношение это изменчиво, хотя общая тенденция к усилению государственного вмешательства и нормативного регулирования четко просматривается. Баланс между объективными процессами и субъективной деятельностью государства и общества устанавливается методом проб и ошибок, «приливами» и «отливами» в конкретных странах то либерализма, то государственного протекционизма.

Важнейшими направлениями деятельности государства в рамках социально-экономического развития являются следующие:

- 1) обеспечение индивидуальной и корпоративной свободы предпринимательства и успешной трудовой деятельности наемных работников;
- 2) создание благоприятной конкурентной среды для предпринимателей и борьба с монополизмом на рынке;
- 3) антикризисное и антициклическое регулирование экономического развития, а также стимулирование экономического роста;
- 4) проведение структурной и региональной политики;
- 5) стимулирование научно-технических, технологических и информационно-организационных инноваций на предприятиях и в обществе в целом;
- 6) регулирование внешнеэкономической деятельности.

Потребность во вмешательстве государства в соответствующие сферы экономики вызывается тем, что многие проблемы общехозяйственного развития в современных, все усложняющихся условиях, не могут быть решены с помощью чисто рыночных механизмов.

Для создания конкурентной среды поощряется любая законная предпринимательская деятельность независимо от форм собственности, часто проводится приватизация убыточных государственных предприятий, особенно имеющих монопольное положение, гарантируется защита прав собственности, ведется борьба с коррупцией, криминальным и теневым бизнесом, обеспечивается прозрачность бухгалтерской отчетности. Особо стимулируется малый и средний бизнес с помощью налоговых и кредитных льгот начинающих и еще не окрепших предпринимателей. В то же время применяется целая система мер (законодательных, административных, судебных) по борьбе с монополизмом крупных предпринимателей, недопущению картельных соглашений о разделе рынков и демпинга с целью устранения конкурентов. Этому же служит максимально возможная открытость внутренних рынков для иностранных товаров и инвестиций.

Борьба с кризисными явлениями и нежелательными циклическими спадами, а также стимулирование экономического роста осуществляется средствами денежной, кредитной и налоговой политики (регулирование денежной массы в обращении, изменение учетной ставки Центробанка и контролирование им деятельности банковских организаций, снижение или повышение налогов, мобилизация внутренних резервов для инвестиций, привлечение иностранных инвесторов, ограничение портфельных, особенно спекулятивных инвестиций, поддержание стабильности ценообразования и борьба с чрезмерной инфляцией).

Проведение структурной и региональной политики обеспечивается с помощью законодательных и бюджетно-финансовых средств оказания воздействия на темпы развития отдельных отраслей народного хозяйства (особенно распространены дотации и субвенции в сельском хозяйстве), участия государства в развитии народнохозяйственной инфраструктуры (транспорта, энергетики и т. п.), а также стимулирования развития отсталых регионов, обеспечения защиты лесов, водоемов и окружающей среды в целом [5].

Законодательными, кредитными и налоговыми средствами стимулируются научные

разработки, внедрение современной техники и новых технологий, информационное и организационное обеспечение развития науки и использование на практике ее достижений.

Регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется с помощью совершенствования внешнеторговой системы, импортных и экспортных пошлин, режима ввоза и вывоза капитала, влияния на формирование валютного курса национальной валюты, принятия мер по уравниванию платежного баланса и обслуживанию внешнего долга страны, приспособления к процессам экономической глобализации.

Критерием оценки меры государственного вмешательства в экономику служит состояние самой экономики или отдельных ее сфер. Если развитие идет нормально, возникающие проблемы решаются и трудности преодолеваются, это означает, что степень социально-экономического воздействия выбрана государством правильно. Если же проблемы накапливаются и обостряются, а трудности становятся непреодолимыми, то имеет место или недостаточное, или чрезмерное государственное вмешательство. Государство в этих разных условиях обязано принимать меры, но их основная направленность должна быть диаметрально противоположной. Усиление регулирования требуется в случае преобладания стихийных и бесконтрольных процессов, приводящих к кризисам перепроизводства и учащению цикличности. Ослабление вмешательства становится неизбежным при признаках явной зарегулированности хозяйственных процессов, когда экономика теряет свою эластичность, обюрокрачивается, многочисленные преграды душат инициативу, приводят к коррупции и загоняют бизнес в «тень». Очевидно, что не может быть постоянного и вечного для всех случаев жизни соотношения между спонтанным экономическим развитием и государственным вмешательством. На разных исторических этапах и в разных условиях приходится эмпирически нащупывать наиболее оптимальное сочетание двух начал в современной экономике – свободного рынка, который первичен и объективен, и сознательного государственного регулирования, корректирующего самостоятельно развивающиеся экономические процессы.

Заключение. Таким образом, характеризуя социально ориентированную рыночную экономику, можно сказать, что она стремится сочетать достижения как либерально-рыночных, так и социально окрашенных научных школ и течений. В нашем понимании это комплексная теория, объектом исследования которой служит вполне реальная действительность, а именно: передовая капиталистическая экономика, существующая в наиболее развитых и благополучных странах и развивающаяся по законам рыночного хозяйства с неизбежной их корректировкой под влиянием регулирующей деятельности государства в интересах всего общества. Роль государства в такой экономике ограничена необходимым минимумом и впоследствии даже может уменьшаться, в случае превращения принудительных мер в общепринятые нормы морали, деловой этики или в устоявшиеся привычки сознательного поведения хозяйствующих субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Общий толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.TOLK.SLOVAR>.
2. Сурин А.В. Социэкономика: от теории к парадигме / А.В. Сурин // Вестник Моск. ун-та. – 2009. – № 1. – С. 3–24.
3. Сычева И.В. Стратегическое планирование развития социальной инфраструктуры региона / И.В. Сычева, Н.А. Сычева. - Тула: Изд-во ТулГУ, 2013. - 203 с.
4. Князев Ю. Современный взгляд на теорию социальной рыночной экономики // Общество и экономика. – 2014. – № 5–6. – С. 254.
5. Медведев В.А. Процесс воспроизводства и становление социальной экономики. – Красноярск: Издательский центр КГУ, 2012. – 158 с.

Предоставлено в редакцию 12.11.2019 г.

УДК 330.322

Л. А. Масич, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Н. В. Бондарь, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СТАТИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрен и проанализирован инвестиционный климат в Российской Федерации, осуществлена оценка изменения в структуре инвестиций в основной капитал за период с 2010 по 2017 гг. На основе индекса физического объема инвестиций в основной капитал проведено распределение субъектов РФ по уровню инвестиционной активности. Рассчитан интегральный показатель инвестиционной привлекательности для регионов РФ, что позволило в рамках выбранной системы сформировать группы наиболее и наименее инвестиционно-привлекательные территории.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиции в основной капитал

Рис.1, табл. 4, лит. 4

L. A. Masich, N. V. Bondar

STATISTICAL COMPONENT IN EVALUATION INVESTMENT ATTRACTIVENESS

The article considers and analyzes the investment climate in the Russian Federation, assesses the changes in the structure of investments in fixed assets for the period from 2010 to 2017. Based on the index of physical volume of investments in fixed assets, the distribution of subjects of the Russian Federation by the level of investment activity is carried out. The integral indicator of investment attractiveness for the regions of the Russian Federation was calculated, which allowed within the framework of the chosen system to form the groups of the most and least investment attractive territories.

Keywords: investment attractiveness, investment climate, investment in fixed assets

Введение. В современных условиях рыночной экономики привлечение инвестиций в регионы становится неотъемлемой частью функционирования экономики самого субъекта, учитывая тот факт, что приток инвестиции в экономику страны оказывают влияние на конкурентоспособность данной страны и ее регионов в системе мировой экономики. Поэтому повышение инвестиционной привлекательности для регионов является в настоящий момент одной из самых актуальных задач. Помимо этого, привлечение инвестиции способствует развитию отраслевой экономики, внедрению новых технологий, позволяющих эффективно использовать имеющиеся ресурсы, созданию новых рабочих мест и других составляющих и, именно поэтому в нем заинтересованы как развитые, так и развивающиеся страны, и их регионы. Однако необходимо учитывать, как социально-экономические, так и природно-ресурсные параметры, определяющие стратегию социально-экономического развития.

Основная часть. На сегодняшний день многие экономисты сходятся во мнении, что инвестиционного климата в России ухудшается. На данный факт влияет ряд факторов, основным из которых являются санкции западных стран в отношении России, поддержавших инициативу США, и пересмотр международных рейтингов. Пока нельзя однозначно утверждать, что введенные западом санкции, а также ответные санкции России окажут только негативное влияние, хотя уже наглядно видно, что именно это происходит в банковском секторе, так как санкции в отношении финансовых организаций привели к росту

рисков инвестирования.

Положительным моментом здесь может являться активизация мероприятий по поддержанию отечественного производства в необходимых отраслях. В этом направлении государство предпринимает существенные шаги.

Для мониторинга динамики инвестиционного климата в Российской Федерации необходим статистический анализ основных показателей инвестиционной деятельности, среди которых основным является объем инвестиций в основной капитал.

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в 2018 году в Российской Федерации

Анализ показал, что наибольший удельный вес в структуре инвестиций в основной капитал занимали здания и сооружения – 45%, а также расходы на машины, оборудование и хоз. инвентарь – 32%, что связано с затратами на модернизацию и замену изношенных основных фондов на большинстве предприятий. Меньше всего инвестиций направлялись в объекты интеллектуальной собственности и строительство жилых зданий и сооружений – 3 и 6% соответственно. Стоит отметить, что в 2017 году впервые Федеральной службой статистики в структуре инвестиций в основной капитал стали отражаться инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, что свидетельствует о росте их доли в общем объеме.

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности представлена в таблице 1.

Анализ структуры инвестиций показал, что в 2010 году наибольший удельный вес в структуре инвестиций в основной капитал занимали транспорт и связь – 25,5%, а также операции с недвижимым имуществом – 17,9%. В 2017 году наибольший удельный вес в структуре инвестиций в основной капитал занимали добыча полезных ископаемых – 25,2%, а также транспорт и связь – 18,1% и обрабатывающие производства – 16%.

Для оценки существенности структурных различий был рассчитан индекс Рябцева:

$$I_R = \frac{(d_{1i} - d_{0i})^2}{(d_{1i} + d_{0i})^2} = \frac{0,04}{0,69} = 0,23$$

В соответствии со шкалой оценки меры существенности структурных различий в 2017 году по сравнению с 2010 годом в структуре инвестиций в основной капитал произошли существенные изменения. Стоит отметить, что рост доли инвестиций в добывающие отрасли является негативным для экономики, поскольку для реализации стратегии инновационного развития, которая была принята за основу управленцами разных уровней власти необходим рост инвестиций в развитие индустрии обрабатывающей промышленности и сферы услуг.

Таблице 1

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Российской Федерации в 2010 и в 2017 г.

Виды деятельности	2010		2017	
	мдрд. руб.	в % к итогу	мдрд. руб.	в % к итогу
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	303,8	3,3	412,5	3,4
добыча полезных ископаемых	1264,0	13,8	3025,5	25,2
обрабатывающие производства	1207,6	13,2	1921,2	16,0
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	818,8	8,9	820	6,8
транспортировка и связь	2336,8	25,5	2177,8	18,1
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	1638,0	17,9	803,1	6,7
другие виды деятельности	1583,1	17,3	2857,7	23,8
Итого	9152,1	100,0	12017,8	100,0

Распределение субъектов Российской Федерации по уровню инвестиционной активности в 2017 г. представлен в табл. 2

Таблица 2

Распределение субъектов Российской Федерации по уровню инвестиционной активности в 2017 г.

Индекс физ. объема инвестиций в основной капитал	Число субъектов Российской Федерации	Наименование субъектов Российской Федерации
до 99,9	39	Республики Адыгея, Бурятия, Ингушетия, Карелия, Чувашская, Карачаево-Черкесская республики, Камчатский, Краснодарский, Красноярский, Пермский, Хабаровский края, Архангельская без автономного округа, Амурская, Астраханская, Белгородская, Вологодская, Ивановская, Иркутская, Калининградская, Калужская, Кировская, Курганская, Курская, Ленинградская, Магаданская, Московская, Нижегородская, Новосибирская, Омская, Оренбургская, Орловская, Псковская, Рязанская, Тверская, Томская, Ярославская области, Еврейская автономная область, Ханты-Мансийский, Чукотский автономный округ.
100,0-109,9	28	Республики Башкортостан, Коми, Марий Эл, Мордовия, Саха (Якутия), Татарстан, Удмуртская Республика, Алтайский, Забайкальский, Приморский, Ставропольский края, Брянская, Воронежская, Кемеровская, Липецкая, Мурманская, Пензенская, Ростовская, Самарская, Саратовская, Свердловская, Смоленская, Тульская области, Тюменская область без автономных округов, Ульяновская, Челябинская области, г. Москва, г. Санкт-Петербург
110,0-119,9	12	Республики Алтай, Дагестан, Калмыкия, Северная Осетия – Алания, Тыва, Хакасия, Владимирская, Костромская, Новгородская, Сахалинская, Тамбовская области, Ямало-Ненецкий автономный округ
от 120,0 и более	4	Кабардино-Балкарская, Чеченская республики, Волгоградская область, Ненецкий автономный округ

Анализ показал, что наиболее инвестиционно-активными остаются Кабардино-Балкарская, Чеченская республики, Вологодская область и Ненецкий автономный округ. Большинство субъектов РФ имеют индекс физического объема инвестиций в основной капитал равный 77,92. 50% регионов имеют индекс физического объема инвестиций равный 100,88, что свидетельствует о незначительной инвестиционной активности. Поскольку коэффициент вариации больше 30%, но меньше 70 %, то вариация умеренная.

Для оценки ВРП в зависимости от объема инвестиционных ресурсов были рассчитан коэффициент концентрации, который равен 0,131, что свидетельствует о равномерном распределении инвестиций в основной капитал в зависимости от ВРП

Для характеристики равномерности размещения инвестиций по регионам Российской Федерации были рассчитаны коэффициенты локализации инвестиций в зависимости от объемов ВРП и проведена группировка по данному показателю (таблица 3).

В первой и второй группах сосредоточены регионы на которые приходится меньший объем инвестиций по сравнению с пропорциональным для него объемом ВРП, а в третьей – регионы, где объем инвестиций в основной капитал опережает ВРП.

Особым видом инвестиционной деятельности является венчурное финансирование инновационных проектов, в связи с этим целесообразно проанализировать основные показатели венчурного инвестирования в Российской Федерации с целью выявления тенденций в данной сфере.

Таблица 3

Распределение субъектов Российской Федерации по степени локализации за 2016 г.

Коэффициент локализации	Число субъектов	Наименования субъектов
до 0,7271	15	г. Москва, Чукотский автономный округ, Омская область, Курганская область, Ивановская область, Новосибирская область, Республика Карелия, Камчатский край, Костромская область, Республика Хакасия, Приморский край, Удмуртская Республика, Рязанская область, г. Санкт-Петербург.
от 0,7272 до 1,01	34	Республика Бурятия, Республика Адыгея, Хабаровский край, Калининградская область, Алтайский край, Республика Северная Осетия-Алания, Свердловская область, Челябинская область, Кемеровская область, Вологодская область, Псковская область, Карачаево-Черкесская Республика, Пермский край, Нижегородская область, Республика Крым, Кировская область, Ставропольский край, Оренбургская область, Чувашская Республика, Московская область, Иркутская область, Белгородская область, Курская область, Тверская область, Владимирская область, Саратовская область, Томская область, Республика Башкортостан, Брянская область, Смоленская область, Самарская область, Тульская область, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Марий Эл.
от 1,01 и более	33	Республика Тыва, Волгоградская область, г. Севастополь, Красноярский край, Ленинградская область, Республика Алтай, Калужская область, Орловская область, Липецкая область, Пензенская область, Республика Саха (Якутия), Архангельская область, Республика Мордовия, Еврейская автономная область, Мурманская область, Сахалинская область, Краснодарский край, Забайкальский край, Ульяновская область, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Новгородская область, Республика Коми, Республика Татарстан, Тюменская область, Воронежская область Астраханская область, Республика Дагестан, Чеченская Республика, Амурская область, Тамбовская область, Магаданская область.

На конец 2017 года число анализируемых в статистике действующих на территории Российской Федерации фондов прямых и венчурных инвестиций составило 2531 (в том числе 75 фондов прямых инвестиций и 178 венчурных фондов).

К действующим теперь относятся не только активно инвестирующие фонды, но и фонды, пребывающие в постинвестиционной фазе, сфокусированные на управлении собственным портфелем для достижения заданных при формировании фонда показателей эффективности. Также нельзя не отметить, что на динамику объемов инвестиций в период 2013-2017 годов непосредственным образом влияло то, что доля активных фондов прямых и венчурных инвестиций в указанный период снижалась, достигнув к концу 2017 года 28% (для сравнения - 40% в 2013 году).

Из 17 новых фондов, проявивших себя в публичном пространстве в 2017 году и учтенных в статистике, 13 являются фондами венчурного капитала (76%, для сравнения – 92% в 2015 году).

Таблица 4

Распределение регионов Российской Федерации по интегральному показателю инвестиционной привлекательности

Группы регионов по интегральному показателю инвестиционной привлекательности	Количество регионов, ед.	Название регионов
Низкая (0,159 - 0,313)	27	Республика Ингушетия, Калмыкия, Чеченская, Карачаево-Черкесская Республика, Еврейская автономная область, Астраханская область, Чувашская Республика, Вологодская область, Республика Адыгея, Республика Карелия, Амурская область, Республика Дагестан, Орловская область, Алтайский край, Брянская область, Удмуртская Республика, Курганская область, Забайкальский край, Республика Крым, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Марий Эл, Костромская область, Республика Алтай, Республика Тыва, Республика Хакасия, Республика Мордовия, Псковская область.
Средняя (0,313-0,466)	29	Республика Бурятия, Ивановская область, Республика Северная Осетия, Чукотский автономный округ, Кировская область, Калининградская область, Оренбургская область, Смоленская область, Саратовская область, Тамбовская область, Пензенская область, Ставропольский край, Рязанская область, Владимирская область, Иркутская область, Мурманская область, Новгородская область, Архангельская область, Курская область, Камчатский край, Волгоградская область, Тверская область, Республика Саха, Приморский край, Хабаровский край, Белгородская область, Липецкая область, Омская область, Ульяновская область
Высокая (0,466 - 0,619)	24	Ленинградская область, Республика Коми, Тульская область, Магаданская область, г. Севастополь, Кемеровская область, Ярославская область, Красноярский край, Воронежская область, Краснодарский край, Челябинская область, Республика Башкортостан, Сахалинская область, Томская область, Пермский край, Калужская область, Ростовская область, Новосибирская область, Тюменская область, Самарская область, Республика Татарстан, Свердловская область, Нижегородская область, Московская область.
Итого	80	

Можно утверждать, что если сегмент венчурных фондов показывает результаты, внушающие сдержанный оптимизм, то в сегменте фондов прямых инвестиций сложившееся положение дел не столь позитивно. Также можно заметить, что из 4 фондов прямых инвестиций, включенных в статистику в 2017 году, половина сформирована с участием государственного капитала.

Заключение. Для эффективной экономической деятельности региона целесообразно постоянное привлечение инвестиций. Это способствует формированию региональных целевых фондов финансирования инвестиций, существенному расширению инвестиционной деятельности предприятий региона с эффективным использованием собственного капитала и в конечном счете повышению уровня жизни населения региона. На инвестиционную привлекательность региона, как объекта инвестирования, оказывают влияние внешние (федеральный уровень, государство в целом) и внутренние (локальные) факторы.

При проведении интегральной оценки инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации были отброшены значения показателей по г. Москве и г. Санкт-Петербургу, для обеспечения принципа однородности рассматриваемых объектов.

Таким образом пятерка наиболее инвестиционно привлекательных регионов в рамках выбранной системы оценки являются Московская, Нижегородская, Свердловская области, Республика Татарстан и Самарская область, а наименее инвестиционно привлекательными являются – Ингушетия, Калмыкия, Чеченя, Карачаево-Черкессия и Еврейская автономная область.

В дальнейшем для усовершенствования данной системы интегральной оценки возможно добавить блоки показателей социально-экономического развития региона, экологической ситуации, как основы устойчивого развития, также социальной инфраструктуры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2018. – 727 с.
2. Юсупова Л. М. Инвестиционный потенциал региона: сущность и факторы / Л.М. Юсупова // Современные исследования социальных проблем. - №9(17)/2012. –с. 1-9
3. Алимов В.В. Влияние государственной инвестиционной политики на формирование инвестиционного климата страны. / В.В. Алимов// Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. - №3/2010. –с. 247-249.
4. Голодова Ж.Г. Основные направления стимулирования и оценки инвестиционной деятельности в регионах России. / Ж.Г. Голодова // Региональная экономика: теория и практика. Экономика и Экономические науки. №22/2008. – с. 68-72.

Предоставлено в редакцию 19.11.2019 г.

УДК 330.522.(470+571)

Л. С. Михальская, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
К. В. Колыбельский, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В данной статье рассмотрен фондовый рынок Российской Федерации. Проведен анализ текущего состояния и состава фондового рынка. Определены рейтинговые позиции относительно мировых финансовых рынков, а также выявлены проблемы развития российского фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовый рынок, ценные бумаги, капитализация, экономика

Рис. 9, табл. 3. Лит 10.

L. S. Mikhalskaya, K. V. Kolybelsky

RUSSIAN STOCK MARKET IN MODERN CONDITIONS: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

This article discusses the stock market of the Russian Federation. The analysis of the current state and composition of the stock market. The rating positions are determined relative to the global financial markets, and problems of the development of the Russian stock market are identified.

Keywords: stock market, financial market, securities, capitalization, economy

Введение. В современных условиях фондовый рынок играет важнейшую роль. Это подтверждается простым фактом: в ценных бумагах выражена большая часть финансовых активов современного общества. Существующий в настоящее время в России фондовый рынок является типичным крупным развивающимся рынком, который характеризуется, с одной стороны, высокими темпами позитивных количественных и качественных изменений, с другой стороны — наличием многочисленных проблем, носящих комплексный характер и препятствующих более эффективному его развитию.

Основная часть. У отечественных и у зарубежных инвесторов российский фондовый рынок всегда ассоциировался с нефтегазовыми компаниями. Очень долгое время эта отрасль занимала более 60% капитализации всего рынка, которая на сегодняшний момент составляет более 44 млрд. рублей.

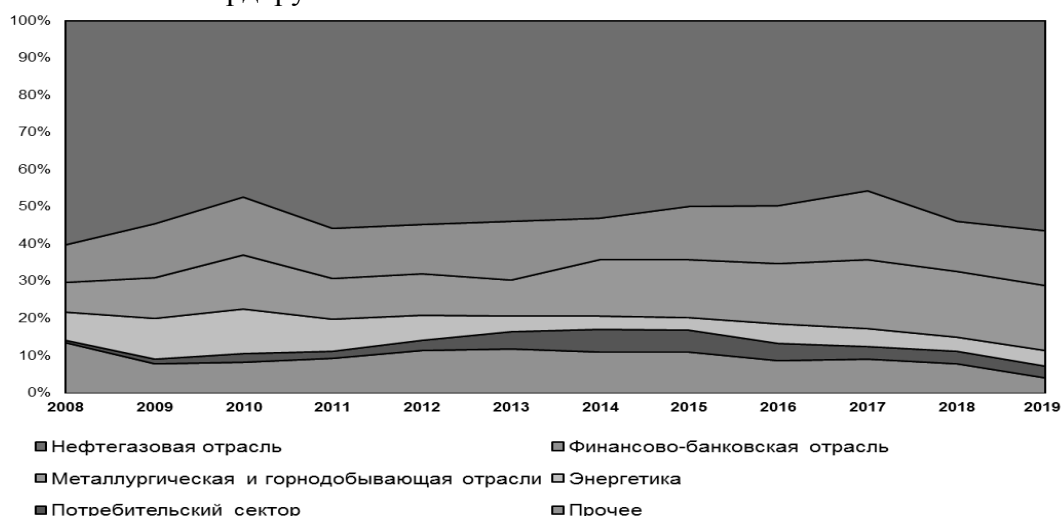


Рис.1. Структура капитализации российского фондового рынка по отраслям

Как видно из графика на рис.1[1], за последние десять лет данная картина мало изменилась: как и прежде – львиная часть рынка приходится на нефтегазовые компании, а потребительский сектор имеет очень скромную долю.

На ноябрь 2019 года нефтегазовая отрасль занимает 54% от всей капитализации рынка, и сама отрасль трансформировалась в разрезе компаний-конкурентов. Газпром занимал 44% в 2008 году в общей доле сектора, то на сегодняшний момент его рыночная стоимость колеблется в пределах 23%, а ряд других компаний, укрепив свои позиции, заняли достойное место на российском рынке. Рассмотрев в динамике стоимости российских компаний, можно констатировать следующее: нефтегазовые компании в общем отраслевом потоке не увеличиваются, что свидетельствует о стабильной тенденции полноценного развития прочих отраслевых секторов в экономике страны.

Потребительский (самый малообъемный) за десять лет внес существенный вклад в капитализацию российского рынка. За этот период акции указанных компаний совокупно выросли почти в 23 раза. Как видно на рис. 1, причиной существенного роста стало интенсивное развитие отрасли в период 2009-2013гг. Увеличение капитализации потребительского рынка составило 1,4 млрд. руб., основная часть пришлась на X5 Retail Group, обогнав предыдущего лидера – компанию Магнит, и вывел свои акции к торгам в феврале 2018 года на Московскую биржу, заняв практически 43% капитализации всего потребительского сектора (рис. 2) [1].

Акции горно-металлургического сектора показали отличные результаты по темпам роста. Общая капитализация в отрасли увеличилась практически в 10 раз, достигнув 6,3 трлн. рублей на октябрь 2019 года (начиная с 2008 г.) (рис. 3) [1].

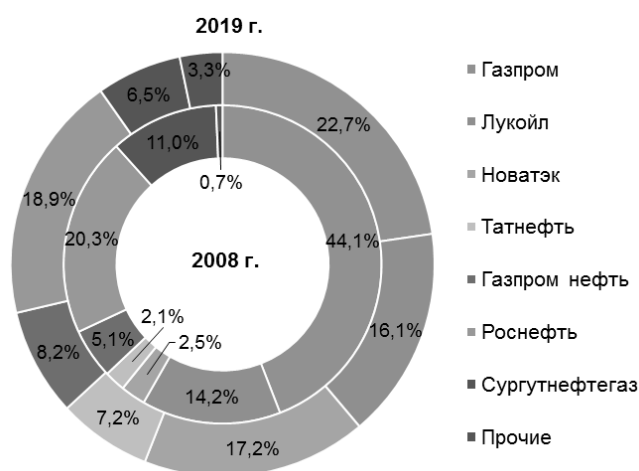


Рис. 2. Структура капитализации нефтегазового сектора Российской Федерации

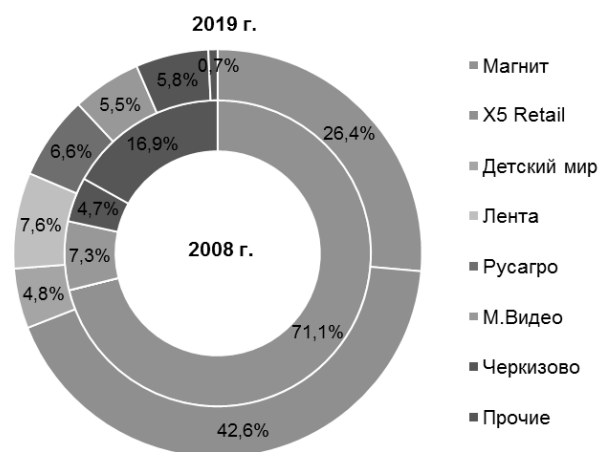


Рис. 3. Структура капитализации потребительского сектора Российской Федерации

На существенный рост сектора повлияли ценные бумаги ГМК Норильский никель, (рис. 4) [1] выросшие в 7,2 раза, подойдя к отметке 2,6 трлн. рублей. На начало 2009 года капитализация компании занимала 41% сектора, но не смотря на хороший рост котировок, от рыночной стоимости горно-металлургической отрасли к 2019 году смогла удержать 35%. Для смены таких позиций послужил повышенный спрос на акции таких игроков как Северсталь и Полюс, и выходом на рынок таких компаний как АЛРОСА, Полиметалл international и Русал.

В разрезе Российского фондового рынка, финансовый сектор по темпам роста в 2008-2019 гг. занимает третье место. За этот период его капитализация увеличилась в 22 раза, достигнув 5 трлн. рублей, где доля Сбербанка России в общей доле сектора выросла на 28% и составляет на сегодняшний момент 79%. ВТБ же за указанный период увеличил свою

стоимость на 26%, но при этом в структуре отрасли доля банка снизилась с 44% до 9% (рис. 5) [1].

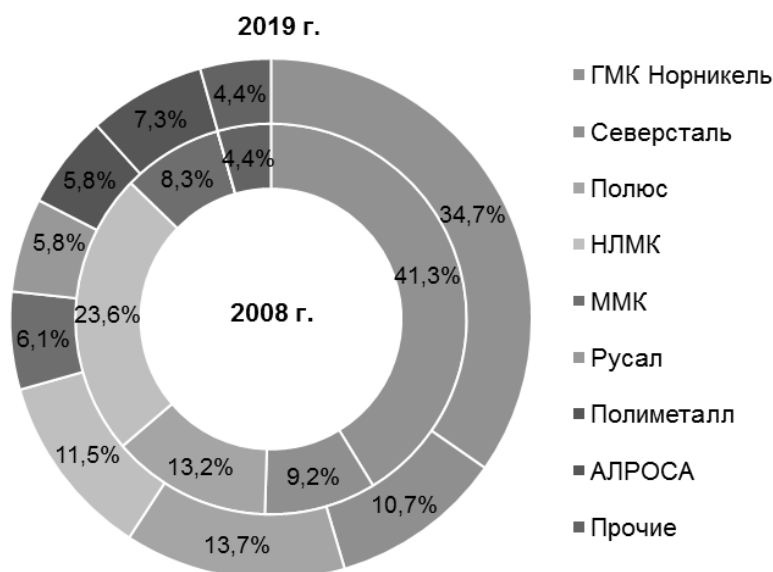


Рис. 4. Структура капитализации горно-металлургического сектора Российской Федерации

В энергетической отрасли, в этот период совокупная капитализация стала выше в 2,5 раза, и на сегодняшний день составляет примерно 1,8 трлн. рублей, (в сравнении с другими отраслями) доля энергетического сектора в системе капитализации всего публичного фондового рынка упала с 7,5% до 4% (рис. 6) [1].

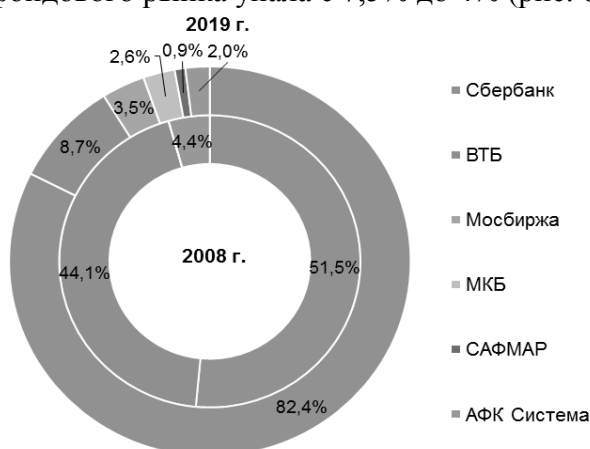


Рис. 5. Структура капитализации финансового сектора Российской Федерации

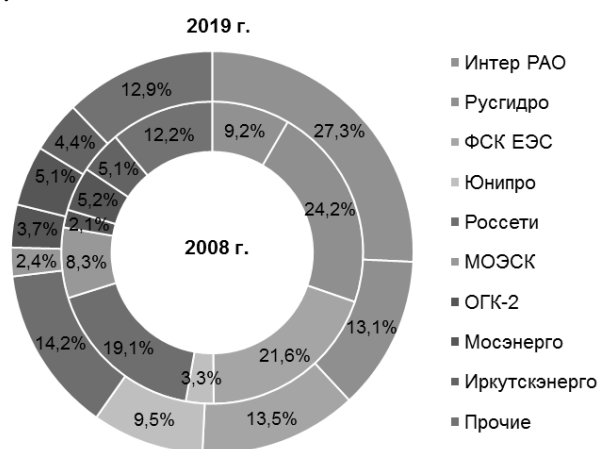


Рис. 6. Структура капитализации энергетического сектора Российской Федерации

Как видно из данного анализа, нефтегазовая отрасль по-прежнему остается основным драйвером в увеличении стоимости российского рынка. Общий прирост отрасли в период 2008-2019 гг. составил около 18,2 трлн. рублей против 15,7 трлн. рублей всего остального рынка. Если говорить об относительном выражении, то более эффективный рост капитализации показывали финансовый, горно-металлургический и потребительский, но учитывая малый вес в общей структуре, о глобальных изменениях говорить пока еще рано. Телекоммуникации, химия и нефтехимия, транспорт, IT-компании по-прежнему находятся на низком уровне, на данный момент менее занимают примерно 7% фондового рынка [3].

Одной из актуальных задач совершенствования современного российского фондового рынка является устройство международного финансового центра (МФЦ) [7]. Необходимость

развития МФЦ сформулирована еще в 2008 году, когда экономический финансовый кризис выявил острую потребность в диверсификации российской экономики, в том числе за счет развития конкурентоспособной финансовой отрасли и рынка профессиональных финансовых услуг. Для этого в 2013 году правительство РФ разработало и утвердило «дорожную карту» с целью превращения российской столицы в международный финансовый центр. Важнейшим из целевых показателей послужило улучшение позиций в различных международных индексах, (к примеру, Z/YenGroup/LongFinance). «Дорожная карта» подразумевала попадание Москвы в топ-25 к 2015 году и топ-15 к 2018 году среди других финансовых центров[2].

По состоянию на 2019 год МФЦ находился в конце списка и занимал лишь 71 позицию из 92 в рейтинге мировых финансовых центров по версии Z/YenGroup и Института развития Китая (табл. 1), который ранжирует финансовые рынки по их конкурентоспособности [4].

Таблица 1

**Индекс глобальных финансовых центров за 2019 год
(с динамикой по отношению к 2018 году)**

Центр	Индекс мировых финансовых центров (GFCI 26)		Изменения	
			позиция	рейтинг
	Позиция	Рейтинг		
Нью-Йорк	1	790	0	-4
Лондон	2	787	0	-14
Гонконг	3	771	0	-12
Сингапур	4	762	0	-10
Шанхай	5	761	0	-9
Токио	6	757	0	+1
Пекин	7	748	+2	+10
Дубай	8	740	+4	+7
Шэньчжэнь	9	739	+5	+9
Сидней	10	738	+1	+2
Торонто	11	737	-4	-18
	...			
Москва	71	610	+17	+28
	...			
Санкт-Петербург	79	602	-6	+1

Конкурентоспособность российского финансового рынка в рамках BRICS [9] так же оставляет желать лучшего. По уровню конкурентоспособности на 2017 год, МФЦ уступал всем финансовым центрам всех членов организации, а в 2019 году ситуация немного изменилась (табл. 2.).

Таблица 2

**Рейтинг конкурентоспособности МФЦ стран BRICS в 2019 году
(с динамикой по отношению к 2018 году)**

Страна	Место расположения финансового центра	Место в рейтинге GFCI 26	Изменения	
			позиция	рейтинг
Китай	Шанхай	5	0	-9
Россия	Москва	71	+17	+28
Индия	Мумбаи	72	+20	+36
ЮАР	Йоханнесбург	81	-33	-34
Бразилия	Сан-Паулу	82	-16	-13

Такое положение вещей говорит о неэффективной работе Министерства Финансов Российской Федерации по вопросам создания международного финансового центра и улучшения инвестиционного климата. В частности, неисполнение Распоряжения Правительства Российской Федерации № 1012-р от 19.06.2013 г. «Создание международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации» [7].

Проанализировать состояние фондового рынка также позволяют фондовые индексы, России это два наиболее популярных индекса: РТС и МосБиржи:

1) Индекс МосБиржи – представитель двух самых больших фондовых бирж РФ, которые специализируются на торговле ценными бумагами, фьючерсами и т.д. Расчет индекса МосБиржи происходит в реальном времени и по результатам заключенных сделок с акциями, которые входят в корзину индекса. В состав базы для калькуляции индекса попадают бумаги 50 наиболее ликвидных и динамично развивающихся российских компаний. Это - Газпром, Лукойл, Сбербанк России, Магнит, НОВАТЭК, Норильский никель, Роснефть, МТС, Сургутнефтегаз, ВТБ Банк, и др. Стоимость эмитированных акций данных компаний выражается в российской валюте. Динамика индекса МосБиржи за период 2014-2018 г. представлена на рис. 7 [3]:



Рис. 7. Динамика индекса МосБиржи за период с 2015-2019 гг. (пункты)

За период 2015-2018 гг. индекс МосБиржи показал, в целом, положительный тренд. Это свидетельствует о том, что в стране можно наблюдать экономический рост. Однако, имеют место и серьезные колебания показателя. Это связано с осуществлением внешней политики России, в частности, развитием кризиса в Украине в 2014 г. и дальнейшим введением санкций ЕС и США в отношении России, а также обострением ситуации в Сирии. Максимальное значение индекс показал в октябре 2019 г. – 2858,41 пунктов. Минимального значения достиг в январе 2015 г. – 1504,95 пунктов. Среднее значение индекса за рассматриваемый период – 2181,68 пунктов.

2) РТС – индекс Российской торговой системы, именно он считается важнейшим индикатором на рынке ценных бумаг РФ. Индекс РТС демонстрирует текущую суммарную рыночную капитализацию акций 50-ти крупнейших компаний страны [3]. В течение торговой сессии ежедневно индекс РТС рассчитывается при каждом изменении цены инструмента, включённого в корзину расчёта. Динамика индекса РТС за период 2013-2019 гг., представлена на рис. 8:

По данным графика видно, что индекс РТС имел отрицательный тренд с января 2013 г. по январь 2016 г. и упал на 1006,08 пункта. Максимальное значение индекс показал в

конце января 2013 г. – 1637,72 пунктов. Минимальное значение было зафиксировано в январе 2016 г. – 631,64 пунктов. Среднее значение индекса – 1134,68 пунктов. Такая динамика индекса РТС, на связана с тем, что он рассчитывается в долларах США. Поскольку за период 2014-2015 гг. курс доллара к рублю значительно вырос, это не могло не найти своего отражения на динамике индекса РТС. Однако же, когда курс американского доллара к российскому рублю стал снижаться и зафиксировался в районе отметки 60-65 рублей за доллар, индекс РТС начал демонстрировать положительный тренд.



Рис. 8. Динамика индекса РТС за период 2013-2019 гг. (пункты)

Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) [2] также является одним из показателей экономического развития государства. Он рассчитывается по методике Всемирного экономического форума (World Economic Forum), основанной на комбинации общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса руководителей компаний. WEF анализирует национальную конкурентоспособность, как возможность государства и его институтов гарантировать темпы экономического роста, которые были бы стабильны в среднесрочной перспективе. Представители WEF выделяют, что конкурентоспособность национальных экономик определяется многочисленными и разноплановыми факторами. На экономическое состояние негативное влияние оказывают неэффективное управление государственными финансами и высокая инфляция, но при этом положительный эффект может проявиться в таких факторах как: защита прав интеллектуальной собственности, развитая судебная система, повышение уровня образования и квалификации рабочей силы, постоянный доступ к новым знаниям и технологиям.

В зависимости от стартовых условий и текущего состояния развития экономики, различные факторы по-разному влияют на экономические системы государств. Индекс глобальной конкурентоспособности состоит из 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность государств разных уровней экономического развития, объединенных в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность таких как [2], [10]:

- 1) качество институтов.
- 2) инфраструктура.
- 3) макроэкономическая стабильность.
- 4) здоровье и начальное образование.
- 5) высшее образование и профессиональная подготовка.

- 6) эффективность рынка товаров и услуг.
- 7) эффективность рынка труда.
- 8) развитость финансового рынка.
- 9) уровень технологического развития.
- 10) размер внутреннего рынка.
- 11) конкурентоспособность компаний.
- 12) инновационный потенциал.

Таблица 3

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2018г.

Рейтинг	Экономика	Индекс
1	США	85,6
2	Сингапур	83,5
3	Германия	82,8
4	Швейцария	82,6
5	Япония	82,5
6	Нидерланды	82,4
7	Гонконг	82,3
8	Великобритания	82,0
9	Швеция	81,7
10	Дания	80,6
11	Финляндия	80,3
...		
43	Россия	65,6

Рейтинг охватывает 140 государств. Как видно, Россия занимает лишь 43 место по данным 2018 года, отдав первенство даже странам Прибалтики и Балканского полуострова. Следующие характеристики свойственны отечественному рынку и типичны для развивающегося рынка:

1. Низкая капитализация рынка. Она обусловлена тем, что в свободном обращении находится только малый процент зарегистрированных ценных бумаг. Средства, привлекаемые за счет облигационных выпусков, остаются на достаточно низком уровне.
2. Резкие ценовые колебания ценных бумаг из-за существенного влияния на экономику государства как внешних, так и внутренних факторов.
3. Нормативно-правовая база не является идеальной и не разъясняет многие моменты, связанные с деятельностью на рынке ценных бумаг.
4. Низкий уровень профессиональной подготовки участников рынка. Во многом это обусловлено отсутствием практики и опыта в разрешении текущих и стратегических задач рынка.
5. Информационная непрозрачность рынка и высокие политические риски.
6. Сильная зависимость динамики российского рынка от колебаний цен на энергоносители и сырьевые ресурсы.
7. Сложная система страхования рисков.
8. Низкая популярность сегментов производных финансовых инструментов не среди инвесторов.

Рассмотрим данные составных факторов индекса глобальной конкурентоспособности России. Данные взяты из Отчетов глобальной конкурентоспособности в период 2010-2018 гг. (рис.9).

В ходе анализа положения России в рейтинге глобальной конкурентоспособности видно:

1. Несмотря на положительную динамику и растущее положение в рейтинге, на данный

момент Россия уступает странам G7 и многим государствам, входящим в G20;

2. За период с 2010 по 2018 годы наблюдается улучшение составных факторов глобальной конкурентоспособности;

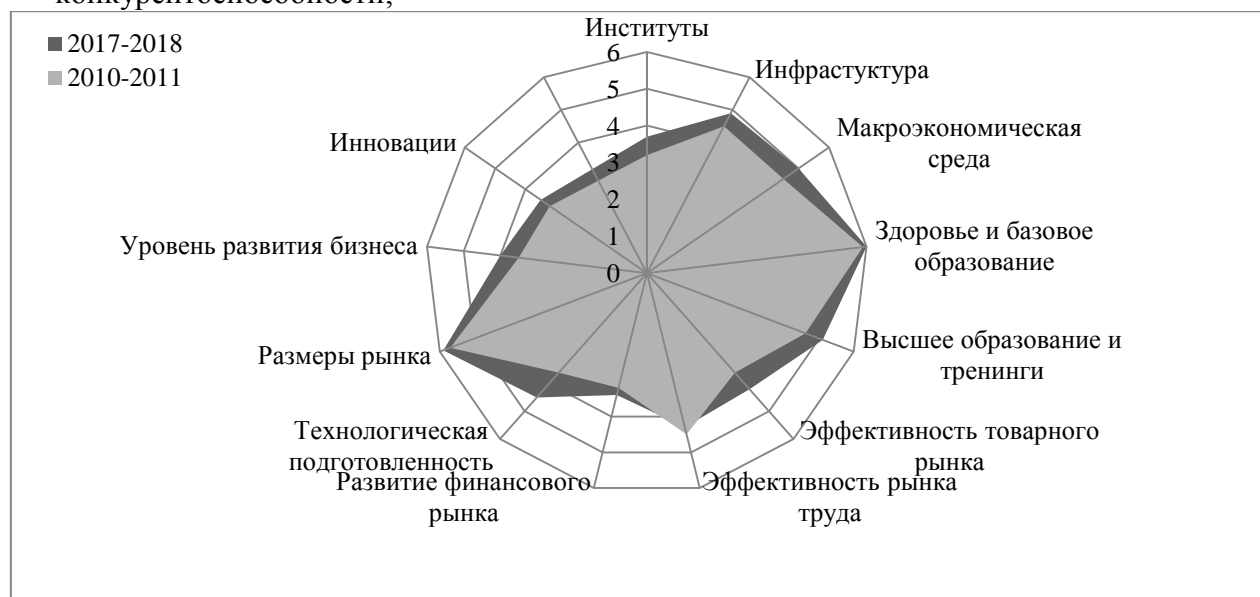


Рис. 9. Развитие основных факторов индекса глобальной конкурентоспособности России

3. Отмечен низкий уровень фактора развитие финансового рынка, который на 2018 год занимает 107 позицию из 140 возможных и в целом тормозит укрепление позиций страны в общем рейтинге;
4. Развитие финансового рынка и улучшение его показателей будет способствовать улучшению положения страны в общем рейтинге;
5. Необходимо повышать позиции России в рейтинге глобальной конкурентоспособности и обратить особое внимание на наименее развитые факторы индекса глобальной конкурентоспособности, такие как инновации, институты и развитие финансового рынка;
6. Нестабильность курса рубля, высокий уровень инфляции, экономические санкции и неопределенность цен на сырье могут усугубить положение России на мировой арене и понизить уровень конкурентоспособности. Необходимо искать способы защиты экономики от влияния негативных факторов.

Заключение. Рассмотрев современное состояние российского рынка бумаг и особенности его формирования можно выделить некоторые проблемные места российского рынка, которые не позволяют ему считаться развитым и тормозят его развитие:

1) Риски российской экономики. Недиверсифицированная структура экономики, на долю экспорта энергоносителей приходится около 65% всего товарного экспорта. Большая зависимость от цен на энергоносители создает риск серьезных последствий для платежного баланса и бюджета России, усиление риска истощения суверенных фондов, усиление оттока капитала. К внутренним рискам можно отнести проблемы с инвестиционным климатом, медленное осуществление структурных реформ, что отрицательно скажется на внутреннем спросе и экономическом росте [8].

2) Низкая доходность. На сегодняшний день ситуация на фондовом рынке неблагоприятная: нестабильная динамика курсов акций, снижение курса рубля, реорганизация коммерческих банков, снижение цен на рынке сырьевых ресурсов и т. д. Все эти факторы демотивируют инвесторов вкладываться на российском фондовом рынке. Сделать привлекательным РГЦБ для инвесторов в подобных условиях становится затруднительно. В периоды ухудшения внутренних условий инвестирования и обострения ситуации на внешних рынках инвесторы не готовы к покупке государственных ценных

бумаг.

3) Структура инвесторов. Малая доля участия коллективных инвесторов на РГЦБ. Коллективные инвесторы являются основными держателями государственных ценных бумаг на мировых рынках и осуществляют инвестиции на длительные сроки. На российском рынке основными инвесторами в ГЦБ являются коммерческие банки, которые преимущественно инвестируют средства для управления ликвидностью и ориентированы на краткосрочные вложения. Отсутствуют стратегические инвесторы, которые вкладывают капитал в строительство дорог, в развитие инновационной отрасли и технологий, решение социальных задач, укрепление и развитие инфраструктуры и т. д. Не наблюдается активной инвестиционной деятельности со стороны физических лиц.

4) Недостаточно разнообразные финансовые инструменты. На рынке государственных ценных бумаг представлен очень ограниченный перечень доступных финансовых инструментов. Отсутствуют инструменты и специальные программы, ориентированные на привлечение инвестиций физических лиц.

5) Низкие кредитные рейтинги [5]. Среди ведущих мировых рейтинговых агентств только Fitch относит Россию к инвестиционному классу. По данным Moody's и Standard&Poor's Россия относится к спекулятивному классу. Авторитетных национальных рейтинговых агентств, признанных международным сообществом на данный момент нет.

6) Слабо развитая инфраструктура рынка государственных ценных бумаг. Недостаточно развито обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг и выявление недобросовестных участников рынка. Отсутствие обратной связи. Недостаточная информированность потенциальных инвесторов о возможностях инвестирования в инструменты рынка государственных ценных бумаг. Неравномерное развитие регионов России, недостаточная степень географического охвата территорий РФ поставщиками финансовых услуг.

7) Низкий уровень финансовой культуры общества. Отсутствие понятной и доступной информации. Недоверие к инструментам рынка из-за отсутствия глубины знаний в этой области и представления о функционировании РЦБ. Опыт выпуска государственных ценных бумаг в 1990-х гг., завершившийся дефолтом, создал негативный образ инвестирования средств в государственные облигации среди граждан Российской Федерации.

8) Недостаточная ликвидность рынка. Маленькая активность торгов на рынке ГЦБ по сравнению с корпоративными облигациями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. БКС Экспресс. Как изменился российский рынок за последние 10 лет [Электронный ресурс] / Д. Пучкарев. – 2019. Режим доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/kak-izmenilsia-rossiiskii-rynok-za-poslednie-10-let>
2. Гуманитарный портал. Индекс глобальной конкурентоспособности. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
3. Московская биржа. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.moex.com>
4. Министерство финансов Российской Федерации. Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/03/gosprogramma_fina_nsy_i_rynki.pdf
5. Международный валютный фонд. Годовой отчет МВФ 2019 центра [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2019/eng/assets/pdf/imf-annual-report-2019-ru.pdf>
6. НАУФОР. Научная ассоциация участников фондового рынка. Российский фондовый рынок: 2017. События и факты [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2017.pdf>
7. Портал финансовые науки. Миркин.ру. Российский фондовый рынок: и создание

международного финансового центра [Электронный ресурс] / 2008. Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/book054.pdf

8. ЦРБ Российской Федерации. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг №3 2019 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.cbr.ru/content/document/file/91878/review_secur_19q3.pdf
9. Long Finance. The Global Financial Centres Index 26 [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_26_Report_v1.0.pdf
10. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2019 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

Предоставлено в редакцию 22.10.2019 г.

УДК 330.322

Е. А. Надеева, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Л. С. Михальская, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В данной статье проведен анализ основных направлений инвестиционной политики государства. Представлена динамика прямых и финансовых инвестиций Российской Федерации за ряд лет, а также проанализированы состав и структура источников финансирования инвестиций в основной капитал. Раскрыта роль государства в реализации инвестиционной политики. Определены основные направления активизации инвестиционной деятельности государства.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность, финансовое состояние, хозяйственная деятельность, прямые инвестиции.

Рис.2 , табл.3 , лит.5

К. А. Nadeeva, L. S. Mikhalskaya

ANALYSIS OF STATE INVESTMENT ACTIVITY

This article analyzes the main directions of the state investment policy. The dynamics of direct and financial investments of the Russian Federation over a number of years is presented, and the composition and structure of sources of financing investment in fixed assets are analyzed. The role of the state in the implementation of investment policy is disclosed. The main directions of enhancing the investment activity of the state are determined.

Keywords: investments, investment activity, investment activity, financial condition, economic activity, direct investment.

Введение. Для успешного развития инвестиционной сферы необходимо формирование четкой стратегии инвестиционного развития региона на долгосрочную перспективу. Отсутствие такой стратегии приводит к тому, что руководящие органы при определении направлений и пропорций распределения бюджетных средств, привлечении и размещении инвестиций, выборе приоритетных инвестиционных проектов не имеют надежного механизма, позволяющего оценить принятое решение с учетом перспектив развития региона, обеспечения его комплексного развития, организации действия всех его подсистем, наиболее эффективного использования инвестиционного потенциала.

Важной функцией управления инвестиционной деятельностью является инвестиционный анализ, т.е. процесс исследования инвестиционной активности и эффективности инвестиционной деятельности с целью выявления резервов их роста [2]. Предметом инвестиционного анализа выступают инвестиции и инвестиционная деятельность, а также конечные результаты ее осуществления, которые складываются под влиянием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему инвестиционной информации.

Реальная потребность российских предприятий в средствах огромна. Многие российские предприятия до конца не готовы к привлечению средств через рынок ценных бумаг, часто находят выход в слиянии или продаже предприятия. Выпуск акций обычно является способом инвестирования в производственную деятельность, но в настоящее время к этому предприятия приходят лишь после того, как израсходованы другие ресурсы внутреннего и внешнего финансирования. В целом такая обстановка возникает из-за препятствия держателей крупных пакетов акций увеличению общего числа акционеров.

Инвестиционная политика осуществляется под воздействием многих факторов, но большинство из них отражаются в финансовом состоянии предприятий. Для проведения эффективной инвестиционной политики государство должно создавать благоприятные условия для осуществления инвестиционной деятельности субъектами хозяйствования, а также определять ключевые направления активизации инвестиционной деятельности государства в целом.

Основная часть. Экономический рост нужен не сам по себе, не любой ценой. Он должен сопровождаться прогрессивными структурными сдвигами в экономике, а также быть устойчивым и обеспечить сокращение разрыва с наиболее развитыми странами. Поддержание высоких темпов роста ВВП, о котором говорилось последние годы, невозможно без опережающего роста инвестиций [3]. Итак, для того, чтобы непосредственно понять на каком уровне должны находиться современные государства в области инвестиционной деятельности, проведем анализ. Рассмотрим вложения инвестиций в нефинансовые активы (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика вложений инвестиций в нефинансовые активы за период 2007-2018гг.,
млрд. руб.**

Нефинансовые активы	Годы											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Инвестиции в нефин. активы	1476,3	1845,3	2267,0	2945,7	3858,6	5281,5	6794,9	6117,4	8581,5	9768,4	10195,9	10524,2
В основной капитал	1455,7	1824,9	2246,8	2893,2	3809,0	5217,2	6705,5	6040,8	8445,2	9595,7	10065,7	10376,8
В объекты интел. собственности	7,6	9,1	10,0	24,4	20,7	28,1	30,7	23,6	39,5	48,0		
Затраты на НИОКР				8,7	12,4	15,7	21,8	20,5	33,5	53,3		
В произв. нефин. активы											130,2	147,4
Итого	2939,6	3679,3	4523,8	5872	7700,7	10542,5	13552,9	12202,3	17099,7	19465,4	20391,8	21048,4

Основная часть предприятий осуществляют инвестиции в основной капитал и нефинансовые активы. Так, на протяжении 14 лет сумма инвестиций с каждым годом увеличивается, и в 2018г. она составила 10524,2 млрд. руб.(50% к итогу). Вся сумма инвестиций за 14 лет увеличилась на 9047,9 млрд. руб. С 2010 по 2016гг. объем инвестиций на НИОКР и на интеллектуальную собственность по состоянию на 2016г. составила 53,3 млрд.руб.(или 0,3% к итогу).

Инвестиции в объекты интеллектуальной собственности на протяжении 10 лет увеличились с 7,6 млрд. руб. до 48 млрд. руб. (на 0,1% к итогам). С 2017г. государство начинает инвестировать средства в производственные нефинансовые активы, сумма которых составила 130,2 млрд. руб.(0,6% к итогу), а в 2017г.- 147,4 млрд. руб.(0,7% к итогу). Для осуществления полного анализа уровня инвестиционной деятельности и определения наиболее значимых проблем, необходимо проанализировать показатели прямых инвестиций, как в Россию, так и за ее пределы (табл. 2).

Из данных таблицы видно, что прямые инвестиции за 2009-2018гг. имеют разные показатели. С 2009 по 2015 гг. общий показатель прямых инвестиций резко повысился и на 2015 г. составил 11767 млн. долл. США. Однако в 2016 г. этот показатель снизился до 1766 млн. долл. США. На протяжении двух лет он снова возрос и в 2017 г. был значительно выше, чем в 2009 г.(увеличился на 14916 млн. долл. США).

Следует отметить, что Россия наибольший объем инвестиционных ресурсов

вкладывает за границу, в отличие от ресурсов, которые поступают в государство. Данные показатели имеют нестабильную динамику. За анализируемый период наблюдается значительное повышение объема инвестиционных ресурсов.

Таблица 2

**Основные показатели прямых инвестиций Российской Федерации за 2009-2018гг,
в млн. долл. США, в %**

Показатель	Годы											
	2009		2014		2015		2016		2017		2018	
	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%
Прямые инвестиции в т.ч.:	2372	17,8	9448	9,8	11767	9,6	1766	-1,8	17228	11,2	33532	42,4
за границу	17880	58,9	52616	54,9	66851	54,8	48822	49,1	86507	55,6	56389	71,2
в Россию	15508	41,1	43168	45,1	55084	45,2	50588	50,9	69219	44,4	22857	28,8
Итого	13388	100	95784	100	121935	100	99410	100	155726	100	79246	100

Так, показатель объема, который направлен за границу, имеет наибольшее значение в 2017г., а именно составил 86507 млн. долл. США(или 55,6% общего объема инвестиционных ресурсов), что значительно выше в сравнении с 2009 г. Инвестиции в Россию также набирают оборот. В течение восьми лет (до 2017г.) можно отметить рост показателя, но в 2018 г. он значительно снизился и составил 22857 млн. долл. США (или 28,8%к итогу). Далее рассмотрим инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (табл. 3).

Таблица 3

**Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования за 2013-2018гг.,
млрд.руб.**

Инвестиции в основной капитал	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Инвестиции в основной капитал- всего	1053,7	2893,2	6625,0	8445,2	9595,7	10047,5
В том числе по источникам финансирования:						
Собственные средства	500,6	1287,2	2715,0	3539,5	4274,6	4548,5
Привлеченные средства	553,1	1606,0	3910,0	4905,7	5321,1	5499,0
Из них:						
Кредиты банков	30,6	235,6	595,8	725,7	806,3	1000,9
Иностранных банков	6,2	27,9	150,0	149,4	113,7	107,4
Заемные средства других организаций	75,6	171,1	404,7	485,8	588,2	625,1
Бюджетные средства	232,1	589,2	1294,9	1622,0	1712,9	1909,7
В том числе:						
Федерального бюджета	62,9	202,2	661,9	855,1	926,6	1004,8
Бюджетов субъектов РФ	151,2	356,1	542,8	665,7	677,0	752,1
Средства местных бюджетов					109,3	152,8
Средства внебюджетных фондов	50,3	15,6	21,0	18,2	33,3	27,9

На основании данных, приведенных в таблице 3, можно сделать следующие выводы. Наибольший объем инвестиций вкладывается за счет привлеченных средств, которые составили 5499,0 млрд. руб. на 2018г.

Анализируя данные этой категории на протяжении пяти лет (с 2013 по 2018гг.) можно сказать, что объем инвестиций увеличивался с каждым годом, прирост которого составил 4945,9 млрд. руб. Увеличению привлеченных средств, в большей мере, способствовало непосредственно увеличение объемов кредитов банка, которые на 2018г. составили 1000,9 млрд. руб.

Собственные средства в составе инвестиций имели меньший объем, нежели привлеченные, а именно 4548,5 млрд. руб. на 2018г. Однако собственные средства с каждым годом также увеличивались, что является позитивным фактором и свидетельствует о росте финансовой устойчивости.

Бюджетные средства на 2018г. составили 1909,7 млрд.руб., чему в большей мере способствовали средства федерального бюджета, увеличение которых составило 1004,8 млрд. руб.

Делая вывод можно сказать, что объем инвестиций в собственный капитал с каждым годом постепенно увеличивался, что имеет нестабильный, однако положительный характер для инвестиционной деятельности предприятий. Проанализировав табличные данные, изобразим данную структуру на диаграмме за 2013г. по сравнению с 2018 г.(рис. 1- рис. 2).

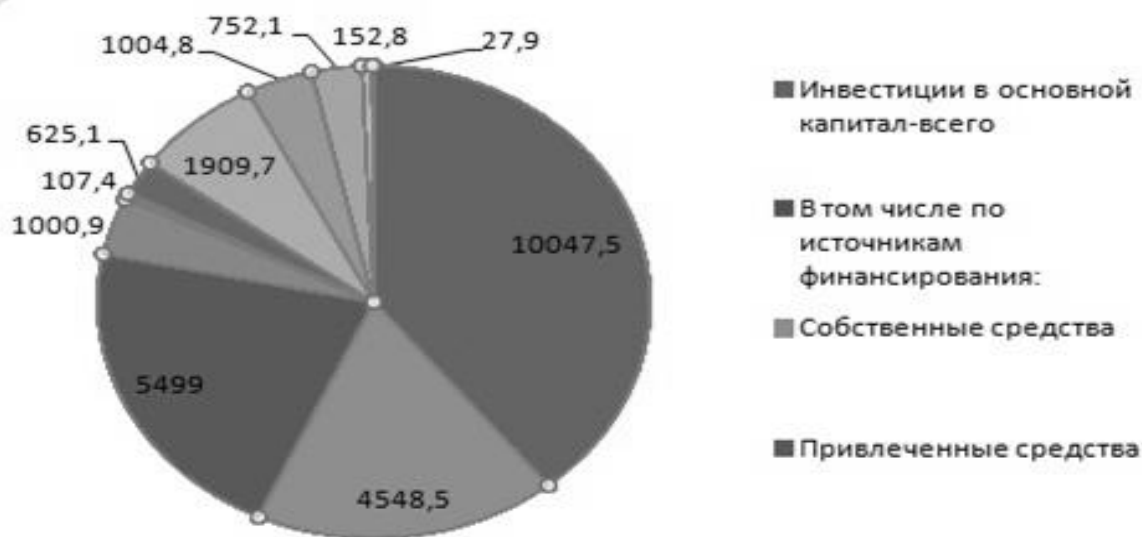


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования 2013г.

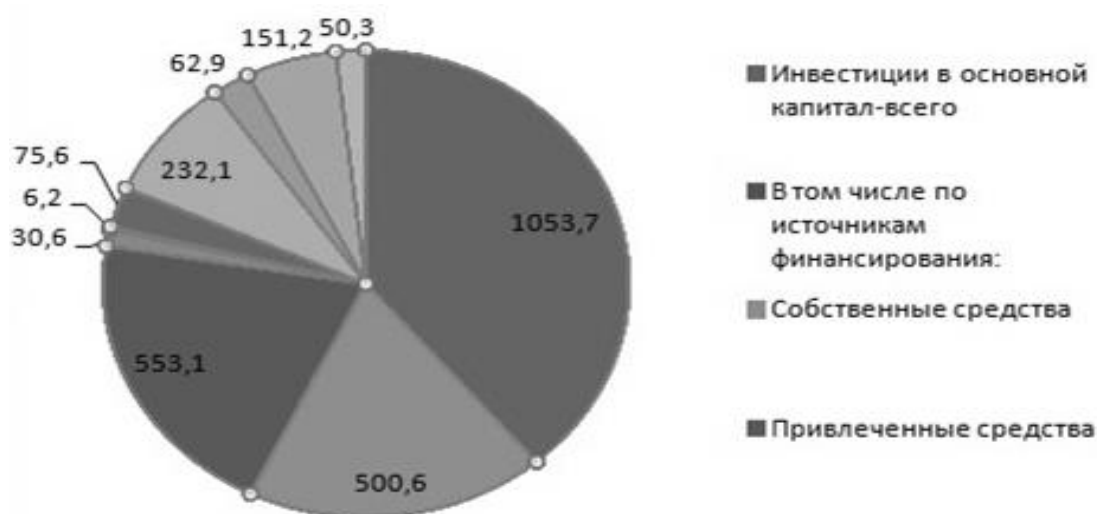


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования за 2018г.

Итак, инвестиции влияют на общую эффективность хозяйствования, а также оказывают прямое и быстрое воздействие на занятость и доходы населения. К примеру, если снижаются инвестиции в строительство, растет безработица среди строительных рабочих, их совокупные доходы снижаются, следовательно, сокращается их спрос на товары и услуги, что приводит к сокращению доходов и снижению занятости в этих отраслях. Также сокращение инвестиций в строительство негативно влияет на отрасли-поставщики для строительства, на субпоставщиков.

Инвестиции организации в расширение собственной производственной базы (например, покупка различного рода машин) – стимул для всей экономики: это вызывает общее повышение спроса на товарном рынке, способствует росту экономики.

В повышении эффективности использования инвестиций на микроуровне. важную роль играет государство. Оно должно создать цивилизованные "правила игры" в области инвестиционной деятельности для всех коммерческих организаций независимо от их формы собственности и организационно-правовой формы хозяйствования. На наш взгляд, было бы целесообразно поощрять те предприятия, которые направляют свои инвестиции на развитие и повышение технического уровня производства. Льготы для этих предприятий могут быть самые разные, в том числе и налоговые.

В настоящее время все большая часть политиков, специалистов видят выход из затянувшегося экономического кризиса в России только в одном - нужно сделать все возможное и невозможное для развития всех отраслей народного хозяйства. Эту задачу нельзя решить без инвестиций и их рационального использования.

В современных условиях одновременно поднять все отрасли экономики нереально, поэтому необходимо сосредоточить внимание на тех приоритетных отраслях и производствах, развитие которых даст ощутимую отдачу в самые кратчайшие сроки.

На основании проведенного анализа выделим главные направления активизации инвестиционной деятельности государства. Основными из них являются[4]:

1. Косвенное регулирование (регулирование условий инвестиционной деятельности); его задача – создание благоприятных условий для реализации инвестиционной деятельности, ее стимулирования. Методы направлены на защиту интересов инвесторов и включают:

- совершенствование системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установление субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- предоставление субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству РФ;
- расширение использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования строительства жилищного и объектов социально – культурного назначения;
- создание и развитие сети информационно-аналитических центров, регулярно составляющих рейтинги и публикующих рейтинговые оценки субъектов инвестиционной деятельности;
- принятие антимонопольных мер;
- расширение возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
- проведение переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;

2. Прямое участие государства в инвестиционной деятельности – включает:

- разработку, утверждение и финансирование инвестиционных проектов, осуществляемых Россией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета и средств бюджетов субъектов РФ;
- формирование перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных государственных нужд и финансирование их за счет средств федерального

бюджета (порядок формирования перечня определяет Правительство РФ);

- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета (Бюджета развития РФ) и за счет бюджетов субъектов РФ;
- закрепление в государственной собственности части акций, реализация которых на рынке ценных бумаг возможна лишь через определенный срок;
- выпуск облигационных займов;
- вовлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных строек и объектов, находящихся в государственной собственности;
- предоставление средств по итогам аукционов российским и иностранным инвесторам.

3. Совершенствование государственного финансирования инвестиций включает:

- развитие механизма принятия и реализации федеральных программ (порядок проведения конкурсного отбора; уточнение прав и обязанностей сторон; сертификация программ и госгарантии инвесторам и др.);
- применение при государственном финансировании инвестиций налоговых и других льгот в сочетании с государственным контролем и действенными санкциями;
- объединение соответствующих частей программ федеральных и региональных, программ и проектов отраслевого финансирования, других, ныне разрозненных вложений в рамках фонда регионального развития (ФРР);
- ограничение сферы применения безвозвратного финансирования инвестиций и расширение возможностей инвестирования на возвратной основе.

Заключение. Таким образом, инвестиции не только влияют на увеличение мощностей в долгосрочной перспективе, но и воздействуют на степень использования уже существующих мощностей (на них также влияют инвестиции в товароматериальные запасы, т. е. когда прирост запасов больше их расходования).

Однако не любое инвестирование положительно влияет на экономический процесс. Инвестиции в бесперспективные секторы и сферы производства могут быть убыточными. Это происходит вследствие неэффективного анализа, проведенного органами хозяйственного управления, при неверном определении выгодности производства того или иного вида продукции либо в целом из-за неправильной стратегии, экономической политики. Ошибочные инвестиции влекут расточение ресурсов, так как связывают их в тех проектах, которые не приведут к предполагаемому росту экономики; кроме того, они не являются надежным источником рабочих мест в долгосрочной перспективе [2].

Для стабильности экономического роста ресурсы необходимо вкладывать в те хозяйственные отрасли, которые дадут наибольший экономический эффект.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности необходимо для развития рыночных отношений в стране. Регулирующая роль государства возрастает в условиях кризиса, проведения реформ и ослабевает в условиях стабильной оживленной экономики.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в России осуществляется органами государственной власти в соответствии с Федеральным законом от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» и другими законодательными актами [1].

Финансовые инвестиции, выступая относительно самостоятельной формой инвестиций, являются связующим звеном на пути превращения капиталов в реальные инвестиции. Они формируют один из каналов поступления капиталов в реальное производство. Финансовые инвестиции играют важную роль в инвестиционном процессе. Реальные инвестиции оказываются невозможными без финансовых инвестиций, а финансовые инвестиции получают свое логическое завершение в осуществлении реальных инвестиций, что, в свою очередь, приводит к росту инвестиционной привлекательности страны, а значит, к развитию экономики страны в целом.

Инвестиционная деятельность промышленного предприятия - важная составляющая его функционирования в целом. Для того, чтобы обеспечить стабильное развитие и быть конкурентоспособным, необходимо грамотно управлять инвестициями, а также своевременно предпринимать меры и принимать решения об отдельных инвестиционных проектах. Только в этом случае предприятие сможет увеличивать свою прибыль и быть устойчивым на рынке.

Инновационно-инвестиционные программные продукты способны проанализировать, оценить и дать прогноз финансовому будущему практически любой инвестиционной идеи, дают возможность смоделировать различные экономические ситуации и, следовательно, дать инвестору всю необходимую информацию для принятия решения об эффективном вложении своих ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон: [принят Гос. Думой 15 июля 1998 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 года]. – [в ред. Федерального закона от 25.02.1999 N 39-ФЗ].
2. Андреев В. А. Особенности инвестирования в российские инновационные компании/ В. А. Андреев// Финансы. – 2012. - №10- 145 с.
3. Афоничкина А.И. Основы менеджмента: учеб. для вузов/ А. И. Афоничкина. - СПб.: Питер, 2007. — 528 с.
4. Валовик Д.В. Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия// Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. – 2016. – № 4. – с. 108-113.
5. Шегурова В.П., Леушина Е.В. Сравнительная характеристика различных методик рейтинговой оценки финансового состояния промышленного предприятия //Экономическая наука и практика: материалы III международной научной конференции. – Чита, 2014. – с. 80-84.

Предоставлено в редакцию 28.10.2019 г.

УДК 330

А. А. Никитенко, старший преподаватель, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. Р. Котова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена роли финансовой отчетности в управлении предприятием. Рассматривается генезис взглядов ученых-экономистов на понятие «финансовая отчетность», представлены исторические этапы, характеризующие подходы к формированию финансовой отчетности. Представлена сравнительная характеристика состава и принципов формирования финансовой отчетности предприятия в соответствии с требованиями отечественных и международных стандартов учета.

Ключевые слова: отчетность, финансовая отчетность, учет, стандарты учета, принципы, предприятие.

Рис. 1, табл. 3, лит. 20

A. A. Nikitenko, A. R. Kotova

ENTERPRISE FINANCIAL REPORTING: ESSENCE AND PRINCIPLES OF BUILDING

The article is devoted to the role of financial reporting in enterprise management. The genesis of the views of scientists-economists on the concept of "financial reporting" is examined, historical stages characterizing approaches to the formation of financial statements are presented. A comparative description of the composition and principles of the formation of the financial statements of the enterprise in accordance with the requirements of domestic and international accounting standards is presented.

Keywords: reporting, financial reporting, accounting, accounting standards, principles, enterprise.

Введение. В современных условиях функционирования экономических субъектов финансовая отчетность представляет собой важнейший элемент информационной системы, выступающий средством внешней коммуникации, служащий основой оценки финансового потенциала предприятия, эффективности использования финансовых ресурсов, являясь основой планирования, прогнозирования, что обуславливает ее первостепенное значение в принятии управленческих решений. Имея широкие аналитические возможности, финансовая отчетность позволяет оценить ликвидность, финансовую устойчивость, платежеспособность, рентабельность предприятия, эффективность использования собственных и заемных средств, денежные потоки в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Все это способствует грамотному управлению финансовыми ресурсами предприятия.

Основная часть. Понятие «отчетность» имеет собирательное значение, означая совокупность нескольких отчетов, а также процесс их формирования и предоставления пользователям с целью принятия управленческих решений. Как правило, понятие «отчетность» используется в системе управления как способ получения вышестоящими звеньями информации о работе, результатах или положении дел в нижестоящих звеньях или структурных подразделениях.

На сегодняшний день отсутствует единый подход к пониманию финансовой отчетности. Существует достаточно большое количество интерпретаций различных авторов понятия финансовой отчетности, при этом часто данное понятие отождествляется с понятием

бухгалтерской отчетности. В таблице 1 представлены трактовки ученых-экономистов к понятию финансовой отчетности предприятия.

Таблица 1

Трактовки авторов понятия «финансовая отчетность»

Источник	Трактовка понятия
Соколов Я.В.	Финансовая отчётность – система учётных показателей, отражающих хозяйственную деятельность фирмы за определённый период [15]
Видяпин В.В.	Финансовая отчётность – Единая система данных о финансовом положении организации, финансовых результатов её деятельности и изменениях в её финансовом положении, составляется на основе данных бухгалтерского (финансового) учета [4]
Кеулимжаев К.К.	Финансовая отчётность – система обобщённых и взаимосвязанных экономических показателей, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчётный период [7]
Холт Р.Н	Финансовая отчётность, должна содержать информацию, необходимую настоящим и будущим инвесторам, кредиторам и другим пользователям инвестиций, кредитов и других подобных решений [4]
Журавлева Е.П.	Финансовая отчётность – набор обобщающих отчётных форм, формируемых на основе обобщения информации, полученных на счетах бухгалтерского учёта, а комплекс обобщенной и детализированной информации, раскрывающий итоги деятельности крупных транснациональных корпораций [6]
Энтони Р. Рис Дж.	Финансовая отчётность представляет информацию о прошлом для оказания помощи пользователям в прогнозировании и принятии решения относительно будущего финансового состояния и движения средств хозяйственного предприятия [19]
Палий В.Ф.	Финансовая отчётность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского (финансового) учёта по установленным формам за отчетный период (месяц, квартал, год) [3]
Маскаева Ю.А.	Финансовая отчётность – информационная основа системы оперативного контроллинга, которая сводится к возможности контролировать деятельность центров ответственности, объективно оценивать качество работы возглавляющих их менеджеров [9]
Мурашко М.Ю.	Финансовая отчётность – это определенным образом сгруппированная информация, предоставляемая различным пользователям для обеспечения функций управления [8]
Баташева М.А.	Финансовая отчётность – система показателей, которые характеризуют имущественное и финансовое положение предприятия на определенную дату и финансовые результаты его деятельности за определенный период, методологически и организационно является неотъемлемым элементом всей системы бухгалтерского учета [2]
Ержанов М.С. Нурумов А.А.	Финансовая отчётность – структурированное представление информации о финансовом положении (состоянии) и финансовых результатах деятельности предприятия [5]

Как видно из представленных данных в таблице 1, в трактовке содержания финансовой отчетности существует несколько подходов, отражающих разное понимание составляющих. Разные авторы делают акценты на разных позициях в связи с чем методика и методология формирования отчетности уязвима и трактуется по-разному. Так, содержание бухгалтерской финансовой отчетности определяется характеристикой ее элементов, как составных частей единого целого. При рассмотрении содержания финансовой отчетности как ее элементов, чаще всего, рассматривается содержание ее форм или перечень элементов форм.

В отечественной практике бухгалтерского учета до 2015 года для отчетности было характерно двойное название – бухгалтерская (финансовая) отчетность, что объясняется тенденциями в ее развитии и смещением акцента в сторону информационных потребностей существующих и потенциальных контрагентов. Если основой бухгалтерской отчетности является неуклонное соответствие требованиям национальной системы учета, то при формировании финансовой отчетности приоритет отдается профессиональному суждению и оценкам руководства отчитывающегося предприятия. Финансовая отчетность отвечает потребностям рынка, в отличие от бухгалтерской отчетности, ориентированной в большей степени на потребности государства [11].

В 2015 году был принят Закон ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», который разграничил понятия «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность» [1]. Согласно данного закона бухгалтерская отчетность – это система показателей, характеризующая состояние средств и хозяйственно-финансовую деятельность экономического субъекта за отчетный период, составляется по данным бухгалтерского учета. Финансовая отчетность представлена как совокупность показателей учета, отраженных в форме определенных таблиц и характеризующих движение имущества, обязательств и финансовое положение компании за отчетный период. Именно последнее понятие относится к традиционным уже в национальной практике бухгалтерского учета формам финансовой отчетности.

Трансформация сущности, состава и подходов к формированию финансовой отчетности обусловлена различными особенностями развития того или иного исторического этапа. В своем развитии финансовая отчетность прошла значительное число этапов, и современное ее состояние складывалось под влиянием немалого числа факторов. Формирование отчетности происходило посредством революционных преобразований в стране. Регулирование советского бухгалтерского учета и отчетности выполняло задачи создания единого порядка документального оформления, отражения в аналитическом и синтетическом учетах и отчетности фактов хозяйственной деятельности и обобщенных учетных и отчетных показателей [11].

Историю развития бухгалтерского учета и отчетности в своих трудах исследовал Соколов Я.В., который отмечал, что генезис бухгалтерской финансовой отчетности в отечественной практике означает ее зарождение с 1721 года при попытке Императором Всероссийским Петром I создать первую коммерческую школу. Бухгалтерский учет в виде конкретной науки зарождался посредством соперничества научных школ и победы одной из них. При этом отчетность появляется как способ защиты интересов собственников и инвесторов. Опираясь на диалектику особенностей развития страны в различные периоды, он выделял 10 этапов становления финансовой отчетности в отечественной практике (таблица 2) [15].

Становление бухгалтерской отчетности как науки, в рамках которой происходит совершенствование определенной учетной парадигмы, происходило с 1 по 4 этапы и завершилось 5-м. Как отмечает Соколов Я.В., в момент внутренних противоречий в стране, вызванных периодом застоя и перестройкой, в мире происходили значительные события, вызванные глобализацией экономики, созданием Европейского союза, мирового капитала и внедрением МСФО. Все это привело к двум непростым этапам – 6-й «Период застоя» и 7-й «Доперестроечный и перестроечный периоды». Поэтому своевременным и судьбоносным событием в развитии современного учета и отчетности явилось появление в 90-х гг. статьи профессора Паля В.Ф., способствовавшей принятию нового Плана счетов бухгалтерского учета предприятий, учитывающего изменения в хозяйственном механизме страны. Вытеснение старой учетной парадигмы новой, способной объяснить вновь возникающие факты хозяйственной деятельности сформировало последние три этапа.

Пройдя в своем историческом развитии все вышеперечисленные этапы финансовая отчетность меняла свои качественные характеристики. Появление нормативно-

законодательных актов, регламентирующих бухгалтерский учет, несколько повысило уровень доверия пользователей к данным бухгалтерской отчетности и уровень ясности ее для пользователя путем дальнейшего нормативного закрепления алгоритмов расчета отчетных данных. Удобство чтения отчетности с XIV в. повысилось за счет систематизации и обобщения представляемой пользователям информации. При этом именно расширение круга лиц, заинтересованных в данных, представляемых хозяйствующими субъектами в финансовой отчетности, являлось наиболее значимой движущей силой, способствующей ее реформированию по форме и содержанию [15].

Таблица 2

Этапы развития финансовой отчетности в отечественной практике [15,20]

Этап	Наименование	Факторы, повлиявшие на зарождение развитие отчетности	Черты отчетности
II тыс. до н.э. - V в. до н.э.	Начало	Появление фонетического письма. Использование единого денежного измерителя в учете	Опись имущества в натуральных измерителях. Опись имущества в едином денежном измерителе
1-й этап (XIV — XVIIвв.)	Зарождение	Появление двойной записи	Наличие абстрактных показателей
2-й этап (1898—1917)	Становление	Классификация и деление счетов на синтетические и аналитические	Укрупненные, обобщенные данные об учетных объектах
3-й этап (1917—1921)	Стабилизация и военный коммунизм	Появление балансоведения, разработка нормативно-законодательных актов в области бухгалтерского учета, появление обязательного аудита	Зависят от целей и принятых оценок
4-й этап (1921—1931)	Новая экономическая политика		
5-й этап (1931—1945)	Довоенные и военные годы		
6-й этап (1945—1964)	Построение развитого социализма		
7-й этап (1964—1985)	Период застоя		
8-й этап (1985 — 1994)	Доперестроечный и перестроечный период		
9-й этап (1994—1998)	Начало реформирования		
10-й этап (1998—2011)	Унификация и стандартизация	Унификация бухгалтерского учета, разработка МСФО	Сопоставимость
11-й этап (2011 г. — по настоящее время)	Мировая конвергенция учетных систем		

Это объясняет основную задачу отчётности – информационное обеспечение заинтересованных внешних и внутренних пользователей, которые преследуют различные финансовые интересы при изучении бухгалтерской финансовой отчетности: собственники ожидают дивиденды, кредиторы — проценты, поставщики — платежи, а служащие и руководство — заработную плату. Отсюда FASB (Совет по стандартам финансового учета США) делает вывод, что существует «общий интерес различных потенциальных инвесторов в способности предприятия создавать благоприятное движение денежных средств». То есть,

финансовая отчетность должна обеспечивать информацией, чтобы помочь инвесторам, кредиторам и другим заинтересованным лицам оценить величину, время и изменчивость предполагаемого прироста денежных средств [17]. Помимо этого, еще одной немаловажной задачей финансовой отчетности является способствование обеспечению в рамках экономики страны единства толкования правовых норм для различных субъектов рынка и соблюдения ими общеустановленных принципов (правил) ведения бухгалтерского учёта и составления отчетности.

Начало 1990-х гг. ознаменовалось реформированием бухгалтерского учета, что было закреплено в Положениях (стандартах) бухгалтерского учета, которые являются национальными стандартами ведения учета и отчетности. По ним можно проследить историю сближения с отечественных стандартов с МСФО. Необходимо подчеркнуть, что хотя МСФО и служили основой для создания национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета, в настоящее время существуют весомые различия между ними. Сравнив П(С)БУ и МСФО, касающиеся финансовой отчетности, можно выделить определенные несоответствия в составе финансовой отчетности (таблица 3).

Таблица 3

Сравнение состава финансовой отчетности

П(С)БУ, Закон ДНР «О БУ и ФО»	Четвертая директива ЕС	МСФО	GAAP
Баланс; Отчет о финансовых результатах; Отчет о движении денежных средств; Отчет о собственном капитале; Примечания к отчетности.	Баланс; Отчет о прибылях и убытках; Пояснения к отчетности	Баланс; Отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе за период; Отчет о движении капитала; Отчет о движении денежных средств; Примечания	Финансовая позиция (баланс); Отчет о доходах и расходах, отчет о совокупном доходе; Раскрытие информации

Каждая из перечисленных форм финансовой отчетности несет свою «смысловую нагрузку» и является информационной базой для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия [17]. В таком составе годовую финансовую отчетность подают все предприятия. Исключения составляют бюджетные учреждения, представительства иностранных субъектов хозяйственной деятельности и субъекты малого предпринимательства [18].

Одним из отличий выделенных стандартов является то, что по национальной системе бухгалтерского учета отклонения от П(С)БУ, а также использование аналогий не допускается. Тогда как в МСФО отклонения возможны, если выполнение требований стандарта может ввести в заблуждение пользователя настолько, что это будет противоречить цели составления финансовой отчетности. Если в МСФО нет положений о регулировании учета какой-то конкретной операции, не возбраняется использовать положения других стандартизированных систем, «родственных» с системой МСФО.

Современные глобализационные процессы и потребность в единстве и стабильности подходов к ведению бухгалтерского учета и формированию финансовой отчетности обуславливают необходимость выполнения общепринятых принципов формирования финансовой отчетности. При этом под принципами бухгалтерского учета следует понимать фундаментальную основу ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» раскрывает основные принципы учета и финансовой отчетности предприятия, сравнение которых с МСФО

показано в таблице 4 [10].

Таблица 4

Сравнение принципов и допущений П(С)БУ и МСФО[10]

Принципы и допущения	П(С)БУ	МСФО
Осмотрительность	Применение в бухгалтерском учете методов оценки, которые должны предотвращать занижение оценки обязательств и расходов и завышение оценки активов и доходов экономического субъекта	Существенных различий нет
Полное освещение	Финансовая отчетность должна содержать всю информацию о фактических и потенциальных последствиях хозяйственных операций	Существенных различий нет
Автономность	Каждый экономический субъект рассматривается как юридическое лицо, обособленное от его руководителя, в связи, с чем личное имущество и обязательства руководителя не должны отражаться в финансовой отчетности экономического субъекта	Существенных различий нет
Последовательность	Постоянное (из года в год) применение экономическим субъектом избранной учетной политики.	В МСФО данное допущение отсутствует
Непрерывность	Оценка активов и обязательств экономического субъекта осуществляется исходя из предположения, что его деятельность будет продолжаться в дальнейшем	Допускается, что у предприятия нет ни намерения, ни необходимости прекращать или существенно сокращать свою деятельность в обозримом будущем
Начисление и соответствие доходов и расходов	Для определения финансового результата отчетного периода необходимо сравнить доходы отчетного периода с расходами, осуществленными для получения этих доходов	Доходы (расходы) предприятия относятся на тот период, в котором они были фактически получены (понесены)
Превалирование сущности над формой	Операции учитываются в соответствии с их сущностью, а не только исходя из юридической формы	Результаты операций и сделок отражаются в соответствии с реальным положением вещей
Историческая (фактическая) себестоимость	Приоритетной является оценка активов экономического субъекта, исходя из расходов на их производство и приобретение	Существенных различий нет
Единый денежный измеритель	Измерение и обобщение всех хозяйственных операций экономического субъекта в его финансовой отчетности осуществляется в единой денежной единице	Существенных различий нет
Периодичность	Возможность распределения деятельности экономического субъекта на определенные периоды времени с целью составления финансовой отчетности	Существенных различий нет

Финансовая отчетность должна полностью освещать все направления деятельности

предприятия и вместе с тем содержать только уместную информацию, которая влияет на принятие решений пользователями, давать возможность своевременно оценить прошлые, настоящие и будущие события, подтверждать и корректировать их оценки, сделанные в прошлом. Своеобразие экономических, правовых и социальных условий функционирования отечественного бизнеса обуславливает соответствующую совокупность требований, которым должна соответствовать финансовая отчетность в зависимости от потребностей управления, действующих законодательных и нормативно-правовых актов [16, с. 120].

Как правило, основное требование к информации, представленной в отчетности – полезность для пользователей. Для этого информация должна отвечать следующим критериям: требованиям к качеству финансовой отчетности; элементам финансовой отчетности; принципам включения данных в отчетность. Система требований к отчетности представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Система требований к финансовой отчетности [13]

Исходя из проиллюстрированного материала, прежде всего, видно, что отчетная информация должна отвечать критериям уместности, достоверности, релевантности, сопоставимости, надежности и понятности для правильного толкования информации пользователями.

Заключение. Таким образом, информация о финансовом состоянии предприятия в отчетном периоде используется для прогнозирования его финансового состояния, результатов деятельности и платежеспособности в будущих периодах. Аналитические потребности пользователей удовлетворяются благодаря соответствующей структуре финансовых отчетов, а также предоставлением сопоставимой информации по периодам [17].

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что на протяжении многих лет на формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в отечественной практике, начиная с послереволюционного периода и заканчивая современным этапом, характеризующимся глобальным процессом внедрения МСФО в отечественную практику учета и отчетности, оказывали влияние сложные политические и финансово-экономические факторы. Представлению форм годовой финансовой отчетности предшествовала большая подготовительная работа. Вопросами развития финансовой отчетности занимались многие

ученые, которые по-разному понимали составляющие содержания отчетности.

Формирование бухгалтерского учета и отчетности происходило под влиянием западных теорий, однако учет базировался на принципах и методах, обусловленных отечественной экономикой и менталитетом. При этом отчетность, сформированная согласно МСФО, отличается высокой информативностью, прозрачностью, понятностью и полезностью для пользователей, позволяет заинтересованным пользователям оценить финансовое положение, результаты деятельности предприятия, качество работы менеджмента в целях принятия экономически оправданных решений.

Необходимо подчеркнуть, что изучение бухгалтерской отчетности раскрывает причины достижения успехов, недостатки в работе, помогает наметить пути совершенствования работы. Практически во всех странах все эти задачи предопределили обязательность составления бухгалтерской (финансовой) отчетности на законодательном уровне.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что финансовая отчетность – основной источник информации о деятельности предприятия, «чтение» которой позволяет узнать о финансовом состоянии, целесообразности вложений и о тенденциях развития, поэтому такую отчетность можно назвать «зеркалом», в котором находит отражение вся финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности [Электронный ресурс] : Закон от 27.02.2015г., № 14. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/>
2. Баташева М.А. Основные проблемы финансовых вложений на предприятии. Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 12 [Электронный ресурс] / М.А. Баташева, В.А. Хамзатов. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/12/13077> (дата обращения: 07.02.2019).
3. Верхоглядова Н. І. Бухгалтерський фінансовий облік: Навч.-практ. посібник / Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна, В. І. Кисла. – К : ЦУЛ, 2010. – 536 с.
4. Видяпин В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / В.И. Видяпин. - М.: Инфра-М, 2009. - 615 с.
5. Ержанов, М. С. Финансовая отчетность казахстанских предприятий [Текст] - учебное пособие / М. С. Ержанов, А. А. Нурумов. - Алматы : Экономика, 2007. - 180 с.
6. Журавлева Е.П. Финансовая отчетность / Е.П. Журавлева — Москва: ИНФРА М, 200. — 640 с.
7. Кеулимжаев К.К. Финансовая отчетность: Учебное пособие. / К.К. Кеулимжаев Н.А. Кудайбергенов. – Алматы: Экономика, 2009. -264 с.
8. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учебник / Н. П. Кондраков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 681 с.
9. Маскаева А.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / А. И. Маскаева, Н. Н. Туманова. - М.:Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 448 с.
10. Мешков А.В. Сравнительный анализ основных требований к структуре и составу показателей отчетности [Электронный ресурс] / А.В. Мешков – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-osnovnyh-trebovaniy-k-strukture-i-sostavu-pokazateley-konsolidirovannoy-otchetnosti-po-msfo-i-rsbu-ii/viewer>
11. Немцева, Ю. В. Бухгалтерская отчетность как источник экономической информации // Проблемы развития современной науки сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции; под общ. ред. Т. М. Сигитова. – 2016. – С. 25–28
12. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл – М.: Финансы и статистика, 2004. — 496 с.
13. Панащенко Н.К. Сравнительный анализ стандартов отчетности [Электронный ресурс] /

Н.К. Панащенко – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-standartov-otchetnosti/viewer>

14. Поленова С.Н. Эволюция регулирования бухгалтерского учета и отчетности в развитых европейских странах и России / С.Н. Поленова // Аудит и финансовый анализ. - 2009. - № 4. С. 66—75.
15. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. - М.: Аудит, 1996. - 279 с.
16. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: навчальний посібник / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2011. – 923 с.
17. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
18. Черемисина, С. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность на современном этапе: проблемы и решения / С. В. Черемисина, Ю. И. Юхневич // Проблемы учета и финансов. – 2014. – № 2(14). – С. 53–56.
19. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
20. Ясенко Г.Н. Исторические аспекты развития бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / Г.Н. Ясенко, В.Н. Жук – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskie-aspekty-razvitiya-buhgalterskoy-otchetnosti-hozyaystvuyuschih-subektov/viewer>

Предоставлено в редакцию 06.11.2019 г.

УДК 657.1

Н. В. Пискунова, к.э.н., доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. Н. Ковалёва, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

В статье рассмотрены проблемы учёта затрат на производство продукции растениеводства, предложены меры по их устранению для более точного учёта и формирования внутренней отчётности.

Ключевые слова: продукция растениеводства, затраты, первоначальное признание, биологические активы, себестоимость.

Лит. 11.

N. V. Piskunova, E. N. Kovaleva

PROBLEMS OF ACCOUNTING COSTS FOR PRODUCTION OF PLANT PRODUCTS

The article considers the problems of cost accounting for the production of crop production, suggests measures to eliminate them for more accurate accounting and the formation of internal reporting.

Keywords: crop production, costs, initial recognition, biological assets, cost.

Введение. Растениеводство – одна из ключевых отраслей сельскохозяйственного производства, которая включает в себя возделывание культур в полеводстве, овощеводстве, бахчеводстве. В условиях ограниченности ресурсов и достижения плановой эффективности возникает потребность постоянного сравнения понесенных расходов и полученных результатов. Эта проблема усиливается под влиянием инфляции, когда данные о производственных затратах необходимо повседневно сравнивать с будущими расходами, которые в значительной мере зависят от влияния внешней среды. Возможность устранения или предсказания воздействия многих негативных внутренних и внешних факторов появляется благодаря правильно организованному учету затрат на производство. Для развития этой отрасли необходимо обеспечить рост ресурсного потенциала за счет максимального учета агроклиматических условий, перейти к адресному распределению ресурсов при обязательном обосновании эффективности их использования, повысить плодородность сельскохозяйственных земель. Реализовать эти цели возможно только в рамках формирования эффективной системы управления, важная роль в которой отведена точному, полному, своевременному и достоверному учету затрат и калькулированию себестоимости продукции растениеводства.

Вопросам учета затрат в растениеводстве посвящен целый ряд трудов, среди которых исследования Ф. Бутынца, А. Биленка, В. Жука, В. Линника, В. Моссаковского, П. Саблука, И. Садовской, Л. Сука и других. При этом ряд вопросов, касающихся специфики учета расходов в растениеводстве, остаются дискуссионными, что и обуславливает актуальность данного исследования.

Основная часть. Учет затрат в сельскохозяйственном производстве должен обеспечивать оперативное, достоверное и полное поступление информации о количестве и стоимости полученной продукции, трудовых, материальных и денежных затрат на её производство по предприятию в целом и по его отдельным структурным подразделениям (бригадам, цехам и т.д.). Продукция растениеводства находится в тесной связи с количественными и качественными характеристиками затраченных ресурсов [8].

Среди проблем учета затрат растениеводства стоит выделить две первостепенные. Первая заключается в том, что расходы в растениеводстве осуществляются неравномерно в течение продолжительного периода времени и продукцию получают по мере созревания культур. Учет производства в растениеводстве построен таким образом, чтобы иметь возможность ежемесячно обобщать расходы на отдельные виды работ по культурам или однородным группам. Себестоимость сельскохозяйственной продукции определяют раз в год (за исключением побочной продукции) из-за длительности производственного цикла, период которого может превышать год, что вызывает необходимость разграничения расходов. Расходы в течение отчетного года осуществляются неравномерно.

Для сельскохозяйственных предприятий характерен неравномерный выход продукции. Производственный цикл длится значительное время: до года (зерновые, технические культуры), а иногда несколько лет (выращивание многолетних насаждений). Поэтому на конец года имеются значительные остатки незавершенного производства. А длительность процесса производства и одновременное осуществление расходов под урожай двух смежных полей требуют четкого разграничения в учете расходов по годам, так как они являются затратами под урожай будущих лет. Следовательно, в современных условиях учет затрат и выхода продукции осуществляются в разрезе отдельных объектов (производств, видов или групп культур). П. Сук., рассматривая вопрос формирования в учете затрат, обратил особое внимание на методику учета затрат на производства продукции растениеводства как одну из самых сложных и трудоемких операций этого процесса.

Практика деятельности предприятий требует уточнения отдельных положений методики учета затрат при наличии определенных разногласий и определения понятий в действующих законодательных и нормативных документах [9]. На практике отсутствие четких методических указаний приводит к различным отражениям расходов на синтетических счетах. Аналитический учет осуществляется в регистрах и карточках, где расходы учитываются по статьям калькуляции. Также нужно отметить, что важно найти величину расходов прошлого года, расходов на проведение предпосевной обработки и посева, на уход за посевами, сбор урожая. При этом целесообразно вести учет затрат по каждой конкретной технологической операции. Построенная таким образом учетная информация в управлении позволит своевременно контролировать и анализировать затраты с целью достижения ее максимальной эффективности [6]. В финансовом учете расходы отражаются только по их экономическим элементам. В течение отчетного периода расходы накапливаются на счетах затрат по элементам, а в конце их переносят на финансовые результаты отчетного периода для определения результатов финансовой деятельности. Эти особенности влияют на условия признания и оценку затрат, а также на учет и калькулирование себестоимости продукции растениеводства.

Продукция отрасли растениеводства связана не только с технологическими, но и с биологическими факторами и климатическими условиями. Влияние природных условий на ход производственного процесса приводит к сезонности и, как следствие, неравномерному использованию рабочей силы и сельскохозяйственной техники.

Вторая проблема заключается во внедрении в практику сельскохозяйственных предприятий П(С)БУ 30 «Биологические активы» [1], некоторые положения которого указывают на неактуальность существующей методики учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции растениеводства [2] и необходимость ее пересмотра.

Поскольку методика учета сельскохозяйственной деятельности стала отдаляться от общих правил ведения учета, стали игнорироваться общепринятые в экономике подходы к определению стоимости и себестоимости готовой продукции, момента ее реализации и подсчета финансовых результатов [9].

Так, например, согласно П(С)БУ 30, биологические активы на каждую отчетную дату должны оцениваться и отражаться в отчетности по справедливой стоимости. Однако,

положением также предусмотрено, что текущие биологические активы растениеводства (например, пшеница озимая), не достигшие зрелости и технологический процесс создания которых не завершен, в случае невозможности определить их справедливую стоимость, отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, как незавершенное производство и оцениваются по производственной себестоимости, определяемой в соответствии с П(С)БУ 16 «Расходы». Причем, если применять существующую методику учета затрат, это будет полная производственная себестоимость, поскольку на отчетную дату счета учета вспомогательных производств и общепроизводственные расходы еще не распределены [3].

Во время сбора урожая, продукцию приходят по справедливой стоимости - это требование П (С) БУ 30. При этом в бухгалтерском учете делают запись Д-т 271 К-т 231 на сумму справедливой стоимости. По дебету же счета 231 отражены на данный момент прямые производственные расходы. Разница, возникающая между дебетом и кредитом счета 231 - это одна из составляющих финансового результата от сельскохозяйственной деятельности, а именно финансовый результат от первоначального признания.

Если по дебету 231 счета в соответствии с действующей методикой отражают только прямые расходы, то на момент первоначального признания продукции растениеводства, как готовой сельскохозяйственной продукции, затраты на ее производство будут занижены, поскольку еще не включены вспомогательные производства и общепроизводственные расходы. Это приведет к тому, что в данном отчетном периоде в финансовой отчетности будет отражена недостоверная информация о финансовых результатах. В зависимости от того, какая разница будет между дебетом и кредитом счета 231 на момент получения продукции, на отчетную дату будет завышен доход или занижены расходы от первоначального признания сельскохозяйственной продукции.

С другой стороны, применяя существующую на сегодня методологию учета затрат, руководство хозяйства получают не полную информацию о расходах по объектам учета, а именно по отдельным культурам. На соответствующие даты отражены по объектам только прямые затраты. Общепроизводственные расходы отражаются общей суммой на отдельном счете.

Для того, чтобы избежать указанных недостатков, лучше распределять общепроизводственные расходы на объекты учета не раз в конце года, как практикуется на большинстве предприятий на сегодня, согласно Методическим рекомендациям, а ежемесячно. Кроме того, что это обеспечит отражение достоверной информации о финансовых результатах в отчетности, это также даст более полную информацию о расходах понесенных на производство продукции в момент ее выращивания и оприходования для нужд внутренних пользователей. Это в свою очередь даст возможность принимать оперативные и взвешенные решения относительно процесса производства, определения приоритетов деятельности, ценовой политики и других вопросов [7].

Однако, здесь следует решить очень важный вопрос, а именно, как, когда и в соответствии с какой базой распределять общепроизводственные расходы на объекты учета (на культуры, или группу культур). Следует заметить, что вопрос распределения накладных расходов всегда был актуальным и остался нерешенным и на сегодняшний день.

Возможными базами для распределения общепроизводственных расходов являются часы труда, заработная плата, объем деятельности, прямые расходы. В сельском хозяйстве общепроизводственные расходы предусмотрено распределять между объектами пропорционально общей сумме затрат, за исключением стоимости семян, сырья, материалов. Фактически расходы на управление производством распределяются пропорционально оплате труда основных работников с начислением на нее стоимости удобрений и средств защиты растений, работ и услуг, расходов на содержание основных средств, страховых платежей, других расходов, гибели урожая. При этом, ученые указывают на необоснованность перечня статей, пропорционально которым проводят распределение накладных расходов и отдают предпочтение прямым расходам на оплату труда как базе распределения накладных

расходов. Распределение расходов пропорционально прямой оплате часто используют на предприятиях из-за простоты и удобства. Однако, его недостатками являются необоснованное завышение себестоимости той продукции, производство которой требует значительных затрат ручного труда, а также неточности распределения из-за особенностей установки расценок за выполненную работу основным работникам отраслей. Кроме того, удельный вес расходов на оплату труда на сегодня на предприятиях незначителен, а также существуют неточности распределения из-за особенностей установки расценок за выполненную работу основным работникам отраслей.

Следовательно, после принятия П(С)БУ 30 и при условии соблюдения его положений сельскохозяйственными предприятиями, распределение накладных расходов целесообразно осуществлять пропорционально общей сумме прямых затрат. Это связано с тем, что даже семена собственного производства в растениеводстве оцениваются и передаются в дальнейшее производство по справедливой стоимости, а не по себестоимости.

Для ежемесячного распределения общепроизводственных расходов предприятие может применять заранее определённые плановые ставки распределения. Они устанавливаются на основе плановых прямых и общепроизводственных расходов, или прямых и общепроизводственных расходов прошлого периода при условии, что существенных изменений в объемах и структуре производства продукции предприятия не предвидится. Таким образом, общепроизводственные расходы можно будет относить на счет «Производство» в течение отчетного периода на каждую культуру или группу культур, распределенные по ставке общепроизводственные расходы отражать по кредиту счета 91 «Общепроизводственные расходы», а по дебету этого же счета отражать фактические общепроизводственные расходы.

В конце года распределенные общепроизводственные расходы необходимо откорректировать в соответствии с фактическими, проводкой Д-т 23 К-т 91 по соответствующим аналитическим счетам. В случае, если фактические общепроизводственные расходы больше распределённых, то сумма списывается прямой проводкой. В противном случае проводка осуществляется методом сторно. После этого, как и предусмотрено Методическими рекомендациями по учету биологических активов [4] необходимо откорректировать доходы и расходы от первоначального признания сельскохозяйственной продукции.

Кроме методов учета затрат существуют и методы калькуляции, представляющие собой совокупность способов и приемов, необходимых для расчета себестоимости конкретного вида продукции; совокупность приемов распределения затрат по калькуляционным статьям и отнесения их к объекту калькуляции. Учет затрат и калькуляции себестоимости сельскохозяйственной продукции имеет свои особенности. На практике применяются следующие методы учета затрат и определения себестоимости продукции: позаказный, попроцессный, нормативный и метод АВС-костинг [5]. Для отрасли растениеводства, где сравнительно стабильный процесс производства, наиболее целесообразным является нормативный метод учета и планирования расходов. Нормативные затраты в сельском хозяйстве это расходы в конкретных природно-климатических и организационно-технологических условиях производства и нормативной продуктивности земли и животных, различных видов ресурсов, действующих норм выработки и затрат труда. Сверхнормативные расходы необходимо отражать в предназначенных для этого документах, что позволит в оперативном порядке принимать решения об установлении их причины и виновников, и принять меры для ликвидации и предотвращения их в будущем [6]. Кроме того, сельскохозяйственные производители на основе расчета нормативной себестоимости каждого вида продукции могут проанализировать и сравнить ее с ценой, существующей на рынке.

Нормативный метод учета затрат является одним из лучших, поскольку наиболее полно отвечает требованиям управленческого учета с точки зрения оперативности и

контроля за расходами, но он может оправдать себя только при соответствующей нормативной и методологической базе по организации внутрихозяйственного учета на практике. Его преимуществами являются достоверность определения себестоимости, организация оперативного и текущего анализа, контроля и планирования расходов. Однако введение его в практику отечественных предприятий требует наличия на предприятии квалифицированных кадров и сопровождается трудностями, которые связаны с расчетом норм расхода в соответствии с конкретными условиями производства на предприятии и просмотром и изменением их в случае появления новых видов ресурсов, изменения технологии производства и т.п. Однако не все сельскохозяйственные предприятия используют нормативный метод, применяются лишь отдельные его составляющие и то не на все виды продукции. Это зависит, в первую очередь, от влияния климатических условий на процессы производства, которые приводят к изменению в технологии производства и установлении, изменении и соблюдении норм материальных и трудовых затрат, требуют квалифицированных специалистов и надлежащих компьютерных технологий. При калькуляции продукции растениеводства целесообразно было бы использовать именно нормативный метод учета затрат, в основе которого лежит нормативная себестоимость, наиболее точно учитываются изменения, которые происходят в процессе производства и есть возможность проводить оперативный анализ и принимать стратегические управленческие решения. Составлять нормативную себестоимость следует ежемесячно (поквартально, по итогам года) на основании разработанных и утвержденных норм сырья и материалов, затрат труда и нормативов механизированных работ. В государстве разрабатываются среднеотраслевые нормативы затрат на производство основных видов сельскохозяйственной продукции. На самих же предприятиях для продукции растениеводства такие нормы следует разрабатывать в технологических картах по выращиванию каждого вида продукции.

Исчисление себестоимости продукции является заключительным этапом бухгалтерского учета процесса производства. Учет затрат является базой для калькуляции себестоимости, которая в свою очередь представляет собой результат учета затрат на производство продукции. Определив себестоимость продукции и проанализировав причину её изменения в сравнении с другими отчетными периодами, осуществляется расчет плановых расходов на будущий год [11]. В растениеводстве организуют учет по таким объектам: сельскохозяйственные культуры; сельскохозяйственные работы; расходы, подлежащие распределению (учитываются в течение года на отдельных аналитических счетах); прочие объекты.

Что касается последних, то Методическими рекомендациями по планированию и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных предприятий предусмотрено учитывать их на счете 91 «Общепроизводственные расходы» и относить на конкретные культуры путем распределения. Такое распределение может производиться только в конце года, а поэтому в течение года на счету 91 будет остаток по дебету счета, что не соответствует технологии нового учета. Так, можно согласиться, с предложениями Сук П. в части учета накладных затрат [10]. А именно, счет 91 «Общепроизводственные затраты» перенести в класс 2 и присвоить ему шифр 29 и открыть соответствующие субсчета по видам производства, а в классе 9 логично оставить расходы, которые не включаются в производственную себестоимость. Таким образом, по дебету счета 23 «Производство» непосредственно будут накапливаться прямые расходы по учету производства продукции растениеводства, а не прямые (распределяемые) учитывая сезонный характер, а отсюда и неравномерное соотношение таких затрат, на отдельных счетах. Такая методика учета позволит постоянно иметь информацию о размерах затрат по объектам учета и ориентировочную себестоимость продукции в период ее получения от урожая.

Заключение. Итак, уровень эффективного управления сельскохозяйственным предприятием зависит от надлежащей организации учета затрат и калькуляции себестоимости продукции. Поэтому на практике следует на уровне законодательства

разработать актуальную методику учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции растениеводства, которая не будет противоречить национальным стандартам учета, а на уровне хозяйствующего субъекта следует применять наиболее рациональные и эффективные инструменты методологии бухгалтерского учета для принятия управленческих решений, не противоречащих действующему законодательству.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 30 «Биологические активы», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 18.11.2005г. №790 // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – № 12. – С. 5–9.
2. Методические рекомендации по планированию учета и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных предприятий, утвержденные Приказом Министерства Агрополитики Украины от 18.05.2001 г. № 132 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN2842.html
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы» (с изменениями и дополнениями), утвержден Приказом министерства финансов Украины от 31 декабря 1999 № 318. - Режим доступа: <http://auditphoenix.com/p-s-bo.html>
4. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон ДНР от 27.02.2015 г., № 14-ІНС (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/>
5. Апчорч А. Управленческий учет: принципы и практика [пер. с англ.] / А. Апчорч. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 952 с.
6. Биленко А.И. Особенности учета затрат и калькулирования себестоимости в растениеводстве: [Электронный ресурс] / А. И. Биленко. - Режим доступа: <http://intkonf.org/bilenko-a-i-osoblivosti-obliku-vitrata-kalkulyuvannya-sobivartosti-uroslinnitstvi/>
7. Михайлов М.Г. Учет затрат при производстве продукции растениеводства: [Электронный ресурс] / М.Г. Михайлов, А.В. Щербак. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43635.doc.htm
8. Моссаковский В.Б. Система контроля издержек производства в современных условиях / В. Б. Моссаковский // Бухгалтерский учет и аудит. - 2002. - № 9. - С. 16-20.
9. Сук П.Я. Учет расходов, выхода продукции растениеводства и исчисление ее себестоимости // Бухгалтерия в сельском хозяйстве. – 2002. – № 5. – С. 2–14.
10. Сук П.Я. Калькуляция в бухгалтерском учете / П.Я. Сук // Бухгалтерия в сельском хозяйстве. - 2005. - № 4. - С. 2-12.
11. Хорунжий Л.И. Роль и значение калькуляции себестоимости продукции в аграрной сфере в условиях рынка / Л.И. Хорунжий // Бухгалтерский учет и аудит // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. - 2003. - № 9. - С.19-22.

Предоставлено в редакцию 19.10.2019 г.

УДК 657.356

В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. Н. Белевская, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ГАРМОНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В КОМПЬЮТЕРНОЙ СРЕДЕ

В статье рассматриваются вопросы, связанные со сближением бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов в условиях автоматизированной обработки учетных данных. В частности, предложено пометить хозяйственные операции, суммы по которым используются в налоговом учете, с помощью своеобразных маркеров - дополнительных счетов «ВД» (валовые доходы) и «ВР» (валовые расходы). Промаркированные таким образом бухгалтерские записи будут использоваться компьютером для формирования ведомостей валовых доходов и валовых расходов, что значительно упростит и ускорит расчет налогооблагаемой прибыли с целью заполнения соответствующей налоговой декларации.

***Ключевые слова:** финансовые результаты, налогооблагаемая прибыль, валовые доходы, валовые расходы, автоматизация учета.*

Табл. 4, лит. 3.

V. N. Serdyuk, E. N. Belevskaya

HARMONIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS IN A COMPUTER ENVIRONMENT

The article discusses issues related to the approximation of accounting and tax accounting of financial results in the conditions of automated processing of accounting data. In particular, it was proposed to mark business transactions, the amounts of which are used in tax accounting, with the help of peculiar markers - additional accounts "GR" (gross revenues) and "GE" (gross expenses). Accounts marked in this way will be used by a computer to compile statements of gross income and gross expenses, which will greatly simplify and speed up the calculation of taxable income in order to fill out the corresponding tax return.

***Keywords:** financial results, taxable profit, gross income, gross expenses, accounting automation.*

Введение. Нестабильность гражданского и налогового законодательства, реформа системы бухгалтерского учета заметно усложняют работу бухгалтера. Поэтому одной из основных функций бухгалтерских информационных систем является обеспечение автоматизированного решения всего комплекса задач бухгалтерского и налогового учета на основе единых первичных данных с целью получения достоверной информации для принятия управленческих решений, связанных с выполнением налоговой обязанности субъекта хозяйствования перед государством.

В условиях функционирования компьютерной среды назрела необходимость гармонизации формирования доходов и расходов хозяйственной деятельности в бухгалтерском и налоговом учете. Это обусловлено тем, что в основной своей массе они не коррелируют между собой, а, следовательно, бухгалтеры вынуждены вручную выбирать те операции, которые участвуют в подсчете налогооблагаемой прибыли, формируя валовой доход и валовые расходы.

Основная часть. Валовый доход (оборот) – общая сумма дохода плательщика налога от всех видов деятельности, полученного (начисленного) в отчетном периоде, как на

территории Донецкой Народной Республики, так и за ее пределами, определенного на основании первичных документов, которые подтверждают получение плательщиком налога такого дохода [1]. Состав и порядок признания валовых доходов показаны в табл. 1 [2, с. 111-113].

Таблица 1

Состав и порядок признания валового дохода

№	Состав доходов	Порядок признания доходов
1	2	3
1	Доход от реализации товаров	признается по дате перехода покупателю права собственности на такой товар по ценам не ниже цены их приобретения*
2	Доход от реализации выполненных работ, предоставленных услуг	признается датой составления акта или другого документа, оформленного в соответствии с требованиями действующего законодательства, который подтверждает выполнение работ или предоставление услуг, по ценам не ниже цены их приобретения*
3	Доход от продажи товаров по договору комиссии (агентскому договору), полученный плательщиком налога – комитентом	признается по дате продажи товаров, которая отмечена в отчете комиссионера (агента), по ценам не ниже цены их приобретения*
*В случае реализации товаров, работ, услуг ниже цены приобретения, налогоплательщик обязан включить такую разницу в состав валовых доходов (кроме предприятий жилищно-коммунальной сферы и иных налогоплательщиков, пребывающих в государственной (республиканской) или муниципальной форме собственности, которые формируют себестоимость и цену продукции по тарифам, утвержденным в законодательно установленном порядке)		
4	Вознаграждение комиссионера (поверенного, агента и т.п.) по договорам комиссии, поручения, консигнации и прочих подобных договоров	признается по дате составления акта или другого документа, оформленного в соответствии с требованиями действующего законодательства, который подтверждает предоставление комиссионных услуг
5	Стоимость возвращаемых субъектом хозяйствования товаров, работ, услуг продавцу	признается по дате возврата продавцу права собственности на такой товар, работу, услугу при условии ее включения в состав валовых расходов прошлых периодов
6	Проценты, полученные по депозитам	признаются доходом по дате их фактического поступления
7	Сумма реализации бесплатно полученных товаров	признается доходом по дате перехода покупателю права собственности на такой товар
8	Суммы безвозвратной финансовой помощи:	считается доходом на дату фактического получения плательщиком налога товаров (работ, услуг) или на дату поступления средств на банковский счет или в кассу плательщика налога
	а) сумма средств, переданная плательщику налогов согласно договорам дарения, другим подобным договорам или без заключения таких договоров	
9	б) сумма задолженности одного плательщика налогов перед другим плательщиком налогов, которая не взыскана после окончания срока исковой давности	признается доходом по дате окончания срока исковой давности
	Стоимость безвозмездно полученных товаров (работ, услуг):	признается доходом по дате получения таких товаров
	а) товаров, полученных налогоплательщиком согласно договорам дарения, другим гражданско-правовым договорам, не предусматривающим денежной или другой компенсации стоимости таких материальных ценностей и нематериальных активов или их возврата, или без заключения таких договоров (в предусмотренных законодательством случаях)	

Продолжение таблицы 1

1	2	3
	б) стоимость материальных ценностей, переданных предприятию согласно договорам хранения и использованных им в собственном производственном или хозяйственном обороте	признается доходом по дате передачи таких материальных ценностей для использования в собственном производственном или хозяйственном обороте
10	Возвратная финансовая помощь (сумма денежных средств, которая поступила плательщику налога в пользование по договорам, не предусматривающим начисление процентов или предоставления других видов компенсаций в виде платы за пользование такими средствами, и является обязательной к возврату)	признается доходом в случае ее невозвращения в течение 12 месяцев с момента получения
11	Доходы от продажи ценных бумаг	
12	Доходы от осуществления банковских, страховых и других операций по оказанию финансовых услуг	признаются по дате их фактического поступления
13	Доходы от торговли валютными ценностями, ценными бумагами, долговыми обязательствами и требованиями	
14	Доходы от совместной деятельности	признаются по дате их фактического поступления
15	Доходы в виде дивидендов, полученных от нерезидентов, процентов, роялти, владения долговыми требованиями	признаются по дате их фактического поступления
16	Доходы от осуществления операций лизинга (аренды)	признаются по дате начисления таких доходов, установленной в соответствии с условиями заключенных договоров
17	Доходы из других источников и от внереализационных операций, в том числе в виде:	признаются по дате их фактического поступления
	а) сумм неиспользованной части денежных средств, которые возвращаются из страховых резервов (для финансовых учреждений); б) сумм средств страхового резерва, использованных не по назначению (для финансовых учреждений); в) суммы судебного сбора, предварительно уплаченной истцом, которая возвращается в его пользу по решению суда (арбитражного суда)	
18	Суммы штрафов, неустойки или пени, полученных по решению сторон договора или по решению соответствующих государственных органов, суда, арбитражного или третейского суда	признаются доходом по дате их фактического поступления
19	Стоимость товаров (работ, услуг), полученных плательщиком по хозяйственным договорам и не оплаченных в течение 12 календарных месяцев с момента фактического получения таких товаров (работ, услуг)	признается доходом по истечении 12 календарных месяцев с момента фактического получения таких неоплаченных товаров (работ, услуг)
20	Положительное значение курсовых разниц	признается доходом согласно правилам ведения бухгалтерского учета
21	Проценты, начисленные на денежные средства на собственных счетах в банках	признается доходом по дате их начисления

В соответствии с Законом ДНР «О налоговой системе» в состав валового дохода входят суммы, которые в бухгалтерском учете являются обязательствами. Так, возвратная финансовая помощь в бухгалтерском учете до ее возврата либо списания с баланса как безнадежной числится обязательством. В налоговом учете она признается доходом в случае ее невозвращения в течение 12 месяцев с момента получения [1].

Стоимость товаров (работ, услуг), полученных плательщиком по хозяйственным договорам и не оплаченных в течение 12 календарных месяцев с момента фактического

получения таких товаров (работ, услуг), также включается в состав валовых доходов [1]. А в бухгалтерском учете она выражена задолженностью перед поставщиком (подрядчиком).

Кроме того, при формировании доходов в бухгалтерском и налоговом учете зачастую применяются разные методы их признания. Например, доходы из других источников и от внереализационных операций признаются в бухгалтерском учете при начислении, а в налоговом - по дате их фактического поступления, то есть по кассовому методу.

Не коррелируют между собой расходы, отражаемые в бухгалтерском учете, и включаемые в валовые расходы. Валовые расходы – сумма расходов плательщика налога, понесенных (начисленных) в отчетном периоде на основании первичных и других документов, подтверждающих осуществленные налогоплательщиком расходы, связанные с ведением хозяйственной деятельности [1].

Состав и порядок признания расходов показаны в табл. 2 [2, с. 115-118].

Таблица 2

Состав и порядок признания валовых расходов

№	Состав расходов	Порядок признания расходов
1	2	3
1	Расходы, понесенные на приобретение товаров, работ (услуг), сырья, материалов, в том числе вознаграждение комиссионеру (поверенному, агенту и т.п.) по договорам комиссии, поручения, консигнации и прочих подобных договоров	признаются расходами того отчетного периода, в котором получены доходы от реализации таких товаров, продукции, выполненных работ, предоставленных услуг
2	Сумма фактически выплаченной заработной платы в отчетном периоде (в том числе по контрактам, трудовым договорам, договорам подряда и другим гражданско-правовым договорам)	признаются валовыми расходами по дате выплаты заработной платы
3	Суммы по расчетам с республиканским и местным бюджетом Донецкой Народной Республики*	признаются валовыми расходами в сумме единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, регистрационные сборы, республиканские пошлины и аналогичные платежи, связанные с хозяйственной деятельностью налогоплательщика, суммы уплаченных налогов и сборов, за исключением налога с оборота, налога на прибыль, подоходного налога с дивидендов, сельскохозяйственного налога
4	Расходы на покупку электроэнергии, газа, горячего водо-, теплоснабжения	признаются валовыми расходами по дате оплаты через счета, открытые в Центральном Республиканском Банке ДНР
5	Расходы на покупку воды, оплату услуг связи	признаются валовыми расходами по дате оплаты
6	Расходы, связанные с приобретением товаров, работ, услуг в рамках бюджетных программ Республики	признаются расходами того отчетного периода, в котором они были осуществлены, согласно правилам ведения бухгалтерского учета
7	Расходы, связанные с приобретением горюче-смазочных материалов	признаются валовыми расходами по дате списания, подтвержденного документально
8	Расходы, связанные с арендой имущества	признаются расходами того отчетного периода, в котором они были осуществлены, согласно правилам ведения бухгалтерского учета
9	Расходы на канцтовары, моющие средства и расходные материалы для обслуживания оргтехники, приобретаемые субъектом хозяйствования для использования в хозяйственной деятельности	признаются расходами того отчетного периода, в котором они были осуществлены, согласно правилам ведения бухгалтерского учета
10	Расходы, связанные с приобретением малоценных и быстроизнашивающихся предметов, заменой расходных материалов на объекте основных средств (в том числе полученных в пользование), которые	признаются расходами того отчетного периода, в котором получены доходы от реализации таких товаров, продукции, выполненных работ, предоставленных услуг. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы – предметы, служащие в производстве менее

Продолжение таблицы 2

1	2	3
	относятся к себестоимости изготовленных и реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг.	одного года, стоимостью до 10 000 российских рублей и состоящие из следующих групп: инструменты и приспособления, сменное оборудование, хозяйственный инвентарь, спецодежда.
11	Командировочные расходы	признаются расходами того отчетного периода, в котором они были осуществлены, согласно правилам ведения бухгалтерского учета
12	Расходы на ремонт основных средств, находящихся на балансе	признаются валовыми расходами в размере, не превышающем 50% таких расходов за отчетный месяц (кроме субъектов хозяйствования, являющихся плательщиками сельскохозяйственного налога, в отношении расходов на ремонт техники, машин и оборудования сельскохозяйственного назначения и предприятий жилищно-коммунальной сферы и иных налогоплательщиков, находящихся в государственной или муниципальной форме собственности, которые относят указанные суммы в состав валовых расходов в размере 100%)
13	Расходы, связанные с приобретением товаров, работ, услуг у субъектов хозяйствования, находящихся на II – III группах упрощенного налога	признаются в размере 100% от суммы приобретения расходами того отчетного периода, в котором получены доходы от реализации таких товаров, продукции, выполненных работ, предоставленных услуг
14	Суммы денежных средств, перечисляемые работодателями профсоюзным организациям на культурно-массовую, физкультурную и оздоровительную работу	признаются в размерах, предусмотренных коллективным договором, но не менее 0,3% фонда оплаты труда и не более 4% налогооблагаемой прибыли прошлого года
15	Амортизация основных средств	Признается только по четырем группам основных средств, приобретенным у производителей ДНР
16	Балансовая стоимость реализованного основного средства	Исключительно балансовая стоимость реализованного основного средства на первое число месяца, в котором происходит реализация
17	Расходы, связанные с приобретением товаров у физических лиц-предпринимателей, находящихся на патентной системе налогообложения, которые приобрели Книгу учета расчетных операций и/или регистратор расчетных операций и выдают в установленном законодательством порядке расчетные документы	могут быть отнесены к валовым расходам исключительно субъектами хозяйствования, осуществляющими деятельность в сфере общественного питания. При осуществлении субъектами хозяйствования одновременно нескольких видов деятельности указанные расходы могут быть отнесены к валовым расходам только в части осуществления деятельности в сфере общественного питания
18	Отрицательное значение курсовых разниц	признается валовыми расходами согласно правилам ведения бухгалтерского учета
19	При осуществлении хозяйственных операций по заключенным договорам между субъектами хозяйствования ДНР с нерезидентами, имеющими оффшорный статус	в состав валовых расходов включаются расходы в размере 80% стоимости товаров, сырья, материалов, работ, услуг, поставленных (оказанных, выполненных) по таким договорам. Перечень оффшорных зон утверждается Советом Министров Донецкой Народной Республики
20	Расходы на обучение работников, связанные с профессиональной подготовкой, обучением, переподготовкой или повышением квалификации лиц, которые находятся в трудовых отношениях с плательщиком налогов в образовательных организациях (учреждениях) государственной формы собственности	признаются расходами того отчетного периода, в котором они были понесены: а) в размере 100% - угледобывающими предприятиями всех форм собственности, предприятиями металлургической промышленности, осуществляющими производство металлопродукции, всех форм собственности при условии, что штатная численность таких предприятий составляет не менее 500 человек; б) в размере 50% - остальными субъектами хозяйствования

Продолжение таблицы 2

1	2	3
21	Расходы на охрану труда и технику безопасности, понесенные согласно действующему законодательству	признаются расходами того отчетного периода, в котором они были понесены: а) в размере 100% - угледобывающими предприятиями всех форм собственности, предприятиями металлургической промышленности, осуществляющими производство металлопродукции, всех форм собственности при условии, что штатная численность таких предприятий составляет не менее 500 человек; б) в размере 50% - остальными субъектами хозяйствования
22	Расходы, связанные с добычей, транспортировкой угля и угольных брикетов, бесплатно предоставленных работникам действующих угледобывающих предприятий, пенсионерам, которые проработали по добыче угля на действующих угледобывающих предприятиях в объемах, предусмотренных действующим законодательством ДНР о государственном регулировании в области добычи и использования угля, об особенностях социальной защиты работников организаций угольной промышленности	признаются расходами того отчетного периода, в котором они были осуществлены, согласно правилам ведения бухгалтерского учета исключительно на угледобывающих предприятиях всех форм собственности

Основное отличие заключается в том, что большинство бухгалтерских расходов признается при их начислении, а в налоговом учете – при оплате. Так, в состав валовых расходов включается не начисленная, а фактически выплаченная заработная плата в отчетном периоде (в том числе по контрактам, трудовым договорам, договорам подряда и другим гражданско-правовым договорам).

Суммы по расчетам с республиканским и местным бюджетом Донецкой Народной Республики, расходы на покупку электроэнергии, газа, воды, горячего водо-, теплоснабжения, услуг связи в налоговом учете признаются не при начислении (как это делается в бухгалтерском учете), а по дате оплаты через счета, открытые в Центральном Республиканском Банке ДНР [1].

В бухгалтерском учете начисляется амортизация по всем группам основных средств предприятия, эксплуатируемым во всех сферах его деятельности (в основном, вспомогательном, обслуживающем производствах) любым из пяти методов начисления амортизации, предусмотренных П(С)БУ 7 «Основные средства», исходя из срока полезного использования объектов [3]. Налоговая же амортизация основных средств, используемых в хозяйственной деятельности, начисляется лишь по их четырем группам прямолинейным методом исходя из минимально допустимых сроков (табл. 3) [1].

Таблица 3

Классификация групп основных средств и минимально допустимые сроки их амортизации

Группы основных средств	Минимально допустимые сроки полезного использования, лет
1. Здания	20
2. Передаточные устройства	10
3. Оборудование	5
4. Транспортные средства (кроме легкового автотранспорта, за исключением субъектов хозяйствования, осуществляющих грузопассажирские перевозки)	5

Причем данный пункт действует только в отношении объектов основных средств, приобретенных у производителей из Донецкой Народной Республики. На этом примеры «нестыковок» в составе доходов и расходов, задействованных при формировании прибыли в бухгалтерском и налоговом учете, не заканчиваются. Однако устранить данное несоответствие в рамках действующего правового поля не представляется возможным. Поэтому следует гармонизировать бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов в Донецкой Народной Республике следующим образом: пометить хозяйственные операции, суммы по которым используются в налоговом учете, с помощью своеобразных маркеров - дополнительных счетов «ВД» (валовые доходы) и «ВР» (валовые расходы) (табл. 4).

Таблица 4

Учетное отражение валовых доходов и валовых расходов

№	Состав валовых доходов и валовых расходов	Дебет	Кредит
1	2	3	4
Формирование валовых доходов			
1	Доход от реализации товаров, работ, услуг	36 ВД	ВД 70
2	Отрицательная разница между продажной и покупной ценой товаров, работ, услуг	ВД	ВД
3	Вознаграждение комиссионера (поверенного, агента и т.п.) по договорам комиссии, поручения, консигнации и прочих подобных договоров	36, 37 ВД	ВД 703
4	Поступление средств в кассу или на банковский счет плательщика налога согласно договорам дарения или без заключения таких договоров	301, 31 ВД	ВД 718
5	Сумма задолженности одного плательщика налогов перед другим, которая не взыскана после окончания срока исковой давности	63, 685 ВД	ВД 719
6	Стоимость товаров, полученных налогоплательщиком согласно договорам дарения, другим гражданско-правовым договорам, не предусматривающим денежной или другой компенсации стоимости таких материальных ценностей и нематериальных активов или их возврата, или без заключения таких договоров	20, 28 ВД	ВД 718
7	Стоимость материальных ценностей, переданных предприятию согласно договорам хранения и использованных им в собственном производственном или хозяйственном обороте	- ВД	023 ВД
8	Возвратная финансовая помощь в случае ее невозвращения в течение 12 месяцев с момента получения	ВД	ВД
9	Доходы от осуществления операций лизинга (аренды)	373 ВД	ВД 713
10	Суммы штрафов, неустойки или пени, полученных по решению сторон договора или по решению соответствующих государственных органов	311 ВД	ВД 374
11	Стоимость товаров (работ, услуг), полученных плательщиком по хозяйственным договорам и не оплаченных в течение 12 календарных месяцев с момента фактического получения таких товаров (работ, услуг)	ВД	ВД
12	Положительное значение курсовых разниц	312, 362, 632 и др. ВД	ВД 714, 744
13	Проценты, начисленные на денежные средства на собственных счетах в банках	31 ВД	ВД 719
Формирование валовых расходов			
1	Расходы, понесенные на приобретение товаров, работ (услуг), сырья, материалов*	ВР 902	28 ВР
2	Сумма фактически выплаченной заработной платы в отчетном периоде (в том числе по контрактам, трудовым договорам, договорам подряда и другим гражданско-правовым договорам)	ВР 661	301, 311 ВР
3	Расходы, связанные с расчетами с бюджетом ДНР (единый взнос на общеобязательное государственное социальное страхование, регистрационные сборы, республиканские пошлины и аналогичные платежи, связанные с хозяйственной деятельностью налогоплательщика, суммы уплаченных налогов и сборов, за исключением налога с оборота, налога на прибыль, подоходного налога с дивидендов, сельскохозяйственного налога)	ВР 64, 651	311 ВР

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
4	Расходы на покупку электроэнергии, газа, горячего водо-, теплоснабжения, воды, оплату услуг связи	ВР 685	311 ВР
5	Расходы, связанные с приобретением горюче-смазочных материалов	ВР 685	311 ВР
6	Расходы, связанные с арендой имущества	ВР 23, 91- 93	685 ВР
7	Расходы на канцтовары, моющие средства и расходные материалы для обслуживания оргтехники для использования в хозяйственной деятельности	ВР 91, 92, 93	20, 372 ВР
8	Командировочные расходы	ВР 91, 92, 93	372 ВР
9	Расходы на ремонт основных средств, находящихся на балансе**	ВР 91, 92, 93	23, 685 ВР
10	Суммы денежных средств, перечисляемые работодателями профсоюзным организациям	ВР 685	311 ВР
11	Амортизация основных средств	ВР 23, 91-93	131 ВР
12	Балансовая стоимость реализованного основного средства	ВР 943	286 ВР
13	Отрицательное значение курсовых разниц	ВР 945, 974	312,362, 632, др. ВР

* Расходы, понесенные на приобретение сырья и материалов, из которых изготовлена реализованная продукция (выполнены работы, услуги), расходы, связанные с приобретением малоценных и быстроизнашивающихся предметов, заменой расходных материалов на объекте основных средств (в том числе полученных в пользование), которые относятся к себестоимости изготовленной и реализованной продукции (работ, услуг), с целью включения их в валовые расходы «извлекаются» из производственной себестоимости реализованной продукции (работ, услуг): Дт «ВР» – Кт «ВР».

** Расходы на ремонт основных средств, находящихся на балансе, признаются валовыми расходами в размере, не превышающем 50% таких расходов за отчетный месяц (кроме субъектов хозяйствования, являющихся плательщиками сельскохозяйственного налога, в отношении расходов на ремонт техники, машин и оборудования сельскохозяйственного назначения и предприятий жилищно-коммунальной сферы и иных налогоплательщиков, находящихся в государственной или муниципальной форме собственности, которые относят указанные суммы в состав валовых расходов в размере 100%) [1]. Поэтому через дополнительный счет «ВР» следует провести только 50% месячных расходов на ремонт основных средств, находящихся на балансе предприятия.

В условиях автоматизированной обработки данных промаркированные таким образом бухгалтерские записи будут использоваться компьютером для формирования ведомостей валовых доходов и валовых расходов, что значительно упростит и ускорит расчет налогооблагаемой прибыли с целью заполнения соответствующей налоговой декларации.

Заключение. Таким образом, при автоматизации бухгалтерского и налогового учета важно не просто перевести всю бумажную работу на компьютер. Важно, чтобы это увеличило эффективность работы бухгалтерии и улучшило контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О налоговой системе: Закон Донецкой Народной Республики от 25.12.2015 г. № 99 – І НС (с изм. и доп.).
2. Сердюк В.Н. Налоговый учет и отчетность: учебник [для студ. высш. уч. зав.] / В.Н. Сердюк. - Донецк: ДонНУ, 2019. - 387 с.
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства»: Приказ Министерства финансов Украины от 27.04.2000 г. №92 // Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>.

Предоставлено в редакцию 21.10.2019 г.

УДК 330.34

А. Н. Химченко, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
С. В. Дегтярев, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НТП

Статья посвящена изучению вопроса взаимосвязи малого и крупного бизнеса в инновационной сфере. Выявлены отличительные черты малого предприятия и малого инновационного предприятия; изучены их преимущества и недостатки. Рассмотрена динамика инновационной активности предприятий по величине и формам собственности. Определены преимущества и недостатки малого и крупного бизнеса в инновационной сфере. Рассмотрены формы взаимодействия малого и крупного бизнеса в инновационной сфере.

Ключевые слова: *предпринимательство, малый инновационный бизнес, крупные корпорации, инновационная сфера, сетчатая структура, венчурное инвестирование.*

Рис. 5, таб. 2, лит. 12.

A. N. Himchenko, S. V. Degtyarev

INTERACTION OF SMALL AND LARGE BUSINESS AS A FACTOR OF NTP DEVELOPMENT

The article is devoted to the study of the relationship between small and large business in the innovation sector. The distinctive features of a small enterprise and a small innovative enterprise are revealed; their advantages and disadvantages are studied. The dynamics of innovative activity of enterprises by size and forms of ownership is considered. Advantages and disadvantages of small and large business in the innovation sphere are determined. Forms of interaction of small and large business in the innovation sphere are considered.

Keywords: *entrepreneurship, small innovative business, large corporations, innovation sphere, grid structure, venture investment.*

Введение. Современная рыночная экономическая система базируется на дуальных отношениях хозяйствующих субъектов - малого бизнеса, с одной стороны, и крупного бизнеса, с другой. Однако в экономических отношениях малых и крупных предприятий существуют определенные противоречия, которые препятствуют их развитию в инновационной сфере. Так как начался период распространения шестого технологического уклада информационной революции, России необходимо ускорить темпы развития в инновационной сфере и успеть занять появившиеся ниши, показать конкурентоспособность инновационных товаров и услуг на мировом рынке, интегрировать малый и крупный бизнес для достижения наилучшего синергетического эффекта.

Исследованию взаимодействия крупного и малого бизнеса посвящены работы таких ученых как: Вохмянина Т.В., Дмитриченко Л.И., Дорошенко А.В., Набиев Р.А., Никонова О.Е., Тактаров Г.А., Севиян А.М., Химченко А.Н., Шиков П.А. и др.

Цель исследования - обосновать необходимость взаимодействия малого и крупного бизнес в инновационной сфере.

Основная часть. В условиях системных структурных преобразований российской экономики предпринимательский сектор выполняет свою ведущую роль и выступает гарантом стабильности экономики и повышения уровня жизни ее граждан. Трансформация социально-экономических отношений связана с развитием рыночной экономики, что привело к появлению новых субъектов хозяйствования, в том числе и такой важной составляющей рыночной экономики как малый бизнес

В оборот введен и широко употребляется термин «малое и среднее предпринимательство». Под предпринимательством понимается особая форма экономической активности или экономической идеологии, исповедуемой определенной категорией людей – субъектов экономической деятельности, уже функционирующих или потенциальных. Понятие «предпринимательство» вообще не может служить основой количественного измерения, а может выступать лишь в форме качественной оценки роли и места определенного субъекта экономических отношений в структуре общественного производства. Подвергаться количественной оценке может только лишь фирм, предприятие (или бизнес – опять же в смысле фирмы или предприятия). Именно фирма (но никак не предпринимательство) может относиться к категории малых, средних и крупных. Таким образом, малый бизнес – это одна из форм развития предпринимательства [1, с. 17].

Комиссия Боултона выделила три основных признака предприятий малого бизнеса [2]:

- небольшой рынок сбыта, который не позволяет организации оказывать существенное влияние на цену или объем реализованного товара;
- правовая независимость – управление малым предприятием осуществляется не через систему формализованной управленческой структуры, а непосредственно собственником или собственниками-партнерами, которые самостоятельно контролируют свое дело;
- управление предприятием, которое предполагает, что владелец или владельцы-партнеры сами участвуют во всех аспектах управления предприятием малого бизнеса и что он (они) свободны от внешнего давления.

Малый бизнес является основным источником нововведений и генератором инновационных решений. По своей природе малый бизнес является инновационным. Малые инновационные предприятия (МИП) – это стратегический ресурс экономики, позволяющий обеспечить эффективное освоение технологий, является связующим звеном между реальным сектором экономики и научной средой, позволяющим реализовывать рискованные инновационные проекты [3].

Именно они осуществляют разработки, которые способны повысить конкурентоспособность производства. Инновационное предпринимательство является высшей стадией предпринимательства, предоставляющее клиентам инновационные решения их проблем (новое изделие, услугу, технологию и др.), а также выявляющее новые инновационные возможности для собственного бизнеса, т.е. решения внутренних проблем (структурные изменения и т.д.).

С другой стороны, инновационный бизнес можно рассмотреть как общественный технико-экономический процесс, который ведет к созданию прогрессивной по своим свойствам продукции (товаров, услуг) и технологий посредством практического использования инноваций.

Основными функциями малого инновационного предпринимательства в инновационной системе являются:

- создание новшеств; доведение результатов научно-исследовательских работ до промышленного производства (опытно-конструкторское, опытное производство, испытательные работы);
- производство наукоемкой продукции на самостоятельной основе либо совместно с другими компаниями;
- актуализация роли новатора, что сопровождается справедливым распределением инновационной ренты, сохранением трудового потенциала российской науки; обеспечением эффективных связей между элементами инновационной системы, как отдельного региона, так и государства в целом;
- ускорение инновационного процесса, увеличение направлений научного поиска (через функционирование множества малых инновационных фирм, отрабатывающих различные новшества).

По оценке Всемирного экономического форума-2018, Россия входит в кластер стран с предыдущим технологическим укладом. Поэтому ее активное включение в технологическую революцию является безусловным императивом, в особенности с учетом сохраняющейся сырьевой направленности экономики. Предстоит преодолеть хроническое отставание от развитых стран по степени инновационной активности предприятий.

Рассмотрим более подробно динамику инновационной активности предприятий в Российской Федерации 2015-2017 гг. (рис. 1).



Рис. 1. Динамика инновационной активности по величине в 2015-2017 гг., %
[4, с. 66; 5, с.29]

Анализ рисунка 1 показывает, что прослеживается очевидная корреляция между инновационной активностью организаций и их величиной: более крупные предприятия занимаются инновационной деятельностью гораздо интенсивнее. Происходит смещение инновационной активности в сторону более крупных предприятий. В сегменте самых крупных предприятий (более 10 тыс. человек) более 80% составляет выпуск инновационной продукции, что в 10 раз выше средней цифры по стране (8,4%). Однако, в 2017 г. произошло увеличение инновационной активности по всем видам предприятий по сравнению с 2016 г.

Проанализируем инновационную активность организаций по формам собственности в 2017 г. (рис.2).

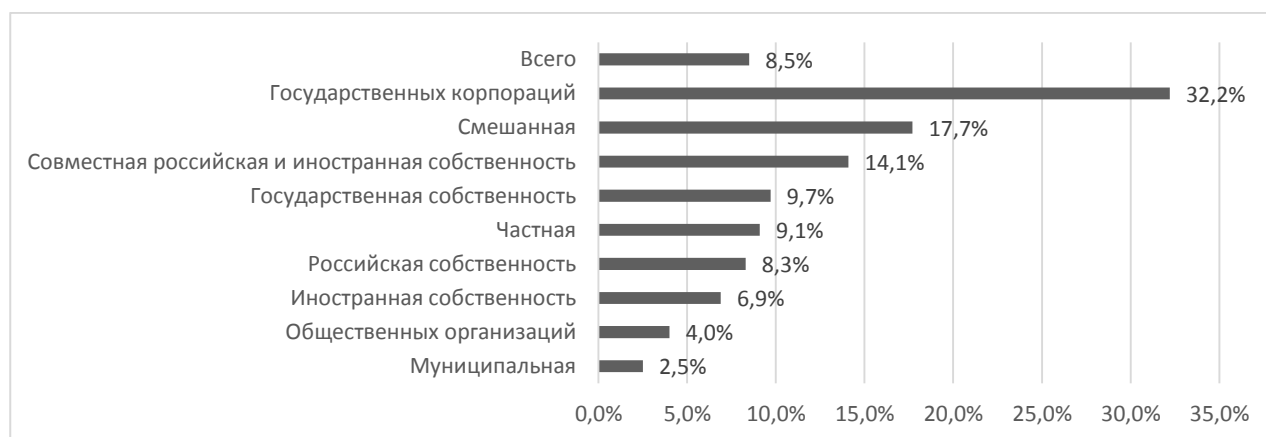


Рис. 2. Инновационная активность организаций по формам собственности в 2017 г.
[6, с. 30]

Анализ рисунка 2 свидетельствует о том, что в условиях рыночной экономики роль государства очень велика. Так, в сегменте госкорпораций (среди них Роснано, Ростех) доля

инновационных товаров составляет 32,2% при среднем по стране уровне 8,5%. Выше она и в сегменте смешанной формы собственности – 17,7%, совместной собственности – 14,1%, государственной собственности – 9,7% и в частной собственности – 9,1%. Однако, это не гарантирует более высокого качественного уровня инноваций в госкомпаниях. Как правило, он выше в средних быстрорастущих технологичных компаниях – «газелях».

В таблице 1 представлена динамика основных показателей инновационной деятельности промышленного производства в России.

Таблица 1

Динамика основных показателей инновационной деятельности промышленного производства в 2013-2017 гг. в % [4, с. 16-22; 5, с. 17-22]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций	9,7%	9,7%	9,5%	9,2%	9,6
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	8,9%	8,2%	7,9%	8,4%	6,7
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	2,2%	2,1%	1,8%	1,8%	1,7
Удельный вес организаций, имевших научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения, в общем числе организаций	11,0%	11,3%	10,9%	10,3%	-

Анализ таблицы 1 показывает, что за анализируемый период доля инновационной активности не претерпела существенных изменений: в 2013–2014 гг. – 9,7%, дальнейшее снижение значения показателя до 9,5% в 2015 г. и 9,2% в 2016 г., что в целом свидетельствует о низком инновационном потенциале экономики и недостаточных темпах его развития. Удельный вес выпуска инновационных товаров, работ и услуг за анализируемый период сократился на 16,4% и составил в 2017 г. – 6,7%. Затраты на технологические инновации за анализируемый период сократились на 5,8% и составляют 1,7% от объема выпуска, что является ниже уровня развитых стран на 3-5%. После двухлетнего роста произошло сокращение количества организаций, которые имели научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения. За анализируемый период их удельный вес сократился на 0,7% и составил в 2016 г. – 10,3%.

Российские МИП делятся на две группы: предприятия, созданные при материнских НИИ или вузах, и самостоятельные структуры.

В результате анализа данных Центра исследований и статистики науки установлено, что в 2017 г. в России официально зарегистрировано 2887 МИП, из них 1962 МИП созданы бюджетными организациями. При этом 21 НИИ организовал 29 хозяйственных обществ, 63 учреждения науки РАН – 103, а 281 вуз – 1962 [6].

Основной причиной малого количества самостоятельно зарегистрированных малых инновационных предприятий в целом является отсутствие внебюджетного инвестора. Это объясняется тем, что представители российского инвестиционного бизнеса ввиду отсутствия конкуренции между инвесторами не соглашаются вкладывать свои средства в рискованные проекты. Их больше интересуют компании, которые уже имеют продажи разработанной продукции, и которым нужны деньги на развитие, а не на становление.

Гипотеза о существовании связи между размерами предприятий и их инновационной способностью, которую в прошлом веке выдвинул Йозеф Шумпетер, является одной из наиболее дискуссионных в экономической науке. В течение XX – начала XXI вв. она активно

исследовалась. Однако, результаты в основном свидетельствуют о сложности анализа и необходимости взвешенной оценки эмпирических данных, а не о решении проблемы.

Наработки в основном касаются развитых стран, частично – стран, которые развиваются, а по странам постсоветского пространства, в частности России, имеют эпизодический характер [7, с. 75].

Кроме того, следует отметить, что и сам Шумпетер, в своих работах по-разному устанавливал зависимость между размерами компаний и инновационным развитием. В ранних работах «Теория экономического развития» (1911 г.) и «Циклы деловой активности» (1939 г.), он настаивал на том, что малые предприятия являются двигателем инновационного развития, за счет своего размера и невысоких рисков, а в работе «Капитализм, социализм и демократия» (1942 г.) утверждал наоборот, что успешными новаторами выступают именно крупные компании-монополисты в результате их контроля над рынком и ценами.

В таблице 2 представлены преимуществ и недостатки малого и крупного инновационного предпринимательства.

Если малый бизнес придает мобильность и гибкость экономической системе, то крупный – конкурентоспособность и устойчивость.

На наш взгляд, именно создание и организация малого инновационного бизнеса, его взаимодействие с крупным бизнесом в инновационной сфере будут способствовать реализации инновационного прорыва России.

Таблица 2

Преимущества и недостатки малого и крупного инновационного предпринимательства

	Преимущества	Недостатки
Малые предприятия	<ul style="list-style-type: none"> – более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вносить прогрессивные изменения в продукцию и технологию процесса производства в ответ на требования рынков; – гибкость и оперативность в реакции на быстроизменяющуюся рыночную конъюнктуру; – способствует ускоренному внедрению технических и коммерческих инновационных идей; – осуществление разработок в основном на первых этапах инновационного процесса, на выполнение которых требуются относительно незначительные затраты (около 2% общей суммы). 	<ul style="list-style-type: none"> – несовершенство законодательства в области инновационной деятельности, интеллектуальной собственности и патентной защиты; – дефицит оборотных средств и инвестиций; – несовершенство нормативно-правовой базы инновационной деятельности; – дефицит научных кадров в области нанотехнологий; – высокая стоимость нововведений и длительные сроки их окупаемости.
Крупные предприятия	<ul style="list-style-type: none"> – является привлекательным для потенциальных инвесторов за счет своих размеров и предполагает получение высокой прибыли; – большие финансовые возможности – возможность приобретать дорогостоящее оборудование с высокой фондоотдачей, вследствие чего, снижается фондоемкость и капиталоемкость продукции; – наличие системы управления рисками, возможности их диверсификации – отсутствие барьеров для входа на рынки, возможности ценовой конкуренции; – высокая защита интеллектуальной собственности. 	<ul style="list-style-type: none"> – ориентация преимущественно на максимизацию прибыли; – склонность к модернизации существующих, а не внедрение новых видов продукции; – ограниченность междисциплинарных технологических разработок, склонность к "традиционным" типам инноваций; – медленная реакция на потребности потребителей, выше конечная стоимость продукции; – ограниченные стимулы по внедрению инноваций.

В экономически развитых странах встречаются примеры успешного сотрудничества

крупных и малых предприятий. В таких случаях малые предприятия и организации являются неотъемлемой частью производственной структуры крупных предприятий, которые используют рыночную и структурную гибкость малых предприятий и организаций, их инновационные возможности.

В ряде европейских стран существуют способы объединения потенциала малых инновационных предприятий и гигантского потенциала крупных компаний. Например, в Германии, малый бизнес объективно играет подчиненную роль в системе отношений с крупным бизнесом, в то время как крупный бизнес, при определенных экономических условиях, способен продуцировать необходимое множество субъектов малого бизнеса, в той или иной степени зависящего от крупного [8].

Механизм взаимодействия малого бизнеса с крупным бизнесом обусловлен многочисленными причинами, которые носят как микро-, так и макроэкономический характер. Эти факторы настолько разнообразны и тесно переплетены между собой, что порой невозможно провести четкую границу между этими двумя уровнями хозяйства. К таким факторам можно отнести:

- укрепление экономического и инновационного потенциала государства;
- разнообразие внешнеторговых интегрированных организаций;
- реализация приоритетов промышленной политики государства;
- осуществление целевых комплексных программ, требующих значительных материальных, трудовых и финансовых затрат по координации деятельности крупных, малых и средних предприятий;
- реализация программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса;
- ограниченные возможности развития малых и средних предприятий в ряде отраслей промышленности.

Наиболее прогрессивными формами хозяйственного взаимодействия крупного и малого бизнеса в инновационной сфере являются следующие разновидности новообразованных структур: «дипольная», «атомарная», «сетчатая», «корпоративная» [9].

На наш взгляд, более эффективной структурой для взаимосвязи малого и крупного бизнеса в инновационной сфере является «сетчатая» структура.

«Сетчатая» структура – это сеть взаимосвязанных малых предприятий, обслуживающих крупное производство (рис. 3). Сетчатая структура представляет собой один из способов кооперации малых фирм с целью обеспечения наиболее эффективного функционирования крупного предприятия. Не теряя своей самостоятельности, малые предприятия, входящие в сеть и взаимодействующие друг с другом, получают возможность, во-первых, более рационально разделить свои функции, специализироваться на конкретных видах деятельности; во-вторых, усилить свои позиции в условиях конкурентной борьбы и изменяющейся рыночной конъюнктуры [9].

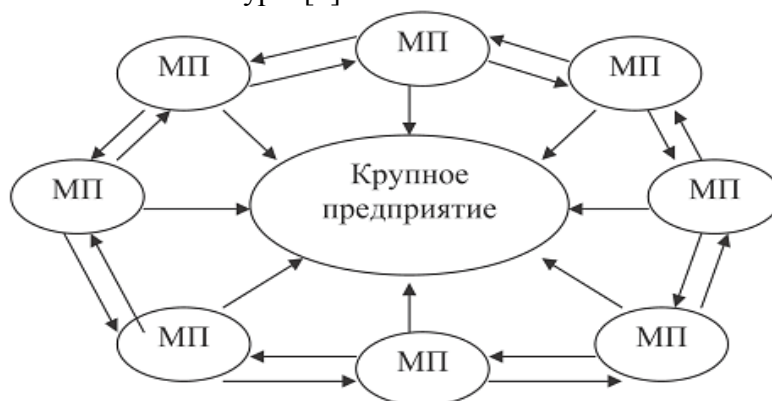


Рис. 3. Сетчатая структура взаимодействия малого и крупного бизнеса

В современных условиях партнерское взаимодействие между малым и крупным

бизнесом осуществляется в самых разнообразных формах. В хозяйственной практике положительно зарекомендовали себя лизинг, франчайзинг, аутсорсинг, стратегическое партнерство, кластеры, венчурное финансирование и другие подобные формы бизнес-взаимодействия в технологической, инвестиционной, инновационной, информационной, торгово-сбытовой и других сферах предпринимательской деятельности.

Из выше перечисленных форм, венчурное финансирование, на наш взгляд, является наиболее лучшей формой для взаимосвязи малого и крупного бизнеса.

Венчурное финансирование – это финансирование деятельности (рисковое предпринимательство), направленное на использование технических и технологических новшеств, научных достижений, еще не используемых на практике.

Механизм венчурного финансирования через венчурный фонд заключается в следующем [10]:

1. Часть денег вносится венчурной компанией, которая создала фонд и управляет им.
2. Часть денег вносится инвесторами. Инвесторами (участниками) фонда, как правило, являются частные лица, компании, банки, пенсионные фонды.
3. Первоначально фонд инвестирует в компании, входящие в его портфель (обычно 9-12 компаний).
4. Потом несколько лет (3-7 лет) развивает эти компании, принимая участие в операционной деятельности.
5. В конце цикла венчурный фонд продает свои доли либо через публичное размещение акций, либо через продажу стратегическому инвестору. Кроме того, венчурные фонды могут получать вознаграждение в виде прибыли, роялти, привилегированных акций, роста стоимости акционерного капитала и т. п.

Суть успеха венчурного финансирования заключается в том, что самая удачная инвестиция (например, в компанию X) принесет не меньше, а зачастую больше доходов, чем другие инвестиции в совокупности (во все остальные компании портфеля).

Венчурные инвестиции принято разделять на VC инвестиции и PE инвестиции. VC инвестиции представляют собой инвестиции в компанию на венчурных стадиях (посевная, начальная, ранняя и в некоторых случаях расширение), а PE инвестиции – это инвестиции в компанию на зрелых стадиях (расширение, реструктуризация, поздняя). VC инвестиции это своеобразная связующая между крупным и малым бизнесом.

В сегменте VC было зафиксировано определенное снижение числа инвестиций, что продолжило тенденцию, начавшуюся с 2013-2014 гг. Число VC-инвестиций «просело» примерно на 14% (178 инвестиций против 204 в 2016 г.). В свою очередь, объем VC-инвестиций достиг значений предыдущего года – 125 млн. долл. (рис. 4).

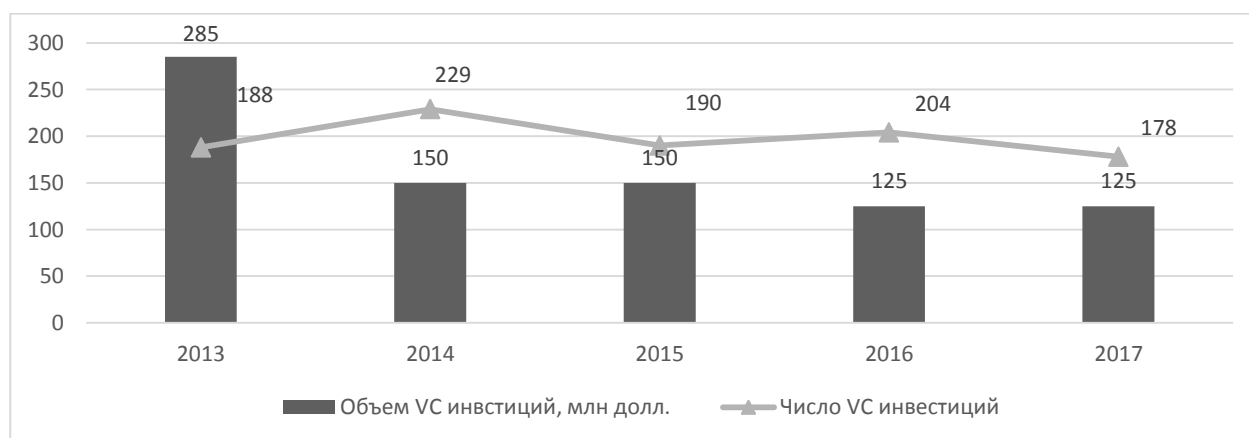


Рис. 4. Объем VC инвестиций [11]

Развитие венчурного бизнеса как одной из форм взаимосвязи для малого и крупного бизнеса, так же как и другие формы не находится на достаточном уровне развития, и на это есть определенные причины. Во-первых – уменьшение притока нового венчурного капитала

на российский рынок в последние годы. Достаточно сказать, что по сравнению с 2013 г. на рынок вышло в 2 раза меньше венчурных фондов (рис. 4). Не последнюю роль здесь играет относительная недоступность зарубежных капиталов в силу складывающейся внешнеполитической ситуации. Во-вторых, надо также учитывать и известную цикличность венчурного рынка. Так, на впечатляющую статистику венчурных инвестиций 2012-2013 гг. оказал влияние «бум» создания новых венчурных фондов, который в текущий момент пока не прогнозируется в силу складывающейся экономической ситуации [12, с.37]. Ну и в-третьих, это, как уже неоднократно упоминалось, ограниченность имеющейся информации и возможностях венчурного бизнеса для предприятий, что затормаживает итак достаточно слабое распространение венчурного бизнеса, и не дает ему набрать обороты.

На наш взгляд, существующие концепции взаимосвязи малого и крупного бизнеса не в полной мере отвечают современным условиям развития национальной экономики в период глобализации и становления шестого технологического уклада информационной революции. В связи с этим, предлагается схема концепции совершенствования взаимодействия малого и крупного бизнеса в инновационной сфере (рис. 5).



Рис. 5. Схема концепции совершенствования взаимодействия малого и крупного бизнеса в инновационной сфере

Заключение. Проведенное исследование показывает, что на современном этапе развития общества (период широкого распространения шестого технологического уклада информационной революции), для положительного темпа роста экономики, увеличения ВВП, повышения уровня и качества жизни необходимо развитие бизнеса в инновационной сфере. Однако по отдельности, малый и крупный бизнес в данной сфере не приносит желаемого результата, так как, одними из основных недостатков крупных предприятий

является отсутствие гибкости и оперативности в реакции на конъюктуру рынка, а малых предприятий – нехватка денежных средств для ведения инновационной деятельности. Но преимущества малого и крупного бизнеса перекрывают недостатки друг друга. Поэтому, взаимодействие крупного и малого бизнеса дает наилучший синергетический эффект. Он связан с характерными для инновационной экономики процессами возрастания роли научно-технических достижений, сокращения транзакционных издержек, повышения уровня специализации в условиях конкурентоспособной среды. Формой взаимодействия должно стать венчурное финансирование.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дмитриченко Л.И., Химченко А.Н. Малый бизнес в системе предпринимательства: Монография. – Донецк: «Каштан», 2005. – 180 с.
2. Revolutionary players. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.revolutionaryplayers.org.uk/archives/people/boulton-matthew/>.
3. Бондаренко В.Ю. Роль электронной торговли в развитии малых инновационных предприятий в России / В.Ю. Бондаренко, М.А. Еремкин // Аллея Науки. – 2018. - №4(20).
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л.М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 344 с.
5. Индикаторы инновационной деятельности: 2019 : статистический сборник / Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский, И. А. Кузнецова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 376 с.
6. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://mip.extech.ru>.
7. Брик И. Е. Взаимодействие малого и крупного бизнеса в инновационной экономике: конкуренция, кооперация, развитие / И. Е. Брик // Инвестиции: практика и опыт. – 2014. - № 19. - С. 74-81.
8. Шиков П.А. Особенности взаимодействия малых инновационных предприятий с крупным и средним бизнесом / П.А. Шиков // Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития: сборник статей Международной научно-практической конференции (8 апреля 2017 г., г. Пермь). В 3 ч. Ч.2. – Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2017. – С. 231-234.
9. Совиян А.М. Совершенствование организационного механизма взаимодействия корпораций и малых предприятий в инновационной сфере / А.М. Совиян // Транспортное дело России. – 2010. - № 2. – С. 76-78.
10. Новожилов Д.А., Куклина Е.В. Венчурные инвестиции как источник формирования денежных фондов высокотехнологичных компаний / Д.А. Новожилов, Е.В. Куклина // Российские регионы в фокусе перемен: сборник докладов XI Международной конференции. 17-19 ноября 2016 года; ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина». – В 2 т. – Т. 2.— Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2016. — С. 879-886.
11. Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ) Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/>
12. Иванченко А. Д. Анализ развития венчурного рынка в России / А. Д. Иванченко // Молодой ученый. — 2017. — №30. — С. 37-39.

Предоставлено в редакцию 03.10.2019 г.

УДК 338.27

Е. И. Хорошева, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. Н. Диденко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье анализируются основные бюджетные показатели, характеризующие направления реализации бюджетной политики государства на 2019 г. и на плановый период 2020–2021 гг. Выделены главные направления финансирования экономического и социального развития России за счет средств федерального бюджета. В ходе анализа основное внимание уделено соответствию структуры расходов бюджета Российской задачам экономического развития страны, которые необходимо решить в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: бюджетная политика, экономика, стратегическое прогнозирование, доходы и расходы федерального бюджета.

Табл. 4, лит.6.

E. I. Khorosheva, A. N. Didenko

ASSESSMENT OF OPPORTUNITIES FOR THE IMPLEMENTATION OF THE BUDGET POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes the main directions of the state budget policy for 2019 and for the planning period 2020-2021. the priorities of economic and social development of Russia for the three-year period, directly provided by the Federal budget, are characterized. The assessment of compliance of the structure of expenditures of the budget of the Russian Federation for 2019-2021 with the tasks of economic development of the country is given.

Keywords: budget policy, economy, strategic forecasting, revenues and expenditures of the federal budget.

Введение. Кризисные процессы в сфере финансовых отношений глобального характера продолжают оказывать негативное воздействие на экономику открытого типа большинства стран. В результате этих процессов финансовая система государства находится в состоянии нестабильности, что отрицательно сказывается, прежде всего, на возможностях бюджетного обеспечения реализации важнейших государственных программ. Особую угрозу национальной безопасности страны представляет увеличение внешней долговой нагрузки, увеличение тенденций несбалансированности бюджета.

Поиск путей повышения эффективности реализации бюджетной политики государства является предметом исследования во многих работах. Особого внимания заслуживают работы таких ученых, как Караваева И.В., В.И. Павлов, Б.В. Губин, Е.А. Иванов, Е.М. Бухвальд, С.В. Казанцев, М.И. Гельвановский, А.Г. Коломиец, И.А. Колпакова, М.Ю. Лев, в которых дается оценка Федерального бюджета России с позиции решения приоритетных задач бюджетной политики [1, 2, 3]. В этих работах при оценке основных параметров бюджетной политики на 2017-2019 гг. выявлены основные бюджетные риски и обосновывается необходимость либерализации экономики в сфере малого и среднего бизнеса. При оценке бюджета на 2018-2020 гг. обоснована необходимость концептуальных изменений, способствующих росту эффективных бюджетных инвестиций и денежных доходов населения. При исследовании Федерального бюджета России на 2019-2021 гг.

сделан вывод об ограниченных возможностях использования бюджета как инструмента экономического роста и социального развития. В результате таких исследований дан целый комплекс важных предложений по повышению эффективности использования бюджетных средств. Однако, многоаспектность формирования и реализации бюджетной политики оставляет большое поле для более детального анализа бюджетных параметров социально-экономической политики государства.

Целью данного исследования является выявление возможностей реализации бюджетной политики России в сложных условиях функционирования экономики государства.

Основная часть. Бюджетное финансирование реализации государственной политики уже многие годы осуществляется в сложных условиях, негативно влияющих на бюджетный потенциал страны. При этом на уровне законодательных и исполнительных властей продолжается развитие принципов прозрачности и открытости бюджетов, их направленности на интересы граждан.

Министерством финансов Российской Федерации подготовка Федерального бюджета на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов осуществлялась исходя из условий антироссийской санкционной политики и ответных экономических мер со стороны России при неизменности социального вектора бюджета. Государство продолжает выполнение социальных обязательств перед своими гражданами и осуществляет структурную трансформацию экономики, что отражается в структуре бюджета. На государственном уровне решаются важнейшие задачи, которые воплощают:

- комплекс национальных проектов различной направленности;
- комплекс мер по инфраструктурному развитию;
- комплекс мер по повышению уровня инвестиционной активности.

Национальные цели и ключевые приоритеты до 2024 года заданы в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [4]. На первое место поставлены интересы граждан России. Определены приоритеты в различных областях. Указ предусматривает необходимость ежегодного приоритетного бюджетного финансирования национальных проектов по следующим направлениям: демография; здравоохранение; образование; жилье и городская среда; экология; безопасные и качественные автомобильные дороги; производительность труда и поддержка занятости; наука; цифровая экономика; культура; малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы; международная кооперация и экспорт. При этом дополнительные доходы бюджета должны направляться на реализацию национальных проектов.

Вышеназванные приоритеты были положены в основу федерального бюджета Российской Федерации в периоде с 2019 по 2021 годы. В таблице 1 представлены данные по доходам, расходам и сбалансированности бюджета. В 2018–2021 гг. прогнозируется рост доходов федерального бюджета с 18 747,5 млрд. руб. в 2018 г. до 20 978,0 млрд. руб. в 2021 г.; по ежегодной динамике прирост доходов в номинальном выражении составит: в 2019 г. (+) 6,5%, в 2020 г. (+) 1,2%, в 2021 г. (+) 3,8% относительно предыдущего года, при прогнозируемом уровне инфляции в 2019–2021 гг. в размере 4,3–3,8 4,0% соответственно. Относительно ВВП доходы имеют тенденцию к сокращению с 18,5% ВВП в 2018 г. до 17,7% ВВП в 2021 г.

Планируется снижение нефтегазовых доходов как в номинальном выражении на 8,0% в 2021 г. в сравнении с 2018 г., так и в долях ВВП с 8,6% ВВП в 2018 г. до 6,8% ВВП к 2021 г., что связано с изменением законодательства, в частности, завершением налогового маневра в нефтегазовой отрасли. Ненефтегазовые доходы федерального бюджета увеличатся с 9,9% ВВП в 2018 г. до 10,9% в 2021 г.; их доля в доходах федерального бюджета увеличится с 53,5% в 2018 г. до 61,8% в 2021 г.

Объем расходов федерального бюджета сокращается с 17,2% ВВП в 2018 г. до 16,9% ВВП к 2021 г., что обусловлено более высокими темпами роста ВВП относительно динамики роста расходов в номинальном выражении.

Таблица 1

Основные характеристики федерального бюджета РФ на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов, млрд. руб

Года	Доходы	Нефтегазовые доходы	Ненефтегазовые доходы	Расходы	Профицит
2018	18 947,6	8 817,1	10 130,5	16 808,8	2 138,7
2019	19 969,3	8 298,2	11 671,1	18 037,2	1 932,1
2020	20 218,6	7 936,3	12 282,3	18 994,3	1 224,4
2021	20 978,0	8 018,2	12 959,8	20 026,0	952,0
Цепные темпы прироста, %					
2019	5,4	- 5,9	15,2	7,3	- 9,7
2020	6,7	- 4,4	5,2	5,3	-36,6
2021	3,8	1,0	5,5	5,4	-22,2
Базисные темпы прироста (базис: 2018 г.), %	10,7	-9,1	27,9	19,1	-55,5

В 2019–2021 гг. прогнозируется профицит исполнения федерального бюджета в объеме 1,9–1,1–0,8% ВВП соответственно.

Расчет базисных темпов прироста показал, что к 2021 году положительный темп прироста расходов почти в два раза превысит положительный темп прироста доходов, что соответственно снизит размер профицита бюджета. Существенный положительный базисный прирост ненефтегазовых доходов (27,9%) при отрицательном темпе прироста нефтегазовых доходов отражает планомерную реализацию политики снижения зависимости бюджета от нефтегазовых доходов.

Проанализируем расходы федерального бюджета по статьям функциональной классификации на 2015-2019 гг. (табл. 2). Характер экономической политики государства, принятые приоритеты в наибольшей мере отражаются в структуре расходов федерального бюджета, в ее трансформации. В 2018-2019 гг. динамика большинства расходов федерального бюджета (9 из 14 направлений в 2018 г. и 6 из 14 направлений в 2019 г.) отрицательна. За 2017-2019 гг. устойчивую положительную динамику выше уровня инфляции за трехлетний период сохраняют лишь расходы на обслуживание государственного долга (+34% за трехлетний период) и расходы на предоставление межбюджетных трансфертов (+ 17% за трехлетний период).

В целом в 2019 году по сравнению с 2015 годом ожидается увеличение расходов на 2,4%. Расчеты факторного воздействия структурных сдвигов на основе динамических показателей показали, что наибольшее влияние на величину изменения расходов оказало увеличение расходов на реализацию социальной политики (факторное воздействие: 5,1%), увеличение расходов на обслуживание государственного долга (факторное воздействие: 2,2 %), уменьшение расходов на национальную оборону (факторное воздействие: - 2,3 %), уменьшение расходов на национальную экономику (факторное воздействие: - 1,0 %), уменьшение расходов на здравоохранение (факторное воздействие: - 1,0 %).

Обратим внимание на уменьшение расходов на национальную экономику на фоне активизации программирования бюджета.

Таблица 2

Расходы федерального бюджета по статьям функциональной классификации на 2015-2019 гг., млрд. руб.

Наименование	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	Базисный	
			Законо- проект	Законо- проект	Законо- проект	Тпр, %	Факт. возд., %
Расходы всего, в том числе:	15 620,3	16403,0	16 240,8	16 039,7	15 987,0	2,4	2,4
Общегосударственные вопросы	1 117,6	1 098,3	1 205,3	1 147,7	1 132,5	1,3	0,0
Национальная оборона	3 181,4	3 889,0	2 835,8	2 728,3	2 816,1	-11,5	-2,3
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1 965,6	1 943,1	1 943,1	1 879,8	1 892,2	-3,7	-0,5
Национальная экономика	2 324,2	2 166,4	2 318,4	2 365,7	2 167,1	-6,8	-1,0
ЖКХ	144,1	56,8	59,9	29,9	27,2	-81,1	-0,7
Охрана окружающей среды	49,7	64,5	76,3	78,1	79,6	60,2	0,1
Образование	610,6	557,6	568,5	588,8	586,5	-3,9	-0,2
Культура и кинематография	89,9	91,8	95,8	88,1	80,2	-10,8	0,0
Здравоохранение	516,0	465,6	378,0	397,3	363,3	-29,6	-1,0
Социальная политика	4 265,3	4 630,9	5 083,5	4 962,9	5 054,5	18,5	5,1
Физическая культура и спорт	73,0	66,0	86,0	55,0	34,0	-53,4	-0,2
СМИ	82,1	76,2	73,7	68,3	66,6	-18,9	0,0
Обслуживание госдолга	518,7	639,8	728,7	848,0	869,5	67,6	2,2
Межбюджетные трансферты	682,0	656,4	783,5	800,6	818,2	20,0	0,9

При формировании проекта федерального бюджета на 2017-2019 гг. ставилась в качестве приоритетной задача снижение его дефицитности. Решение этой сложной задачи происходит в условиях снижения как номинальных, так и реальных расходов на национальную экономику. В то же время должна решаться задача стратегического плана - достижение динамичности развития и обеспечение выхода из стагнации.

Специалисты отмечают, что еще по шести разделам Федерального бюджета наблюдается выраженное снижение расходов не только в реальном, а и в номинальном выражении. Обращается внимание на то, что сокращение объемов финансирования развития ряда направлений реализации социальной политики не соответствуют приоритетным национальным проектам социального характера, требующих, по словам руководителей страны и министров экономического блока правительства, приоритетного финансирования [3]. Социальная политика – важнейшая составляющая государственной политики. Наибольший объем финансирования в структуре расходов приходится на социальную политику – примерно треть бюджетных расходов.

Важной составляющей государственной политики является политика регулирования межбюджетных отношений. Рост объемов финансирования во многом связан с проведением пенсионной реформы, необходимостью укрепления и сбалансированности системы пенсионного обеспечения, повышения размеров пенсий и пособий, решения вопросов демографического развития страны и т.д.

Второе место в распределении бюджетных средств занимает статья «Национальная оборона». Несмотря на то, что объем финансирования уменьшается. Основными статьями расходов для Министерства обороны Российской Федерации являются расходы на вооружение, обеспечение личного состава, организацию боевой подготовки и материально-

техническое обеспечение, составляющее суммарно около 75 % всех затрат.

Еще один лидер в распределении бюджетных средств - это статья «Национальная экономика». В течение 2016-2018 гг. отмечалась положительная динамика расходов по данной статье, а максимальная сумма расходов отмечена в 2017 г. – 2 318, 4 млрд. руб. Наиболее значимые бюджетные ассигнования направляются на топливно-энергетический комплекс, транспорт, сельское хозяйство и рыболовство. В целом период 2015-2019 гг. связан с уменьшением объемов финансирования национальной экономики.

К основным задачам, которые решаются в области бюджетных расходов, относятся:

- обеспечение концентрации средств бюджета по наиболее эффективным и социально значимым проектам;
- снижение расходов на содержание государственного аппарата;
- продолжение децентрализации инвестиционного процесса через расширение государственно-частного финансирования проектов;
- повышение эффективности использования ассигнований на национальную оборону и оборонный комплекс путем концентрации их на решении социальных проблем, конверсии и перспективных научно-исследовательских работах;
- снижение уровня дотаций отдельным отраслям;
- усиление контроля использования бюджетных средств;
- обеспечение приоритетного финансирования расходов на науку, культуру, медицинское обслуживание, образование.

Специфика федерального бюджета состоит в том, что его расходные обязательства осуществляются в общих интересах населения, проживающего на всей территории страны. Состав и структура расходов федерального бюджета - один из ключевых экономических индикаторов, характеризующий приоритетные направления социально-экономической политики государства.

На основе анализа параметров федерального бюджета на 2015-2019 гг. были установлены основные изменения. Среди них можно отметить следующие наиболее значимые изменения: уменьшение расходов на ЖКХ, рост расходов на обслуживание государственного долга, увеличение расходов на охрану окружающей среды, уменьшение расходов на физическую культуру и спорт. Однако факторное воздействие этих изменений на суммарное изменение различно. Так, резко снизились плановые расходы на жилищно-коммунальное хозяйство в 2016 году по сравнению с 2015 годом. В целом за период 2015-2019 гг. – снижение составило 81,1 %, а факторное воздействие на общую величину динамики объема расходов – менее 1 %.

Проведенный анализ структуры и динамики доходов и расходов федерального бюджета, позволяет говорить о том, что федеральный бюджет динамичен как по размерам, так и по внутреннему содержанию. Условия его функционирования зависят от внутренних и внешних факторов, влияющих на социально-экономическое положение страны.

Особую роль в реализации бюджетной политики Российской Федерации играет Фонд национального благосостояния, источниками формирования которого является федеральный бюджет в части дополнительных доходов федерального бюджета от нефтегазового комплекса и доходов от управления собственными средствами.

Проанализируем данные по объему Фонда национального благосостояния в период с 2015 по 2019 годы (табл. 3). Объемы Фонда за период с 1 января 2015 по 1 января 2018 гг. уменьшились, но по состоянию на 1 января 2019 год увеличились почти в два раза. Так как этот фонд связан с отвлечением ресурсов, важно оценивать его с позиции доли в ВВП. За период 2015-2018 гг. эта величина снижалась. По состоянию на 1 января 2019 г. в связи с увеличением абсолютного размера фонда выросла его доля в ВВП.

В целом за исследуемый период объем Фонда национального благосостояния находился в пределах от 4,2% до 7,3 % от ВВП.

Размещение средств Фонда национального благосостояния РФ в финансово-

кредитной сфере позволяет сохранить средства Фонда, обеспечивает дополнительный доход, способствует экономическому развитию благодаря участию в кредитовании реального сектора экономики.

Таблица 3

Объем Фонда национального благосостояния РФ

Год	в млрд. долл. США	в млрд. рублей	в процентах к ВВП
01.01.2015	78,00	4 388,09	5,3%
01.01.2016	71,72	5 227,18	6,1%
01.01.2017	71,87	4 359,16	4,7%
01.01.2018	65,15	3 752,94	3,6%
01.01.2019	124,00	7 946,22	7,3%
01.11.2019	124,46	7 949,61	7,3%

Проведем анализ данных о размещении средств фонда на депозитах в ВЭБ.РФ – государственной корпорации развития (табл. 4).

Таблица 4

**Размещение средств Фонда национального благосостояния РФ
на депозитах в ВЭБ.РФ по состоянию на 1 ноября 2019 года**

Направление использования размещенных на депозиты средств / цель размещения	Максимально допустимая совокупная сумма размещения, млрд. рублей	Уд. вес, %	Фактически размещено, млрд. рублей	Покрытие возможности, %
Предоставление субординированных кредитов российским кредитным организациям	410,00	42,93	47,83	11,67
Не регламентировано	175,00	18,32	65,98	37,70
Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства	30,00	3,14	30,00	100,00
Кредитование АО «ДОМ.РФ»	40,00	4,19	40,00	100,00
Не регламентировано	×	×	16,24	×
Финансирование проектов ВЭБ.РФ, реализуемых организациями реального сектора экономики	300,00	31,41	52,35	17,45
ИТОГО:	955,00	100	252,4	26,43
Обеспечение достаточности собственных средств (капитала) ВЭБ.РФ	5,966 млрд. долл. США ¹ (7% общего объема средств Фонда по состоянию на 6 сентября 2014 г.)	35,23 ¹	5,966 млрд. долл. США (336,41 млрд. рублей)	100

¹% по отношению к итоговой максимально допустимой сумме размещения

Создание Фонда в 2008 году было обусловлено, прежде всего, потребностью обеспечения национальной безопасности в условиях финансового кризиса. Вместе с тем, снижаются объемы возможностей текущего бюджетного финансирования. Поэтому в процессе управления ресурсами Фонда необходимо контролировать соотношение «риски-возможности».

Проведенный анализ свидетельствует о том, что бюджетная политика не предполагает

кардинального изменения модели экономического развития на инновационной основе. Это требует больших бюджетных ассигнований в науку, на активизацию инновационной деятельности. Именно такой подход обеспечивает развитие экономики и национальное благосостояние. В системе бюджетного обеспечения инновационного развития страны целесообразно совершенствовать механизм вовлечения средств Фонда национального благосостояния на принципах возвратности.

Заключение. В соответствии с проведенным анализом задачи, которые определяют стратегические ориентиры бюджетной политики, состоят в следующем:

- повышение благосостояния населения и обеспечение устойчивого роста экономики страны на основе стабильного функционирования и развития бюджетной системы;
- ориентация бюджетной политики на перспективу, исходя из четкого понимания возможностей федерального бюджета и приоритетов в расходах, обеспечение предсказуемости условий формирования бюджетов всех уровней;
- повышение эффективности расходования бюджетных средств в рамках четко определенных приоритетов;
- совершенствование механизма функционирования Фонда национального благосостояния;
- оптимизация структуры бюджетных расходов с учетом включения в их состав программного бюджета.

Формирование и реализация бюджетной политики Российской Федерации в условиях ограничения бюджетных возможностей обуславливают потребность в определении приоритетных ее направлений на основе развития системы бюджетного программирования, исходя из рационального сочетания бюджетной стратегии и бюджетной тактики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный бюджет 2017-2019 гг. в условиях реализации новой стратегии экономической безопасности / И.В. Караваева, В.И. Павлов, Б.В. Губин, Е.А. Иванов // Вестник ИЭ РАН. – 2017. - №1. – С. 41-63.
2. Федеральный бюджет России на 2018-2020 годы: новый шаг к победе над дефицитом и инфляцией? / И.В. Караваева, Е.М. Бухвальд, И.В. Павлов и др. // Вестник ИЭ РАН. – 2018. - №1. – С. 40-61.
3. Федеральный бюджет РФ на 2019 г. и на плановый период 2020-2021 гг. в свете актуальных задач стимулирования экономического роста и социального развития / И.В. Караваева, С.В. Казанцев, А.Г. Коломиец и др. // Вестник ИЭ РАН. – 2019. - №1. – С. 9-26.
4. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru>.
5. Бюджет для граждан к Федеральному закону о федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов / Министерство финансов Российской Федерации. Подготовлено Департаментом бюджетной методологии и финансовой отчетности в государственном секторе. – Москва – 2018. – 52 с. https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/12/main/BDG_2019_all.pdf
6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.minfin.ru>.

Предоставлено в редакцию 04.11.2019 г.

УДК 336.717.8.

О. А. Шакура, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Н. А. Броварь**, аспирант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**С. А. Величко**, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ТЕОРИИ И МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье предложен теоретико-методологический подход к исследованию парадигм государственного регулирования финансового сектора экономики. Разработаны научно-аналитические принципы формирования эффективной целевой модели регулирования финансового сектора национальной экономики, установлено, что существенным конструктивным фактором, оказывающим влияние на эффективность механизма государственного регулирования, является наличие гармоничной ценностной структуры государственной политики как ориентира для органов государственной власти при решении задач национального развития и реализации возложенных функций.

Ключевые слова: государственное регулирование, финансовый сектор, финансовая система, финансовый институт

Табл. 1, лит. 28.

O. A. Shakura, N. A. Brovar, S. A. Velichko,

THEORIES AND MODELS OF STATE REGULATION FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

The article proposes a theoretical and methodological approach to the study of paradigms of state regulation of the financial sector of the economy. The scientific and analytical principles of the formation of an effective target model for regulating the financial sector of the national economy have been developed, it has been established that a significant constructive factor affecting the effectiveness of the state regulation mechanism is the existence of a harmonious value structure of state policy as a guide for public authorities in solving national development and implementation tasks assigned functions.

Keywords: state regulation, financial sector, financial system, financial institution

Введение. Исследуя генезис проблемы государственного влияния на экономику и финансовую систему, можно сделать вывод, что данный вопрос стал объектом исследования с момента зарождения экономики как науки: в период позднего средневековья.

В трудах зарубежных учёных нашли широкое отражение теоретические аспекты исследования проблемы государственного регулирования финансовых рынков (Ф. Абергел, Г. Акерлоф, А. Бергер, Ю. Бригхем, П. Волкер, С. Гаддингс, Р. Де Джордж, Р. Истерли, С. Клейс, П. Кругман, Дж. Ю. Стиглиц, П. Хилберс и другие). Методологические основы регулирования рыночных отношений разработаны представителями кейнсианства, и, в определённой степени – приверженцами монетаризма. Идеи Дж. М. Кейнса развиты в исследованиях Д. Хикса. Ф. Фабоцци, Ф. Модильяни, Р. Скидельски. Теоретическое обоснование денежно-кредитного регулирования нашло отражение в работах сторонников монетаристской теории М. Фридмана – К. Бруннера, Р. Лукаса, Ф. Кидланда, Д. Прескотта, Дж. Тобина.

Так, сторонники меркантилизма [1] считали внешнее воздействие государства на рыночные процессы непременным условием процветания нации.

Классическая экономическая теория рассматривает в качестве основного механизма саморегулирования экономики феномен «невидимой руки рынка» [2]. Однако по мере

развития рынка и его противоречий, а также в силу усложнения финансовых отношений отдельные постулаты классиков утратили актуальность.

Центральная идея концепции Дж. М. Кейнса – возможность предотвращения рыночных диспропорций путём государственного регулирования была широко аргументирована в трудах неокейнсианцев и получила практическое подтверждение в политике развитых государств мира. Однако подход к государственному регулированию финансового сектора экономики исключительно кейнсианскими методами утратил актуальность в условиях 70-х годов XX века, особенно на фоне крупнейшего энергетического кризиса, хронологически совпавшего с кризисом Бреттон-Вудской валютной системы. В этот период рост неустойчивости платежных балансов стран в условиях укрупнения финансовых операций (в силу транснационализации экономики) стал стимулом к проведению реформ, в соответствии с рекомендациями сторонников монетаризма.

С позиции основоположника монетаризма М. Фридмана, а также его приверженцев – представителей чикагской и австрийской школ, монетарная политика государства рассматривается доминирующим инструментом эффективного регулирования финансового сектора экономики [3]. Это нашло отражение в предпочтении косвенных методов регулирования финансового сектора прямым, однако не предотвратило кризисных явлений и спадов во второй половине XX века.

Отдельно следует отметить выдающиеся труды зарубежных ученых Дж. Акерлофа [4], Р. Коуза [5], Д. Норта [6], Дж. Стиглера [7], в которых представлены теоретические и практические аспекты формирования моделей государственного управления и регулирования национальных экономик и финансовых систем.

Ключевая роль государства в управлении рисками экономики отмечена учеными Т. Бейкером и Д. Моссом [8], которые считают, что роль риск-менеджера экономики должно играть государство.

Опираясь на этимологию понятий «управление» и «регулирование» и их определения в справочной литературе [9], можно сделать вывод: различия в терминах «управлять» и «регулировать» заключается в том, что в первом случае определяется направление развития, а во втором – это направление корректируется в соответствии с целью, устанавливая правила движения к ней.

В определении, представленном Б. Райзбергом, Л. Лозовским и Е. Стародубцевой, государственное управление рассматривается как осуществление функций управления государственными органами власти, что распространяется на формирование и обеспечение соблюдения законов, издание нормативных актов и постановлений: принятие стратегических решений в масштабе страны; оперативное регулирование политических, социальных, экономических процессов. Под государственным регулированием понимается вид правового регулирования, связанный с нормотворческой и правоприменительной (правообеспечительной) деятельностью государства; воздействие государственных органов на экономические объекты, процессы и участвующих в них лиц [9].

Особого внимания заслуживает научный подход известного ученого – представителя отечественной экономической науки Л. Дмитриченко [10]. В основе этого подхода – комплексное политико-экономическое исследование природы, сущности и системы государственного регулирования экономики, особенностей его эволюции и оптимизации хозяйственного механизма в условиях рыночных трансформаций. Л. Дмитриченко существенно расширила объект исследования, инкорпорируя общеполитический и социально-экономический аспекты методологических предпосылок государственного регулирования экономики, что позволяет рассмотреть государственное регулирование как элемент системы хозяйственного механизма, а во-вторых, конкретизировать цели, причины и механизм государственного регулирования национальной экономики.

Обобщив существующие общенаучные и теоретико-методологические подходы,

можно заметить, что, в работах отсутствует единый подход к регулированию как неотъемлемому функциональному элементу государственного управления, несмотря на нетождественность понятий «государственное управление» и «государственное регулирование» по своей сути. Это препятствует разработке унифицированного подхода по формированию эффективной целевой модели регулирования финансового сектора национальной экономики.

Основной целью статьи является углубление теоретического поиска в предметной области, посвященной вопросам государственного регулирования финансового сектора экономики, как методологической базе разработки научно-аналитических принципов формирования эффективной целевой модели регулирования.

Основная часть. Как показало исследование, при отсутствии комплексного подхода к проблеме регулирования экономики, государственное регулирование финансового сектора носит фрагментарный характер, а объектами регулирования являются лишь отдельные сегменты рынка (с наибольшим удельным весом той или иной финансовой услуги). В зарубежной финансовой доктрине встречается термин «финансовое регулирование» (financial regulation), под которым понимается регулирование компаний, предоставляющих финансово-банковские и страховые услуги [11].

Так, первые шаги по регулированию рынка ценных бумаг предприняты в 1970-е годы. и продиктованы стремлением гармонизировать правила на фондовых биржах США и Великобритании, с целью предотвращения риска системного нарушения при проведении трансграничных сделок, а также стремлением повысить совместимость регуляторных практик для упрощения проведения сделок. Это нашло отражение в заключенных в Межамериканской ассоциации комиссий по ценным бумагам и подобным организациям (Inter-American Association of Securities Commissions and Similar Organizations) двусторонних соглашениях (а позднее в многосторонних меморандумах) о взаимопонимании по обмену информацией между регуляторами бирж, с целью предотвращения мошеннических операций.

В Европе начальный этап регулирования финансового сектора приходится на вторую половину 1980-х годов. Он связан с регулированием банковских услуг как доминант финансового сектора и находит отражение во Второй директиве по координации банковских услуг (Second Banking Coordinating Directive – 2BCD), в основу которой легли положения соглашения «Базель-1» по достаточности капитала банков (Capital Adequacy Directive – CAD), позднее, в 1993 году – Директивы «Об инвестиционных услугах» (Investment Services Directive – ISD).

Новый этап финансового регулирования начался с принятием в 2002 году в США Акта Сарбейнза–Оксли по ценным бумагам. Данный закон существенно ужесточил требования к эмитентам, режиму финансовой отчетности и раскрытия информации.

В ЕС в 2001 году были созданы Комитет европейских регуляторов ценных бумаг (Committee of European Securities Regulators – CESR) и Комиссия по торговле товарными фьючерсами (Commodities Futures Trading Commission – CFCT), которые, помимо прочего, содействовали доступу европейских компаний на американский рынок ценных бумаг.

В 2004 году была принята масштабная Директива «О рынках финансовых инструментов» (Markets in Financial Instruments Directive – MIFID), действие которой распространялось на страны Европейского союза. Данная директива в гораздо большей степени гармонизировала правила регулирования и охватывала больший спектр инвестиционных продуктов и услуг.

Историко-экономический анализ показал, что общим методологическим базисом регуляторной политики в области финансового регулирования в период конца XX – начала XXI века был подход (главенствующий на тот момент в среде представителей центральных банков и регулирующих органов) к осуществлению финансового контроля, который сводился к анализу надежности финансовых институтов и финансовых инструментов в

отдельности. Оценка угрозы «системного риска», который, по существу и является предвестником финансовой нестабильности и финансовых кризисов не был объектом внимания контролирующих органов и самих финансовых институтов. Государственное регулирование финансового сектора докризисного периода можно интерпретировать как «фрагментарный микропруденциальный надзор».

Несмотря на проведение масштабной работы по формированию инструментария раннего предупреждения возможных последствий кризисных ситуаций в финансово-банковской сфере, позволяющей корректно и в ограниченные сроки предупредить риски (Приложение Е), опыт мирового финансового и экономического кризиса 2008-2010 годов, а также последовавшая за ним рецессия, указали на неэффективность фрагментарной политики государственного регулирования финансовых систем.

Кризисные явления в первую очередь затронули банковские системы стран Экономического и валютного союза. В отличие от США, где в организации финансового сектора доминирующая роль принадлежит рынку ценных бумаг (который является основным источником дополнительных финансовых ресурсов для компаний), в странах Европейского Союза и постсоветских республиках (с банковско-ориентированной моделью организации финансового сектора) компании в основном полностью полагаются на кредитные средства финансовых учреждений банковского типа. Фирмы и домохозяйства в Европе на 70–75% покрывают потребность в привлечении финансовых средств именно за счет банковских кредитов, а в США аналогичный показатель составляет 20–25% [12]. Доля банковских кредитов в финансировании бизнеса в странах зоны евро в среднем составляет около 1,4% совокупного ВВП. Наибольшие значения этого показателя наблюдаются на Кипре – 2,98%, в Ирландии – 2,8%, в Испании – 2,04%, а в США данный показатель ниже – 0,55% от ВВП [13, с.41].

Известно, что национальные надзорные органы европейских государств предписывают своим финансовым учреждениям увеличивать объемы покупки государственных ценных бумаг [14]. Это привело к тому, что совокупные обязательства банковского сектора стран еврозоны составили около 250% их совокупного ВВП, делая его «слишком большим для спасения» (*too big to save*) [15]. Несмотря на проведенные ЕЦБ (беспрецедентные по своим масштабам) меры по снабжению банков ликвидностью (в декабре 2011 года объем средств, предоставленных в рамках долгосрочных операций рефинансирования, составил приблизительно 500 млрд. евро; примерно столько же – в феврале 2012 года), это не позволило избежать необходимости вливания государственных средств в национальные финансовые системы для их стабилизации. Так, в 2009 году прямая финансовая помощь была предоставлена банкам 10-ти государств еврозоны, а в 12 странах еврозоны банкам были предоставлены государственные гарантии банковских облигаций [16]. В частности, руководство Ирландии обратилось к лидерам других государств ЕС с просьбой разделить бремя по спасению системно-значимого банка «Anglo Irish Bank», что обусловило государственные расходы в размере в 17,5 млрд. евро. Спасение банков Испании (Bankia, NCG Banco, Catalunya Banc и Banco Gallego) привело к государственным расходам и росту государственного долга страны. Существенные вложения в греческие государственные облигации двух крупнейших банков Кипра и последующие списания по ним, привело к потерям 24% ВВП страны [17].

Рассмотренные примеры иллюстрируют четко прослеживаемую взаимосвязь между операциями коммерческих банков и состоянием государственных финансов и наоборот, что привело к возникновению в финансовой теории и практике термина «doomloop» (порочный круг). В этой связи, перед мировой финансовой наукой возникла первостепенная задача разработать такую систему государственного регулирования, которая бы позволила разорвать связь между состоянием банковского сектора и государственных финансов, при одновременной инкорпорации в рыночную систему дополнительных регуляторов, как инструментов превенции негативных последствий системного характера.

Таким образом, понятие «системный риск» стало основополагающим аспектом в разработке комплексного инструментария регуляторной финансовой политики и нашло отражение в концептуальном подходе, который можно интерпретировать как «макропруденциальное регулирование».

Понятие «системный риск» (риск финансовой системы) впервые возникло в научной терминологии в начале 2000-х годов, а после финансового и экономического кризиса 2008-2010 годов закрепилось в широком употреблении. Согласно методикам Международного Валютного Фонда и Совета по финансовой стабильности, к системным рискам (systemic risk, systematic risk) относятся риски финансовых услуг, связанные со сбоями либо во всей системе, либо в определённом сегменте финансового сектора. Причём эти сбои должны быть способными оказать серьёзное негативное влияние на реальный сектор экономики [18, с.2]. Согласно подходу Европейского Центрального Банка, под системным риском следует понимать вероятность наступления значимого «системного» события, которое может повлечь за собой негативные изменения деятельности ряда системообразующих финансовых учреждений или рынков [19, с.20, с.34].

Макропруденциальное регулирование, как системный подход, был впервые обозначен в 1979 году на заседаниях Базельского комитета применительно к банковскому надзору. Однако использование данного термина не нашло отражения в работах учёных и финансовой доктрине. Однако исчерпание возможностей традиционного (микропруденциального) регулирования финансового сектора обусловило необходимость разработки регулируемыми органами инструментов макропруденциальной политики как на национальном, так и на глобальном уровнях.

В современном понимании, макропруденциальная политика – это комплекс превентивных мер, направленных на минимизацию системного риска финансового сектора экономики, т.е. риска возникновения ситуации, при которой значительная часть участников финансового сектора становится неплатежеспособной или теряет ликвидность, в результате чего не может функционировать без поддержки органа денежно-кредитного регулирования (табл.1).

Таблица 1

Атрибуты макропруденциальной политики как инструмента государственного регулирования финансового сектора экономики

Элементы	Содержание
Назначение	Минимизация системного риска финансового сектора экономики
Задачи	Поддержание устойчивости финансовой системы к агрегированным шокам, включая рецессию и внешние шоки; ограничение избыточных финансовых рисков, принимаемых на себя финансовой системой; сглаживание финансового цикла: предотвращение формирования «мыльных пузырей» на рынках финансовых активов, если они несут потенциальную угрозу устойчивости финансовой системы или будут иметь существенные отрицательные эффекты для нефинансового сектора.
Принципы	Ответственность за устойчивость финансовой системы в целом, ограничение системных рисков, применение специфического набора инструментов, взаимодействие с другими институтами государственной политики.
Субъект разработчик	- МВФ, Совет по финансовой стабильности, Банк международных расчетов;
исполнитель	- Национальный орган по обеспечению финансовой стабильности.
Объект	- Мегарегулятор на финансовом рынке.
	Взаимоотношения и связи между финансовыми посредниками, рынками, инфраструктурой финансового рынка, а также между финансовой системой и реальным сектором.

В 2009 году учеными и практиками велась консолидированная крупномасштабная

теоретическая, методологическая и нормотворческая работа по проблеме макропруденциального регулирования, что нашло отражение в следующих документах: «Обзор Тернера» [21]; Доклад экспертов Международного центра монетарных и банковских исследований в Женеве [22]; Доклад Группы Де Ларозьера, созданной Европейской комиссией [23]; Доклад комиссии Дж. Стиглица при ООН [24]; Доклад Группы G30 [25]; Доклад Форума Финансовой стабильности [26].

Предложения и рекомендации, содержащиеся в указанных аналитических материалах, составили методологическую основу для проведения макропруденциальной политики в направлении финансового регулирования экономики [27].

Так, в соглашении «Базель-3», утвержденном в 2010-2011 годах, содержатся отдельные элементы макропруденциального регулирования – так называемые «динамичные буферы капитала» – это требования к финансовым институтам по наращиванию своего капитала при наличии признаков необоснованного стремительного роста объема кредитных ресурсов или цен на активы. Данное требование выступает превентивной мерой риска и позволяет повысить устойчивость системы в случае возникновения непредвиденных изменений на финансовом рынке. Кроме того, в указанных выше документах предлагаются отдельные инструменты макропруденциальной политики в виде норм и нормативов (требования о наличии динамичных резервов на покрытие убытков от кредитов; динамично изменяющиеся требования относительно ликвидности; административно устанавливаемые и регулируемые ограничения на совокупный объем кредитования; нормативные ограничения на уровень использования заемных средств; максимальные нормативные соотношения объемов кредитных ресурсов и стоимости обеспечения по ипотечным жилищным кредитам, так и требования к институциональному устройству, в частности), рекомендации относительно поведения отдельных финансовых учреждений и саморегулирования, а также формирование институтов государственного регулирования и определение их функций и полномочий.

Несмотря на обилие инструментов, предлагаемых к использованию в макропруденциальном регулировании, консенсус по поводу идеальной парадигмы государственного регулирования финансового сектора между наукой и практикой не достигнут [27].

При сотрудничестве с Комитетом по мировой финансовой системе (Committee on Global Financial System) в рамках опубликованного в 2016 году доклада «Элементы эффективных макропруденциальных политик» [28] были систематизированы инструменты и модели институционального оформления макропруденциальной политики в странах, а также обобщены вопросы, связанные с последовательностью действий финансовых учреждений.

Тем не менее, до настоящего момента, вопрос макропруденциального регулирования не получил институционального закрепления. Не создано организации, на которую были бы возложены функции по координации усилий национальных регулирующих органов, по выработке предложений и рекомендаций, не говоря уже о контроле реализуемых мер макропруденциальной политики. Историческая практика показала, что в Европе, в отличие от США, способности финансовых рынков к саморегулированию всегда уделяется значительно меньше внимания. Однако в европейских странах значительная роль отводится антициклическому регулированию, что в большей степени соответствует концепции макропруденциальности. Это иллюстрирует популярная в США концепция «too big to fail» (слишком крупный для банкротства). Концепция направлена на защиту «неприкосновенности рынка» и принципов минимального вмешательства государства в работу рынка ценных бумаг. Известно, что в ЕС гораздо чаще, чем в США, предпринимались попытки государственных органов вмешаться в работу финансового сектора для обеспечения стабильными кредитными ресурсами именно реального сектора экономики.

Обобщив мировой опыт в области разработки политик государственного

регулирования финансового сектора, можно сделать вывод, что в настоящее время закрепились три модели институциональной организации макропруденциального регулирования.

В рамках «первой модели» полномочия по принятию макропруденциальных решений возлагаются на Совет и/или председателя центрального банка страны (Бельгия, Кипр, Чехия, Эстония, Венгрия, Ирландия, Италия, Литва, Португалия, Словакия).

В рамках «второй модели» полномочия по принятию макропруденциальных решений передаются специальному комитету в структуре центрального банка страны, что позволяет разделить регуляторные и надзорные функции, а также обеспечивает возможность привлекать внешних экспертов к участию в принятии решений (Великобритания).

«Третья модель» подразумевает передачу макропруденциальных функций специальному комитету, который не находится в структуре национального центрального банка, что создает возможности для активного участия профильных министерств и ведомств в разработке предложений и макропруденциальных решений (Австрия, Дания, Франция, Германия, Мальта, Польша, Румыния).

Как видно, в основу дифференциации моделей регулирования положен критерий формы организации взаимодействия между регулирующими органами и участниками финансового сектора. Это может осложнить реализацию макропруденциального регулирования финансового сектора в силу наличия доктринных и институциональных ограничений, которые проявляются в ограничении использования научных теорий, методологий, концепций и приводят к отсутствию конструктивного диалога между представителями различных отраслей наук (например, экономики, юриспруденции, государственного регулирования). Кроме того, к таким ограничениям следует отнести отсутствие закрепленных в нормативных актах государства дефиниций – объектов и инструментов регулирования: «макропруденциальный надзор», «системный риск», «регулирование финансового сектора», «регулирование финансового рынка».

Заключение. Резюмируя изложенное, можно сказать, что важной задачей органов государственной власти (при реализации возложенных на них функций) является формирование эффективной целевой модели регулирования финансового сектора национальной экономики, а существенным конструктивным фактором, оказывающим влияние на эффективность механизма государственного регулирования, является «доктринный универсализм», что проявляется в наличии гармоничной ценностной структуры государственной политики (как ориентира для органов государственной власти при решении задач национального развития и реализации возложенных функций). В силу того, что механизм государственного регулирования формировался по мере развития финансовых систем, первоначальной регуляторной формой являлась фрагментарная «настройка» отдельных значимых сегментов на предмет сглаживания диспропорций. Последующие формы предполагают появление внешних регуляторов, внутренней самоорганизации финансового сектора и становление института мегарегуляции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Heckscher E. F. Mercantilism [Text] / E. F. Heckscher. – N. Y. : Macmillan, 1956. – Vol. II. – P. 25-26.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; [пер. с англ., предисл. В. С. Афанасьева]. – Москва : Эксмо, 2007. – 960 с.
3. Фридман М. Капитализм и свобода [Текст] / М. Фридман ; [пер. с англ. В. Козловский ; предисл. к рус. изд., ред. И. Пильщиков]. – Москва : Новое издательство, 2006. – 240 с.
4. Акерлоф Дж. А. Идентичность и экономика организаций [Текст] / Дж. А. Акерлоф, Р. И. Крэнтон // Российский журнал менеджера. – 2010. – Т. 8, № 2. – С. 107-130.
5. Coase Ronald H. The Problem of Social Cost [Text] / Coase Ronald H. // Journal of Law and Economics. – 1960. – [3]. – P. 1-44.

6. Норт Д. К. Институты, идеология и эффективность экономики [Текст] / Д. К. Норт // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. – Москва, 1993. – С. 307-319
7. George Stigler. The Theory of Economic Regulation [Electronic resource] / George Stigler // Bell Journal of Economics. – 1971. – Vol. 2, issue 1. – P. 3–21. – URL : <http://www.jstor.org/stable/3003160>. – Title from the screen.
8. Baker T. Government as a Risk Manager, New Perspective on Regulation [Text] / T. Baker, D. Moss // The Tobin Project. – 2010. – P. 107.
9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 512 с.
10. Дмитриченко Л. И. Государственное регулирование экономики: методология и теория: монография [Текст] / Л. И. Дмитриченко. – Донецк : УкрНТЭК, 2001. – 330 с.
11. Financial Market Regulation [Electronic resource] : The Case of Italy and a Proposal for the Euro Area / Giorgio Di, Giorgio Carmine, Di Noia, Laura Piatti // Financial Institutions Center. – 2000, June . – P. 4. – Access mode : URL : https://eprints.luiss.it/734/1/0024_digiorgio_2000.pdf. – Title from the screen.
12. European Banking Sector : Facts and Figures [Electronic resource] / European Banking Federation. – 2012. – P. 28. – Access mode : <http://bankir.ru/novosti/20060110/kajdie-90-minyt-v-evrope-proishodit-ograblenie-banka-1072640/>. – Title from the screen.
13. Bijlsma M. J. The Changing Landscape of Financial Markets in Europe, the United States and Japan [Text] / M. J. Bijlsma, G. T. J. Zwart // Bruegel Working. – 2013.– P. 41.
14. Буторина О. В. Причины и последствия кризиса в зоне евро [Текст] / О. В. Буторина // Вопросы экономики.– 2012. – № 2. – С. 108–115.
15. Gros D. What's Wrong with Europe's Banks? [Electronic resource] / D. Gros // Centre for European Policy Studies. – 2013. – 12 July. – URL : <http://www.feelingeurope.eu/Pages/DG%20What's%20wrong%20with%20Europe's%20banks%2012%20July%202013.pdf> . – Title from the screen.
16. Petrovic A. National Rescue Measures in Response to the Current Financial Crisis [Electronic resource] / Ana Petrovic, Ralf Tutsch // European Central Bank Legal Working Paper Series. – 2009. – No. 8. – URL : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scplps/ecblwp8.pdf?23b81a456ecb550cfd1b693d4f10685>. – Title from the screen.
17. Economic Bulletin. Bank of Cyprus Group Economic Division. – 2012. –July. – С. 7.
18. IMF, BIS, FSB: Guidance to Assess the Systemic Importance of Financial Institutions, Markets and Instruments [Text] : Initial Considerations. Briefing Paper for the G20 Finance Ministers and Central Bank Governors. – Without the place of publication, 2009. – 29 p.
19. The concept of systemic risk [Text]. Financial Stability Review. European Central Bank. – 2009. – 226 p.
20. Моисеев С. Р. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение в России [Текст] / С. Р. Моисеев // Банковское дело. – 2011. – № 3. – С. 28-34.
21. The Turner Review : A Regulatory response to the Global Banking Crisis, Financial Services Authority [Electronic resource]. March 2009. – URL : http://www.ecgi.org/tcgd/2009/FSA_Turner_Report_on_Financial_Crisis_2009.pdf . – Title from the screen.
22. The Fundamental Principles of Financial Regulation [Text] : Geneva Report on the World Economy 11 / Brunnermeier M., Crockett C., Goodhart A., Persaud A., Shin H. ; International Centre for Monetary and Banking Studies and Centre for Economic Policy Research. – Geneva, 2009. – 80 p.
23. Report of the High Level Group on Financial Supervision in the EU, De Larosiere Group[Electronic resource] 2009. Stable. – URL : http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf. – Title from the screen.
24. United Nations Commission of Experts on Reforms on the International Monetary and Financial Systems, United Nations[Electronic resource]. 2009. – URL :

- http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport_CoE.pdf. – Title from the screen.
25. Financial Reform: A Framework for Financial Stability [Electronic resource] G30, 2009. – URL : http://group30.org/images/uploads/publications/G30_FinancialReformFrameworkFinStability.pdf. – Title from the screen.
26. Report on Addressing Procyclicality in the Financial System, Financial Stability Forum [Electronic resource]. 2009. Stable. – URL : http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_0904a.pdf. – Title from the screen.
27. Bieling J-P. Shattered expectations [Text] : the defeat of European ambitions of global financial reform / J-P. Bieling // Journal of European Public Policy. – 2014. – Vol. 21, No. 3. – P. 346–366.
28. Elements of Effective Macroprudential Policies : Lessons from International [Electronic resource] / Experience Financial Stability Board, International Monetary Fund, Bank for International Settlements, 31 August 2016. – URL : www.fsb.org/wp-content/uploads/Elements-of-EffectiveMacroprudential-Policies1.pdf. – Title from the screen.

Предоставлено в редакцию 23.10.2019 г.

УДК 311.2:331.5

Н. А. Юрина, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Т. Л. Гончаренко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА МНОГОМЕРНОЙ СРЕДНЕЙ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены теоретические аспекты рынка труда как объекта статистического изучения. Проведен комплексный анализ распределения регионов Российской Федерации по интегральному показателю развития рынка труда на основе метода многомерной средней. Полученные результаты дали возможность выявить закономерности распределения и перспективы развития рынка труда в регионах страны. Предложены основные направления государственного регулирования процессов на рынке труда Российской Федерации.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, многомерная средняя, стандартизация, стимуляторы, дестимуляторы, рейтинг, направления государственной политики.

Табл. 2, лит. 7.

N. A. Yurina, T. L. Goncharenko

APPLICATION OF THE MULTIDIMENSIONAL AVERAGE METHOD FOR A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF LABOR MARKET DEVELOPMENT RUSSIAN FEDERATION

The article deals with the theoretical aspects of the labor market as an object of statistical study. The complex analysis of distribution of regions of the Russian Federation on an integral indicator of development of the labor market on the basis of a method of multidimensional average is carried out. The obtained results made it possible to identify patterns of distribution and prospects for the development of the labor market in the regions of the country. The main directions of state regulation of processes in the labor market of the Russian Federation are offered.

Keywords: labor market, employment, unemployment, multidimensional average, standardization, stimulators, destimulators, rating, directions of state policy.

Введение. В современной экономической системе рынок труда является важным фактором трансформационных преобразований. Развитие экономики, повышение уровня жизни в стране связаны с воспроизводством рабочей силы, тенденциями развития сферы занятости населения, возникновением новых трудовых отношений, обусловленных разными организационно-правовыми формами хозяйствования Российской Федерации и ее регионов.

Несмотря на важную роль в развитии экономической системы страны, деятельность на рынке труда осуществляется в условиях нестабильности макроэкономической ситуации, влияния негативных факторов на рыночную инфраструктуру. Это обуславливает необходимость проведения комплексного анализа экономической ситуации в стране и регионах. То есть направления реализации основных процессов на рынке труда должны исследоваться на основе системы показателей комплексной оценки развития. Основной составляющей такой оценки является определение обобщающего коэффициента социально-экономического развития, который объединяет разнородные показатели деятельности. В статье для этого применяется метод многомерной средней.

Разработкой информационно-аналитического обеспечения показателей рынка труда и изучением особенностей применения метода многомерной средней для комплексного анализа экономической системы занимаются ученые-экономисты: И. И. Елисеева [1], В.Ю.

Лапшин [2], М.А. Орцханова [3], Н. В. Войтоловский [4].

Недостаточно разработанными являются направления комплексного исследования развития рынка труда и разработка на его основе результативных федеральных и региональных программ поддержки, что и определило цель исследования.

Цель статьи состоит в комплексной оценке рынка труда Российской Федерации на основе метода многомерной средней для разработки направлений его развития.

Основная часть. Современная экономика включает систему рынков, на которых происходит согласование спроса на товары и услуги с их предложением. Заметное место в этой системе занимает рынок труда. Отношения на этом рынке носят социально-экономический характер, в процессе которых устанавливаются уровни занятости населения и оплаты труда, производительности.

В современных условиях рынок труда представляет собой динамически развивающуюся систему, которая охватывает комплекс социально-трудовых отношений, характеризующих условия найма, использования и обмена рабочей силы на жизненные средства, и механизм его реализации. Экономико-статистический анализ показателей рынка труда Российской Федерации дает возможность определить территориальные единицы, которые лидируют или отстают по основным индикаторам этой сферы. Итоги проведенного анализа не всегда могут выявить субъектов, в которых уровень развития рынка труда выше, так как по значению каждого индикатора выделены территории-лидеры и территории-аутсайдеры.

Для получения обобщающих оценок рынка труда по регионам Российской Федерации в работе применяется метод многомерной средней. С его помощью на основе безразмерных величин дается комплексная характеристика развития этой сферы. При этом определяются различные экономико-статистические показатели, характеризующие процессы на рынке труда. Для реализации методики многомерной средней необходимо: сформировать признаковое пространство, учитывая однонаправленность влияния показателей-стимуляторов и дестимуляторов; рассчитать многомерные средние, обосновав метод нормирования; определить многомерную среднюю; выполнить типологическую группировку территориальных единиц; сделать содержательные выводы полученных результатов.

В работе выполнена комплексная оценка уровня развития рынка труда 84 регионов Российской Федерации за 2016г. Информационной базой для расчета обобщающего показателя являются данные статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели» за 2017г. [5]. Для интегральной оценки регионов применяются следующие экономические показатели-стимуляторы, которые способствуют повышению активности на рынке труда:

- X_1 – удельный вес занятых в рабочей силе, %;
- X_2 – обучение кадров государственной гражданской службы по дополнительным профессиональным программам, %;
- X_3 – среднемесячная заработная плата, рублей;
- X_4 – удельный вес занятого населения в трудоспособном возрасте, %;
- X_5 – коэффициент миграции рабочей силы, %.

Показатели-дестимуляторы оказывают отрицательное влияние на процессы, происходящие на рынке труда:

- X_6 – нагрузка незанятого населения, зарегистрированного в органах службы занятости, на одну заявленную вакансию, человек;
- X_7 – численность пострадавших при несчастных случаях на производстве, человек.

Для выполнения объективной оценки индикаторов развития рынка труда необходимо рассчитывать относительные величины. Это достигается стандартизацией показателей. Для показателей-стимуляторов стандартизованные оценки (z_{ij}) определяют как соотношение показателей каждого региона с их максимальным значением:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j^{max}} \quad (1)$$

Для показателей - дестимуляторов:

$$Z_{ij} = 1 - \frac{x_{ij}}{x_j^{max}} \quad (2)$$

Интегральные значения (многомерная средняя) для каждого региона рассчитываются как средняя арифметическая величина из найденных стандартизованных показателей:

$$p_{ij} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m Z_{ij} \quad (3)$$

где m - число стандартизованных показателей.

По интегральному коэффициенту развития рынка труда Российской Федерации определяется рейтинг регионов. В процессе сравнительного анализа распределения субъектов Российской Федерации по уровню развития рынка труда в 2016г. целесообразно выполнять типологические группировки. С их помощью решаются важные задачи экономико-статистического исследования: формирование однородных совокупностей, выбор существенных классификационных признаков, выделение типичных групп объектов. Каждый регион Российской Федерации характеризуется специфическими чертами, определяющими уровень развития рынка труда. Группировка регионов по комплексу признаков дает возможность выявить особенности; определить факторы, положительно и отрицательно влияющие на их развитие; разработать управленческие решения для каждой группы с учетом индивидуальных характеристик регионов страны.

Для проведения статистической группировки рассмотрено два варианта: с равными и прогрессивно возрастающими в арифметической прогрессии интервалами. Для выбора оптимального варианта была рассчитана межгрупповая дисперсия. Оптимальной является группировка с равными интервалами. Она дает возможность построить вторичную (типологическую) группировку регионов по интегральному показателю развития рынка труда, с выделением низкого, умеренного, и высокого уровня показателей (табл.1).

Таблица 1

Группировка регионов Российской Федерации по интегральному показателю развития рынка труда

Группы регионов по уровню развития рынка труда	Интервал	Количество регионов
Низкий	0,493-0,612	13
Удовлетворительный	0,612-0,731	61
Высокий	0,731-0,851	10
Итого	-	84

Анализ выполненной группировки показал, что в первую группу с низким уровнем развития рынка труда входит 13 регионов, среди которых группа республик: Ингушетия, Дагестан, Чеченская, Северная Осетия-Алания, Карачаево-Черкесская, Марий Эл, Адыгея, Карелия, Алтайский край; а также ряд областей: Кемеровская, Кировская, Ивановская, Владимирская. Для указанных регионов также характерны низкие значения демографических показателей, низкий уровень занятости; отмечен высокий период поиска работы безработными; номинальная среднемесячная начисленная заработная плата ниже среднего значения по стране. Для этих регионов характерен незначительный приток мигрантов, отрицательный баланс смертности-рождаемости, отток населения и дотационный характер экономики. То есть они имеют все признаки депрессивных регионов. Рассматриваемые субъекты отнесены к числу напряженных по социально-экономическим показателям: высокому уровню безработицы, продолжительности поиска работы безработными, численности незанятого населения в расчете на одну заявленную вакансию. Также характерны низкие среднедушевые доходы, в том числе низкий средний размер назначенных пенсий, а также низкие потребительские расходы.

В Республике Ингушетия отмечено наименьшее значение показателя ($p_{ij} = 0,493$), что обусловлено недостаточным количеством новых рабочих мест и развитием экономического потенциала в целом. В настоящее время обостряются проблемы трудоустройства отдельных социально-демографических групп населения: молодежи, инвалидов, женщин. Результативность решения указанных социальных проблем предполагает активизацию государственной политики занятости населения.

Во второй группе с удовлетворительным уровнем развития рынка труда находится 61 регион, среди них ряд областей: Омская, Свердловская, Орловская, Вологодская, Курганская, Ярославская, Костромская, Архангельская, Волгоградская, Воронежская, Челябинская, Ульяновская, Тамбовская, Оренбургская, Рязанская, Саратовская, Иркутская, Тульская, Брянская, Смоленская, Астраханская, Новгородская, Белгородская, Пензенская, Тверская, Курская, Псковская, Калужская, Амурская, Самарская, Ростовская, Липецкая, Томская, Нижегородская, Новосибирская, Мурманская, Магаданская, Калининградская, Ленинградская, Еврейская автономная; группа республик: Удмуртская, Тыва, Алтай, Калмыкия, Кабардино-Балкарская, Хакасия, Коми, Бурятия, Мордовия, Башкортостан, Чувашская, Саха (Якутия), Татарстан; а также Пермский край, Красноярский край, Ставропольский край, Забайкальский край, Краснодарский край, Приморский край, Хабаровский край, Камчатский край.

Анализируемая группа регионов характеризуется низкими показателями рынка труда: среднемесячная заработная плата, уровень занятости, длительное среднее время поиска работы безработными, высокий удельный вес безработных, ищущих работу двенадцать месяцев и более. Среди регионов самый низкий уровень безработицы отмечался в Красноярском крае, а самый высокий в Республике Тыва. Современное состояние рынка труда в Тыве обусловлено в большей степени нерешенными ранее проблемами: рост безработицы, снижение уровня оплаты труда, высокий удельный вес бедного населения.

Следует отметить, что на рынке труда Камчатского края в последние годы отмечена достаточно стабильная ситуация. Показатели безработицы в этом регионе значительно ниже, чем по Дальневосточному федеральному округу и Российской Федерации в целом. Значительное влияние оказывают такие процессы, как высвобождение работников в результате ликвидации организации, сокращение штата, неполная занятость работников. В настоящее время наблюдается недостаток кадров, несбалансированность спроса и предложения, что замедляет экономическое развитие территории.

В третьей группе с высоким уровнем развития рынка труда находится 10 регионов-лидеров (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню развития рынка труда, 2016 г.

Субъекты Российской Федерации	Интегральный показатель развития рынка труда (p_{ij})
Ненецкий автономный округ	0,851
г. Москва	0,833
Ямало-Ненецкий округ	0,832
Ханты-Мансийск	0,789
Чукотский автономный округ	0,766
Тюменская область	0,760
Сахалинская область	0,758
Республика Крым	0,756
г. Санкт-Петербург	0,755
Московская область	0,750

Следует отметить, что структура рынка труда г. Москва и Московской области характеризуется высоким уровнем занятости населения, повышенной долей работников с

высшим образованием, развитой рыночной инфраструктурой, сферой услуг. Однако наблюдаются диспропорции в распределении рабочих мест по территории и соотношению спроса и предложения на рынке труда. Безработица имеет структурный характер, объясняется переходом рабочей силы в непроемчивую сферу. Москва и Московская область являются лидерами по реализации инновационных и технологических проектов собственными силами. Актуальной задачей развития региона является обеспечение большего количества привлекательных рабочих мест как для жителей районов Новой Москвы, так и Московской области. В сфере занятости Санкт-Петербурга сохраняются положительные тенденции: снижается безработица (в среднем составляет 1,0% от экономически активного населения), выросла средняя номинальная заработная плата. Ханты-Мансийский автономный округ-Югра также относится к социально благополучным регионам Российской Федерации, что подтверждается высокими показателями заработной платы, доступностью высококачественной медицины, образования, комфортной средой проживания. За последние годы численность занятых в экономике региона увеличивалась более чем на 12%, численность официальных безработных сократилась в 5 раз.

В анализируемом периоде сохраняется стабильной ситуация на рынке труда Сахалинской области. Отмечается повышение уровня занятости населения, спроса на рабочую силу, снижение как общего числа безработных, так и зарегистрированных в службе занятости. Наблюдается сокращение процессов высвобождения работников с предприятий, введения режима неполной занятости. Ведётся активная работа по привлечению трудовых ресурсов из других регионов и из-за рубежа. Привлечение рабочей силы в Чукотский автономный округ осуществлялось на основе высокой оплаты труда (северных надбавок); возможности быстрого карьерного роста, а также получения жилья.

Заключение. В современных условиях для развития рынка труда необходима активная государственная поддержка, которая представляет собой сложную подсистему современной экономики. Социальная политика государства представляет собой комплекс мер, направленных на обеспечение условий для удовлетворения потребностей населения, повышение благосостояния и создание системы социальных гарантий [6].

Государственная социальная политика реализуется по следующим направлениям [7, с.31]: программы, целью которых является создание преобладающего количества рабочих мест в государственном секторе; программы, обеспечивающие подготовку и переподготовку рабочей силы; программы, оказывающие содействие в трудоустройстве рабочей силы; правительственные программы по социальному страхованию населения от безработицы.

Таким образом, для преодоления региональной дифференциации по уровню развития рынка труда необходимо разрабатывать следующие направления поддержки на государственном и федеральном уровнях [8]:

- формирование и распространение информации о спросе и предложении на рынке труда. Показатели, характеризующие динамику явлений и процессов на рынке труда; основные виды занятий и карьерный рост; возможности трудоустройства; тенденции объемов спроса и предложения рабочей силы. Указанная информация должна распространяться через центры занятости, средства массовой информации, субъекты хозяйствования, высшие учебные заведения;
- содействие в трудоустройстве. В процессе реализации этого направления целесообразно систематизировать банк вакансий, чтобы информировать население о возможностях трудоустройства; подбора подходящего рабочего места и работников по запросам предприятий; обучения навыкам поиска работы; организации консультирования населения;
- профессиональная ориентация. Организация деятельности агентств, которые подбирают работу, проводят ярмарки вакансий, рабочих мест и специалистов; осуществляют консультирование по выбору сферы деятельности; организуют профессиональный отбор на вакантные рабочие места; проводят обучение и переподготовку; имеют

профессиональные навыки оказания психологической поддержки населению на основе повышения мотивации к поиску определенной востребованной работы, повышения самооценки, формирования навыков адаптации безработных к трудовой деятельности;

- профессиональное обучение. Создание и эффективное функционирование системы профессионального обучения безработных, которая соответствует потребностям современной экономической ситуации; формирование и сотрудничество высших учебных заведений; разработка учебно-методического обеспечения в соответствии с требованиями новых стандартов; системная организация учебного процесса; внедрение интенсивных и интерактивных образовательных технологий;
- поддержка субъектов предпринимательства и самозанятости населения. Профессиональное консультирование и профессиональный отбор безработных для открытия и ведения собственного бизнеса, обучение основам предпринимательской деятельности, финансовая и материально-техническая поддержка на льготных условиях;
- программы «Молодежная практика». Трудоустройство выпускников-отличников высших учебных заведений, которые зарегистрированы в службе занятости на временные рабочие места на основе частичного использования средств Фонда занятости;
- временная занятость подростков. Временное трудоустройство подростков. Проведение целевых ярмарок вакансий, организация молодежных бирж труда;
- общественные работы. Обеспечение безработных оплачиваемой работой, не требующей предварительной профессиональной подготовки и переподготовки. Предполагается финансирование за счет работодателей и частично за счет Фонда занятости.

Следует отметить, что на современном этапе на российском рынке труда требуется разработка и реализация комплекса мер по обеспечению рационального использования трудовых ресурсов, эффективному социальному обеспечению, улучшению качества жизни российских граждан. Решение указанных вопросов невозможно без вмешательства государства, так как именно оно может обеспечить создание новых рабочих мест и повышение профессионализма кадров. Данные мероприятия возможно осуществить с помощью разработки государственных программ и государственного финансирования, осуществления жесткого контроля за целевым использованием выделяемых бюджетных ассигнований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бизнес-статистика: учебник / под ред. И.И. Елисеевой. – Москва: Юрайт, 2019. – 411 с.
2. Лапшин В. Ю. Рынок труда: теория и российская практика / В. Ю. Лапшин // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2016. – №2. – С. 70-76.
3. Орцханова М. А. Теоретико-практические аспекты функционирования рынка труда / М. А. Орцханова, Ф. Я. Полонкоева, М. И. Китиева // Colloquium-journal. – 2018. – № 5-6 (16). – С. 69-72.
4. Экономический анализ: основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации / под ред. Н. В. Войтоловского. – Москва: Юрайт, 2013. – 548 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2017: статистический сборник / С. Н. Егоренко. – Москва: Росстат, 2017. – 1402 с.
6. Кульман А. Экономические механизмы: учебник для вузов / А. Кульман. – М.: Изд-во Прогресс, 2015. – 189 с.
7. Ермолаева С.Г. Рынок труда: учебное пособие / С.Г. Ермолаева. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2015. – 108 с.
8. Волгин Н.А. Социальная политика: учебник / под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: Издательство «Экзамен», 2013. – 736 с.

Предоставлено в редакцию 22.11.2019 г.

СТАТЬИ РЕКОМЕНДОВАНЫ К ПЕЧАТИ СЛЕДУЮЩИМИ РЕЦЕНЗЕНТАМИ:

№ п/п	ФИО автора	Название статьи	ФИО рецензента
1	О. Н. Головинов, К. А. Юрченко	Торговый ассортимент: его формирование организациями розничной и оптовой торговли	Сердюк В.Н., д.э.н., профессор
2	Е. Н. Демидова, А. Ю. Мартыненко	Анализ динамики налоговых и неналоговых поступлений в бюджет Российской Федерации	Химченко А.Н., к.э.н., доцент
3	Л. И. Дмитриченко, А. Г. Семенов, А. А. Москвинова	Экономическая безопасность государства: методология исследования	Головинов О.Н., д.э.н., профессор
4	Н. П. Карлова, М. А. Кузьмина	Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью предприятия	Юрина Н.А., к.э.н., доцент
5	В. В. Колесник, А. С. Забросаева	Влияние экономических санкций на финансовый сектор в экономике Российской Федерации	Кухенная М.А., к.э.н., доцент
6	М. А. Кухенная, О. Н. Зотова	Генезис и эволюция понятия «социально ориентированная рыночная экономика»	Химченко А.Н., к.э.н., доцент
7	Л. А. Масич, Н. В. Бондарь	Статистическая составляющая в оценке инвестиционной привлекательности	Шакура О.А., д.э.н., профессор
8	Л. С. Михальская, К. В. Колыбельский	Российский фондовый рынок в современных условиях: проблемы и перспективы развития	Юрина Н.А., к.э.н., доцент
9	Е. А. Надеева, Л. С. Михальская	Анализ инвестиционной активности государства	Масич Л.А., к.э.н., доцент
10	А. А. Никитенко, А. Р. Котова	Финансовая отчетность предприятия: сущность и принципы построения	Сердюк В.Н., д.э.н., профессор
11	Н. В. Пискунова, Е. Н. Ковалёва	Проблемы учета затрат на производство продукции растениеводства	Юрина Н.А., к.э.н., доцент
12	В. Н. Сердюк, Е. Н. Белевская	Гармонизация бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов в компьютерной среде	Шакура О.А., д.э.н., профессор
13	А. Н. Химченко, С. В. Дегтярев	Взаимодействие малого и крупного бизнеса как фактор развития НТП	Кухенная М.А., к.э.н., доцент
14	Е. И. Хорошева, А. Н. Диденко	Оценка возможностей реализации бюджетной политики Российской Федерации	Сердюк В.Н., д.э.н., профессор
15	О. А. Шакура, Н. А. Броварь, С. А. Величко	Теории и модели государственного регулирования финансового сектора экономики	Дмитриченко Л.И., д.э.н., профессор
16	Н. А. Юрина, Т. Л. Гончаренко	Применение метода многомерной средней для комплексной оценки развития рынка труда Российской Федерации	Головинов О.Н., д.э.н., профессор

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ, КОТОРЫЕ ПОДАЮТСЯ В ЖУРНАЛ «ФИНАНСЫ, УЧЕТ, БАНКИ»:

Статья подается в одном экземпляре, напечатанная с одной стороны бумаги формата А4. Объем статьи 7-10 страниц, учитывая рисунки, таблицы, список литературы. Вместе со статьей подается файл на электронном носителе, созданный в программе Microsoft Word.

По всему документу: поля – по 20 мм со всех сторон; шрифт – Times New Roman (TNR); межстрочный интервал – 1,0; абзацный отступ – 1,25.

Структура статьи

1. В левом верхнем углу индекс УДК, через интервал по центру ФИО автора, звание, должность, место работы (TNR, размер 12, ФИО – жирный курсив, звания – курсив, абзацного отступа нет).

2. Через интервал по центру название статьи (TNR, размер 14, заглавные буквы, жирный, абзацного отступа нет).

3. Через интервал аннотация до 8 строк (TNR, размер 12), ключевые слова: не более 10 шт., информация о количестве рисунков, таблиц и литературы в статье.

4. Через интервал на английском языке (все TNR, размер 12): ФИО автора: жирный курсив, абзацного отступа нет; название статьи: заглавные буквы, жирный, абзацного отступа нет; аннотация и ключевые слова.

5. Через интервал основная часть статьи (TNR, размер 12, статья должна включать такие элементы, как введение, основная часть, заключение. Название элемента выделить в тексте жирным шрифтом)

Введение: постановка проблемы, анализ последних исследований и публикаций по исследуемым проблемам, формулировка цели статьи.

Основная часть: изложение основного материала статьи с обоснованием полученных научных результатов.

Заключение: выводы по данному исследованию, перспективы дальнейших исследований.

6. Через интервал список литературы (TNR, размер 12). Список литературы подается общим списком в порядке ссылок в тексте на языке оригинала соответственно действующему ГОСТу. Ссылка должна обозначаться в тексте в квадратных скобках; работы авторов, упомянутых в тексте, должны быть в списке литературы.

Оформление рисунков, таблиц, формул

Название рисунка располагается под самим рисунком. Номер рисунка - TNR, размер 12, обычный. Название рисунка - TNR, размер 12, жирный. Выравнивание по центру.

Название таблицы располагается над таблицей. Номер таблицы - TNR, размер 12, обычный, выравнивание по правому краю. Название таблицы - TNR, размер 12, жирный, выравнивание по центру. При переносе таблицы на следующую страницу необходимо указать «Продолжение таблицы _». Шапка таблицы при этом не переносится, переносится строка нумерации колонок таблицы.

Формулы следует создавать в редакторе MathType, выравнивать по центру страницы. Нумерация формул подается в круглых скобках справа от формулы.

Адрес редакции: 83015, г.Донецк, ул.Челюскинцев, 198а.

Тел. (062) 302-09-09, **факс** (062) 338-42-42. **E-mail:** donnu.uf@mail.ru.

Веб-страница учетно-финансового факультета ДонНУ: <http://donnu.ru/fin>