

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕТ

БАНКИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Под общей редакцией
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

**Выпуск
№1-2 (26-27) • 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>);
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. А. Шакура	– 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 21.06.19. Формат 60х84/8. Усл. печ. л. 14,65. Тираж 100 экз.

Напечатано в типографии ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2019

© Учетно-финансовый факультет, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Ш. М. Акаев, О. Г. Мещерякова

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ РАСХОДОВ НА
ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ 6

O. G. Meshcheryakova, Sh. M. Akayev

SYSTEMATIZATION OF APPROACHES TO CLASSIFICATION OF PRODUCTION COSTS

А. А. Блажевич, А. А. Смирнов

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ 14

A. A. Blazhevich, A. A. Smirnov

METHODOLOGICAL BASES FORMING THE STRATEGIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

В. В. Васильева, К. Е. Шаповалова

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ПУТИ ЕЕ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКОГО ТОРГОВОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ 22

V. V. Vasilieva, K. E. Shapovalova

MANAGEMENT OF SALES ACTIVITY AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT USING THE
EXAMPLE OF COMMERCIAL TRADING ENTERPRISE

Е. Н. Демидова, Н. А. Голенкова

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 29

E. N. Demidova, N. A. Golenkova

FEATURES OF FINANCING OF INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY OF THE
ENTERPRISE

Л. И. Дмитриченко, Е. С. Орлова

РЫНОК ТРУДА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И КАК ОБЪЕКТ
НАУЧНОГО АНАЛИЗА 39

L. I. Dmytrychenko, E. S. Orlova

LABOR MARKET AS AN ECONOMIC CATEGORY AND AS AN OBJECT OF SCIENTIFIC
ANALYSIS

Е. И. Карпова, А. В. Вольвакова

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ 47

E.I. Karpova, A.V. Volvakova

MECHANISM OF DEVELOPMENT OF LEASING OPERATIONS OF BANKS

В. В. Колесник, Е. В. Астахова

ФИНАНСОВАЯ ЛОГИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИИ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛЬ,
ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ 56

V. V. Kolesnyk, E. V. Astakhova

FINANCIAL LOGISTICS AT THE ENTERPRISE: ESSENCE, PURPOSE, PRINCIPLES AND
MANAGEMENT METHODS

М. А. Кухенная, Л. Я. Новикова

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ГОСУДАРСТВА 63

L.Y. Novikova, M.A. Kухennaya

INNOVATIVE COMPONENT IN ENSURING THE ECONOMIC GROWTH OF THE STATE

В. В. Лишенко, В. В. Колесник

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 71

V. V. Lishenko, V. V. Kolesnyk

THE ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF COMMERCIAL ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISE

Л. А. Масич, В. И. Ильин

АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ 79

L. A. Masich, I. V. Ilyin

ANALYSIS OF METHODS FOR ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TERRITORIAL ENTITIES

Л. С. Михальская, А. В. Куприянова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ 88

L. S. Mikhalskaya, A. V. Kupriyanova

CONCEPTUAL BASES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

В. Н. Сердюк, Н. И. Попова, Е. В. Волкова

НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ 95

V. N. Serdyuk, N. I. Popova, E. V. Volkova

TAX ASPECT OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

Н. В. Скоробогатова, А. А. Андросова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ АНАЛИЗЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 103

N. V. Skorobogatova, A. A. Androsova

USE OF STATISTICAL METHODS IN THE ANALYSIS OF INTERRELATIONS BETWEEN INDICATORS OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL ACTIVITY

Л. Д. Смирнова, Е. А. Панова

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ, ЕЕ НЕОБХОДИМОСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 113

L. D. Smirnova, E. A. Panova

REVALUATION OF FIXED ASSETS OF ENTERPRISES: HISTORICAL ASPECT, ITS NECESSITY AND IMPACT ON THE RELIABILITY OF FINANCIAL STATEMENTS

А. С. Хорошева, А. Н. Мерко

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА: МЕТОДОЛОГИЯ
ИССЛЕДОВАНИЯ 122

A. S. Khorosheva, A. N. Merko

FINANCIAL SECURITY IN THE SYSTEM OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE
STATE: RESEARCH METHODOLOGY

Е. И. Хорошева, А. Ю. Михайлова

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК
МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ 129

E. I. Khorosheva, A. Yu. Mikhailova

CHARACTERISTIC PROGRAM-ORIENTED PLANNING AS METHOD OF MANAGING
PUBLIC FINANCE

УДК 657.356

Ш. М. Акаев, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
О. Г. Мещерякова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Расходы, являясь важнейшим объектом как финансового, так и управленческого учета, предполагают необходимость системного подхода к управлению ими. Организовать четко налаженный учет затрат невозможно без их научно обоснованной классификации, исследованию которой и посвящена данная статья.

Ключевые слова: *расходы, расходы на производство, классификация расходов.*

Рис. 3, табл. 2, лит. 9.

O. G. Meshcheryakova, Sh. M. Akayev

SYSTEMATIZATION OF APPROACHES TO CLASSIFICATION OF PRODUCTION COSTS

Expenses, being the most important object of both financial and managerial accounting, suggest the need for a systematic approach to managing them. It is inconceivable to organize a well-established cost accounting without their scientifically based classification, the study of which this article is devoted to.

Keywords: *costs, production costs, cost classification.*

Введение. Любая деятельность хозяйствующего субъекта связана с использованием материально-вещественных, трудовых и других ресурсов, ценность которых определяется на рынке. В системе управления предприятием главным объектом является процесс учета затрат хозяйственной деятельности в целом и в разрезе их видов, целей, периодов выполнения. Классификация расходов является основой их учета, анализа и планирования на предприятии, что помогает оценить осуществленные расходы, определить возможные способы повышения эффективности затрат и принять решения по управлению ими.

Основная часть. Неотъемлемой частью инструментария для выполнения функций учета, управления, нормирования, планирования, контроля, оценки работы и мотивации подчиненных становится методика сбора, обобщения и классификации расходов. Под классификацией понимают распределение тех или иных объектов по классам (отделам, разрядам) в зависимости от их общих признаков, фиксирующее закономерные связи между классами объектов в единой системе данной отрасли знания.

Проблеме классификации затрат значительное внимание стали уделять, начиная с XIX века, когда возникла теория учета затрат. Английские ученые Дж. М. Фелс и Эмиль Гарке в 1887 г. выдвинули предложение разделять все расходы на фиксированные (сейчас принято называть условно-постоянными) и переменные (условно-переменные). Термин «прямые и косвенные расходы» впервые был введен е. Э. Фельдхаузен [1].

Одним из первых в советской литературе научную классификацию затрат на производство сформировал В. И. Стоцкий, распределив их на следующие виды: основные и накладные, прямые и косвенные, переменные и постоянные, пропорциональные и фиксированные [1].

Весомость необходимости классификации расходов подчеркивает Ф.Ф. Ефимова, которая отмечает, что «большое значение классификации затрат заключается в управлении ими и прежде всего для осуществления калькуляции себестоимости продукции для различных нужд управления предприятия» [1].

И.А. Белебеа констатирует, что классификация производственных затрат - «это необходимый научный элемент познания всех расходов, которые существуют на предприятии, и части обеспечивающих создание продукции» [2].

Сложность структуры и многообразие процессов формирования расходов предполагает их подразделение по ряду признаков. В зависимости от целей и методических подходов, различают несколько классификаций расходов (табл. 1).

Таблица 1

Подходы разных авторов к классификации расходов

Автор	Классификационные признаки
С.А.Николаева [3]	– по признаку принадлежности к отчетному периоду; – по признаку регулярности (повторяемости).
Я.В.Соколов [4]	– по типу фактов хозяйственной жизни; – по признанию; – по отношению к деньгам; – по периоду; – по отношению к балансу; – по эластичности; – по распределению; – по ожиданию; – по значению единичной затраты ; – по лицам, имеющим отношение к хозяйственному процессу; – по оценке; – по стадиям воспроизводства; – по видам расходов; – по отношению к конъюнктуре; – по значимости; – по методам квантификации.
Ч.Т Хорнгрен и Дж. Фостер [5]	– по составу; – по отношению к объему производства; – по степени усреднения; – по функции управления; – по способу отнесения на себестоимость объектов; – по порядку отнесения затрат на период генерирования прибыли.

Таким образом, классификация зависит от назначения информации о расходах, а в отечественной практике в основном направлена на калькулирование себестоимости продукции, работ, услуг. В незначительной части используется для целей контроля, анализа и определения остатков готовой продукции и величины прибыли.

В системе учета расходов накапливается информация о производственных расходах, которые делятся на категории, а затем они распределяются по направлениям учета.

Под направлением учета расходов понимается та область производства, где необходим обособленный целенаправленный учет расходов. Такое направление учета определяют внутренние пользователи информации в зависимости от того, какая информация о расходах им требуется для решения определенных задач.

Такие авторы, как Колин Друри, Т.П. Карпова, С.Ф. Голов, выделяют следующие критерии их классификации [6, 7, 8]:

- размеры предприятия;
- особенности технологии, техники и организации производства;
- номенклатура вырабатываемой продукции;
- аналитичность;

- контроль;
- прогнозируемость расчетов;
- эластичность;
- роль в процессе производства;
- факторы снижения;
- важность в планировании;
- целесообразность выделения расходов;
- удельный вес в общих расходах;
- обоснованность в распределении по продуктам;
- трудоемкость учета.

В соответствии с данными критериями можно выделить три основных направления учета производственных расходов (рис. 1):



Рис. 1. Классификация расходов

Для исчисления финансового результата необходимо понимать разницу между исчерпанными и неисчерпанными расходами. Как известно, финансовый результат – это разница между доходами и расходами. Таким образом, необходимо разграничить, какие расходы относятся к расходам отчетного периода, а какие нет.

Исчерпанными расходами называют расходы, вследствие которых произошло увеличение обязательств или уменьшение активов в процессе текущей деятельности для получения дохода в отчетном периоде.

Неисчерпанные расходы – это увеличение обязательств или уменьшение активов в процессе текущей деятельности для получения дохода или другой выгоды в будущем периоде. Неисчерпанные расходы отражаются в балансе, а исчерпанные – в отчете о финансовых результатах. Взаимосвязь между ними представим схематично (рис. 2).

В себестоимость произведенной продукции включаются только те производственные расходы отчетного периода, которые имеют к ней прямое отношение. Поэтому разделяют расходы, включаемые в себестоимость продукции и расходы отчетного периода.

Расходы на продукцию – это те расходы, которые связаны с производством продукции. Обычно в них включают расходы на материалы, заработную плату, амортизацию и другие, т.е. те, которые непосредственно связаны с производством продукции.

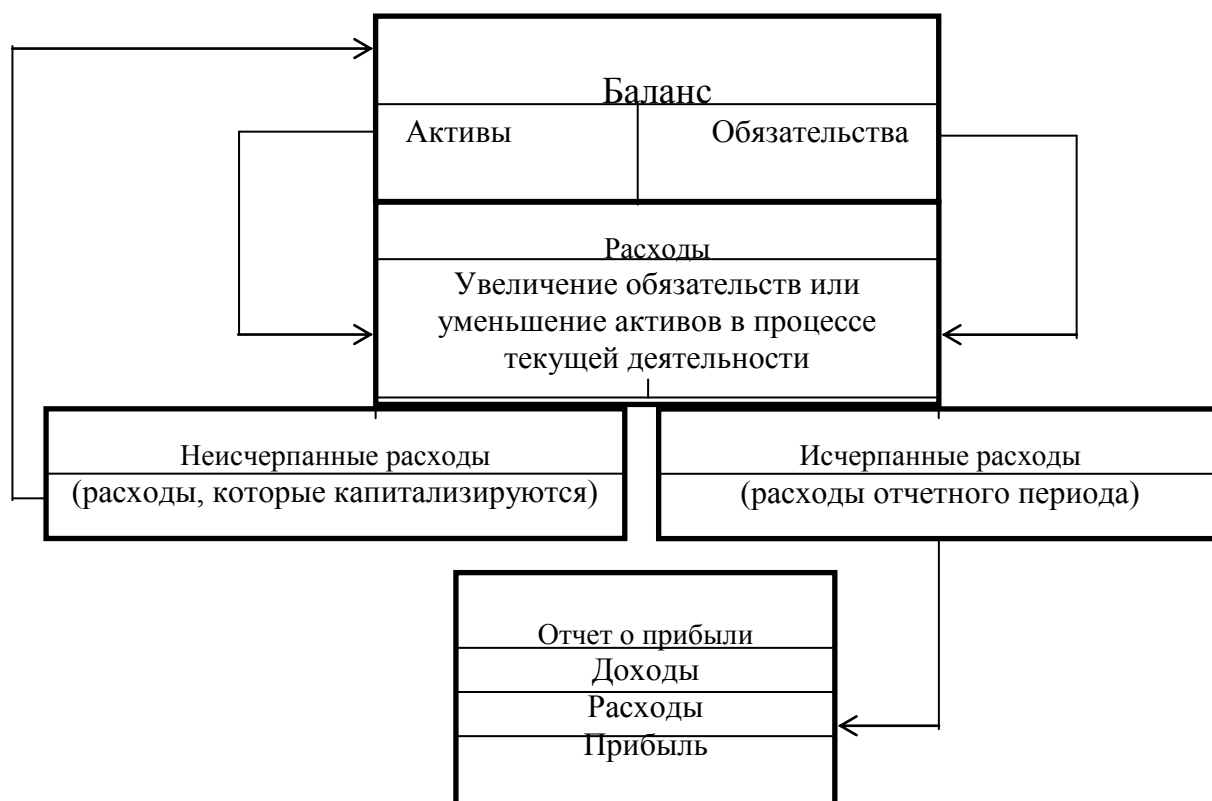


Рис. 2. Концепция расходов для определения финансового результата

Для вычисления себестоимости готовой продукции используют следующую формулу (рис. 3):

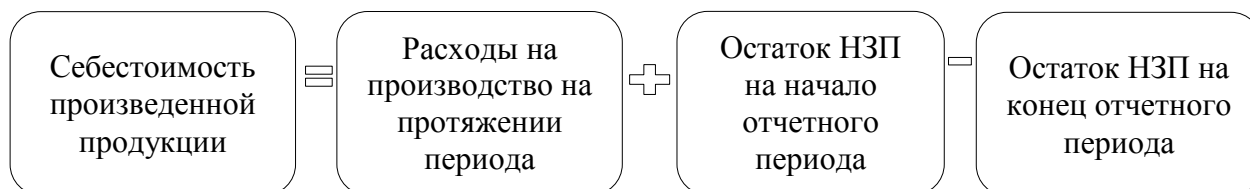


Рис. 3. Алгоритм расчета себестоимости произведенной продукции

Расходы периода – это те расходы, которые не включаются в себестоимость продукции, а рассматриваются, как расходы того периода, в котором они возникли. Преимущественно к ним относят расходы на управление, сбыт, научные разработки, маркетинг, социальное обеспечение предприятия (табл. 2) [9].

Таблица 2

Состав расходов периода

Виды расходов	Состав расходов
1	2
Административные расходы	– общие корпоративные расходы (расходы на проведение годовых собраний, представительские расходы и т.п.); - расходы на служебные командировки и содержание аппарата управления предприятием и другого общехозяйственного персонала; – расходы на содержание основных средств, других материальных необоротных активов общехозяйственного использования; – вознаграждения за профессиональные услуги (юридические, аудиторские, по оценке имущества); – расходы на связь (телефонные, факс и т.п.);

Продолжение таблицы 2

1	2
	– амортизация нематериальных активов общехозяйственного использования; – расходы на урегулирование споров в судебных органах; – налоги, сборы и прочие предусмотренные законодательством обязательные платежи (кроме налогов, сборов и обязательных платежей, которые включаются в производственную себестоимость продукции, работ, услуг); – плата за расчетно-кассовое обслуживание и другие услуги банков, а также расходы, связанные с куплей-продажей валюты – другие расходы общехозяйственного назначения.
Сбытовые расходы	– расходы на ремонт тары; – оплата труда и комиссионные вознаграждения продавцам, торговым агентам и работникам подразделений, обеспечивающих сбыт; – расходы на рекламу и исследования рынка (маркетинг); – расходы на предпродажную подготовку товаров; – расходы на командировки работников, занятых сбытом; – расходы на содержание основных средств, других материальных необоротных активов, связанных со сбытом продукции, товаров, работ, услуг (аренда, страхование, амортизация, ремонт); – расходы на транспортировку, перевалку и страхование готовой продукции (товаров); – расходы на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание; – другие расходы, связанные со сбытом продукции, товаров, работ, услуг.
Другие операционные расходы	– сумма безнадежной дебиторской задолженности и отчисления в резерв сомнительных долгов; – потери от операционной курсовой разницы; – потери от обесценивания запасов; – признанные штрафы, пеня, неустойка; – расходы на содержание объектов социально-культурного назначения; – прочие расходы операционной деятельности.
Прочие расходы инвестиционной деятельности	– расходы, исполнение которых связано с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не считается предметом деятельности организации, относятся к операционным расходам.
Прочие финансовые расходы	– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; – возмещение причиненных организацией убытков; – убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; – суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; – отрицательные курсовые разницы; – суммы уценки активов (за исключением необоротных активов); – выплаты на благотворительные и социальные цели; – потери и другие прочие расходы.

Для учета важным является выявление связи расходов с определенными объектами: заказом, продуктом, подразделением и т.д. В зависимости от характера этой связи расходы подразделяют на прямые и косвенные.

Прямыми считают расходы, связанные с производством конкретного изделия.

Под косвенными понимают расходы, которые носят общий для производства нескольких видов продукции характер и включаются в их себестоимость с помощью ставок, процентов, коэффициентов и др.

Группировка расходов на прямые и косвенные необходима при организации раздельных систем оценки продукции по полным и ограниченным расходам на производство. Отнесение расходов к прямым и косвенным также зависит от того, каков объект учета расходов. Например, для определенного цеха расходы на амортизацию и отопление считаются прямыми, а для определенного вида продукции, которая производится в этом цеху – косвенными. Таким образом, одни и те же расходы могут быть одновременно прямыми и непрямыми по отношению к разным объектам расходов.

Традиционно производственные расходы разделяют на основные и накладные. Основные расходы – это совокупность прямых расходов на производство продукции. К ним относятся прямые материальные расходы, расходы на оплату труда и другие прямые расходы.

К прямым материальным расходам относятся все расходы на сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов), а также покупные изделия и полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, энергия.

Прямые расходы на оплату труда включают в себя: расходы на оплату труда основного производственного персонала предприятия, выплаты заработной платы, начисленной по сдельным расценкам, тарифным ставкам, должностным окладам основного производственного персонала, а также стимулирующие и компенсирующие выплаты [9].

Другие прямые расходы включают иные прямые расходы, кроме материальных и трудовых. Их примерами могут быть:

- амортизация или аренда оборудования;
- приобретение специального инвентаря;
- оплата услуг контрагентов;
- плата за лицензию, дающую право производить продукцию, и т.д.

Накладные расходы – это расходы, которые связаны с производственным процессом, но их невозможно отнести на продукцию. Данный вид расходов распределяется между произведенной продукцией пропорционально выбранной предприятием базе. Такие расходы называют общепроизводственными и к ним относятся:

- вспомогательные материалы;
- заработная плата персонала, обслуживающего производство;
- оплата коммунальных услуг;
- арендная плата и др. [9].

В зависимости от специфики принимаемых решений расходы подразделяются на релевантные и нерелевантные. Релевантными (т.е. существенными, значительными) расходами можно считать только те расходы, которые зависят от рассматриваемого управленческого решения. Для определенного круга управленческих задач релевантными оказываются именно переменные расходы. Нерелевантные расходы не зависят от рассматриваемого управленческого решения [8].

Дифференциальными расходами называют расходы, которые составляют разницу между несколькими решениями.

При принятии решений необходимо рассматривать как реальные, так и альтернативные варианты. Реальные расходы – это расходы, которые требуют уменьшения активов или увеличения обязательств. Альтернативные расходы – это расходы неиспользованных возможностей, потеря выгоды, когда принятие одного решения

исключает принятие другого. При этом расходы прошлого периода обычно являются нерелевантными для принятия решений, касающихся будущих расходов.

В зависимости от ситуации управленческий персонал могут также интересоваться средние и маржинальные расходы. Средние расходы - расходы предприятия, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции, а маржинальные расходы - это расходы на выпуск дополнительной единицы продукции.

Рассмотрим их разницу на следующем примере: общие расходы на производство одного телевизора составляют 15000 руб., а на производство двух – 24000 руб.

Таким образом, маржинальные расходы на производство второй единицы составляют 9000 руб. В свою очередь, средняя себестоимость одного телевизора равно 12000 руб., хотя по факту телевизоры имеют разную себестоимость.

Важную роль в выборе системы учета и калькулирования играет группировка расходов по отношению к объему производства. По данному признаку расходы подразделяются на постоянные и переменные. Переменными называются расходы, величина которых изменяется вместе с изменением объема производства. К ним относят: расход сырья и материалов на технологические цели, заработную плату производственных рабочих и др.

К постоянным относят расходы, величина которых не изменяется или слабо изменяется при изменении объема производства. Эти расходы имеют место на предприятии даже при простом производстве и отсутствии сбыта продукции. К ним можно отнести общехозяйственные расходы и др.

Некоторые расходы называются смешанными, так как имеют одновременно переменные и постоянные компоненты. Их иногда называют полупеременными и полупостоянными расходы. Все прямые расходы являются переменными расходами, а в составе общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходов есть как переменные, так и постоянные составляющие расходов. Поэтому при учете расходов их необходимо четко разграничить между постоянными и переменными расходами.

Разделение расходов на постоянные и переменные имеет большое значение для планирования, учета и анализа себестоимости продукции. Данную группировку расходов можно использовать при анализе и прогнозировании безубыточности производства и, в конечном счете, при выборе экономической политики предприятия.

Для контроля и оценки результатов производственной деятельности выделяют контролируемые и неконтролируемые расходы. Распределение расходов на контролируемые и неконтролируемые зависит от сферы полномочий управленческого персонала.

Контролируемыми называют расходы, на которые менеджер имеет непосредственное влияние, а неконтролируемые расходы – это те, которые менеджер не может контролировать и влиять на них. Работа менеджера оценивается его способностью управлять контролируемыми расходами.

Расходы, регистрируемые по центрам ответственности, классифицируются как регулируемые и нерегулируемые менеджером центра ответственности. Все расходы регулируются на определенном управленческом уровне. Например, администрация предприятия имеет право регулировать приобретение производственных запасов, нанимать людей на работу, организовывать отдельные производственные участки, цехи и т.д. В то же время на такие расходы не влияет руководитель низшего звена управления. Расходы, на которые не влияет менеджер данного центра ответственности, называют нерегулируемыми со стороны этого менеджера.

На результаты принимаемых решений существенное влияние может оказать деление расходов на эффективные и неэффективные. Эффективные - это производительные расходы, в результате которых получают доходы от реализации тех видов продукции, на выпуск которых были произведены эти расходы. Неэффективные - это расходы непроизводительного характера, в результате которых не будут получены доходы, так как не будет произведен продукт. К ним относятся потери от брака, простоев, недостачи, порчи

товарно-материальных ценностей и др. [9].

Подводя итоги, можно сказать, что товары и услуги, использованные предприятием, в большинстве случаев оцениваются по фактической себестоимости. Классификация расходов для целей управления должна базироваться на признаках, позволяющих дифференцировать расходы для управления ими в различных аспектах, т.е. в организации, планировании, прогнозировании, учете, контроле, анализе и регулировании в разрезе финансового, управленческого и налогового учета.

Заключение. На основе проведенного исследования имеющихся в экономической литературе классификаций, направленных на создание единой информационной системы, обеспечивающей всех пользователей информацией о расходах, представляется целесообразным имеющиеся классификационные признаки распределить исходя из целевого назначения использования информации по видам учета (финансовый, управленческий и налоговый), что позволит конкретизировать цель, поставленную перед каждым видом учета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: [навч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів]; під ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-е изд., перероб і дод. / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 336 с.
2. Белебега И.А. Учёт и калькуляция себестоимости сельскохозяйственной продукции / И.А. Белебега. – Львов: ИО «Вища школа», 1975. – 276 с.
3. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг» / С.А. Николаева. – М.: Финансы, 1996. – 112 с.
4. Соколов Я.В. Управленческий учет: миф или реальность? / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2000. – №18. – С.50-52.
5. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
6. Друри К. Учет затрат методом «Стандарт-костинг» / К. Друри. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
7. Карпова Т.П. Основы управленческого учета / Т.П. Карпова. – М: ИНФРА-М, 1997. – 392 с.
8. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С.Ф. Голов. – К.: СКАРБИ, 2010. – 384 с.
9. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы» : приказ Министерства финансов Украины от 31.12.1999 г. №318 // www.rada.kiev.ua.

Предоставлено в редакцию 07.04.2019 г.

УДК 334.716:338.24.021.8

А. А. Блажевич, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. А. Смирнов, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты и основные подходы к трактовке понятия «стратегический потенциал». Проведенное исследование позволило выделить основные элементы, связанные с формированием и функционированием стратегического потенциала предприятий. Показана роль стратегического потенциала в системе управления предприятием.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, развитие, стратегический потенциал, факторы, управление, этапы формирования.

Рис. 2, табл. 1., лит. 11

A. A. Blazhevich, A. A. Smirnov

METHODOLOGICAL BASES FORMING THE STRATEGIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article deals with theoretical aspects and basic approaches to the interpretation of the concept of «strategic potential». The study made it possible to identify the main elements related to the formation and functioning of the strategic potential of enterprises. The role of strategic potential in the enterprise management system is shown.

Keywords: enterprise, potential, development, strategic potential, factors, management, stages of formation.

Введение. Современные условия развития предприятий являются достаточно сложными из-за наличия многочисленных угроз, как во внешней, так и внутренней среде предприятия. Вследствие дестабилизирующего воздействия факторов окружающей среды и возникновения экстремальных условий функционирования перед предприятиями встает необходимость обретения способности к сопротивлению негативным ситуациям.

Условием благополучной деятельности предприятия становится хорошо взвешенная политика управления, что позволяет сопоставлять цели развития с имеющимся потенциалом и приводить в устойчивое положение окружающие условия и локальные возможности их реализации. В этих условиях одной из главных целей для предприятий становится эффективная реализация стратегического потенциала, что и обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

На современном этапе развития государственной системы успешное функционирование предприятий в значительной степени зависит от стратегического потенциала. Ведь он определяет стратегические возможности предприятия, обеспечивает эффективное применение ресурсов, резервов и альтернатив предприятия, разработку и реализацию его стратегии на всех этапах развития, влияет на достижение долгосрочных целей и определенных направлений развития предприятия в будущем.

Различные аспекты исследования стратегического потенциала предприятия и процесса его формирования, анализа и оценки нашли свое отражение в работах таких ученых, как И. Ансофф, Г. Клейнер, М. Портер, М.Г. Саенко, В.В. Тарасенко, А.С. Федонин и других. Однако остается не до конца раскрытой сущность стратегического потенциала предприятия и его роль в системе управления предприятием.

Целью данного исследования является определение сущности стратегического

потенциала, тенденций его формирования и функционирования, а также функционального значения в системе развития деятельности предприятия.

Основная часть. В первую очередь для дальнейших исследований в данной тематике необходимо провести анализ изменения понятия «стратегический потенциал» в различные годы и в соответствии с ним целесообразно выделить основные характерные черты, которые их объединяют и дифференцируют. Точки зрения различных авторов относительно составляющих элементов и степени их детализации в значительной мере отличаются друг от друга (табл.1) [6, 10].

Таблица 1

Определения понятия «стратегический потенциал»

Автор, год	Трактовка
А.А. Сущенко, 2002	Определенным образом упорядоченная в соответствии со стратегическими направлениями развития совокупность ресурсов и резервов, которая позволяет при их комплексном использовании обеспечить реализацию потенциальных возможностей
Л.Ю. Гордиенко, 2006	Совокупность текущих и будущих ресурсов и возможностей, которые могут быть мобилизованы для достижения стратегических целей в трансформационных условиях
Р.В. Фещур, О.Б. Бортновская, 2007	Потенциал, сформированный в соответствии с целями предприятия, отражающий возможности предприятия предвидеть изменения во внешней среде и готовность гибко реагировать на эти изменения
И.С. Левик, 2012	Система взаимосвязанных элементов, которые, характеризуясь различными видами ресурсов, компетенций и возможностей, определяют способность создавать конкурентные преимущества для обеспечения эффективного долгосрочного развития предприятия
И.С. Гращенко, Г.А. Химич, 2013	Совокупность ограниченных имеющихся ресурсов и компетенций предприятия по достижению глобальных и стратегических целей в будущем с учетом соответствующих условий внешней среды
Л.С. Ладушки, М.В. Ганжа, 2015	Совокупность имеющихся ресурсов и резервов предприятия, которые определяют составляющие его потенциальных возможностей в будущем и обеспечивают реализацию стратегических направлений развития как в краткосрочных, так и в долгосрочных периодах
С.А. Нестеренко, 2017	Потенциал, сформированный в соответствии с целями предприятия, определяется возможностями предприятия – его собственным ресурсным обеспечением и ресурсами внешней среды, его сбалансированностью и адаптированностью к выбранным стратегиям развития предприятий

Следовательно, на основании проведенного анализа, можно определить стратегический потенциал предприятия как совокупность имеющихся ресурсов и резервов, компетенций и возможностей предприятия, которые определяют составляющую его потенциальных возможностей в будущем и обеспечивают реализацию стратегических направлений развития, как в краткосрочных, так и в долгосрочных периодах, которые способны обеспечить эффективное достижение поставленных целей, содействуют адаптации организации к изменяющимся условиям внешней среды и повышению ее конкурентоспособности. Следует отметить, что стратегический потенциал предприятия включает в себя совокупность возможностей, резервов его развития при использовании всего имеющегося комплекса факторов влияния, находящихся как на самом предприятии, так и за его пределами. То есть, предприятия любого масштаба в рамках своей деятельности непрерывно должны стремиться к лучшим результатам и продолжительной деятельности

эффективного использования своих возможностей [11].

Многообразие понятий зачастую мешает понять истинный смысл вопроса. Очень часто концепции, созданные независимыми исследователями, содержат один и тот же смысл. Поэтому так важно обратить внимание на сущностный аспект вопроса и ключевые характеристики того или иного явления, в связи с чем далее необходимо рассмотреть сущность стратегического потенциала компании. Стратегический потенциал предприятия является комплексным понятием, которое сочетает в себе несколько дефиниций (рис. 1).



Рис. 1. Схема формирования многофакторного определения «стратегический потенциал»

Исходя из представленной схемы, основными характеристиками стратегического потенциала предприятия являются такие аспекты, как:

- ориентация на долгосрочное будущее;
- отображение ключевых возможностей и компетенций, которые возникли в процессе становления и развития предприятия и являются основой его конкурентных преимуществ;
- отображение наличия динамических способностей как умение предприятия трансформировать ресурсы, компетенции, возможности в условиях изменяющейся окружающей среды [1, 4].

Процесс управления потенциалом может включать несколько стадий, основными из которых является формирование, использование и развитие [3].

1. Формирование потенциала предприятия включает в себя определение стратегических возможностей и имеющихся ресурсов, способных повысить конкурентоспособность предприятия, выявление скрытых резервов потенциала.
2. Использование потенциала предприятия представляет собой вовлечение в оборот тех ресурсов, которые были обнаружены при анализе его потенциальных возможностей.
3. Развитие потенциала предполагает капитализацию потенциала за счет резервов, выход на уровень показателей ведущих предприятий отрасли.

На современном этапе развития экономики в условиях интенсивного изменения факторов окружающей среды, предприятия без наличия концепции своей деятельности и стратегического потенциала имеют предпосылки к банкротству, то есть необходимо стремиться к формированию ресурсной базы и общему развитию с использованием большой гаммы формализованных процедур [8].

Целью формирования стратегического потенциала предприятия является обеспечение эффективных направлений использования ресурсов, выявленных резервов и потенциальных возможностей предприятия с целью максимально эффективной реализации его стратегии на всех этапах развития. Наличие и качество ресурсов и компетенций существенным образом обуславливает и индивидуализирует возможные направления реализации стратегического потенциала предприятия.

В системе управления предприятием стратегический потенциал играет следующую роль:

- определяет ориентиры развития и является начальной точкой для установления целей предприятия;
- является начальным базисом для разработки стратегии деятельности предприятия;
- составляет базу обеспечения результативности деятельности предприятия;
- является необходимым условием обеспечения конкурентоспособности предприятия благодаря определяющим компетенциям, которыми обладает предприятие и его персонал;
- характеризует процессы взаимодействия всех подсистем предприятия;
- определяет тип воспроизводства на предприятии;
- является главным фактором выживания предприятия при кризисных явлениях;
- является интегральной характеристикой потенциальных возможностей субъекта хозяйствования, которые используются для определения стоимости предприятия;
- определяет тип реакции предприятия на динамичные изменения во всей среде.

Успех определяется тем, насколько оно обладает устойчивостью и способно ли удачно вписаться в окружающую среду и адаптироваться к ней. Организационные механизмы должны уметь спрогнозировать и оценить все вероятные ситуации, приспосабливаться к вновь возникающим проблемам и разрабатывать необходимые управленческие решения, что в совокупности позволит обеспечивать оптимальные мероприятия в распределении ресурсов для выживаемости и развития.

Текущие кризисные явления оказались тем катализатором, который так нужен был большинству предприятий. В условиях, когда речь заходит не об обеспечении максимальной прибыли, а о выживании той или иной структуры, руководители наконец-то обращаются к корневым управленческим проблемам, прежде всего к развитию стратегического потенциала.

Основным элементом при формировании стратегического потенциала предприятия, который определяет его возможности, является наличие стратегических ресурсов. Стратегические ресурсы – это те ресурсы, совокупность и взаимодействие которых открывает перспективные возможности формирования и достижения стратегических целей, то есть, ресурсы, которые способны в стратегической перспективе способствовать воплощению выбранной фирмой миссии и удовлетворению постоянно меняющихся потребностей и запросов потенциальных потребителей [9].

Кроме того, локальные потенциалы складываются из совокупности ресурсных компонентов, сочетание которых варьируется в зависимости от стратегической направленности развития предприятия. Состояние и направление развития локальных потенциалов обусловлено следующими целями:

- обеспечение значительных темпов экономического развития;
- максимизация прибыли;

- минимизация затрат ресурсов путем раскрытия внутренних резервов;
- минимизация рисков;
- стабилизация работы и гармонизация предприятия в целом.

Считается, что наиболее целесообразно выделять в структуре стратегического потенциала предприятия производственный, трудовой, ресурсно-сырьевой, организационно-управленческий, финансовый, инвестиционно-инновационный, маркетинговый и экологический потенциалы. Группировка инвестиционного и инновационного потенциала обусловлена тем фактом, что освоение инноваций и внедрение в производство достижений науки и техники требует от предприятия значительных инвестиций.

Установлено, что определение уровня стратегического потенциала предприятия необходимо проводить, применяя в комплексе существующие способы оценки в зависимости от постановки задачи, степени изучения внешних угроз и внутренних возможностей, прогнозных показателей развития предприятия и отрасли в целом.

Дальнейшим исследованиям, разработкам и рекомендациям по развитию и улучшению стратегического потенциала, предшествует определение сущности и составляющих элементов стратегического потенциала предприятия. При всем разнообразии исследований по проблемам управления потенциалом, и, в частности, возможностью предприятия в случае необходимости быстро и легко приспосабливаться к определенным обстоятельствам с имеющимся у него потенциалом на всех уровнях, проблема остается нерешенной. Обобщая изученные материалы, можно выделить четыре основных подхода к определению сущности стратегического потенциала [5].

Ресурсный подход рассматривает потенциал как совокупность имеющихся ресурсов или таких ресурсов, которые могут быть привлечены со стороны. Этот подход ограничен в применении, так как величина и качество ресурсов прямо не свидетельствуют о том, имеет ли способности и возможности предприятие достичь поставленных целей, успешно функционировать и повышать свою конкурентоспособность.

При структурно-функциональном подходе потенциал представляет собой совокупность элементов, каждый из которых выполняет определенные функции. Чем удачнее структура объекта и чем лучше друг другу соответствуют элементы и их функции, тем выше стратегический потенциал. Структурно-функциональный подход не точно отображает сущность стратегического потенциала, так как анализирует фактический уровень выполнения функций, а не совокупные способности и возможности по их выполнению.

Целевой подход определяет стратегический потенциал не только как совокупность ресурсов, но и совокупность возможностей относительно их эффективного использования в процессе достижения целей.

В соответствии с конкурентным подходом стратегический потенциал является источником конкурентных преимуществ, которые определяют оптимальное развитие предприятия на долгосрочную перспективу.

Таким образом, анализ литературных источников дает возможность утверждать, что исследователи часто объединяют несколько подходов к определению сущности стратегического потенциала. В таком случае можно говорить о смешанном подходе к стратегическому потенциалу, который является наиболее целесообразным. При смешанном подходе осуществляется многокритериальная структуризация элементов стратегического потенциала.

Основными характеристиками стратегического потенциала предприятий является структура, то есть элементы, его образующие, их взаимосвязь и взаимозависимость, возможности стратегического потенциала – ресурсы, необходимые для реализации возможностей конкурентоспособного потенциала; знания, навыки и умения менеджеров, позволяющие использовать ресурсы стратегического потенциала предприятия. Поэтому целесообразно выделить следующие элементы стратегического потенциала промышленных предприятий: производственный потенциал, финансовый, инновационный, управленческий,

маркетинговый, коммуникационный, мотивационный, трудовой потенциал. Каждый из установленных элементов стратегического потенциала имеет специфические цели использования и развития, находится под влиянием различных факторов и представляет собой сильную или слабую сторону предприятия. Функционально-структурные связи между элементами системы позволяют определять роль и назначение подсистем по отношению к целому, оценивать взаимозависимость отдельных элементов (рис. 2).



Рис. 2. Структура стратегического потенциала предприятия

Следовательно, структурированная взаимосвязь элементов в системе развития стратегического потенциала подразумевает ряд положений [7]:

- необходимым условием устойчивого развития предприятия является формирование инновационного потенциала на базе всех ресурсных возможностей;
- главным фактором формирования инновационного потенциала является интеллектуальный потенциал предприятия;
- интеллектуальный потенциал предприятия в основном определяется составляющими трудового потенциала;
- интеллектуальный потенциал вносит вклад в формирование имущественного (материально-технического) потенциала в виде прав на объекты интеллектуальной собственности (организационного, интеллектуального потенциала);
- инновационный потенциал находится во взаимосвязи с рыночным потенциалом, формирующим устойчивый спрос на производимую продукцию;
- целенаправленное воздействие на ресурсный потенциал предприятия оказывает управленческий потенциал от уровня развития, которого зависит эффективность использования ресурсных возможностей предприятия;

- кумулятивное воздействие производственного, инновационного и рыночного потенциалов, соответствующих условию конкурентоспособности предприятия на рынке, формируют экономический потенциал предприятия.

Установлено, что сущность любого объекта достаточно полно раскрывается посредством выявления его структуры. Опираясь на основные характеристики стратегического потенциала предприятия, следует отметить, что его формируют те ресурсы, которые могут быть изменены в результате реализации стратегических решений. Кроме того, стратегический потенциал существенно зависит от условий, в которых осуществляется деятельность, и подвергается постоянным изменениям. Согласно проведенным исследованиям была определена последовательность этапов формирования и развития стратегического потенциала предприятия [2].

1 этап. Формирование стратегического мышления:

- разработка целей и миссий;
- разработка стратегии;
- оценка уровня неопределенности риска;
- разработка концепции стратегического управления;
- формирование механизма стратегического управления.

2 этап. Стратегический анализ:

- формирование стратегического маркетинга;
- аудит окружающей среды и прогнозирование;
- анализ состояния предприятия;
- анализ конкурентной среды;
- анализ рынка ресурсов.

3 этап. Стратегическая ориентация:

- выявление и оценка параметров конъюнктуры сегментов рынка (выбор стратегических хозяйственных зон);
- оценка потенциала и конкурентного статуса предприятия;
- разработка конкурентных преимуществ.

4 этап. Разработка локальных стратегий и общей экономической стратегии:

- разработка стратегических планов (оптимистический, реалистичный, вероятностный и пессимистический);
- разработка стратегического бюджета;
- оценка результативности стратегии.

5 этап. Организация управления стратегического потенциала:

- формирование службы стратегического управления;
- принятия стратегических решений;
- организация мотиваций и контроллинга;
- организация коллективного разума;
- формирования креативности и синергии.

Следовательно, общетеоретическая модель представленной системы включает определение текущего уровня стратегического потенциала предприятия, оценивающего основные составляющие, диагностику, далее принятие решений по управлению и развитию стратегического потенциала предприятия, а также контроль за его использованием.

Заключение. Таким образом, формирование устойчивого и соответствующего целям развития стратегического потенциала предприятия позволит предприятиям не только противостоять кризисным явлениям в экономике, но и обеспечит устойчивое развитие субъектов хозяйствования. Эффективное использование стратегического потенциала предприятия предусматривает преобразование всех видов ресурсов, которыми владеет предприятие с помощью имеющихся компетенций и в соответствии с возможностями, которые существуют во внешней среде, для повышения результативности

функционирования предприятия и обеспечения его конкурентоспособности.

Проведенные исследования позволили получить научно-теоретические основы для развития методического обеспечения процесса управления стратегическим потенциалом предприятия. Соответственно, развитие и управление стратегическим потенциалом предприятия и разработка принципиальных основ данного процесса является необходимым условием для максимальной реализации возможностей предприятия в динамичной среде его функционирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кузнецов А.В. Механизм управления стратегическим потенциалом производственной организации: дис. ... канд. экон. наук. – Саратов, 2011. – 142 с.
2. Полянский А.В. Сущность и состав стратегического потенциала промышленного предприятия / Полянский А. В. // Известия Санкт – Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – №1 (79). – С.113-115.
3. Финансовый портал «Finforum». Составляющие стратегического потенциала предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://finforum.org/page/index.html/_/economics/sostavlajushie-strategicheskogo-potenciala-pred-r49005.
4. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы : монография / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков // М. :Гос.ун-т упр., Нац.фонд подготовки кадров, 2007. – 256 с.
5. Васильева В.В. Управление стратегическим потенциалом организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. – 26 с.
6. Башелутсков П.П. Комплексный мониторинг стратегического потенциала предприятия / П.П. Башелутсков // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. – 2006. – №10. – С.35-39.
7. Патрахина Т.Н. Стратегический потенциал организации: российский и зарубежный подходы [Электронный ресурс] / Т.Н. Патрахина, С.В. Секриеру // Молодой ученый. – 2015. – №6. – С. 442-444. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/86/16220/>.
8. Петров П.А. Формирование методологии контроллинга стратегического потенциала промышленного предприятия / Петров П.А. // Вопросы управления. – 2011. – №3(16). – С. 128-137.
9. Грант Р. Современный стратегический анализ: 5-е изд./ пер. с англ./ под ред Фунтова В.Н // СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
10. Лагунова Е.В. Стратегический потенциал компании и его оценка / Лагунова Е.В. // Проблемы управления. – №6. – 2007. – С.40-44.
11. Афоничкин А.И. Управленческие решения в экономических системах / А. Н. Афоничкин // СПб.: Питер, 2009. – 480 с.

Предоставлено в редакцию 21.04.2019 г.

УДК 339.187

В. В. Васильева, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
К. Е. Шаповалова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье изучена система управления сбытовой деятельностью, а также разработаны рекомендации по повышению эффективности сбытовой деятельности на предприятии ПАО «Дикси Групп».

В соответствии с поставленными задачами в статье было охарактеризовано понятие, сущность и роль сбытовой деятельности на предприятии; сформулированы принципы, и структура организации сбыта на предприятии; дана общая характеристика деятельности; разработаны рекомендации по повышению эффективности сбытовой и финансовой деятельности ПАО «Дикси Групп».

Ключевые слова: *сбытовая деятельность, товар, потребители.*

Рис. 2, табл.1, лит. 10.

V. V. Vasilieva, K. E. Shapovalova

MANAGEMENT OF SALES ACTIVITY AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT USING THE EXAMPLE OF COMMERCIAL TRADING ENTERPRISE

In the article studied the system of marketing activity management, as well as developed recommendations to increase the efficiency of marketing activity at the enterprise of PJSC «Dixie Group».

According to the objectives, the article described the concept, essence and role of marketing activities in the enterprise; The principles and structure of the sales organization in the enterprise are formulated. A general description of the activity; Recommendations on improving the efficiency of sales and financial activities of PJSC «Dixie Group» have been developed.

Keywords: *sales activity, goods, consumers.*

Введение. Проблематика данной темы статьи обусловлена тем, что организация и управление сбытом продукции являются одними из наиболее важных элементов системы взаимодействия предприятия и потребителя как субъектов экономических отношений, т.е. сбытовая деятельность предприятия розничной торговли состоит в том, чтобы доводить товары до потребителя в том месте, в том количестве и такого качества, которые требуются, а также максимально использовать свои возможности для улучшения обслуживания покупателей. Следовательно, повышение эффективности систем реализации готовой продукции является сегодня одной из главных задач, стоящих перед руководством торговых предприятий.

Основная часть. В настоящее время розничная торговля является главным видом коммерческой деятельности. Функции и условия работы розничной торговли определяются непосредственным контактом с конечным потребителем. Важным коммерческим условием успешной продажи товаров является изучение и прогнозирование покупательского спроса населения. В отличие от оптовых предприятий, где эта работа направлена на изучение объема спроса относительно крупных территориальных образований, изучение и прогнозирование спроса в розничной торговле направлены на определение ассортиментной структуры спроса.

Сбытовая деятельность является совокупностью операций, осуществляемых после завершения производства продукции до непосредственной продажи товара покупателю, доставки его потребителю и послепродажного обслуживания с целью удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли.

Сбыт продукции для предприятия важен по ряду причин, к которым можно отнести объем сбыта, он определяет другие показатели предприятия такие как (величина доходов, прибыль, уровень рентабельности). Кроме того, от сбыта зависят производство и материально-техническое обеспечение. Следовательно, в процессе организации сбыта определяется результат работы предприятия, направленный на расширение объемов деятельности и получение максимальной прибыли. Основной целью сбыта является доведение до конкретных потребителей конкретной продукции требуемых потребительских свойств. Задачами сбыта является увеличение объема реализации продукции, увеличение занимаемой доли рынка, обеспечение определенного уровня рентабельности продаж или его увеличения, расширение круга потребителей, повышение престижа предприятия и т.д.

Сбытовая деятельность осуществляется через механизм операций, которые, по мнению В. Бурцева, имеют следующее содержание:

- найти покупателя – заключить с ним сделку (оформить контракт или договор, в котором необходимо оговорить условия: товар, а также его количество, качество, цену, срок и условия поставки, форму расчета, обстоятельства форс-мажора, условия сдачи-приемки товара и др.);
- выполнить условия контракта, т.е. подготовить товар к поставке,
- доставить его покупателю, произвести расчеты за поставленный товар.

Следовательно, из представленного механизма операций сбытовой деятельности можно сказать, что ее сущность заключается в том, что она является одной из функций предприятия, которая включает в себя систему мероприятий после выхода готовой продукции за пределы предприятия. С точки зрения системного маркетинга сбыт представляет собой транспортировку, складирование, хранение, доработку товара, продвижение к оптовым и розничным торговым звеньям, предпродажную подготовку и продажу товаров.

Стимулирование сбыта – это система побудительных приемов, преимущественно краткосрочных, обычно предлагаемых на временной или территориальной основе, применяемых в течение всего жизненного цикла товара для оказания воздействия на трех участников рынка (потребителей, торговых посредников, торговый персонал), призванных стимулировать немедленное совершение покупки и ускоренный сбыт продукции.

К числу мер, направленных на побуждение потребителей к покупкам относятся:

- предоставление кредита;
- ценовая скидка;
- гарантия возврата денег, при условии, что купленный товар по каким-либо причинам не подошел покупателю;
- конкурсы, лотереи;
- поощрительные акции;
- льготная цена на несколько упаковок и т.д.

Стимулирование сбыта имеет двойственный характер:

- стимулирование покупателя с целью ускорения принятия им решения о покупке;
- стимулирование продавца с целью интенсификации его усилий, направленных на продажу товара покупателю.

Целью написания статьи является изучение системы управления сбытовой деятельностью, а также разработка рекомендаций по повышению эффективности сбытовой деятельности на предприятии ПАО «Дикси Групп».

Группа компаний «ДИКСИ» – одна из лидирующих российских компаний в сфере розничной торговли продуктами питания и товарами повседневного спроса. География

деятельности Группы распространяется на четыре федеральных округа России: Центральный, Северо-Западный, Приволжский и Уральский, а также на Калининград и Калининградскую область. Основным направлением деятельности ПАО «ДИКСИ Групп» является развитие сети продуктовых магазинов трех основных форматов: дискаунтер, супермаркет и компактный гипермаркет.

Сеть магазинов «Дикси» позиционирует себя как сеть магазинов-дискаунтеров, т.е. универсальный магазин, работающий по методу самообслуживания и реализующий в основном продовольственные и частично непродовольственные товары повседневного спроса по низким ценам. «Дикси» ориентирована на потребителей со средним и низким доходом. Для покупателей основными посылами являются: расположение рядом с домом, необходимые товары, доступные цены. Компанией в течение последних лет активно развивается производство продукции под собственными торговыми марками, обеспечивая покупателей качественными товарами по лучшим ценам. Ассортимент магазина «Дикси» представлен более 3500 наименований, большая часть из которых продукты питания.

По состоянию на 31 декабря 2018 года ГК «ДИКСИ» являлась пятой крупнейшей сетью по размеру выручки в России, занимающейся розничной торговлей продуктами питания и товарами повседневного спроса, вслед за «X5 Retail Group», «Магнитом», «Ашаном» и «Лентой» (рис.1).

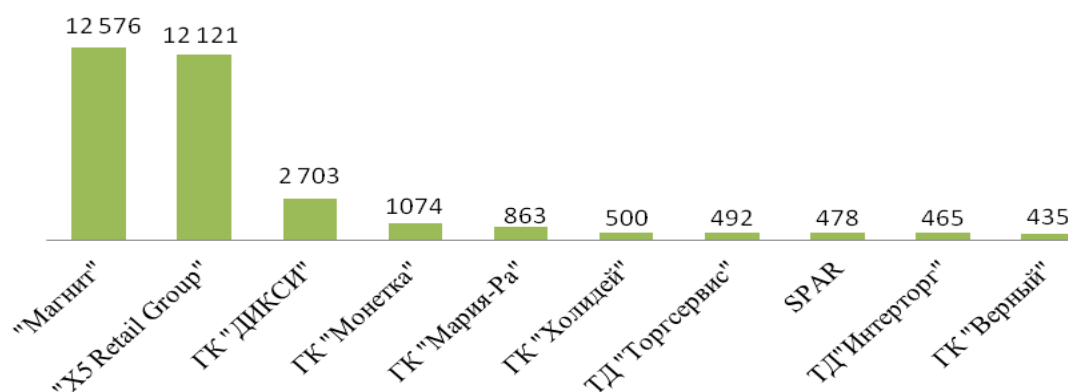


Рис.1. Крупнейшие сети, занимающиеся розничной торговлей продуктами питания и товарами повседневного спроса в РФ в 2018 году

Также по результатам 2018 года ГК «ДИКСИ» являлась пятой крупнейшей сетью по торговой площади в России среди продуктовых розничных компаний в Российской Федерации (рис.2).

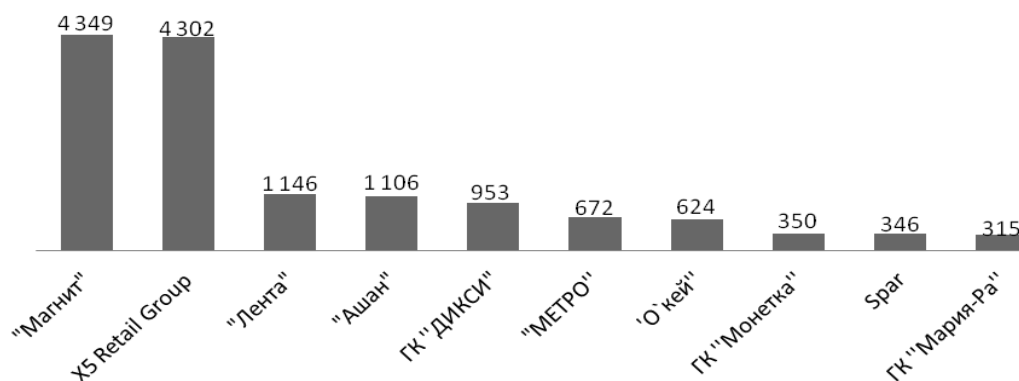


Рис.2. Крупнейшие сети по торговой площади в России среди продуктовых розничных компаний в РФ за 2018 год

«ДИКСИ» стремится выстраивать отношения с поставщиками и производителями товаров на принципах прозрачного, организованного и взаимовыгодного партнерства. Важным аспектом сбытовой деятельности торгового предприятия является формирование ассортимента. Ассортимент и количество наименований товаров для каждого магазина подбирается с учетом специфики потребительского спроса в конкретном регионе. Формирование структуры ассортимента товаров заключается в своевременном пополнении и обновлении ассортимента в зависимости от потребностей населения. Расширяя географию поставщиков, сеть работает с производителями овощей и фруктов Кабардино-Балкарии, Краснодарского края, Астрахани. Региональные сельскохозяйственные предприятия поставляют в магазины «у дома» яблоки, кабачки, баклажаны, сладкий перец и некоторые виды салатов. Также в 2015 году Компания «Дикси» и Правительство Тульской области подписали пакет трехсторонних соглашений с региональными производителями продуктов питания в базовых категориях – молочной, мясной и хлебобулочной продукции. Большое внимание уделяется сотрудничеству с локальными производителями и поставщиками, что позволяет оперативно решать вопросы обеспечения сетей магазинов свежими товарами местного производства.

Компанией создана эффективная система логистики и дистрибуции товаров – для поставок в магазины используются семь распределительных центров общей площадью свыше 170 тысяч кв.м., расположенных в ключевых регионах присутствия магазинов «ДИКСИ». Также компания располагает собственным автопарком, что позволяет оптимизировать транспортные издержки и обеспечивать своевременную доставку продуктов в магазины. Для управления поставками товаров «ДИКСИ ГРУПП» использует автоматизированную систему управления распределительными центрами G.O.L.D. Технологии, заложенные в данную систему повышают эффективность размещения грузов на складе и предоставляют возможность централизованно управлять складскими мощностями.

Целевой аудиторией «Дикси» являются лица с низким и средним уровнем дохода. В компании политика ценообразования построена на завоевании и сохранении преимущественной доли рынка, в условиях жесткого противодействия конкурентов. Основа ценообразования магазинов «Дикси» – поддержание минимальных цен примерно по 150 позиций (молочная гастрономия, бакалейная продукция, хлебобулочная продукция и прочее). Основная задача маркетинговых коммуникаций компании состоит в привлечении и удержании клиентов, посредством улучшения узнаваемости собственного бренда. Сеть «Дикси» обновила свою маркетинговую платформу. Компания разработала новый слоган, усилила коммуникации в магазинах. Также изменился дизайн фирменного стиля. ГК «Дикси» представила новый логотип, который будет использоваться в объединенных коммуникациях, а также на упаковке товаров под собственными торговыми марками в качестве «знака качества». ПАО «ДИКСИ Групп» при продаже товаров использует метод самообслуживания, при котором покупатели имеют открытый доступ к товарам, расположенным на торговом оборудовании, позволяющем покупателям самостоятельно производить выборку товаров.

ПАО «ДИКСИ Групп» использует ценовые и неценовые методы стимулирования продажи товаров.

К ценовым методам относятся: предоставление скидки на товары (скидки приурочены к какому-либо событию, фиксированная скидка); акции («Купи 3 товара – получи 4-ый в подарок», «2 по цене 1»); выдача купонов на покупку следующих товаров; дисконтные накопительные карты (скидка от 3% до 10%).

Можно выделить следующие способы стимулирования сбыта неценовыми методами: разработка программы лояльности потребителей «Неравнодушные соседи»; проведение дегустационных мероприятий; раздача образцов продукции и пробников.

Проанализируем спрос на продуктовую корзину ПАО «ДИКСИ Групп» по сравнению с его конкурентами с помощью динамики изменения цен за 2017 – 2018 гг. (табл.1).

Потребительская корзина – это минимальный набор продуктов, товаров и услуг, необходимый для жизни человека. Эта величина используется для расчета уровня прожиточного минимума. Мы сравнили цены на них в магазинах «Дикси», «Магнит» и «Пятерочка».

Таблица 1

**Динамика изменения цен на продуктовую корзину ПАО «ДИКСИ Групп»
по сравнению с конкурентами за 2017 – 2018 гг.**

Продуктовая корзина	«Дикси»				«Пятерочка»				«Магнит»			
	Средняя цена за 2017 г. руб.	Средняя цена за 2018 г. руб.	абс. изм. руб.	отн. изм. %	Средняя цена за 2017 г. руб.	Средняя цена за 2018 г. руб.	абс. изм. руб.	отн. изм. %	Средняя цена за 2017 г. руб.	Средняя цена за 2018 г. руб.	абс. изм. руб.	отн. изм. %
Хлеб (1 шт.)	22	25	3	13,6	24	26	2	8,3	22	24	2	9
Макароны (450 г.)	40	43	3	7,5	40	45	5	12,5	37	40	3	8,1
Мука (1кг.)	36	35	-1	-2,7	38	30	-8	-21	46	50	4	8,7
Мясо (говядина) (1кг.)	430	400	-30	-7	597	448	-149	-25	320	350	30	9,4
Яйцо куриное (10 шт.)	53	50	-3	-5,6	47	43	-4	-8,5	47	45	-2	-4,3
Картофель (1кг.)	22	26	4	18,2	26	27	1	3,8	20	23	3	15
Огурцы (1кг.)	100	105	5	5	100	120	20	20	95	100	5	5,3
Рыба (1кг.)	250	200	-50	-20	350	265	-85	-24,3	280	250	-30	-10,7
Сахар - песок (1кг.)	41	50	9	22	50	43	-7	-14	48	45	-3	-6,3
Молоко (1л.)	58	50	-8	-13,8	61	68	7	11,5	50	47	-3	-6
Масло растительное (1л.)	68	75	7	10,3	80	78	-2	-2,5	78	80	2	2,5
Чай (100 гр.)	63	65	2	3,2	67	72	5	7,5	68	70	2	2,9
Всего	1183	1124	-59	-5	1480	1265	-215	-14,5	1111	1054	-57	-5,1

Проанализировав потребительскую корзину ПАО «ДИКСИ Групп» по сравнению с его конкурентами можно сделать вывод о том, что самым дешевым магазином в 2017 году оказался «Дикси», в котором стоимость продуктовой корзины составила 1183 руб., а в 2018 году «Магнит», со стоимостью продуктовой корзины в 1054 руб., по сравнению с «Дикси» дешевле на 70 руб. Стоимость продуктовой корзины ПАО «ДИКСИ Групп» находится на втором месте среди основных конкурентов. Сеть готова продавать социально значимые товары по низким ценам, лишая себя прибыли и снижая свою доходность. Такая стратегия особенно актуальна сегодня, когда покупатели стали бережнее относиться к своим расходам.

Так как «Дикси» ориентируется на граждан с невысоким доходом цены достаточно низкие. Основа ценообразования магазинов «Дикси» – поддержание минимальных цен.

ПАО «ДИКСИ Групп» применяет такой тип ценовой стратегии как стратегия ценового прорыва. Такая стратегия может быть применена на любой фазе жизненного цикла. Она особенно эффективна при высокой эластичности спроса по цене и применяется, в том числе, с целью увеличения доли рынка своего товара.

ПАО «ДИКСИ Групп» используют традиционные для большинства продуктов стратегии позиционирования. Они отдают приоритет стратегии «цена-качество». По довольно низкой цене они предлагают практически все виды товара. За счет больших

закупок, они могут позволить себе снизить цены.

Заключение. Рассмотрев данные факторы, были разработаны рекомендации и методы по повышению эффективности сбытовой и финансовой деятельности ПАО «Дикси Групп». В первую очередь нужно уделить внимание стимулированию потребителей с помощью следующих методов: ценовая скидка в определенные часы работы магазина. Задача подобной акции заключается в увеличении потока покупателей в те часы, когда уровень посещаемости самый низкий. Обычно это утренние и дневные часы, когда основная масса населения работает и не имеет возможности посещать магазин. Необходимо понимать, что данная акция в первую очередь рассчитана на домохозяек, пенсионеров и безработных, поэтому можно устанавливать наиболее привлекательные скидки на товары, наиболее востребованные данной категорией покупателей.

Стимулирование подарком. Данный вид стимулирования сбыта предполагает, что при совершении покупки покупатель получает поощрение в виде подарка, это могут быть ручки, блокноты, пакеты и с символикой магазина. В данном случае, помимо стимулирования сбыта, будет осуществляться реклама магазина. Следующим методом является то, что при покупке продукции в магазинах покупатель на кассе получает печать на чеке, о размере 5% скидки на следующую покупку. Запустить программу «Товар по одной цене» в двух разных модификациях («Все за 55 рублей», «Все за 99 рублей») с ежемесячным обновлением ассортимента. Разработать программу «Новые товары - каждые три дня», при которой смена ассортимента будет происходить два раза в неделю. Рекомендовано также запустить акцию «Календарь». Суть, которой в том, что каждый день один из самых популярных товаров продаётся с максимальной скидкой.

Также нужно уделить внимание стимулированию собственного торгового персонала. Сеть «Дикси Групп» для мотивации своего персонала использует только финансовое поощрение (премия к заработной плате за выполнение плана). Предложим методы нематериальной мотивации персонала, это может быть:

- демонстрация признательности компании за выполненную сотрудником работу, внутренняя система поощрения званиями, дипломами за лучшего сотрудника месяца;
- проведение корпоративных мероприятий, командных соревнований, спортивных событий между сотрудниками фирмы.
- внедрение метода исследования персонала «Тайный покупатель».

Также предложим рекомендации по стимулированию торговых посредников. К основным средствам стимулирования посредников можно отнести:

- бонусные скидки постоянным крупным оптовым поставщикам и не за каждую отдельную сделку, а за объем оборота в год;
- возможность поставки товаров с отсрочкой платежа;
- переход на льготную цену (скидку) постоянным поставщикам;
- скидки с цены при зафиксированном объеме партии приобретаемого товара;
- гарантия включения товара в постоянный ассортимент.

Также в целях повышения эффективности сбытовой деятельности можно посоветовать следующее. После проведения масштабной рекламной компании в 2012-2013 годах ПАО «Дикси Групп» перестала уделять должное внимание рекламной деятельности. Была убрана реклама с телевидения, несколько роликов присутствует в интернете и почти полностью была убрана внешняя реклама.

В этой связи целесообразно предложить размещать рекламные щиты, баннеры и афиши на центральных улицах города и автомагистралях. Необходимо создать и запустить рекламу на федеральных каналах. Также можно расширить ассортимент продукции для укрепления конкурентоспособности магазинов, чтобы иметь возможность предложить клиентам самую разнообразную продукцию. Периодически корректировать структуру управления предприятием. Что касается финансового состояния нужно пересмотреть структуру финансирования, оптимизировать затратную часть деятельности, провести

политику планирования бюджета и денежных потоков, принять меры по взысканию задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств, а также увеличить объемы производства и продаж для увеличения денежных средств, получаемых от реализации продукции, т.е. увеличить абсолютно ликвидные активы.

Сформированные методы позволят компании заинтересовать персонал в работе и получить высококвалифицированного и лояльного сотрудника. А предложенные методы по стимулированию потребителей позволят в полной мере удовлетворить потребности и требования к продукции и тем самым увеличить сбыт продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аникин Б.А. Логистика: учебное пособие / под ред. Б.А. Аникина; под ред. Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2015. – 406 с.
2. Багиев, Г.Л. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии: учебник / Г.Л. Багиев – СПб.: Обл. правл. ВНТОЭ, 2015. – 240 с.
3. Горшков Т. Управление сбытом товара. Политики предприятия / Т. Горшков. – Москва: Лаборатория книги, 2014. – 132 с.
4. Ерохина Л.И. Маркетинг в оптовой и розничной торговле: учебное пособие / Л.И. Ерохина, Е.В. Романеева. – М.: КНОРУС, 2017. – 248с.
5. Маслихина Л. Анализ и оценка сбыта продукции / Л. Маслихина. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 344 с.
6. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для СПО / О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2016. – 272 с.
7. Романов, М.И. Научные основы управления конкурентоспособностью: учеб. метод. пособие. / М.И.Романов. – М. – ИНФРА-М, 2017. – 350 с.
8. Шальнова О.А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка: Учебное пособие / О.А. Шальнова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 107с.
9. Шеховцов, А.В. Методические положения совершенствования сети сбыта / А.В. Шеховцов. – М.: Издательский комплекс МГУПП, 2014. –132 с.
10. Официальный сайт ГК «ДИКСИ». – электронный ресурс. – режим доступа: <https://dixy.ru>

Предоставлено в редакцию 19.05.2019 г.

УДК 330.322.4

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

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована сущность инвестиционно-инновационной деятельности и ее влияние на экономическое развитие как отдельного хозяйствующего субъекта, так и экономики в целом. Определена специфика финансирования инвестиционных и инновационных проектов и возможные источники для осуществления данной деятельности. Установлена роль государства в данном процессе и проведена аналогия места государства в инвестиционно-инновационной деятельности предприятий в зарубежных государствах.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, финансирование, финансовое обеспечение, экономический рост.

Рис. 2, табл. 4, лит. 12.

E. N. Demidova, N. A. Golenkova

FEATURES OF FINANCING OF INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

In the article explores the essence of investment and innovation activity and its impact on the economic development of both an individual business entity and the economy as a whole. The specifics of financing investment and innovative projects and possible sources for the implementation of this activity are determined. The role of the state in this process is established and the analogy of the place of the state in the investment and innovation activities of enterprises in foreign countries is drawn.

Keywords: investment activity, innovative activity, financing, financial support, economic growth.

Введение. Одной из основных тенденций современной экономики является увеличение влияния инноваций на все экономические процессы. В условиях конкуренции все большую роль играют новые знания и технологии, результаты научных исследований, поэтому именно они являются основным фактором экономического роста и развития. В связи с этим требуется более тщательное исследование проблемы о способах финансирования инновационных разработок, их внедрения в производство, то есть решения вопроса о формах и способах осуществления инвестиций в инновации. Этим обосновывается актуальность темы данной статьи.

В последнее время исследование в сфере инвестиционной и инновационной деятельности организаций в экономической науке осуществляется все более активно, так как именно эти два ключевых параметра являются залогом успешного функционирования экономики государства в целом. Также весомыми проблемами исследования в публикациях становится определение источников для осуществления инвестиций и инноваций, т. е. методов финансирования инвестиционно-инновационной деятельности. В частности, данной проблемой занимались такие ученые как Мирошников Е.В., Зайцева Н.П., Мукасеев Р.К., Федотенков Д.Г., Падалко А.А., Ишук Л.И., Олександренко И.В. и другие.

Целью написания статьи является определение источников финансирования ресурсами инвестиционной и инновационной деятельности хозяйствующего субъекта.

Основная часть. Основу экономического развития организации составляет ее научные и инновационные возможности, определяемые величиной материально-

технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов. Перспектива научно-технического развития предприятий во многом зависит от их способности создавать и использовать новые технологии, то есть от инновационного и инвестиционного потенциала.

В основе теории инновационного пути развития экономики лежит понятие «инновация», под которым понимается внесение в человеческую деятельность новых элементов, видов или способов, которые повышают эффективность этой деятельности [1].

Отсюда следует, что под инновациями понимается экономическая закономерность и двигатель прогресса в развитии общества. Инновации преследует повышение результативности, и главная проблема состоит не только в поиске новой идеи, но и в поиске материальных ресурсов для проведения инноваций.

Однако осуществление на уровне организации инновационной деятельности в обязательном порядке связано с инвестированием. С точки зрения экономического содержания, инвестиции на предприятии можно определить в качестве процесса, отражающего воспроизводство основных производственных фондов и систему экономических отношений, связанных с авансированием основных фондов, то есть инвестиции осуществляются с целью приобретения новых технологий, оборудования, методов организации хозяйственной деятельности и так далее. Учитывая вышесказанное, необходимо отметить, что основной предпосылкой в развитии инновационной деятельности является необходимость объединения под единым управлением инновационную и инвестиционную деятельность.

Непрерывное осуществление инвестиционно-инновационной деятельности является неотъемлемым элементом экономической жизни любого современного предприятия. Эффективное управление данным процессом требует слаженной работы организации в соответствии со стратегическими направлениями ее развития. Для того, чтобы понять сущность данного процесса определим законодательную трактовку инвестиционной и инновационной деятельности.

В соответствии трактовкой, данной в Федеральном законе Российской Федерации от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционная деятельность определяется как «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [2, ст. 1]. В определении, закрепленном законодательно, не детализирована инвестиционная деятельность с позиции ее осуществления на макроэкономическом, региональном, отраслевом или корпоративном уровнях, на которых происходит непосредственная деятельность инвестора, а также отсутствует точное определение субъектов инвестиционной деятельности.

Согласно федеральному закону от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» инновационная деятельность определяется как деятельность, направленная на осуществление инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее функционирования [3, ст. 2].

В то время как понятия «инвестиционная деятельность» и «инновационная деятельность» определяются нормативными документами, понятие «финансирование» законодательно не определено. Однако в теории финансов и финансового менеджмента существуют различные его трактовки. Это обуславливает необходимость исследования его сущности, а также выявления взаимосвязи между такими понятиями, как финансирование, финансовое обеспечение и инвестирование.

Наиболее дискуссионным вопросом по-прежнему определение и взаимосвязь финансирования деятельности предприятия и его финансового обеспечения. В практической деятельности организаций довольно часто заменяют понятия «финансирование» и «финансовое обеспечение», подразумевая их синонимичность.

Однако превалирующей в экономической науке является точка зрения о том, что процессы финансового обеспечения и финансирования тесно взаимосвязаны, но не являются

тождественными. Поэтому финансовое обеспечение определяется как аккумуляция и привлечение финансовых ресурсов, а финансирование понимается как их непосредственное использование, размещение, авансирование затрат [4, с. 3]. Таким образом, финансовое обеспечение идет перед финансированием. В данной работе исследуется именно процесс финансирования инвестиционно-инновационной деятельности.

Особенности финансирования инвестиционной деятельности обусловлены ее спецификой (рис. 1).



Рис. 1. Особенности финансирования инвестиционной деятельности [4]

Применительно к инвестиционной деятельности важнейшим этапом является не только привлечение и аккумуляция финансовых ресурсов, но и их целевое использование. Исходя из особенностей инвестиционной деятельности, под финансированием инвестиционной деятельности целесообразно понимать процесс мобилизации, накопления и целенаправленного использования финансовых ресурсов в инвестиционной деятельности субъектами хозяйствования [4].

Финансирование инновационной деятельности – это совокупность методов и рычагов влияния на инновационную деятельность, реализующийся в различных формах. Под финансированием инновационной деятельности предприятия понимается комплекс мероприятий, связанных с формированием необходимого объема финансовых ресурсов для создания инновационных продуктов [5, с. 336].

Формы и источники финансирования инновационной деятельности являются сложной системой, подразделяющейся по уровням собственников, степени централизации и видам собственности. Финансирование инноваций предполагает под собой обеспечение инновационной деятельности различными ресурсами, в состав которых входят не только денежные средства, но и выражаемые в денежном эквиваленте прочие вложения капитала, в том числе основные и оборотные средства, имущественные права и нематериальные активы, кредиты, займы и залоги, права землепользования.

Важное место в стимулировании инновационных процессов занимает государство, поскольку оно оказывает как прямую поддержку в виде вложений бюджетных средств, так и косвенную поддержку в виде налоговых и таможенных льгот.

Начавшийся подъем в российской промышленности требует разработки

среднесрочной и долгосрочной стратегии, которые будут направлены на успешное внедрение производственных технологий, финансовых вливаний и управленческого менеджмента. Важнейшим направлением государственной поддержки инновационной деятельности является ее финансовое обеспечение, которое осуществляется через предоставление субсидий, дотаций, субвенций, грантов, кредитов, займов, гарантий, взносов в уставный капитал. Финансовое обеспечение инновационной деятельности может осуществляться субъектами государственной власти, к ним относятся Российская Федерация и ее субъекты, органы исполнительной власти, а также соответствующие организации, через которые может осуществляться такая поддержка.

Наиболее активную поддержку государство оказывает такому важному направлению в инновационной деятельности как наука, а именно из федерального бюджета осуществляется финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований (таблица 1).

Таблица 1

Финансирование науки из средств федерального бюджета [6]

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Расходы на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млн. руб., в том числе:	437273,3	439392,8	402722,3	377882,2	407409,0
- на фундаментальные исследования	121599,5	120203,8	105247,6	116977,6	149550,0
- на прикладные научные исследования	315673,8	319188,9	297474,7	260904,6	257859,0
к расходам федерального бюджета, %	2,95	2,81	2,45	2,30	2,44
к валовому внутреннему продукту, %	0,55	0,53	0,47	0,41	0,39

В период с 2014 по 2019 годы в расходах на фундаментальные исследования не наблюдается какой-либо отчетливой тенденции. Инвестиции в науку, то сокращались и в 2016 году за исследуемый период достигли своего минимума, а именно составили 105247,6 млн. руб. А в 2018 году расходы оказались самыми весомыми и составили 149550,0 млн. руб.

Иная ситуация сложилась с расходами на прикладные научные исследования, где четко отслеживается тенденция к сокращению финансирования. Расходы сократились с 315673,8 млн. руб. в 2014 году до 257859,0 млн. руб. в 2018 году. Одним из возможных факторов сокращения расходов можно назвать побуждение частных организаций к вложению средств в науку, то есть совместному осуществлению с высшими учебными заведениями определенных инновационных проектов. При этом также можно отметить, что доля расходов на науку в федеральном бюджете Российской Федерации увеличивается, а в валовом внутреннем продукте сокращается.

В связи с сокращением государственного финансирования прикладных научных исследований, актуально исследовать направления, являющиеся наиболее популярными для вложения средств в инновации у хозяйствующих субъектов. Особо перспективными являются затраты на технологические инновации, которые включают в себя множество направлений, как указано в таблице 2.

Анализ таблицы позволяет сделать вывод о том, что затраты на технологические инновации существенно увеличились в период с 2015 по 2018 годы и на данный момент составили 1472822,3 млн. руб. Наибольшее факторное воздействие на увеличение затрат на технологические инновации оказали затраты на исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства, а также расходы на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями. Расходы на дизайн за исследуемый период

имеют тенденцию к сокращению и в 2018 году составили всего лишь 13403,9 млн. руб. по сравнению с 21487,0 млн. руб. в 2015 году. Затраты на обучение и подготовку персонала, связанные с инновациями также сокращались, что является негативной тенденцией. Это может привести к недостатку высококвалифицированных кадров, которые могли бы осуществлять эффективную инновационную деятельность. Практически неизменными на протяжении исследуемого были только расходы на приобретение новых технологий.

Таблица 2

Затраты на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности Российской Федерации, млн. руб. [7]

Показатель	2015	2016	2017	2018
Затраты на технологические (продуктовые, процессные) инновации	1203638,1	1284590,3	1404985,3	1472822,3
из них:				
исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	534812,3	560832,0	594786,6	665031,7
дизайн (деятельность по изменению формы, внешнего вида или удобства использования продуктов или услуг)	21487,0	17843,1	16940,4	13403,9
приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	397235,8	466242,0	479410,3	444667,6
приобретение новых технологий	14275,2	16489,8	14535,7	14384,5
инжиниринг, включая подготовку технико-экономических обоснований, производственное проектирование, пробное производство и испытания и другое	106336,0	97803,2	141354,4	161297,9
обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	1821,3	2372,1	1917,9	1669,9
маркетинговые исследования	2376,2	996,3	4822,0	1082,9
прочие затраты на технологические инновации	106875,2	107042,4	123032,5	135240,9
приобретение новых технологий	14275,2	16489,8	14535,7	14384,5

Таким образом, в инновационной деятельности отечественных предприятий технологические инновации являются приоритетными. Однако с существующим уровнем инновационной активности предприятий к инновационной модели развития экономики перейти невозможно.

В последнее время правительством Российской Федерации были осуществлены значительные усилия в области стимулирования инновационных программ и внедрение разработок высшими учебными заведениями. Проведено финансирование программ нововведений 57 университетов, выделены средства для развития научно-исследовательских работ и создания инновационной инфраструктуры. Активно развивается и функционирует новый российский инновационный центр «Сколково», который способствует установлению режима минимальных налоговых сборов и управленческих барьеров для компаний-резидентов [8, с.186].

Об эффективности работы последнего можно судить по количеству выданных грантов

для внедрения различных инновационных программ. Ведь именно гранты являются способом финансовой поддержки новых исследовательских компаний проекта «Сколково» на протяжении длительного периода времени. Объем и характеристика выданных грантов представлены в таблице 3.

Как можно видеть, ежегодно число одобренных грантов только возрастает. Такой вывод можно сделать исходя из того, что в 2017 году выдано больше половины грантов, чем за все годы существования центра.

Таблица 3

Объем грантов по всем видам программ за 2010-2017 годы [8]

Показатель	Накопленным итогом за 2010–2017 гг.	В том числе за 2017 год
Количество одобренных грантов, шт.	2072	1090
Объем одобренных грантов, млн. руб.	13723,53	1291,96
Объем привлеченных средств от соинвесторов, млн. руб.	9963,91	490,20
Справочно: объем перечисленных грантов, млн. руб.	12627,95	1344,50

За 2017 год доля грантов в денежном выражении относительно общего объема одобренных грантов за все годы составила 9,41%. Это говорит об эффективности деятельности инновационного центра «Сколково» и существует необходимость в его дальнейшем функционировании и оказании помощи инновационным предприятиям.

В законодательстве, которое регулирует инновационную активность предприятий и инновационную деятельность в целом, внедрены и продолжают вводиться необходимые налоговые льготы. Принят закон, позволяющий бюджетным учреждениям образования и науки организовывать небольшие инновационные предприятия. Совершенствуется таможенное регулирование ввоза в страну инновационной продукции.

Стоит отметить, что за последние несколько лет отведено более высокое значение на государственном уровне вопросам стимулирования инновационной деятельности. Создана Комиссия при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России, определяющая приоритеты государственного управления в области научно-технологических исследований, в рамках которых финансируются определенные проекты. Повышен статус комиссии Правительства России по высоким технологиям и инновациям, а предмет модернизации и нововведений находится под пристальным вниманием правительства [9, с.186].

Тем не менее, в настоящее время не удалось в значительной степени ускорить процесс интегрирования национальной инновационной системы в глобальную. Активность новаторской деятельности и эффективность работы предприятий практически не увеличилась. Все еще затрудненным остается процесс создания конкурентной среды. Для установления тесного взаимодействия между наукой и бизнесом еще предстоит проделать большую работу, в частности, необходимо обеспечить повышение коммерциализации научных исследований государственных академий наук и университетов Российской Федерации. Также необходимо достаточное и эффективное финансирование в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ во всех отраслях экономики.

Итак, в Российской Федерации к основным методам финансирования инновационной деятельности можно отнести налоговые, амортизационные, страховые, таможенные льготы; государственное поручительство в качестве обеспечения кредита; инвестиционный налоговый кредит. Более развитые способы финансирования и стимулирования инновационной деятельности можно отметить за рубежом, где стимулирование происходит не только на государственном, но и на региональном уровне, может иметь негосударственный или смешанный характер. Особый интерес представляет опыт таких стран, как Соединенные Штаты Америки, Великобритания, Япония, Франция, Канада,

Сингапур и Израиль, правительства которых отводят основное место научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам и внедрению новых технологий.

К инструментам налогового стимулирования инвестиционной деятельности, применяемых в развитых зарубежных странах относятся:

- инвестиционные льготы при взимании налога на прибыль и налога на добавленную стоимость при реализации инновационных товаров;
- льготные условия амортизации основных средств, в том числе возможность осуществления ускоренной амортизации;
- исследовательский налоговый кредит;
- инвестиционный налоговый кредит, налоговые каникулы;
- инвестиционные субсидии [10, с. 80].

Способами поддержки инновационной деятельности являются лизинг, факторинг, венчурное финансирование, льготное кредитование, инновационный грант, привлечение частных кредитов и инновационный ваучер. Последняя из данных форм является малоисследованной и практически не встречается в Российской Федерации.

Что же касается возможности реализации инвестиционной деятельности, то в данном случае именно достаточное финансирование позволяет реализовать проект в объеме, который определен в плане инвестиционного проекта при приемлемом уровне риска и целесообразном соотношении между собственными и заемными средствами, а также произвести такие обязательные платежи, как проценты по кредиту и налоговые платежи. В связи с этим одним из решающих вопросов для инвестора является выбор источников финансирования.

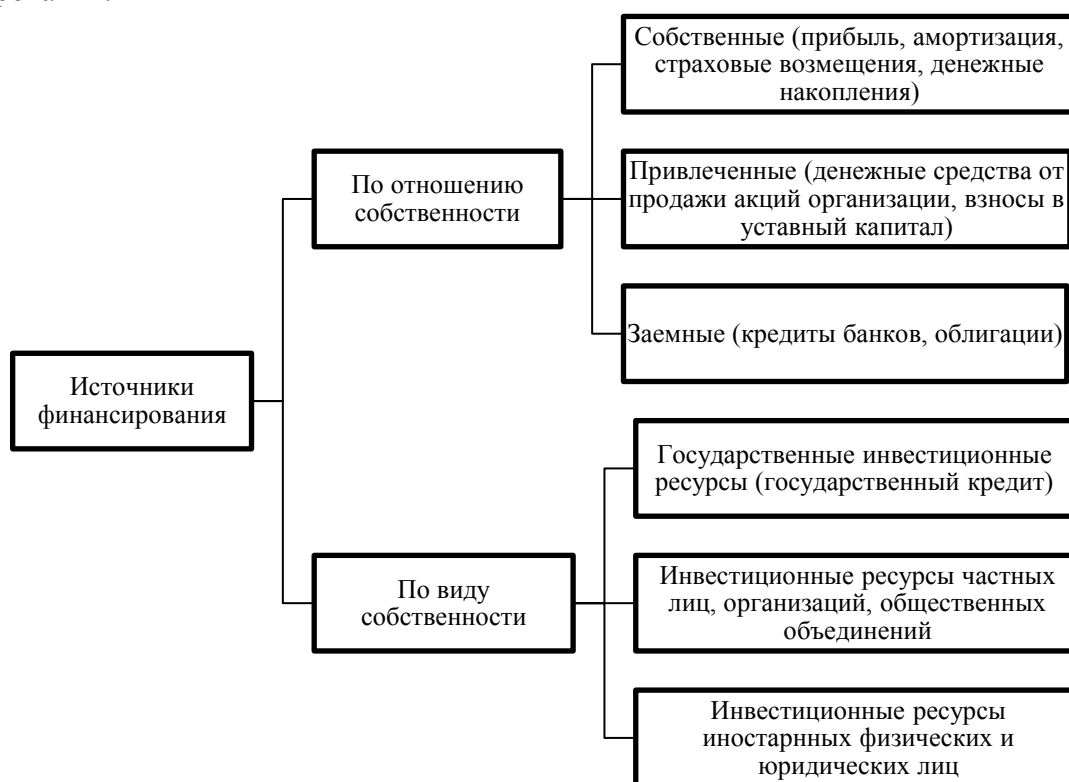


Рис. 2. Классификация источников финансирования инвестиционной деятельности [11, с. 155]

Формы и методы финансирования инвестиционных проектов характеризуют совокупность способов, благодаря которым будут реализованы пути привлечения инвестиционных средств. Исследование источников финансирования инвестиционной деятельности позволяет получить представление о том, какими потенциальными возможностями могут воспользоваться хозяйствующие субъекты в процессе определения

оптимальных финансовых ресурсов для обеспечения реализации инвестиционного проекта.

В экономической литературе существуют различные подходы к классификации источников финансирования инвестиционной деятельности, которые могут быть систематизированы по разного рода критериям, оказывать различные полезные эффекты и иметь собственные источники происхождения. Согласно одному из наиболее распространенных подходов источники финансирования инвестиционных проектов можно классифицировать по видам собственности и по отношениям собственности (рис. 2).

Данная классификация источников финансирования инвестиционных проектов дает наиболее полное представление об источниках, которыми могут воспользоваться предприятия в процессе осуществления инвестиций.

При анализе источников финансирования инвестиционной деятельности важным также будет исследование структуры источников финансирования инвестиций в основной капитал предприятий Российской Федерации за последние несколько лет (таблица 4).

Из данных таблицы следует, что в период с 2015 по 2018 годы соотношение между привлеченными средствами и собственными постепенно смещается в сторону собственных источников, однако привлеченные средства по-прежнему сохраняют основные позиции из-за увеличения величины кредитов банков.

Таблица 4

Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования, млрд. руб. [12]

Показатель	2015	2016	2017	2018
Инвестиции в основной капитал-всего	10496,3	11282,5	12262,2	13618,0
в том числе по источникам финансирования:				
собственные средства	5271,1	5750,7	6290,7	7231,1
привлеченные средства	5225,2	5531,8	5971,5	6386,9
из них:				
кредиты банков	849,9	1174,5	1370,1	1527,9
в том числе кредиты иностранных банков	183,5	329,4	665,1	604,6
заемные средства других организаций	701,0	674,4	662,9	582,8
инвестиции из-за рубежа	120,4	86,7	95,8	86,6
бюджетные средства	1922,7	1856,7	2003,4	2085,8
в том числе:				
средства федерального бюджета	1185,7	1048,6	1046,3	1032,7
средства бюджетов субъектов Российской Федерации	600,3	681,3	824,5	902,0
средства местных бюджетов	136,7	126,8	132,6	151,1
средства государственных внебюджетных фондов	27,3	27,8	24,5	27,5
средства организаций и населения на доленое строительство	334,3	340,7	400,0	476,6
в том числе средства населения	252,3	264,6	303,7	338,3
прочие	1269,6	1371,0	1414,8	1599,7

Что касается иностранных инвестиций, то можно отметить, что в 2018 году они сократились по сравнению с 2017 годом и составили всего 86,6 млрд. руб. Это является негативной тенденцией, особенно если принять во внимание, что в 2016 году инвестиции из-за рубежа были на уровне 120,4 млрд. руб. Обратная тенденция с бюджетными средствами, величина которых в источниках инвестиций в основной капитал в 2018 году увеличилась до

2085, 8 млрд. руб. по сравнению с 2003,4 млрд. руб. в 2017 году.

Важной положительной чертой в использовании собственных финансовых ресурсов является повышение финансовой устойчивости и снижение риска неплатежеспособности для хозяйствующего субъекта. Кроме личной заинтересованности собственников и управляющих структур в финансовой устойчивости своего предприятия это играет важную роль в случае недостатка собственных источников при выборе способа привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Необходимо отметить такой положительный момент в использовании собственных финансовых средств, как контроль за деятельностью предприятия, независимость от внешних кредиторов и инвесторов. Поскольку в случае привлечения дополнительного акционерного капитала возникает риск снижения доли средств существующих собственников в капитале, а значит и уменьшается возможность управлять организацией, то в этом случае возникает серьезный мотив использовать другие источники, в том числе и собственные.

Заключение. Финансирование инвестиционно-инновационной деятельности является необходимым условием для конкурентной, а значит и эффективной деятельности любого предприятия. Существуют различные формы и способы осуществления финансирования инноваций, но в Российской Федерации оно все еще происходит за счет трех основных источников, к которым относятся кредиты банков, собственные средства предприятия и средства государства. России необходимо привлекать новых инвесторов в процессы финансирования инновационных процессов, среди которых в обязательном порядке должны быть страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, частные лица, зарубежные организации. При этом должна оказываться полная государственная поддержка данных процессов и применяться различные формы стимулирования и финансирования инвестиционной деятельности. Данные меры приведут к положительному эффекту от увеличения инновационного потенциала, росту рынка наукоемких технологий и, как следствие, становлению инновационной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федотенков Д.Г., Падалко А.А. Инвестиционно-инновационный потенциал как основа развития экономики региона / Д.Г. Федотенков, А.А. Падалко // Молодой ученый. – 2014. – 3. – С. 565-572.
2. Российская Федерация. Федеральный Закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [принят 25 февраля 1999 года]. – [в ред. Федерального закона от 26.07.2017 N 39-ФЗ].
3. Российская Федерация. Федеральный Закон «О науке и государственной научно-технической политике» [принят 23 августа 1996 года]. – [в ред. Федерального закона от 23.05.2016 N 127-ФЗ].
4. Мукасеев Р.К. Содержание финансового обеспечения инвестиционной деятельности компании / Р.К. Мукасеев / Вестник евразийской науки. – 2014. – 6 (25). – С. 1-10. 5
5. Ищук Л.И., Олександренко И.В. Финансовое обеспечение инновационной деятельности предприятий / Л.И. Ищук, И.В. Олександренко // VIII Международная молодежная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита» (г. Курск, 28-29 апреля 2016 г.) / Отв. ред. Е.А. Бессонова. - Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2016. – С. 334-337.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/t_4.xls (дата обращения 22.11.2019 г.)
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n5.xl (дата обращения 22.11.2019 г.)

8. Сколково. Годовой отчет [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М. – 2018. – Режим доступа: https://sk.ru/foundation/results/annual_reports_ru/p/annual_report_2018.aspx.
9. Самойлов П.А. Организация инновационной деятельности в отраслях народного хозяйства России / П.А. Самойлов // Управленческое консультирование. – 2017. – 7 (103). – С. 185-191.
10. Мирошников Е.В., Зайцева Н.П. Современные формы и способы стимулирования и финансирования инноваций: российский и зарубежный опыт / Е.В. Мирошников, Н.П. Зайцева // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. – 2017. – 11 (2). – С. 78–82.
11. Чараева М.В. Исследование источников финансирования инвестиционной деятельности российских организаций / М.В. Чараева // Вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2014. – 3 (47). – С. 154-162.
12. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Inv-if.xls (дата обращения 22.11.2019 г.)

Предоставлено в редакцию 14.05.2019 г.

УДК 331.5.024.5

Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. С. Орлова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

РЫНОК ТРУДА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И КАК ОБЪЕКТ НАУЧНОГО АНАЛИЗА

В статье исследован рынок труда как система экономических отношений. Раскрыты принципы методологии анализа рынка труда как экономического феномена, как экономической категории. Обоснованы различия между рынком труда и рынком рабочей силы. Отражена историческая эволюция взглядов учёных на рынок труда. Дано авторское определение сущности рынка труда как экономической категории.

Ключевые слова: воспроизводство человека, занятость населения, рынок труда, рынок рабочей силы, уровень жизни, факторы производства, особенности рынка труда, механизм функционирования рынка труда.

Лит. 17

L. I. Dmytrychenko, E. S. Orlova

LABOR MARKET AS AN ECONOMIC CATEGORY AND AS AN OBJECT OF SCIENTIFIC ANALYSIS

The article explores the labor market as a system of economic relations. The principles of the methodology of analysis of the labor market as an economic phenomenon, as an economic category are disclosed. The differences between the labor market and the labor market are substantiated. The historical evolution of the views of scientists on the labor market is reflected. The author defines the essence of the labor market as an economic category.

Keywords: human reproduction, employment, labor market, labor market, living standards, factors of production, features of the labor market, the mechanism of functioning of the labor market.

Введение. Одной из центральных проблем экономической теории и практики является проблема организации и функционирования рынка труда. Как экономический феномен рынок труда – это не просто место, где встречаются продавец и покупатель специфического товара, это система экономических отношений. Кроме того, рынок труда – это экономическая среда, в которой в результате конкуренции между экономическими агентами посредством механизм спроса и предложения устанавливается определенный объем занятости и уровень оплаты труда. Достижение высокого уровня занятости – одна из основных целей макроэкономической политики любого государства. Отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер. Они затрагивают насущные потребности большинства населения каждой отдельной страны и общества в целом и таким образом обеспечивают (или не обеспечивают) социальное благополучие и социальное спокойствие общества.

Занятость населения составляет необходимое условие для воспроизводства человека, так как от нее зависят уровень жизни людей, издержки общества на формирование, подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, на их трудоустройство, на материальную поддержку людей, лишившихся работы. Этим определяется актуальность исследования рынка труда и необходимость научного обоснования этого экономического феномена, без чего невозможно реализовать государственную политику занятости.

В современной экономической литературе продолжают дискуссии по поводу общности и различия понятий «рынок труда» и «рынок рабочей силы». Имеет место

множество точек зрения на эти понятия – от их полного отождествления до полной противоположности. В таких условиях невозможно управлять процессом формирования и развития рынка труда и рынка рабочей силы, как и обосновывать государственную политику занятости населения. В данной статье мы исследуем методологический аспект проблемы сущности рынка труда как экономической категории.

Изучая проблему, мы обнаружили, что в современной экономической литературе имеют место различные аспекты анализа рынка труда, занятости и безработицы.

Так, в работах М.Азимовой исследуется современный рынок труда как таковой и проблемы его функционирования [1, с.7-13].

Рынок труда в аспекте занятости и безработицы раскрывает А.Ашуркина, акцентируя практический аспект проблемы [2, с.17-19].

Теоретический анализ оценки уровня занятости и безработицы отражён в работе А.Баева. Однако учёный сосредоточил внимание именно на аспекте определения уровня занятости, а не на определении сущности рынка труда [3, с.93-95].

Аналогичный аспект исследования имеет место в работе А. Бексултановой, которая рассматривает проблему занятости населения в Российской Федерации [4, с.38-41].

Причины и последствия безработицы исследует С.Вон [5, с.71-77].

Анализ основных тенденций занятости в Российской Федерации представлен в работе И.Зайцевой [6, с.44-46].

Занятость и заработную плату населения как показатели социального качества жизни исследует А.Кулбанов [7, с.33-40].

Как видим, прагматический (главным образом – количественный) аспект анализа проблемы рынка труда отражён более-менее достаточно. Однако практически отсутствует исследование рынка труда как экономической категории, как системы экономических отношений, которая (система экономических отношений) и определяет все социальные последствия, связанные с реализацией отношений на рынке труда.

Цель статьи: выделить методологические принципы исследования рынка труда и рынка рабочей силы; показать общность и различие этих экономических категорий; раскрыть точки зрения учёных на эти экономические феномены и обозначить проблемы современного рынка труда.

Основная часть. Производство невозможно без соединения личных и вещественных факторов производства. С технико-экономической стороны это сводится к тому, что в процессе производства работник непосредственно использует станки, механизмы, машины, сырьё и другие материальные ресурсы. В данном случае не имеет значения, является или не является работник собственником средств производства. С социально-экономической стороны это имеет значение, поскольку возникают различные условия соединения работника со средствами производства. Если работник – сам собственник средств производства, то происходит непосредственное соединение личного и вещественного факторов производства. Если же работник не является собственником средств производства, то соединение опосредуется актом купли-продажи рабочей силы на рынке труда.

В анализе рынка труда мы опираемся на следующие методологические принципы:

1. Различие рынка труда и рынка рабочей силы. Рынок труда – это совокупность отношений между наемными работниками, предпринимателями и государством по поводу условий труда и оплаты его результатов. Понятие «рынок труда» близко к понятию «рынок рабочей силы». Рынок рабочей силы – это совокупность отношений между наемными работниками, предпринимателями, а также частными и государственными биржами по поводу организации, использования и купли-продажи рабочей силы. Однако, по определению, это нетождественные понятия. По этому поводу К.Маркс писал: «Фактически на товарном рынке владельцу денег противостоит непосредственно не труд, а рабочий. То, что продаёт последний, есть его рабочая сила. Когда его труд действительно начинается, он

перестаёт принадлежать ему и, следовательно, не может быть им продан. Труд есть субстанция и имманентная мера стоимости, но сам он не имеет стоимости» [8, с.546]. По аналогии с определением К.Марксом «цены труда», можно сказать, что «рынок труда» – это «мнимое выражение». Но такие мнимые выражения возникают из самих производственных отношений. Это – категории для форм проявления существующих отношений» [8, с. 547]. С позиции методологии К.Маркса продажа труда невозможна, поскольку его нельзя отчуждать от самого работника. Однако на поверхности общества (при найме на работу, при заключении контракта о выполнении работником определенного объема работ) создается видимость продажи труда. Поэтому рынок труда в определенном смысле выступает формой проявления рынка рабочей силы, а, следовательно, является иррациональной категорией [8, 546-547].

2. При не тождественности рынок труда и рынок рабочей силы взаимосвязаны. Взаимосвязь рынка труда и рынка рабочей силы очевидна, поскольку от качества рабочей силы зависят и условия труда, и оплата его результатов. Мировой опыт свидетельствует, что подготовка кадров высшей квалификации является обязательным условием динамичного развития экономики и национальной безопасности государства.

3. Различия этих категорий определяют особенности рынка труда. Они состоят в следующем:

Во-первых, рынок труда в отличие от рынка рабочей силы охватывает лишь отношения занятых в определенное время работников и не охватывает безработных.

Во-вторых, рынок труда отражает отношения по поводу условий труда и его оплаты, а рынок рабочей силы – и отношения социального обеспечения, организации образования, повышения квалификации, ежегодных отпусков, налогов на использование наемного труда и т.п.

В-третьих, рынок труда в отличие от рынка рабочей силы не отражает отношения между трудовыми ресурсами и рабочими местами, проблемы миграции населения, формирование жилищного фонда.

В-четвёртых, к рынку труда не относятся некоторые элементы инфраструктуры рынка рабочей силы (например, акты о помощи безработным, служба занятости и трудоустройства, выплата пенсий).

4. На рынке труда функционируют те же экономические законы, что и на любом рынке. А конкурентоспособность является интегральным показателем соответствия рабочей силы конкретным требованиям рынка труда. Конкурентоспособность – это многоаспектное явление, оценку и анализ которого необходимо связывать, прежде всего, с социально-экономическим положением в стране.

Что касается положения на национальном рынке труда, то жесткая конкуренция здесь имеет мало общего с конкурентной средой, а скорее, является признаком напряженности, носящей негативные социально-экономические последствия. Следует подчеркнуть, что низкая цена труда в отечественной экономике не может быть весомым показателем конкурентоспособности специалистов, особенно в долгосрочной перспективе. В этой связи необходимо отметить, что наиболее существенной причиной низкой конкурентоспособности работников является наличие конъюнктурных условий, отражающих диспропорции между спросом и предложением рабочей силы.

В развитии конкурентного механизма рынка труда значение имеет механизм конкурсного отбора кадров, в основе которого лежит определение потребности экономики в специалистах соответствующего профиля, а также система специальных государственных мероприятий, направленных на повышение уровня требований к знаниям. Система подготовки конкурентоспособных работников существует в каждой экономике. Как и любая другая система, она инерционна. Поэтому необходимы специальные механизмы, обеспечивающие ее динамизм, постоянную адаптацию к изменениям профессионально-квалификационной структуры.

5. На современном рынке труда существует ряд проблем, важнейшие среди которых следующие:

- в настоящее время возникла реальная опасность превышения спроса на научно-технических специалистов над его предложением;
- дефицит современных рабочих специальностей (например, в странах СНГ он оценивается в 150–200 тыс. человек;
- намечился переизбыток кадров экономистов и юристов.

Существуют проблемы и на современном мировом рынке труда, а именно:

- достаточно высокий уровень и долгосрочный характер безработицы в большинстве развитых стран (до 10% совокупной рабочей силы в Западной Европе);
- низкая географическая, горизонтальная и вертикальная мобильность рабочей силы (как следствие раздела рынка труда на региональные и профессиональные сегменты);
- значительные расовые и возрастные различия в составе безработных – более высокий уровень безработицы среди молодежи и национальных меньшинств;
- периодические повышения уровня безработицы в результате рецессий, затрагивающих все группы населения примерно в одинаковой степени.

Основываясь на перечисленных методологических принципах, рассмотрим, что же представляет собой рынок как таковой и рынок труда как экономическая категория, отражающая определённую систему производственных отношений.

В современных информационных источниках рынок, и в частности рынок труда, определяется следующим образом:

- во-первых, это «сфера формирования спроса и предложения на энергию рабочей силы. Через него осуществляется продажа рабочей силы на конкретный срок и подбор персонала на неопределённый срок» [9];
- во-вторых, это «система социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда» [9];
- в-третьих, это «экономическая среда, на которой в результате конкуренции между экономическими агентами посредством механизм спроса и предложения устанавливается определённый объём занятости и уровень оплаты труда [10];
- в-четвёртых, «рынок труда (рабочей силы) – важная сфера экономической и экономико-политической жизни общества. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, гарантия занятости, возможность получения образования, профессионального роста и т.д. [10];
- в-пятых, «рынок труда ... представляет собой совокупность социально-трудовых отношений между наемными работниками и работодателями (покупателями и продавцами) по поводу условий найма и использования рабочей силы. В узком смысле слова рынок труда представляет собой систему отношений, складывающихся между наемными работниками по поводу установления цены труда, которая формируется в зависимости от соотношения спроса и предложения на труд. Цена труда проявляется в форме заработной платы (часовой тарифной ставки), определяемый в трудовом договоре при найме человека на работу [11];
- в-шестых, рынок труда – это «механизм согласования интересов работодателей ... и наёмной рабочей силы. Это социально-экономическая категория, включающая в себя исторически сложившийся специфический общественный механизм, реализующий определённый комплекс социально-трудовых отношений, способствующий установлению и соблюдению баланса интересов между трудящимися, предпринимателями и государством» [12];

- в-седьмых, «рынок труда – это совокупность сделок купли – продажи рабочей силы. Он является ресурсным рынком» [13].

Из приведённых определений видно разнообразие подходов к определению рынка труда:

- одни учёные определяют рынок труда как место (как экономическую среду, как сферу) формирования спроса и предложения на рабочую силу, как сферу экономической и экономико-политической жизни общества;
- другие – как систему социально-экономических и юридических отношений;
- третьи – как совокупность социально-трудовых отношений между наемными работниками и работодателями;
- четвёртые – как совокупность сделок купли – продажи рабочей силы;
- пятые – как механизм согласования интересов работодателей ... и наёмной рабочей силы.

Такие подходы к определению сущности рынка труда основываются на положениях о рынке как таковом, высказанных западными учёными XIX – первой половины XX веков.

Известно, что первая попытка определения сущности рынка была предпринята в XIX в. французским экономистом Антуаном Огюстеном Курно (1801-1877). С его точки зрения, рынок – это район, где устанавливаются взаимоотношения покупателей и продавцов [14, с.321]. Учёный подчёркивал, что под термином «рынок» экономисты понимают «не какую-либо конкретную рыночную площадь, на которой покупаются и продаются предметы, а в целом всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться» [цит. по: 8, с.338].

Английский экономист Уильям Стенли Джевонс (1835-1882) также определяет рынок как место сделок, но акцентирует внимание на а) на деловых отношениях на рынке и б) на многообразных видах рынков (в зависимости от отраслевой структуры хозяйства). «Вначале рынок представлял собой публичное место в городе, где пищевые продукты и другие предметы выставлялись на продажу, но затем это слово было обобщено и стало обозначать всякую группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара. Большой город может иметь столько рынков, сколько в нём существует важных отраслей хозяйства, причём эти рынки могут быть привязаны к определённому месту, а могут и не иметь такового» [цит. по: 15, с.338].

Близким к этому определению представляется понимание сущности рынка английским ученым Альфредом Маршаллом (1842-1924), который считал, что «чем совершеннее рынок, тем сильнее тенденция к тому, чтобы во всех его пунктах в одно и то же время за одну и ту же вещь платить одинаковую цену» [15, с. 338].

Американский ученый Пол Самуэльсон (1915-2009) характеризует рынок как институт или механизм, который сводит покупателей и продавцов товаров и услуг [16].

Его соотечественник Пол Хейне (1931-2000) утверждает, что «рынок – это просто набор взаимосвязей, или то, что мы называли «процессом конкурентных торгов» [17, с.51].

В этих определениях рынка общим является то, что все авторы акцентируют внимание на двух сторонах рынка:

- во-первых, рынок – это место, где осуществляется купля-продажа продуктов труда;
- во-вторых, рынок – это механизм формирования рыночной цены товара.

Что же представляет собой рынок труда? Можно ли ограничиться его определением только как места или сферы сделок? Можно ли ограничиться его определением как механизма согласования интересов? Можно ли говорить о рынке труда только как о совокупности сделок? Наконец, следует ли в определении сущности рынка труда говорить о юридических и политических отношениях.

Наша позиция в определении сущности рынка труда состоит в следующем.

Во-первых, рынок труда (как и рынок любого товара, услуги, капитала и т.д.)

неправомерно ограничивать лишь местом, где совершается акт купли-продажи.

Во-вторых, с определением рынка как механизма согласования интересов можно согласиться отчасти – в аспекте того, что механизм согласования интересов предполагает реализацию отношений между субъектами рыночных отношений.

В-третьих, определение рынка как совокупности сделок – крайне методологически ошибочно. Сделки могут быть самые разные – и совсем необязательно рыночные.

В-четвёртых, юридические и политические отношений никаким образом не составляют суть рынка как такового и рынка труда в том числе. Их можно рассматривать как факторы, как внешнюю среду, влияющую на состояние рынка, как условия функционирования рынка и т.п.

В-пятых, мы разделяем точку зрения учёных, кто анализирует рынок как таковой и его сегмент – рынок труда в соответствии с определением предмета политической экономии. Известно, что в политической экономии все категории рассматриваются с позиции экономических отношений. Это касается и определения рынка как экономической категории. Следовательно, рынок предполагает наличие носителей рыночных отношений, т.е. субъектов рынка. Действительно, без субъектов рыночных отношений, без покупателей и продавцов, а также без их посредников рынок в качестве места, где происходит купля-продажа товаров, не имеет смысла.

Субъекты рынка – это индивидуумы, различные фирмы, крупные корпорации, малые и средние предприятия и организации, государство, межгосударственные органы, т.е. все те, кто участвует в многообразных по форме и содержанию рыночных отношениях. Отсюда становится понятным, что ограничивать сущность рынка лишь местом торгов и механизмом ценообразования методологически некорректно, если не сказать ошибочно. Таким образом, научное определение рынка как такового состоит в следующем: рынок – это совокупность экономических отношений хозяйствующих субъектов по поводу купли-продажи товаров и услуг, а также механизм реализации этих отношений в соответствии с законами товарного производства и денежного обращения.

В соответствие с определением рынка как такового, рынок труда – это совокупность экономических отношений между наемными работниками, предпринимателями и государством по поводу условий труда и оплаты его результатов, а также механизм реализации этих отношений в соответствии с законами товарного производства.

Рынок рабочей силы – это совокупность экономических отношений между наемными работниками, предпринимателями, а также частными и государственными биржами по поводу организации, использования и купли-продажи рабочей силы и механизм реализации этих отношений в соответствии с законами формирования стоимости и цены товара «рабочая сила».

Таким образом, на рынке труда реализуются отношения, с одной стороны, нанятых работников, а с другой стороны – всех иных субъектов рынка труда. А на рынке рабочей силы реализуются отношения, как по поводу купленной рабочей силы, так и той, которая не становится товаром.

Заключение. С целью обеспечения эффективного механизма формирования и функционирования рынка труда, необходимо иметь чёткое представление о его сущности, социально-экономических функциях и практической значимости. Без исследования методологических аспектов обозначенной проблемы, решить её невозможно.

Методологическими принципами анализа рынка труда являются:

- различие экономических феноменов «рынок труда» и «рынок рабочей силы»;
- признание того, что при их различии рынок труда и рынок рабочей силы тесно взаимосвязаны; взаимосвязь рынка труда и рынка рабочей силы очевидна, поскольку от качества рабочей силы зависят и условия труда, и оплата его результатов;
- разграничение этих экономических феноменов определяется их особенностями;
- признание того, что на рынке труда функционируют те же экономические законы,

что и на любом рынке, а конкурентоспособность является интегральным показателем соответствия рабочей силы конкретным требованиям рынка труда;

- анализ проблем и противоречий рынка труда на различных уровнях экономики (в том числе – на глобальном уровне); их исследование даст возможность оптимизировать рынок труда и на такой основе решить ряд социальных проблем занятости, безработицы и оплаты труда.

Особенности рынка труда по сравнению с рынком рабочей силы следующие:

- рынок труда в отличие от рынка рабочей силы охватывает лишь отношения занятых в определенное время работников и не охватывает безработных;
- рынок труда отражает отношения по поводу условий труда и его оплаты, а рынок рабочей силы – и отношения социального обеспечения, организации образования, повышения квалификации, ежегодных отпусков, налогов на использование наемного труда и т.п.;
- рынок труда в отличие от рынка рабочей силы не отражает отношения между трудовыми ресурсами и рабочими местами, проблемы миграции населения, формирование жилищного фонда;
- к рынку труда не относятся некоторые элементы инфраструктуры рынка рабочей силы (например, акты о помощи безработным, служба занятости и трудоустройства, выплата пенсий).

Рынок труда – это совокупность экономических отношений между наемными работниками, предпринимателями и государством по поводу условий труда и оплаты его результатов, а также механизм реализации этих отношений в соответствии с законами товарного производства.

Рынок рабочей силы – это совокупность экономических отношений между наемными работниками, предпринимателями, а также частными и государственными биржами по поводу организации, использования и купли-продажи рабочей силы и механизм реализации этих отношений в соответствии с законами формирования стоимости и цены товара «рабочая сила».

На рынке труда реализуются отношения, с одной стороны, нанятых работников, а с другой стороны – всех иных субъектов рынка труда. А на рынке рабочей силы реализуются отношения, как по поводу купленной рабочей силы, так и той, которая не становится товаром.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Азимова М.Т. Современный рынок труда и проблемы его функционирования /М.Т.Азимова // Социально-экономические явления и процессы. – 2017. Т. 12. – № 1. – С. 7-13.
2. Ашуркина А.В. Проблемы занятости и безработицы /А.В.Ашуркина // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2017. – № 1-1 (123). – С. 17-19.
3. Баева А.С. Теоретические аспекты оценки уровня занятости и безработицы /А.М.Баева // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 5. – С. 93-95.
4. Бексултанова А.И. Проблема занятости населения в РФ /А.И.Бексултанова // European Research. – 2017. – №5(28). – С. 38-41.
5. Вон С.М. Безработица: её причины и последствия / С.М.Вон // Молодой учёный. – 2019. – № 17.1. – С. 71-77.
6. Зайцева И.Ю. Занятость и безработица в России: анализ основных тенденций / И.Ю.Зайцева // Иркутский национальный исследовательский технический университет. – 2018. – № 5(1). – С. 44-46.
7. Кубланов А.М. Занятость и заработная плата населения как показатели социального качества жизни /А.М.Кубланов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2018. – № 1. – С. 33-40.

8. Маркс К. Капитал. – Т, 1. // Маркс К. и Энгельс Ф. – Соч. – Изд. 2-е. – Т. 23. – С. 545-547.
9. Рынок труда. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. (Дата обращения 10.01.2020).
10. Рынок труда: понятие и функции. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/rynok-truda.html>. (Дата обращения 10.01.2020).
11. Жулина Е.Г. Экономика труда /Е.Г.Жулина. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studlib.com/content/view/2234/33/>. (Дата обращения 15.01.2020).
12. Рынок труда: сущность, структура, особенности и механизм функционирования. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-lib.gasu.ru/eposobia/shvakova/R_4_1.html. (Дата обращения 15.01.2020).
13. Радыгин Б.Л. Переходная экономика: Учебное пособие /Б.Л.Радыгин, М.М.Махмудова. – М.: 2003.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://freebooks.site/economics-uchebnik/ryinok-truda-suschnost.html>. (Дата обращения 15.01.2020).
14. Курно, Антуан-Огюст // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: современная версия. – М.: Эксмо, 2002. – С. 321.
15. Маршалл А. Основы экономической науки /А.Маршалл. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с. (Антология экономической науки).
16. Самуэльсон П. Экономика: в 2-х томах /П.Самуэльсон. – М.: НПО «АЛГОН», 1992.
17. Хейне П. Экономический образ мышления /Х.Пол. – М.: Catallaxy, 1997. – 704 с.

Предоставлено в редакцию 13.04.2019 г.

УДК 336.717:339.187.6.

Е. И. Карпова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. В. Вольвакова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ

В статье проведено исследование теоретико-методологических основ механизма развития лизинговых операций банков и его роли в активизации инновационной деятельности. Обоснована необходимость разработки и внедрения комплекса мер, направленных на повышение эффективности лизинговых операций, а также устранения существующих проблем на лизинговом рынке. На основе анализа зарубежного опыта и отечественных предпосылок стимулирования инновационной деятельности предложены основные направления совершенствования данного процесса на современном этапе.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые операции, банковские учреждения, инвестиции, лизинговая деятельность банков.

Рис.3, табл.1, лит. 12

E.I. Karpova, A.V. Volvakova

MECHANISM OF DEVELOPMENT OF LEASING OPERATIONS OF BANKS

The article studies the theoretical and methodological foundations of the mechanism for the development of leasing operations. The necessity of developing and implementing comprehensive measures aimed at improving the efficiency of leasing operations, as well as the elimination of problems arising in the leasing market, is substantiated. Based on the analysis of foreign experience and domestic research, innovation is stimulated.

Keywords: leasing, leasing operations, banking institutions, investments, leasing activities of banks.

Введение. В настоящее время лизинг является одной из перспективных форм экономической активности. Он имеет объективные преимущества в сферах оперативного использования достижений научного и технологического прогресса, повышения объемов деятельности, снижения удельных расходов и интенсификации всего производственного процесса.

Особенность лизинга связана с комплексом имущественных отношений, возникающих в связи с приобретением имущества и последующей передачей его во временное пользование на основе договора финансовой аренды. Специфика лизинга состоит в том, что в лизинг сдается имущество, заранее купленное лизингодателем исключительно с целью передачи его в лизинг.

В исследованиях зарубежных и отечественных экономистов определяются существенные преимущества лизинга, особенности формирования механизма лизинга под воздействием синтеза макро-, мезо- и микроэкономических условий и факторов, включая способы и формы реализации лизинговых отношений. Этими и другими вопросами в свое время занимались такие зарубежные экономисты как С. Барнес, Д. Стоун, К. Хичинг, Р. Бауэр, Э. Коллар. В России весомый вклад в изучение лизинга сделали А.Е. Абрамов, И.А. Алтухов, А.И. Смирнов, Е.В. Кабанов, И.В. Липсиц, В.С. Штерн, В.Д. Газман, Т.В. Ермошина и др.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в силу своей специфики, лизинг может быть эффективным инструментом в инвестиционном портфеле, правильное использование которого может привести к значительным результатам.

Основная часть. Сегодня лизинг в России можно считать самым востребованным инструментом долгосрочного финансирования при покупке техники и оборудования. Лизинговый рынок продолжает активно расти четвертый год подряд. За 1-е полугодие 2019г. объем нового бизнеса составил 730 млрд. руб., а это на 13 % выше, чем в аналогичном периоде предыдущего года. Такое незначительное увеличение по сравнению с бурным ростом прошлых лет объясняется сокращением железнодорожного и авиасегментов, нивелировать которое отчасти удалось за счет сделок с недвижимостью, а также морскими и речными судами. Поддержку рынку также оказал рост автомобильного лизинга, что сказалось на части лизинга в продажах легковых автомобилей. Выделение субсидий на льготный автомобильный лизинг в 2-м полугодии 2019 г. позволит рынку по итогам года увеличить свои показатели на 15 %, при этом более высокие темпы прироста возможны только за счет разовых крупных сделок государственных игроков (рис.1).

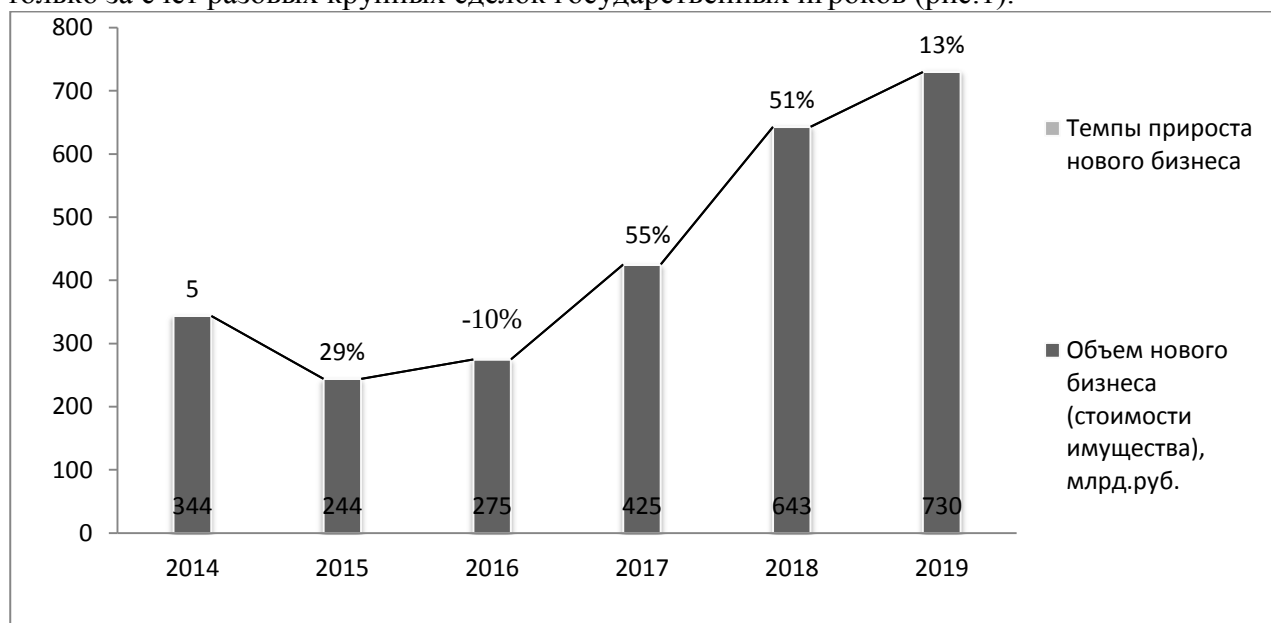


Рис.1. Объем нового бизнеса

Новым бизнесом называется стоимостное выражение переданных клиентам лизинговых предметов в течение анализируемого периода без учета налога на добавленную стоимость (такой подход соответствует методике Leaseurope: New business is the total value of assets provided during the period, excluding the Value Added Tax and finance charges).

Сумма новых лизинговых договоров – это суммарный показатель всех платежей по договорам лизинга, заключенным за рассматриваемый период, с учетом налога на добавленную стоимость.

В силу специфики лизинга, он мог бы занимать более значительные позиции в системе инвестирования средств в обновление основных производственных фондов, финансирования перспективных проектов инновационного характера.

Оценка, представленная в таблице 1, показывает, что в европейских странах созданы более благоприятные условия для эффективного использования лизинга. Прежде всего это объясняется высоким уровнем платежеспособности потенциальных клиентов по сравнению с отечественными, а также системой государственного регулирования лизингового рынка.

Осенью прошлого года в Государственную думу внесли правительственный законопроект, регулирующий аспекты лизинговой деятельности. В нем предусмотрено введение общих требований к лизинговым субъектам, участвующим в мерах государственной поддержки. В проекте сказано, что на Банк России возлагается ответственность за ведение государственного реестра лизингодателей, перевод их на МСФО и формирование статистических данных об их деятельности, анализ финансового положения компаний и лизингового рынка, а также развитие саморегулирования в секторе лизинговых

операций.

В результате проведения реформы, прежде всего, произойдет повышение прозрачности и инвестиционной привлекательности отрасли, а показатель стоимости кредитных ресурсов для финансирования контрактов снизится. Координирование отрасли Центральным банком даст возможность построить действенную систему управления рисками, исключить мошеннические сделки. Помимо этого, ожидается, что с рынка уйдет малый бизнес, который не сможет соответствовать новым правилам. Крупные игроки, в свою очередь, могут усилить свою специализацию.

Таблица 1

Балльная оценка состояния лизинга в России и Европе

Показатель сравнения	Россия	Оценка (1-10)	Европа	Оценка (1-10)
Рыночная концентрация лизинга	~10-15%	3	~20-35%	6
Платежеспособность клиентов	~20%	2	~35-5%	5
Спрос на лизинговые услуги со стороны клиентов	~25%	4	~40%	8
Доля лизинга в ВВП страны	~5-10%	3	~15%	5
Государственное инвестирование в рынок лизинга	~5-10%	5	~15-20%	7
Доля лизинга в общем объеме инвестиций в основные средства	~10-15%	6	~20-30%	8
Итого:		23		39

В настоящее время в Российской Федерации существует законодательная база, регулирующая ведение банками лизинговой деятельности. Многие экономисты считают, что существующие законопроекты по некоторым вопросам требуют существенных изменений.

В соответствии со статьей 5 Закона Российской Федерации «О банках и банковской деятельности» банки имеют право на осуществление лизинговых операций. При этом коммерческие банки могут не только финансировать лизинговые компании, но и участвовать в сделке непосредственно как лизингодатель, т.е. напрямую. По сравнению с вновь созданными лизинговыми компаниями такое участие банков дает им преимущество, поскольку они уже организационно оформлены. Для начала работы им требуется всего лишь нанять специалистов, обладающих нужными навыками и опытом, либо обучить уже принятых сотрудников.

На современном этапе на рынке высокая конкуренция, поэтому наиболее целесообразным считается проведение лизинговых услуг именно банковскими учреждениями, поскольку это позволит эффективным способом расширить сферу их влияния. Участие банка в лизинговом процессе не всегда ограничивается кредитованием и инвестированием. В большинстве случаев банковский лизинг фактически является частью проектного финансирования и его предложение клиентам банка в качестве банковского продукта не что иное, как инвестиционная деятельность банка.

Кроме того, банк может осуществлять:

- проектирование лизинговых операций;
- разработку механизмов привлечения средств для финансирования лизинговых сделок;
- установление договорных отношений со страховыми компаниями о предоставлении им права страховать имущество, сдаваемое в лизинг, проведение аудита лизингополучателя, оценку имущества, предназначенного для передачи в лизинг;
- ведение переговоров с поставщиком (продавцом) в интересах лизингополучателя (клиента банка) и выработку предпочтительных условий приобретения оборудования (сокращение аванса, расчеты, дополнительные гарантии); получение гарантий от

страховщиков;

- разработку всего лизингового комплекса;
- платежи продавцу предмета лизинга, мониторинг выполнения плана лизинговой операции;
- распределение текущих доходов лизингодателя.

В последнее время на деятельность многих российских коммерческих банков имеет влияние ряд следующих факторов:

- снижение доходности активов банка;
- низкое качество и недостаточная диверсификация кредитного портфеля;
- недостаток межрегиональных или национальных сетей и риск отставания от других, быстро растущих банков;
- неопытность руководства в вопросе, а также дефицит надлежаще обученных кадров.

Лизинговой операции предшествует определенная организационная работа:

- изучение лизингового рынка, его основных тенденций;
- выявление спроса на виды имущества;
- ознакомление с ценами на движимое и недвижимое имущество, с ценами и тарифами на сопутствующие лизингу услуги.

Коммерческий банк по своей сути является учреждением с организационно оформленной структурой. Тем не менее успешное проведение лизинговых операций требует создания специального отдела или хотя бы группы, состав которой должен включать работников, имеющих определенный опыт банковской работы и знание специфики проведения данной операции. Банку необходимо проводить рекламные компании, создавать базу данных об имуществе, которое может быть приобретено для сдачи в аренду. Главной миссией первого этапа работы можно назвать поиск потенциальных клиентов, заинтересованных в лизинге. Вместе с тем, будущий лизингополучатель может первый проявлять инициативу в проведении лизинговых операций, самостоятельно выбрав располагающего необходимым имуществом поставщика, или обратиться в банк.

Следует отметить, что доля лизинга составляет лишь 1% суммарных инвестиций в основные фонды при 25-30% всех инвестиций в западных странах.

Специалисты в вопросах практического лизинга, заявляют, что неоднократно сталкивались с рядом неразрешенных проблем, связанных с правоприменительной практикой, налогообложением, отражением в бухгалтерском учете налоговых сделок.

Основными проблемами, сдерживающими развитие лизинговых операций на российском рынке, являются:

- отсутствие четко структурированной законодательной базы (единого универсального закона), большое количество различных подзаконных актов;
- долгосрочность вложений, что делает невозможным в современных условиях привлечение коммерческих банков к финансированию лизинговых операций;
- ограниченный круг надежных, устойчиво работающих предприятий-лизингополучателей;
- отсутствие механизма предоставления государственных гарантий под крупномасштабные лизинговые проекты;
- проблемы в сфере налогообложения и бухгалтерского учета.

В лизинге фактически установлено двойное налогообложение: первый раз при покупке оборудования, второй раз – при сдаче его в лизинг лизингополучателю. Наличие НДС на лизинговые операции существенно поднимает стоимость лизинга для предприятий-потребителей по сравнению с кредитом.

Для российской банковской системы характерно и такое явление, как недостаток собственного капитала и отсутствие резервов под высокие кредитные риски у коммерческих банков. Как считают западные экономисты, соотношение между капиталом и размерами

активов, взвешенных по рискам, должно составлять минимум 8%. В отечественном банковском секторе этот показатель находится по данным официальной статистики на уровне 4,3. Но эти данные не являются достоверными.

Дороговизна кредитных ресурсов является еще одним фактором, сдерживающим развитие лизинговых операций. Высокие требования к обеспечению сделки, когда помимо залога предмета лизинга требуется дополнительное ликвидное обеспечение и/или поручительство третьих лиц. В связи с чем одно из главных достоинств лизинга, при котором лизинговым объект выступает в качестве обеспечения сделки, сводится на нет, а это практически исключает начинающие и мелкие компании из потребителей лизинговых услуг.

Также нужно признать наличие неопределенности, которая присутствует в поведении участников лизинговых сделок - кредитных организаций, лизингополучателей, поставщиков. В сумме с противоречивостью законодательства и экономической нестабильностью, это приводит к возникновению разнообразных по своей природе рисков, игнорирование которых может сказаться не только на эффективности деятельности банка, но и привести к его банкротству (рис.2).

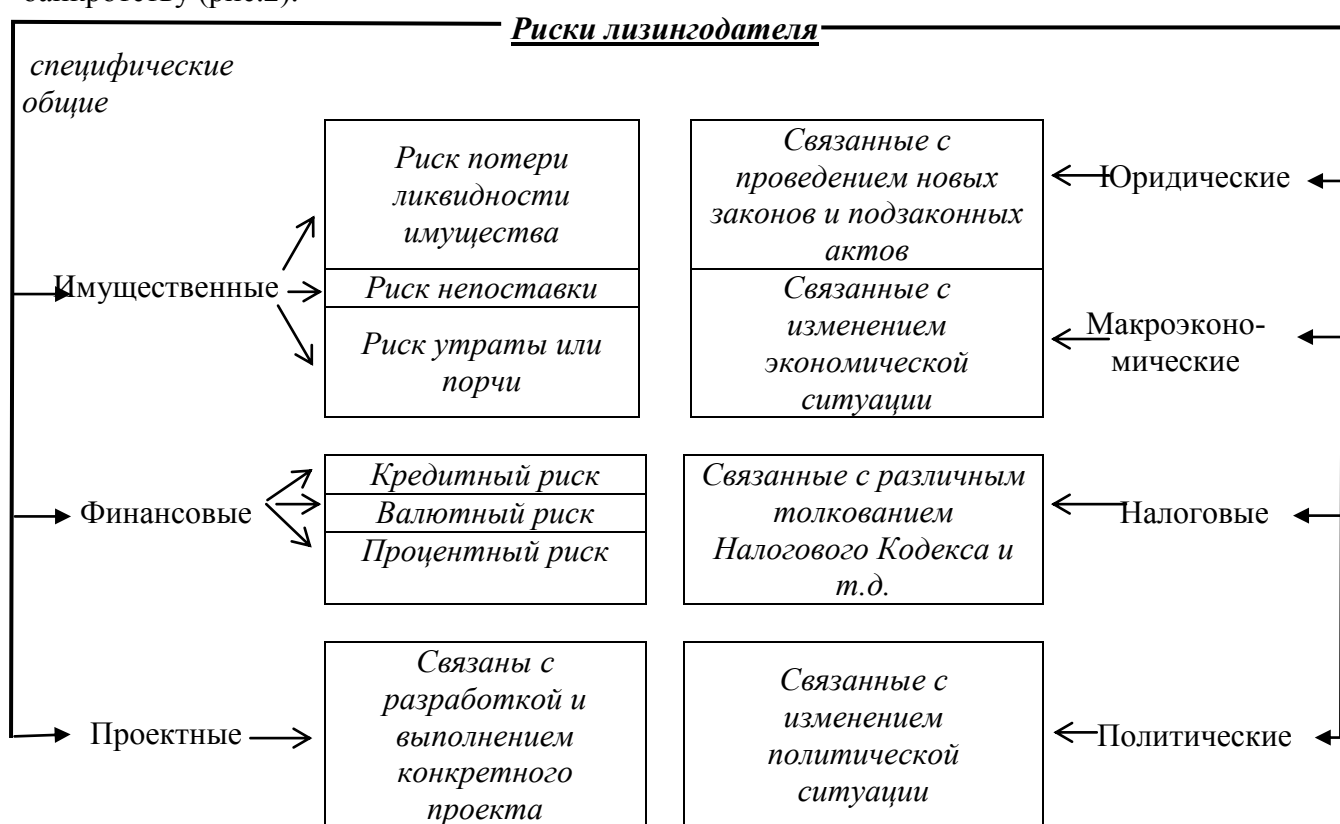


Рис.2. Риски лизингодателя

После тщательного аналитического рассмотрения вопроса установлено, что повышение отдачи от использования лизинга требуется устранить следующие проблемы:

- сложности в действующей законодательной базе, регулирующей лизинговую деятельность;
- недостаточность собственного капитала у субъектов лизинговой сделки;
- не актуальная для современной экономической ситуации методика ведения бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности;
- не проработанность вопросов, связанных с отраслевой спецификой лизинга недвижимости, речных и морских судов, авиатехники;
- трудности, связанные с возвратом из бюджета налога на добавленную стоимость и иные фискальные сложности, с которыми сталкиваются участники лизинговых отношений во

взаимоотношениях с налоговыми ведомствами.

Решение этих проблем возможно после:

- создания и реализации государственной программы по улучшению лизинговой деятельности в Российской Федерации в целом или в отдельных ее регионах;
- создания фондов залогового имущества для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;
- предоставления инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов, также предоставление налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам);
- разработки, развития, формирования и усовершенствования нормативно-правовой базы, гарантирующей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговой деятельности.

Важно отметить, что упорядочение законодательных вопросов и установление экономически выгодных условий для осуществления лизинговых операций будет способствовать их дальнейшему активному и эффективному использованию в деятельности субъектов хозяйствования. Привлечение инвестиций в лизинговый сектор требует обеспечения выгодных для этого экономических условий, гарантируемых государством. Перечень этих условий состоит из благоприятной налоговой среды (а именно предоставления налоговых льгот), грамотно выбранного метода амортизации оборудования, взятого в лизинг (рекомендуется метод ускоренной амортизации), таможенного и валютного регулирования лизинговых операций. Тем не менее после подробного анализа предлагаемых на федеральном и региональном уровне мер можно сделать вывод, что в большинстве своем они носят либо обобщенный, либо незначительный характер, а, значит, не являются в нужной мере эффективными.

Существующий порядок начисления и уплаты налога на добавленную стоимость при использовании лизинговых операций является приемлемым, но требует некоторых корректировок. При намерении сделать лизинг более экономически привлекательным, гораздо более логичными выглядели бы следующие изменения в налогообложении:

- отмена налога на добавленную стоимость с лизинговых платежей по договорам, предметом которых является имущество, приобретаемое без данного налога;
- возврат налога на добавленную стоимость, уплаченного в составе лизинговых платежей из бюджета, при котором лизингополучатель не имеет возможности зачесть его по причине отсутствия достаточного “входящего” потока налога от собственной реализации;
- разрешение лизингодателям засчитывать налог на добавленную стоимость, при использовании автолизинга.

Импортозамещение в стране сейчас является острым вопросом и также требует к себе должного внимания. Для решения вопроса целесообразно:

- активизировать вовлечение в лизинговый оборот значительного количества различных видов оборудования, которое ранее не являлось предметом лизинга, либо применялось в ограниченном объеме;
- увеличить объемы банковского кредитования предприятий малого бизнеса инновационного направления на основе лизинговых услуг.
- привлечь кредитные учреждения в финансирование предприятий, участвующих в реализации программ по импортозамещению.

Важное место в совершенствовании лизинговых операций коммерческих банков занимает вопрос о минимизации рисков всех участников сделки, то есть проведение оптимизации самого механизма лизинга на всех этапах проведения сделки.

Риск неплатежа – это риск нарушения платежной дисциплины лизингополучателем. Главными способами нивелирования этого риска, в первую очередь, нужно считать: анализ финансового положения лизингополучателя (оценку финансовой устойчивости, структуры баланса, анализ денежных потоков, кредитной истории); минимизацию рисков концентрации

возможность быстрой продажи объекта сделки по окончании лизингового договора с учетом конъюнктуры рынка.

Не лишним будет упомянуть риск, возникающий при оценке ликвидности оборудования. Он обусловлен тем, что такого рода имущество имеет низкий уровень ликвидности, а при чрезмерном повышении оценки ликвидности подлежащего лизингу оборудования над его рыночной стоимостью на вторичном рынке и с учетом износа приводит к убыткам. Решением данной проблемы служит оплата части лизинговых платежей авансом (обычно 30%) или иное участие собственных средств клиента при покупке оборудования, что снизит его покупную стоимость для лизингодателя. Адекватная оценка уровня ликвидности лизингового имущества предполагает определение потенциальных возможностей его реализации. Для этого менеджмент банка выясняет:

- целесообразность передачи в лизинг данного вида оборудования на разных региональных рынках;
- существование вторичного рынка для этого вида оборудования;
- наличие круга потенциальных постоянных клиентов;
- возможности и стоимость демонтажа оборудования;
- наличие стандартов для данного вида оборудования.

Следует отметить, что имущество, отвечающее выше перечисленным требованиям, проще передавать в лизинг, а наличие вторичного рынка способствует снижению риска для лизингодателя, что существенно уменьшает цену сделки для лизингополучателя и снижает риск лизинговой сделки. Многие также зависят от профессионализма оценщиков и технических экспертов. Подбор грамотных специалистов является ключевым моментом для избегания данного вида риска.

Концепция совершенствования лизинговых операций коммерческих банков в условиях рыночной экономики представлена на рис.3.

Заключение. Таким образом, российский лизинговый рынок демонстрирует наличие неопровержимых конкурентных преимуществ перед иными способами финансирования. Тем не менее, для дальнейшего роста и выполнения им задач структурной перестройки экономики, придания ее развитию инновационного характера необходимо в первую очередь устранение проблем законодательной базы, повышение правовой защищенности лизинговых схем и минимизация рисков. Шанс развития рынка лизинговых операций в России напрямую сопряжен с динамикой общехозяйственной конъюнктуры: общедоступностью и стоимостью капитала в денежной форме, финансовым и хозяйственным благополучием субъектов реальной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская федерация. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» [от 29 января 2002 года] – [ред. Федеральных законов №10-ФЗ].
2. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат.сб./Росстат. - 2015. – 702 с.
3. Власов, Б.В. Повышение эффективности вспомогательных производств / Б.В. Власов. – М.: Машиностроение, 2019. – 271 с.
4. Газман В.Д. Лизинг и факторинг: Учебное пособие/ В.Д. Газман - М.: ГУ ВШЭ, 2017 – 103-111с.
5. Гайфулин, Б.Н. Современные информационные технологии / Б.Н. Гайфулин, Г.С. Антипина. -М.: СИНТЕГ – Интерфейс – ПРЕСС, 2015. – 170 с.
6. Ковалев В. В. Принципы бюджетирования в лизинговой компании / В. В. Ковалев // Бухгалтерский учет. - 2018. - № 2. - 101-106 с.
7. Комаров, В.В. Инвестиции и лизинг в СНГ / Комаров В.В. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 424 с.
8. Левкович, А.О. Формирование рынка лизинговых услуг / Левкович А.О. — М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2017. – 336 с.

9. Философова Т.Г. Лизинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Т.Г. Философова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 191 с.
10. Финансы : учебник / под ред. В.В. Ковалева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Проспект, 2015. - 636 с.
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>
12. Научная библиотека// КиберЛенинка [Электронный ресурс]. — Электрон.дан. — 2012-1019. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>

Предоставлено в редакцию 23.04.2019 г.

УДК 346.62:334.72:005

В. В. Колесник, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. В. Астахова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ФИНАНСОВАЯ ЛОГИСТИКА НА ПРЕДПРИЯТИИ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛЬ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Данная статья посвящена финансовой логистике, раскрыта ее сущность, определена главная цель на предприятии. Рассмотрены алгоритмы антикризисного управления активами, капиталом, инвестициями и денежными потоками.

Ключевые слова: финансовая логистика, логистическая система, финансовый поток, капитал, инвестиции.

Рис.4, лит.6

V. V. Kolesnyk, E. V. Astakhova

FINANCIAL LOGISTICS AT THE ENTERPRISE: ESSENCE, PURPOSE, PRINCIPLES AND MANAGEMENT METHODS

This article is devoted to financial logistics, its essence is revealed, the main goal of the enterprise is determined. Algorithms for crisis management of assets, capital, investments and cash flows are considered.

Keywords: financial logistics, logistics system, financial flow, capital, investments.

Введение. В настоящее время, помимо традиционных разделов логистики в практике и теории управления хозяйствующими организациями значимую роль приобретает финансовая логистика, т.к. с помощью и посредством финансовых показателей происходит измерение, контроль, учет, мониторинг и коррекция управленческих решений. Это обуславливает и последствие в решениях традиционной логистики: логистики закупок, логистики запасов, логистики распределения и сбыта. Финансовые потоки находятся во взаимосвязи с потоками материальными, сервисными, информационными; взаимообуславливают друг друга, приводят к новым финансовым результатам, эффектам и эффективности. Финансовая логистика несет в себе не только отражающую функцию, но и функцию управляющую, влияющую на развитие и экономический рост хозяйствующей организации.

Рассмотрим различные определения понятия «финансовая логистика».

1. Финансовая логистика – раздел логистики, изучающий синхронизацию движения потоков реальных активов (закупки, запасы, продажи) и денежных потоков посредством специального набора инструментов, разрешающий конфликт двух основных сторон – поставщика и покупателя[3].

2. Финансовая логистика – наука об оптимизации и управлении финансовыми потоками, связанными с ними информационными и материальными потоками в определенной экономической системе для достижения минимизации суммарных затрат[2].

3. Финансовая логистика – организация максимально эффективного распределения финансовых потоков[4].

Исходя из вышеперечисленного, мною предлагается следующее определение данного понятия: финансовая логистика – это наука об оптимизации и управлении финансовыми потоками в контуре логистической цепи «производитель – поставщик – ритейлер – потребитель» с целью минимизации общих затрат как в рамках логистической системы, так и вне её.

Одну из главных ролей в финансовой логистике занимают финансовые потоки. Финансовый поток в логистике – направленное движение финансовых средств (валютных, денежных средств и ценных бумаг), циркулирующих как в логистической системе, так и вне её (с предприятием, поставщиком и потребителем), с целью эффективного обеспечения материального, товарного потока и потока услуг.

Основной целью оптимизации финансовых потоков в логистике является обеспечение эффективного движения материальных, реверсивных и сервисных потоков (потоков услуг) в соответствии с логистическим правилом «7R»: 1R (right product) – нужный товар или услуга; 2R (right quality) – необходимого качества; 3R (right quantity) – в необходимом количестве; 4R (right time) – в нужное время; 5R (right place) – в нужном месте; 6R (right customer) – нужному потребителю; 7R (right cost) – с требуемым уровнем затрат.

Это достигается путем своевременного поступления на предприятие средств в объеме, необходимом для финансирования дальнейшей его деятельности. Прибыль поддерживается и обеспечивается специальными алгоритмами.

Основная часть. На рис. 1. показан пример общего логистического алгоритма антикризисного управления активами предприятия.

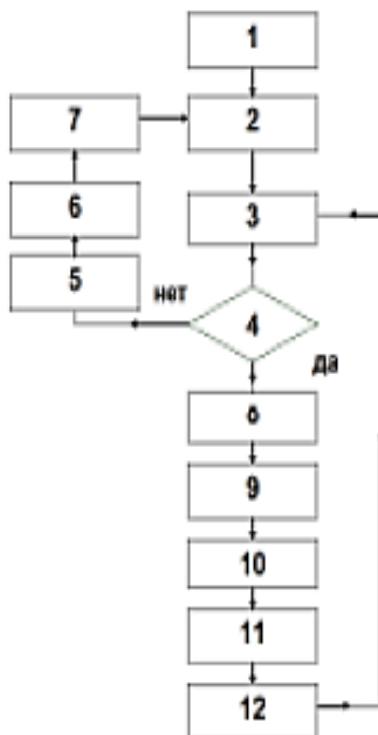


Рис. 1. Пример общего логистического алгоритма антикризисного управления активами предприятия

Модуль 1. Аудит активов предприятия.

Модуль 2. Расчет стоимостных и процентных соотношений долей в базе активов.

Модуль 3. Сравнение реальных соотношений долей в классах активов с нормативными или планируемыми соотношениями.

Модуль 4. Модуль принятия оперативных решений.

Модуль 5. Формирование и оптимизация нового антикризисного состава активов.

Модуль 6. Производится мобилизация новой антикризисной структуры активов.

Модуль 7. Проведение мониторинга и оценки классов новой антикризисной структуры активов.

Модуль 8. Разрабатывается план мероприятий по повышению экономической отдачи от имеющейся структуры классов активов в соответствии с имеющейся тактикой и стратегией развития предприятия и бизнеса во времени.

Модуль 9. Корректировка имеющейся структуры активов в соответствии с меняющейся ситуацией, внешними угрозами, имеющейся тактикой и стратегией развития предприятия и бизнеса во времени.

Модуль 10. Проводится мобилизация более перспективного состава активов в соответствии с меняющейся ситуацией, внешними угрозами, имеющейся тактикой и стратегией развития предприятия и бизнеса во времени.

Модуль 11. Разрабатываются новые нормативные (планируемые) соотношения долей в каждом классе активов в соответствии с меняющейся тактикой и стратегией развития предприятия и бизнеса во времени.

Модуль 12. Проводится мониторинг и оценка классов активов в новой ситуации. Процесс замыкается на модуле 3.

Элементы 2,3,4,5,6,7,2 алгоритма антикризисного управления отражают кризис структуры активов, и обеспечивает регулировку в распределении классов активов, их антикризисную оптимизацию и мобильность.

Элементы 3,4,8,9,10,11,12,3 алгоритма антикризисного управления обеспечивают текущее развитие структуры активов предприятия в соответствии с имеющейся ситуацией, внешними угрозами, имеющейся тактикой и стратегией развития предприятия во времени.

Эффективность показанного алгоритма зависит от оперативности (скорости) и достоверности принятия управленческих решений, оперативности и достоверности планирования, оптимизации и мобилизации классов активов.

На рис. 2. показан пример общего логистического алгоритма антикризисного управления капиталом предприятия.

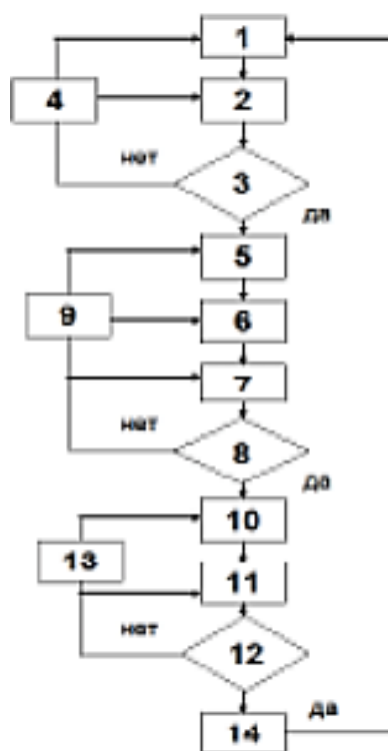


Рис. 2. Пример общего логистического алгоритма антикризисного управления капиталом предприятия

Модуль 1. Оценка имеющихся в наличии долей капитала по его классам.

Модуль 2. Сравнение имеющихся в наличии долей капитала с нормативными или плановыми значениями.

Модуль 3. Отношение долей капитала соответствуют нормативным или плановым значениям. Если отношение долей капитала соответствуют плановым или нормативным значениям и целям бизнеса, то переход к модулю 5. В обратном случае следует провести

диверсификацию капитала путем приведения его к планируемой (целевой) структуре в соответствии с целями бизнеса, стратегией, возможностями предприятия во внешней среде.

Модуль 4. Диверсификация капитала путем приведения его к планируемой (целевой) структуре в соответствии с целями бизнеса, стратегией, возможностями предприятия во внешней среде.

Модуль 5. Мобилизация доли капитала в производственной и товарной форме поставок.

Модуль 6. Процессы производства и бизнеса.

Модуль 7. Мобилизация доли капитала в новой товарной форме.

Модуль 8. Величина капитала в новой товарной форме соответствует целям бизнеса и потенциальным возможностям предприятия на рынках сбыта. Если соответствует, то переходим к модулю 10. В обратном случае, следует провести корректировку процессов бизнеса во внутренней и внешней среде (модуль 9).

Модуль 9. Корректировка процессов организации и логистики бизнеса во внутренней и внешней среде, корректировка маркетинговых процессов.

Модуль 10. Продажа товарного капитала на рынках сбыта.

Модуль 11. Инкассация и мобилизация денежного капитала за проданный товарный капитал.

Модуль 12. Величина вырученного денежного капитала, удовлетворяет целям и возможностям организации, возможностям рынков сбыта. Если удовлетворяет, то возобновление цикла кругооборота капитала с учетом нового инновационного плана развития предприятия (модуль 14). В обратном случае корректируем маркетинговые процессы и процессы продаж, интенсификация мобилизации денежного капитала (переход к модулю 13).

Модуль 13. Корректировка маркетинговых процессов и процессов продаж с целью интенсификации мобилизации денежного капитала.

Модуль 14. Разработка инновационного плана развития предприятия, постановка новых целей, новых плановых значений распределения долей капитала, диверсификация капитала.

Элементы 1-2-3-4-1 алгоритма антикризисного управления отражают регулирование и антикризисное управление при возможном кризисе структуры капитала предприятия.

Элементы 5-6-7-8-9-5 алгоритма антикризисного управления отражают регулирование при возможном кризисе преобразования капитала из производственной формы в новую товарную форму.

Элементы 10-11-12-13-10 алгоритма антикризисного управления отражают регулирование при возможном кризисе преобразования капитала из новой товарной формы в денежную форму.

На рис. 3. показан пример общего логистического алгоритма антикризисного управления инвестициями предприятия.

Модуль 1. Анализ перспектив развития предприятия, выбор долевого соотношения вложений. Оценка привлекательности отрасли бизнеса и регионов для инвестирования.

Модуль 2. Разработка структуры и объема инвестирования.

Модуль 3. Выбор временной схемы инвестирования. Выбор может проводиться по трем видам схем (модули 4,5,6): непрерывная схема, параллельная схема, разрывная схема.

Модуль 4. Планирование и расчет непрерывной схемы инвестирования.

Модуль 5. Планирование и расчет параллельной схемы инвестирования.

Модуль 6. Планирование и расчет разрывной схемы инвестирования.

Модуль 7. Выбор и оценка потенциального инвестора.

Модуль 8. Расчет и оценка будущей инвестиционной прибыли, оценка инвестиционного портфеля.

Модуль 9. Оценка инвестирования удовлетворяет топ-менеджера. Если не

удовлетворяет, то необходима оперативная корректировка структуры и объемов инвестирования, замена схемы инвестирования, замена конкретного инвестора (переход к модулям 1,2,3). Если удовлетворяют, то переход к реализации процессов инвестирования (модуль 10).

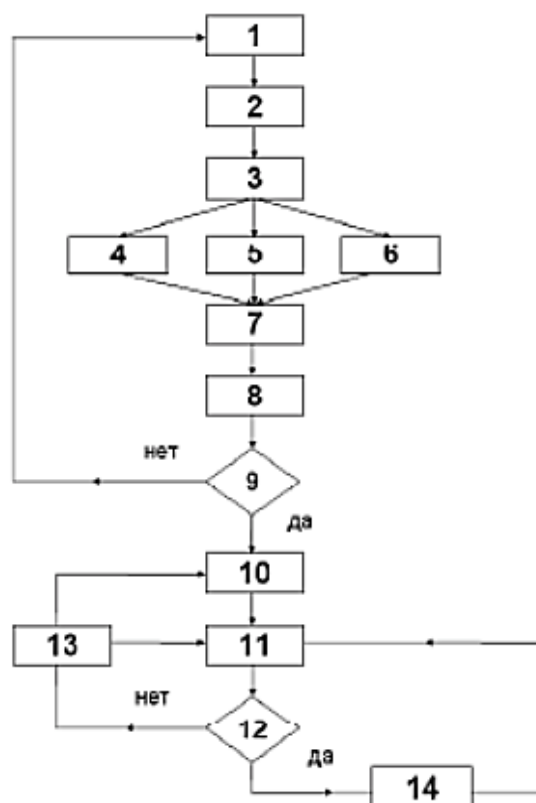


Рис. 3. Пример общего логистического алгоритма антикризисного управления инвестициями предприятия

Модуль 10. Реализация процессов инвестирования.

Модуль 11. Обеспечение плановой или нормативной эффективности инвестиций, минимизации рисков, обеспечение ликвидности, оптимизация источников инвестирования и объемов инвестирования.

Модуль 12. Цели инвестирования достигнуты. Если цели не достигнуты, то требуется оперативная корректировка в реализации инвестиционных процессов, заключение дополнительных договоров, рефинансирование инвестиционных программ и т.д. Необходимы дополнительные оперативные организационно-штатные мероприятия, изменение логики инвестирования (переход к модулю 13). Если цели достигнуты, то необходимы дальнейшие упреждающие мероприятия для повышения эффективности инвестиций (переход к модулю 14).

Модуль 13. Мероприятия по ускорению реализации инвестиционных программ, изменение логики инвестирования.

Модуль 14. Реализация упреждающих планов и мероприятий для повышения эффективности инвестиций.

В элементах 1...9-(2-3-1) алгоритма антикризисного управления отражается регулирование при возникновении планового инвестиционного кризиса. В этом случае необходимо заново оперативно проанализировать перспективы развития предприятия, выбрать рациональное долевое соотношение инвестиционных вложений, оценить привлекательность отраслей бизнеса и выбрать подходящую схему инвестирования.

В элементах 10-11-12,13-(10,11) алгоритма антикризисного управления отражается регулирование при возникновении кризиса реализации инвестиций. В этих элементах реализуются оперативные мероприятия по ускорению реализации инвестиционных

программ и изменения логики инвестирования.

В элементах 10-11-12-14-10 алгоритма антикризисного управления возобновляется цикл упреждающих реализационных мероприятий для повышения эффективности инвестиций, повышения отдачи от инвестиционных вложений.

На рис. 4. показан пример общего логистического алгоритма антикризисного управления денежными потоками.

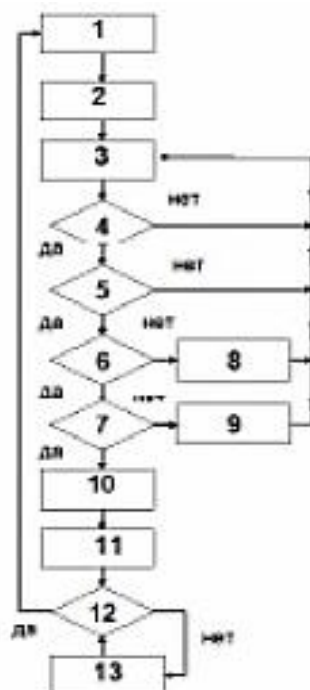


Рис. 4. Пример общего логистического алгоритма антикризисного управления денежными потоками предприятия

Модуль 1. Анализ и учет денежных потоков для предстоящих периодов.

Модуль 2. Контроль (мониторинг) денежных потоков непрерывно во времени отдельно по каждому из классов. Расчет дефицита и профицита денег.

Модуль 3. Оптимизация положительного денежного потока, отрицательного денежного потока, чистого денежного потока, остатка денежных активов.

Модуль 4. Оценка сбалансированности.

Модуль 5. Оценка синхронности формирования.

Модуль 6. Оценка эффективности использования денежных потоков, оценка платежеспособности предприятия.

Модуль 7. Разработка системы (правил) движения денежных потоков и средств.

Модуль 8. Мероприятия по обеспечению платежеспособности предприятия.

Модуль 9. Разработка или доработка системы движения денежных потоков и средств.

Модуль 10. Обеспечение эффективного контроля и учета за движением денежных средств предприятия.

Модуль 11. Принятие управленческих решений по улучшению движения денежных потоков и денежных средств.

Модуль 12. Оценка улучшений в движении денежных потоков.

Модуль 13. Оперативная корректировка движения денежных средств.

В элементах 3-4-3, 3-4-5-3, 3-4-5-6-8-3, 3-4-5-6-7-9-3 алгоритма антикризисного управления обеспечивается регулирование при возможном кризисе оптимизации, сбалансированности и синхронности в движении денежных средств и потоков, обуславливающим кризис платежеспособности предприятия.

В элементах 12-13-12 алгоритма антикризисного управления обеспечивается регулирование при возможном кризисе совершенствования движения денежных средств.

В элементах 1...13-1 алгоритма антикризисного управления возобновляется цикл управления денежными потоками в аспекте новой сложившейся ситуации, новых целей и задач предприятия.

Данный подход соответствует современным концепциям унификации бизнес-процессов, в том числе и логистических, а также концепциям инжиниринга и реинжиниринга бизнеса.

Заключение. Совокупность задач финансовой логистики в хозяйствующей организации представляет собой систему, компонентами которой выступают задачи логистики и финансового менеджмента, объединённые в соответствии с основными этапами движения финансового, сервисного (потока услуг) и материального потоков, направленные на достижение стратегических и тактических целей развития предприятия.

Задачи, которые решаются в сфере финансовой логистики, содержат достаточно широкий спектр проблем, связанных с разнообразными аспектами организации управления и оптимизации финансовых потоков. Их практическое решение позволяет, в значительной степени, повысить эффективность управления финансовыми ресурсами в хозяйствующей организации.

Перспективы для дальнейших исследований. Дополнительно к логистическому антикризисному финансовому управлению активами, капиталом, инвестициями и денежными потоками целесообразно разработать логистический алгоритм управления финансовыми рисками.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Большаков А.С. Антикризисное управление на предприятии: финансовый и системный аспекты /СПбГУП. СПб., 2010.
2. Брынцев, А. Финансовая логистика – новый взгляд / А. Брынцев // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 3. – С. 21–23.
3. Васильев С. Финансовая логистика. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://retailer.ru/finansovaja-logistika/>
4. Корсаков А.А. Основы логистики: Учебное пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2005. С.17
5. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика: учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 375 с.
6. Лукинский, В. С. Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум для СПО / В. С. Лукинский, В. В. Лукинский, Н. Г. Плетнева. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 359 с.

Предоставлено в редакцию 30.04.2019 г.

УДК 330

М. А. Кухенная, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Л. Я. Новикова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ГОСУДАРСТВА

В статье исследованы стадии исполнения Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Выполнена перспективная оценка ВВП России за счет инновационной составляющей на основе модифицированной производственной модели Кобба-Дугласа.

Ключевые слова: производственные модели, инновации, стратегия-2020, валовой внутренний продукт, прогнозирование, модель Кобба-Дугласа, регрессия.

Рис. 4, табл. 5, лит. 3.

L.Y. Novikova, M.A. Kuhennaya

INNOVATIVE COMPONENT IN ENSURING THE ECONOMIC GROWTH OF THE STATE

The article investigates the stages of the implementation of the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period until 2020. A prospective estimate of Russia's GDP was made due to the innovative component based on the modified Cobb-Douglas production model.

Keywords: production models, innovations, 2020 strategy, gross domestic product, forecasting, Cobb-Douglas model, regression.

Введение. В 2008 году в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации, состоявшегося 21 июля 2006 г. была разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Целью разработки Концепции было определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

В соответствии с этой целью в Концепции сформулированы: основные направления долгосрочного социально-экономического развития страны с учетом вызовов предстоящего периода; стратегия достижения поставленных целей, включая способы, направления и этапы; формы и механизмы стратегического партнерства государства, бизнеса и общества; цели, целевые индикаторы, приоритеты и основные задачи долгосрочной государственной политики в социальной сфере, в сфере науки и технологий, а также структурных преобразований в экономике; цели и приоритеты внешнеэкономической политики; параметры пространственного развития российской экономики, цели и задачи территориального развития. По ряду целевых показателей документа дедлайн фактически продлен – они стали национальными целями, закрепленными майским указом президента Владимира Путина в 2018 году.

Основная часть. На первом этапе Концепции – до 2012 года – предполагалось создание базовых нормативных документов и начало их реализации. Однако в 2008 году из-за глобального финансового кризиса цели Концепции во многом стали нереализуемыми уже на старте. Как следствие, программу по второму этапу Концепции необходимо было откорректировать в связи с изменениями, которые внес финансовый кризис. Так, в 2011–2012 гг. эксперты ВШЭ и РАНХиГС разработали новый документ,

получивший название «Стратегия-2020».

В марте 2012 года авторы представили итоговый доклад из более чем 800 страниц, предполагавший переход России на постиндустриальную модель развития и рост ВВП минимум на 6% ежегодно (рис. 1). Но «Стратегия-2020» так и не была рассмотрена и утверждена правительством, а Концепция долгосрочного социально-экономического развития, принятая в 2008 году, не была упразднена и формально остается действующей.

МБХ медиа	Стратегия-2020 в редакции 2008 года	По данным Росстата	По майским указам президента
	Обещали в 2008-м к 2020 году	Получилось к 2018 году	Теперь обещают к 2024 году
Темпы роста ВВП в год	6%	2%	4%
Снизить долю бедного населения	до 6%	до 13%	до 6%
Средняя зарплата в долларах	\$2700	\$600	\$850**
Средняя пенсия в прожиточных минимумах	3	1,5*	2
Рост доли здравоохранения в ВВП	+200%	-0,2%	+0,6%
Строительство жилья	150 млн м ²	75 млн м ²	120 млн м ²

*прожиточный минимум
пенсионера на 2018 год
равен 8726 руб

**прогноз
Минэкономразвития

Рис. 1. Прогнозные, фактические и обновленные данные по основным показателям экономического развития государства

Согласно Концепции, Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП (по паритету покупательной способности) за 2015-2020 гг. Однако фактически по размеру доли в мировом ВВП на протяжении многих лет Россия делила пятое-шестое место с Германией, а в 2011–2014 гг. и 2016 г. даже опережала ее. По итогам 2018 г. Россия находится на шестом месте (3,1% мирового ВВП). Первая пятерка представлена Китаем (18,7%), США (15,2%), Индией (7,7%), Японией (4,1%) и Германией (3,2%) [2] (рис. 2).

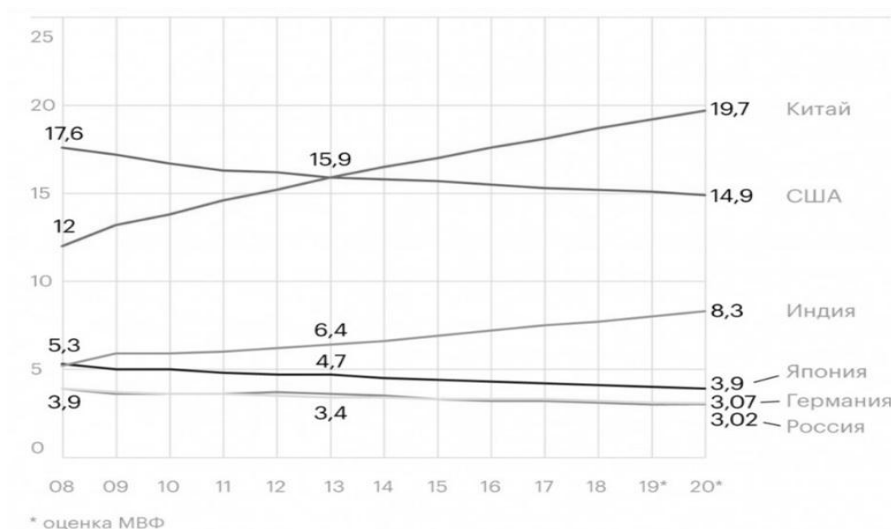


Рис. 2. Динамика изменения лидирующих позиций стран по паритету покупательной способности, в % к мировому ВВП

Вхождение России в пятерку крупнейших экономик мира также закреплено в качестве национальной цели майским указом 2018 года. Согласно прогнозным расчетам МВФ, Россия в предстоящие годы все-таки обойдет Германию по доле в мировом ВВП, но к 2024 году уступит место в пятерке Индонезии [3].

Согласно Концепции, за счет создания «модели инновационного социально ориентированного развития» в совокупности с традиционными конкурентными преимуществами в энерго-сырьевом секторе экономика России должна к 2020 году выйти на траекторию долгосрочного устойчивого роста со средним темпом около 6,4–6,5% в год [2]. Концепция обещала прорыв в повышении эффективности человеческого капитала и создании комфортных социальных условий, либерализацию экономических институтов и усиление конкурентности бизнес-среды, ускоренное распространение новых технологий и развитие высокотехнологичных производств.

Фактические темпы роста экономики оказались далеки от прогнозируемых в 2008 году. Так, среднегодовой темп прироста ВВП в 2014–2018 гг. составлял лишь 0,5%. В 2019–2020 гг. рост, согласно прогнозу Минэкономразвития, составит 1,3–1,7% [2].

Ускорение экономики ожидается только с 2021 года, до 3,1–3,3%, но только при условии реализации обширной программы улучшения делового климата, снижения административных барьеров для бизнеса, цифровизации и т.д. Согласно Концепции, к 2020 году по сравнению с 2012 годом реальный ВВП должен вырасти на 64–66% [2]. Однако анализ фактической динамики ВВП с 2012 года позволяет утверждать, за 2013–2019 гг. показатель вырос лишь на 5,8% (с учетом последних прогнозов Минэкономразвития по текущему году) (рис. 3) [3].

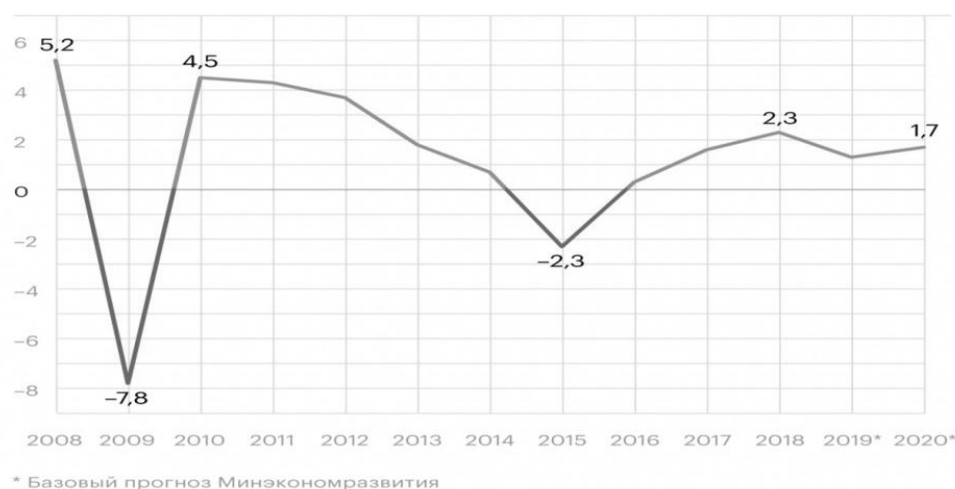


Рис. 3. Динамика ВВП России за 2008-2020 гг.

Трансформация мировой экономики в результате мирового финансового кризиса влечет за собой новую волну технологических изменений, усиливает роль инноваций в социально-экономическом развитии и снижает влияние многих традиционных факторов роста. В настоящее время развитые страны формируют новую технологическую базу экономических систем, основанную на использовании новейших достижений в области биотехнологий, информатики и нанотехнологий, в том числе в здравоохранении и других сферах.

Оценить эффективность функционирования системы и использования отдельных производственных факторов, определить возможности и последствия замещения одних факторов производства другими, найти влияние масштаба производства на его эффективность, изучить воздействие управленческих и технологических инноваций на производственные процессы позволяют производственные функции. Одной из таких моделей является производственная функция Кобба-Дугласа (C.W.Cobb, P.H.Douglas).

В своей работе Ч. Кобб и П. Дуглас предложили следующую функциональную форму для описания производственного процесса [1]:

$$y = f(x_1, x_2) = Ax_1^\alpha x_2^{1-\alpha} \quad (1)$$

В своих более поздних работах Дуглас снял предположение о равенстве единице сумме факторных эластичностей. Им использовались функциональная форма вида:

$$y = f(x_1, x_2) = Ax_1^\alpha x_2^\beta, \quad (2)$$

где сумма $\alpha + \beta$ необязательно равна 1.

Коэффициенты α и β можно интерпретировать как эластичности выпуска по факторам x_1 и x_2 соответственно:

$$\alpha = \frac{\partial y}{\partial x_1} \frac{x_1}{y}, \quad \beta = \frac{\partial y}{\partial x_2} \frac{x_2}{y}. \quad (3) \quad (4)$$

Для принадлежности функции Кобба-Дугласа к классу неоклассических необходимо выполнение следующих условий для параметров: $0 < \alpha < 1$.

Степень однородности производственной функции Кобба-Дугласа составляет $\alpha + \beta$:

$$f(\lambda x_1, \lambda x_2) = A(\lambda x_1)^\alpha (\lambda x_2)^\beta \lambda^{\alpha+\beta} = \lambda^{\alpha+\beta} f(x_1, x_2) \quad (5)$$

При $\alpha + \beta = 1$ получаем линейно-однородную производственную функцию.

Для функции Кобба-Дугласа предельная норма технического замещения и эластичность замещения рассчитываются по формулам:

$$MRS_{12} = \frac{\partial f(x_1, x_2) / \partial x_2}{\partial f(x_1, x_2) / \partial x_1} = \frac{y_2}{y_1} = \frac{\beta x_1}{\alpha x_2}, \quad (6)$$

$$\sigma_{12} = \frac{\partial(\frac{x_1}{x_2})}{\partial MRS_{12}} * \frac{MRS_{12}}{\frac{x_1}{x_2}} = 1 \quad (7)$$

Таким образом, получаем известный факт единичной эластичности замены факторов для функции Кобба-Дугласа, который является одним из главных аргументов противников использования столь простой функциональной формы.

Эффект масштаба, как нетрудно показать, равен степени однородности и составляет

$$\alpha + \beta: \varepsilon = \frac{dy}{dx} \frac{x}{y} = \alpha + \beta, \text{ где } \frac{dy}{y} = \alpha \frac{dx_1}{x_1} + \beta \frac{dx_2}{x_2}, \frac{dx_1}{x_1} = \frac{dx_2}{x_2} = \frac{dx}{x} \quad (8)$$

Отдача от масштаба постоянна и все зависит от объема выпуска. В том случае, если $\alpha + \beta < 1$, мы имеем убывающую отдачу от масштаба, $\alpha + \beta > 1$ - возрастающую, и постоянную в случае $\alpha + \beta = 1$.

Уравнение изокванты производственной функции Кобба-Дугласа получается из выражения:

$$y = Ax_1^\alpha x_2^\beta \quad (9)$$

Наклон изоквант определяется следующим образом:

$$\frac{dx_2}{dx_1} = -\left(\frac{\alpha}{\beta}\right)\left(\frac{x_2}{x_1}\right) \quad (10)$$

Из такого представления очевидно, что вдоль каждого луча, задаваемого отношением $\frac{x_2}{x_1}$, наклон изоквант одинаков и не зависит от объема выпуска. Т.е. можно сделать вывод о том, что функция Кобба-Дугласа принадлежит к классу гомотетичных производственных функций. В качестве факторов производства ученые предлагали использовать трудовые и материальные затраты с учетом технического прогресса. Для России наличие научно-исследовательского потенциала и высокотехнологичных производств создает условия для: обеспечения технологического лидерства по ряду важнейших направлений; формирования комплекса высокотехнологичных отраслей и расширения позиций на мировых рынках наукоемкой продукции; увеличения стратегического присутствия России на рынках высокотехнологичной продукции и интеллектуальных услуг; модернизации традиционных отраслей экономики, в том числе за счет развертывания глобально ориентированных специализированных производств.

Таким образом, можно с полной уверенностью утверждать, что инновационная

составляющая в обеспечении экономического роста государства обретает первоочередное значение, вытесняя при этом традиционные факторы производства.

В данной научной работе при построении производственной функции для России в целом в качестве результативного признака Y взят валовой внутренний продукт страны за 2010-2018 гг., в качестве ресурсов рассмотрены финансирование науки из государственного бюджета ($x_1=K$) – в качестве фактора капитала, и живой труд ($x_2=L$) – численность персонала, занятого исследованиями и разработками – в качестве фактора труда. Кроме того, в модифицированной производственной модели был учтен технический прогресс в виде объема реализованных инновационных товаров (табл. 1).

Таблица 1

Динамика изменения факторов экономического роста России за 2010-2018 гг.

Годы	ВВП, трлн. руб. (Y)	Финансирование науки из госбюджета, млрд. руб. (X1)	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, тыс. чел. (X2)	Объем инновац. товаров, млрд. руб. (X3)
2010	46309	237,6	736,5	1243,7
2011	59698	319,3	735,3	2106,7
2012	66297	355,9	726,3	2872,9
2013	71017	425,3	727,0	3507,9
2014	79200	437,3	732,3	3579,9
2015	83233	439,4	738,9	3843,4
2016	86044	402,7	722,3	4364,3
2017	92101	377,9	707,9	4166,9
2018	103876	369,4	682,5	4516,3

В данном случае модель трехфакторная, основанная на гипотезе, что зависимость ВВП от инновационной составляющей соответствует экспоненциальному закону с темпами прироста соответствующими параметру γ при явном включении фактора инновационного развития, так называемый вариант «эндогенного» включения этого фактора в модель:

$$y_{X_t} = AX_1^{\alpha_1} X_2^{\alpha_2} e^{\gamma(X_3 t)} \quad (11)$$

Для определения параметров модели $A, \alpha_1, \alpha_2, \gamma$ все факторы логарифмируются для приведения уравнения к линейному виду и по ним рассчитывается регрессия:

$$\ln y_{x_t} = \ln A + \alpha_1 \ln X_1 + \alpha_2 \ln X_2 + \gamma t \quad (12)$$

Вывод итогов регрессионного анализа представлен в таблице 2.

Таблица 2

Вывод итогов регрессии трехфакторной модели экономического роста

Регрессионная статистика						
Множественный R		0,982				
R-квадрат		0,964				
Нормированный R-квадрат		0,942				
Стандартная ошибка		0,059				
Наблюдения		9				
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>	
Регрессия	3	0,466	0,155	44,4339	0,0005	
Остаток	5	0,017	0,003			
Итого	8	0,483				
Коэффициенты		Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y	17,65	12,35	1,43	0,21	-14,09	49,38
x1	-0,24	0,45	-0,53	0,62	-1,41	0,93
x2	-1,51	1,95	-0,77	0,48	-6,53	3,51
x3	0,61	0,25	2,48	0,06	-0,02	1,24

Модифицированная трехфакторная модель экономического роста имеет следующий вид:

$$\ln y_{x_i} = 17,65 - 0,24 \ln X_1 - 1,51 \ln X_2 + 0,61 \ln X_3 \quad (13)$$

$$\alpha = 0,05$$

$$R_y^2 = 0,982; \varepsilon_{\text{отн}} = 3,83\%; F_{\text{расч}} = 44,43; F_\alpha = \frac{V_1 = 3}{V_2 = 5} = 5,41; F_{\text{расч}} > F_\alpha.$$

В соответствии с оптимальными критериями аппроксимации, полученное уравнение отвечает критериям статистической точности и достоверности, поэтому представленные взаимосвязи соответствуют реальным зависимостям между факторами.

Как уже было указано, все параметры при факторах в производственной функции Кобба-Дугласа являются коэффициентами эластичности.

Следовательно, параметр при X_1 $\alpha_1 = -0,24$ показывает, что в среднем за анализируемый период каждый процент прироста финансирования науки из госбюджета сопровождался снижением ВВП на 0,24% при условии, что одновременно учитывается влияние на ВВП и численности персонала, занятого исследованиями и разработками, но этот фактор был зафиксирован на уровне своего среднего значения.

Численность персонала за 2010-2018 гг. имела четкую тенденцию к снижению. Отсюда следует, что параметр α_2 при содержательной интерпретации параметров и их соотношений в данном примере модели экономического роста берут по модулю: $\alpha_2 = -1,51$. Таким образом, увеличение численности персонала, занятого в исследованиях и разработках, на 1% сопровождалось приростом ВВП на 1,51%.

По соотношению параметров эластичности можно судить о сложившемся типе экономического роста: экстенсивный трудозатратный и капиталосберегающий поскольку $\alpha_1 + \alpha_2 < 1, \alpha_1 > \alpha_2$.

При экстенсивном типе экономического роста увеличение ВВП происходит за счет количественного увеличения факторов производства: вовлечение в производство дополнительных ресурсов труда, капитала. При этом технологическая база производства ВВП остается неизменной.

Параметр $\gamma = 0,611$ показывает, что под влиянием факторов инновационного развития ежегодно обеспечивалось 61,1% прироста ВВП.

Множественный коэффициент корреляции, равный 0,982, говорит о высокой взаимосвязи между результативным признаком Y и включенными в уравнение регрессии факторами. Объясненная доля дисперсии равная 0,964 показывает, что 96,4% вариации объема ВВП обусловлено вариацией факторных признаков, включенных в уравнение регрессии.

Уровень остаточной вариации, объясняемой воздействием случайных и неучтенных в модели факторов, составляет 3,6%. Это свидетельствует о том, что в составе модели учтены важнейшие факторы. Кроме множественного коэффициента корреляции об адекватности уравнения свидетельствует и малое значение средней ошибки аппроксимации, которая характеризует среднее относительное отклонение между фактическим и теоретическим значениями на основе построенного уравнения. Таким образом, можно сделать вывод, что построенное уравнение соответствует всем требованиям и может быть использовано для проведения экономического анализа.

Для прогнозирования ВВП в данной научной работе на основе производственной функции вначале определены точечные прогнозные значения факторов по наиболее оптимальной модели аппроксимации среди класса трендовых, адаптивных и авторегрессионных моделей (табл. 3).

Из таблицы 3 видно, что для всех параметров наиболее оптимальными моделями являются авторегрессионные: для X_1 и X_3 – модель ОЛИМП, для X_2 – модель Бокса-Дженкинса.

Таблица 3

Прогнозные оценки факторов экономического роста на 2019-2021 гг.

Модель	(x1)				(x2)				(x3)			
	прогноз на			ε, %	прогноз на			ε, %	прогноз на			ε, %
	2019	2020	2021		2019	2020	2021		2019	2020	2021	
Параболический тренд	294,8	221,4	132,3	3,3	672,5	651,9	628,4	0,9	4684,5	4828,4	4959,8	3,2
Модель Брауна	335,5	297,2	251,3	6,6	653,9	621,9	586,4	1,2	4519,2	4491,0	4389,4	6,3
Модель Хольта	353,2	325,7	290,7	6,5	658,7	631,1	600,1	1,2	4439,8	4390,2	4267,3	6,3
Модель Бокса-Дженкинса	357,8	350,0	341,5	5,4	681,5	665,6	661,8	0,8	4864,8	5164,2	5452,8	5,5
Модель ОЛИМП	383,9	403,0	414,4	1,9	684,4	693,4	711,2	0,9	4410,7	4585,8	4535,7	1,7

Значения относительных ошибок аппроксимации подтверждают статистическую точность модели и возможность расчета прогнозных оценок факторов на 2019-2021 гг. (табл.4).

Таблица 4

Прогнозные значения факторов на 2019-2021 гг.

Год	Период упреждения	Финансирование науки из госбюджета, млрд. руб.		Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, тыс. чел.		Объем инновац. товаров, млрд. руб.		ВВП, трлн. руб.	
		$x_{1,n+L}$	$\ln x_{1,n+L}$	$x_{2,n+L}$	$\ln x_{2,n+L}$	$x_{3,n+L}$	$\ln x_{3,n+L}$	$y_{x_i,n+L}$	$\ln y_{x_i,n+L}$
2019	10	383,9	5,9	681,5	6,5	4410,7	8,4	98193,9	11,5
2020	11	403,0	6,0	665,6	6,5	4585,8	8,4	102467,4	11,5
2021	12	414,4	6,0	661,8	6,5	4535,7	8,4	102652,0	11,5

Таким образом, объем ВВП России на 2019 год на основе модифицированной производственной функции Кобба-Дугласа может составить:

$$\ln y_{x_i} = 17,65 - 0,24 \ln X_1 - 1,51 \ln X_2 + 0,61 \ln X_3$$

$$\ln y_{x_i} = 17,65 - 0,24 * 5,95 - 1,51 * 6,52 + 0,61 * 8,39 = 11,4947$$

$$y_{x_i,10} = e^{11,4947} = 98\ 194 \text{ трлн. руб.}$$

$$\text{В 2020 году: } \ln y_{x_i} = 17,65 - 0,24 * 6,00 - 1,51 * 6,50 + 0,61 * 8,43 = 11,5373$$

$$y_{x_i,11} = e^{11,5373} = 102\ 467 \text{ трлн. руб.}$$

$$\text{В 2021 году: } \ln y_{x_i} = 17,65 - 0,24 * 6,03 - 1,51 * 6,49 + 0,61 * 8,42 = 11,5391$$

$$y_{x_i,12} = e^{11,5391} = 102\ 652 \text{ трлн. руб.}$$

Доверительные интервала прогноза с учетом 2-х погрешностей (длины исходного динамического ряда и выбранной функции прогноза) рассчитаны в два этапа:

1) определение среднеквадратической погрешности тренда для $\ln y_{x_i,n+L}$ по соотношению:

$$\ln y_{x_i,n+L} \pm t_{\alpha} S_{\ln y_{x_i}}, t_{\alpha} \frac{\alpha = 0.05}{V = 7} = 2,36, S_{\ln y_{x_i}} = \frac{(\ln y - \ln y_{x_i})^2}{9-3-1} = 0,059;$$

2) доверительные интервалы прогноза ВВП на 2019-2021 гг., трлн. руб.: $e^{\ln y_{x_i,n+L} \pm t_{\alpha} S_{\ln y_{x_i}}}$ (табл. 5).

Таблица 5

Прогнозные значения ВВП по модели

Год прогноза	Период упреждения	ВВП, трлн руб		$t_{\alpha} S_{\ln y_{x_l}}$	Доверительный интервал			
		$\ln y_{x_l, n+L}$	$y_{x_l, n+L}$		Для $\ln y_{x_l, n+L}$		Для $y_{x_l, n+L}$	
					НГ	ВГ	НГ	ВГ
2019	10	11,49	98193,9	0,14	11,35	11,63	85384,4	112925,2
2020	11	11,54	102467,4		11,40	11,68	89100,4	117839,7
2021	12	11,54	102652,0		11,40	11,68	89260,9	118052,1

Заключение. Таким образом, можно утверждать, что при сохранении сложившейся за 2010-2018 гг. тенденции зависимости между ВВП и представленными факторами экономического роста ВВП на 2019 год может составить 98194 трлн. руб., варьируясь при этом от 85384 до 112925 трлн. руб. (рис. 4), т.е. с учетом верхней границы доверительного интервала ВВП увеличится на 1,1%.

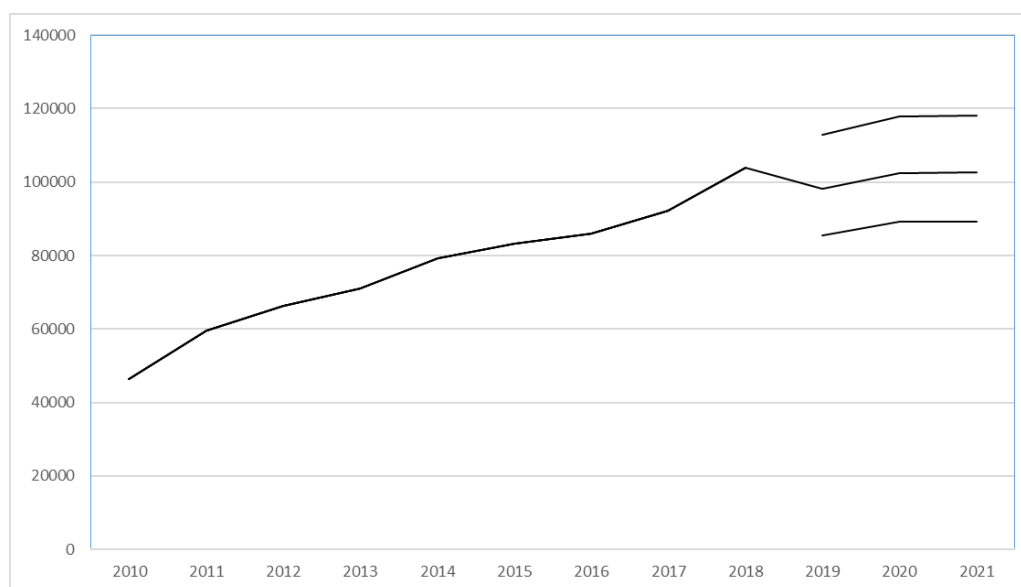


Рис. 4. Прогноз и доверительные интервалы прогноза ВВП РФ на 2019-2021 гг.

Полученный результат подтверждает и заключение российского рейтингового агентства АО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», согласно которому ВВП в 2019 году увеличится также на 1,1% [2]. Модифицированная производственная функция Кобба-Дугласа с учетом инновационной составляющей в обеспечении экономического роста является эффективной моделью для разработки прогнозных значений ВВП, а ее результаты могут рассматриваться в качестве целевых ориентиров макроэкономических программ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Казакова М. В. «Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста», Москва, 2013
2. Интернет сайт холдинга РБК «Росбизнесконсалтинг». Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/>
3. Портал «Политаналитика». Электронный ресурс. Режим доступа: <https://politanalitika.ru/>

Предоставлено в редакцию 06.05.2019 г.

УДК 330.526.33:33.021

В. В. Лишенко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**В. В. Колесник, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определены основы коммерческой деятельности; обоснована целесообразность применения анализа коммерческой деятельности торгового предприятия; проведен анализ организации коммерческой деятельности предприятия ООО «Лента» и дана оценка её эффективности; предложены рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Ключевые слова: *коммерческая деятельность, торговое предприятие, анализ эффективности коммерческой деятельности.*

Рис. 3, табл. 3, лит. 14.

V. V. Lishenko, V. V. Kolesnyk

THE ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF COMMERCIAL ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISE»

In the article foundations of commercial activity are determined; the expediency of applying the managerial analysis of commercial activity of a trade enterprise was substantiated; the organization of commercial activities of the LLC «Lenta» are analyzed and the assessment of its effectiveness are made; recommendations for improving efficiency of commercial activity of the enterprise are made.

Keywords: *commercial activity, trade enterprise, analysis of efficiency of commercial activity.*

Введение. На современном этапе осуществление предпринимательской деятельности с целью получения прибыли невозможно без принятия участия в коммерческих операциях и процессах. Коммерческая деятельность оказывает влияние на различные показатели деятельности торгового предприятия, тем самым являясь обязательным условием его результативной деятельности и развития. Кроме того, в нынешних рыночных условиях, где присутствует постоянно растущая конкуренция, основным способом выживания торговых предприятий является достижение и удержание определенной доли рынка. В этом случае все большее значение для торговых предприятий приобретает своевременный анализ коммерческой деятельности, являющийся эффективным методом оценки деятельности предприятия на рынке. Он позволит предприятию определить причинно-следственные связи в коммерческих операциях, искать и практиковать результативные методы повышения эффективности коммерческой деятельности.

Весомый вклад в разработку научных и практических основ темы исследования внесли труды следующих авторов, как: Ф. Г. Панкратов, А. Н. Соломатин, Г. Г. Левкин, В. И. Бросалин, В. П. Сидоров, С. В. Саркисян, Ю. В. Подповетная и другие.

В данной статье исследуются следующие вопросы: раскрытие сущности коммерческой деятельности, исследование методики анализа и выявление путей повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

На основе анализа и оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия ООО «Лента» разработка рекомендаций по дальнейшему ведению и совершенствованию коммерческой деятельности.

Основная часть. Коммерческая деятельность – это вид предпринимательской

деятельности. Она направлена на организацию актов купли-продажи с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей покупателей [6, с. 12]. Сущность коммерческой деятельности состоит в извлечении прибыли путём купли-продажи товаров, услуг, продуктов интеллектуального труда и т. д. Коммерческая работа в сфере товарного обращения понятие намного шире, чем простая купля-продажа товара, и включает определенные оперативно-организационные процессы и операции, осуществляемые на всех этапах товародвижения от производителя до конечного потребителя. Коммерческая деятельность базируется на следующих принципах: ориентация на покупателя, гибкость, оптимальность, прибыльность, инновационность, законность и этичность, взаимодействие коммерческой деятельности с маркетингом, менеджментом, коммерческим правом и экономикой предприятия.

Для успешного функционирования торгового предприятия при постоянно изменяющейся рыночной среде необходимо систематически проводить комплексный анализ его коммерческой деятельности. Комплексный анализ представляет собой совокупность определенных принципов, методов и приемов всестороннего изучения деятельности предприятия и определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия [10, с. 519]. Эффективность любой коммерческой деятельности характеризуется результативностью коммерческих операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат [3, с. 99]. Так как конечным результатом деятельности торгового предприятия является стоимость реализованных товаров и услуг, то эффективность коммерческой деятельности предприятия выражается отношением стоимости реализованных товаров или услуг к реальным издержкам обращения.

Следует отметить, что любое коммерческое предприятие является сложной системой, взаимодействующей с рыночной средой, поэтому для всесторонней оценки эффективности деятельности предприятия необходима система показателей. Система основных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия приведена на рисунке 1.

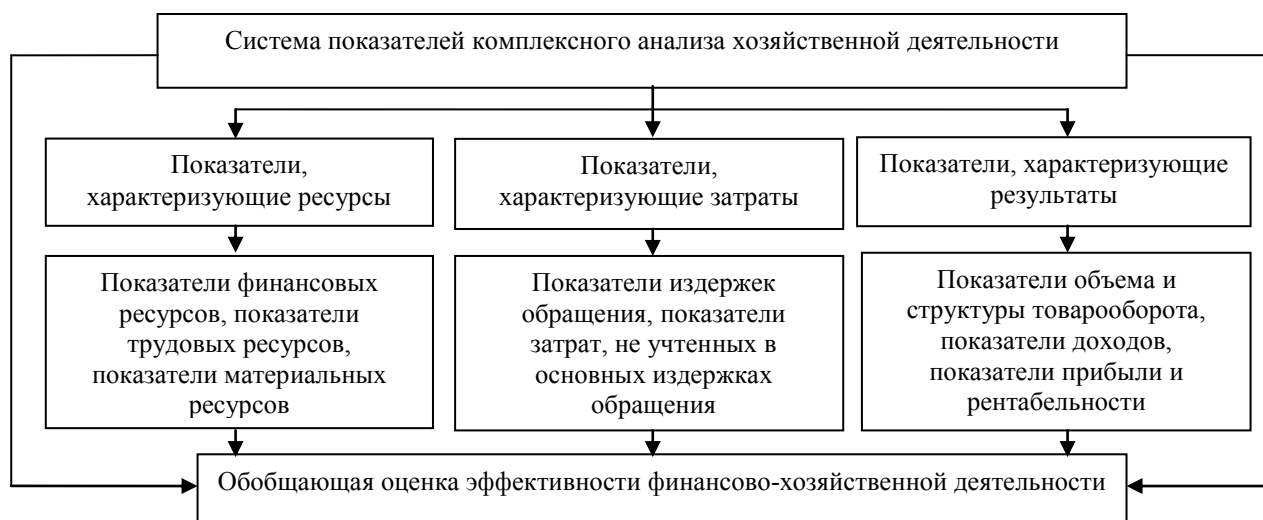


Рис. 1. Схема анализа основных показателей деятельности торгового предприятия на основе системного подхода

Основными наиболее значимыми показателями эффективности коммерческой деятельности являются показатели товарооборота, показатели издержек обращения, показатели прибыли и рентабельности. Поскольку показатели рассчитываются на основе достоверной финансовой отчетности, следовательно, анализ коммерческой деятельности торгового предприятия непосредственно связан и с анализом его финансового состояния, которое является финальным результатом всей хозяйственной деятельности предприятия. Финансовое состояние оказывает непосредственное влияние на коммерческую деятельность торгового предприятия, однако также и зависит от её результатов. Поэтому для более

полного анализа необходимо использовать систему показателей, которая включает: показатели ликвидности и платежеспособности; показатели финансовой устойчивости; показатели рентабельности и показатели деловой активности.

Анализ коммерческой деятельности был проведен на примере крупнейшего торгового предприятия ООО «Лента». Его основным видом деятельности является розничная торговля продуктами питания и товарами народного потребления, чья доля в общем объеме выручки от продаж за 2017 год составила 98,4%. Организационная структура управления предприятия является линейно-функциональной, где наивысшим руководящим органом является общее собрание участников. Бизнес-модель предприятия построена по принципу «низкая цена / низкие затраты». В гипермаркетах сети «Лента» в качестве формы обслуживания покупателей в основном применяются самообслуживание, через прилавок производится продажа товаров собственного производства. На предприятии используется смешанная система поставки товаров. Ассортимент представлен широкой номенклатурой товарных групп, включая товары СТМ («365 дней», «Lentel» и другие). Для потребителей в магазинах предоставляется широкий спектр дополнительных услуг, проводятся акции и бонусные программы, издается фирменный журнал. Основными конкурентами «Ленты» на внутреннем рынке являются торговые сети: «Магнит», «X5 Retail Group», Ашан Ритейл, группа компаний «Дикси», группа компаний «О'КЕЙ», «Metro Cash and Carry» [13].

В 2017 году предприятие заняло третье место на российском продовольственном рынке по объему продаж, его доля возросла до 2,5%. Следует отметить, что сеть «Лента» за год значительно продвинулась в рейтинге 250 крупнейших мировых компаний розничной торговли и заняла 157-е место, а также заняла 10-е место в мировом рейтинге самых быстрорастущих торговых сетей мира [14].

Также в 2017 году предприятие обновило ассортимент в гипермаркетах, ассортимент СТМ пополнился 843 товарными позициями. Доля СТМ в совокупном объеме продаж «Ленты» составила более 12%. Количество активных держателей карт постоянного покупателя возросло на 17%, количество поставщиков – на 12%, парк грузового автотранспорта – на 80%. По состоянию на 31 декабря 2018 года компания имела 245 гипермаркетов в 88 городах России и 136 супермаркетов, 12 собственных распределительных центров и развитая логистическая система федерального масштаба, более 3 000 поставщиков и 14,4 млн. активных держателей карт лояльности [12].

На результаты деятельности предприятия положительно оказали влияние следующие факторы: рост российской экономики, снижение уровня инфляции, увеличение личного потребления в условиях устойчивого роста реальной заработной платы, снижения уровня безработицы и восстановления объемов розничного кредитования. Отрицательно повлияли факторы: нестабильность покупательских настроений, отрицательный уровень уверенности потребителей, несмотря на его повышение, сокращение реальных располагаемых денежных доходов, усиление конкуренции, рост сегмента магазинов шаговой доступности.

На основе отчёта о финансовых результатах ООО «Лента» был проведен анализ основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности за 2016-2017 гг., который позволил дать общую оценку работы торгового предприятия (табл. 1).

Анализ основных экономических показателей предприятия за 2016-2017 гг. показал рост выручки предприятия на 10%, однако увеличилась себестоимость продаж на 8% и коммерческие расходы – на 28%. При этом валовая прибыль возросла на 15%. Однако прибыль от продаж снизилась на 25%, рентабельность продаж – на 2%, чистая прибыль – на 30%, что является негативной тенденцией.

Проанализировав баланс предприятия, было выявлено, что активы стали менее мобильными, эффективность использования запасов снизилась, наблюдалась высокая доля текущих обязательств, низкая доля оборотных активов и рост кредиторской задолженности, при этом наблюдался положительный рост доли основных средств и положительное снижение доли дебиторской задолженности. Собственный капитал увеличился, однако не

достигает нормы и преобладает заемный капитал. Также собственный капитал значительно меньше, чем внеоборотные активы, что говорит об отсутствии необходимых для формирования запасов собственных оборотных средств.

Таблица 1

Основные экономические показатели ООО «Лента» за 2016-2017 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
			абс.(+;-)	отн.(%)
Выручка, тыс. руб.	351 342 477	385 130 740	33 788 263	9,62
Себестоимость продаж, тыс. руб.	266 077 174	287 423 892	21 346 718	8,02
Валовая прибыль, тыс. руб.	85 265 303	97 706 848	12 441 545	14,59
Коммерческие расходы, тыс. руб.	63 372 043	81 371 475	17 999 432	28,40
Управленческие расходы, тыс. руб.	-	-	-	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	21 893 260	16 335 373	-5 557 887	-25,39
Рентабельность продаж, %	6,23	4,24	-1,99	-
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	12 436 904	8 255 401	-4 181 503	-33,62
Чистая прибыль, тыс. руб.	9 875 975	6 908 748	-2 967 227	-30,04

Для осуществления анализа и определения финансового состояния предприятия ООО «Лента» была рассчитана система показателей оценки финансового состояния, включающая четыре укрупненные группы показателей (табл. 2).

Таблица 2

Система показателей оценки финансового состояния ООО «Лента»

Наименование финансового показателя	Нормативное значение	на начало 2017 г.	на конец 2017 г.	Абс. изм.
1. Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия				
1.1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 - 0,29	0,144	0,136	-0,008
1.2. Коэффициент промежуточной ликвидности	0,8 - 1,1	0,381	0,290	-0,091
1.3. Коэффициент текущей платежеспособности	1,5 - 2,0	0,723	0,665	-0,059
1.4. Общий коэффициент соотношения текущей дебиторской и кредиторской задолженностей	1	0,261	0,169	-0,092
1.5. Коэффициент маневренности активов	0,3-0,4	0,314	0,304	-0,010
2. Показатели финансовой устойчивости предприятия				
2.1. Коэффициент автономии	0,5-0,7	0,206	0,224	0,018
2.2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,7-1,0	3,843	3,458	-0,386
2.3. Коэффициент долгосрочной финансовой устойчивости	0,85 – 0,9	0,566	0,543	-0,023
2.4. Коэффициент обеспеченности активов собственными оборотными средствами	0,1 - 0,1	-0,480	-0,472	0,008
2.5. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2 - 0,5	-2,323	-2,104	0,219
3. Показатели рентабельности предприятия				
3.1. Коэффициент экономической рентабельности	свыше 0,15	0,013	0,008	-0,005
3.2. Коэффициент финансовой рентабельности	свыше 0,2	0,063	0,037	-0,027
3.3. Коэффициент коммерческой рентабельности	свыше 0,2	0,028	0,018	-0,010
4. Показатели деловой активности предприятия				
4.1. Коэффициент оборачиваемости активов	-	0,460	0,439	-0,021
4.2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	свыше 2,1	1,321	1,423	0,102
4.3. Коэффициент оборачиваемости капитала	-	0,460	0,439	-0,021
4.4. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	свыше 2,1	2,247	2,036	-0,211
4.5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	свыше 4,9	4,478	5,106	0,629
4.6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	-	1,150	0,985	-0,165

Анализ системы показателей оценки финансового состояния предприятия позволил сделать вывод о его неудовлетворительном и неустойчивом финансовом состоянии, так как практически все показатели в системе не достигают нормативных значений. Предприятие имеет низкий уровень ликвидности и платежеспособности, все оборотные средства сформированы за счет заемных источников, предприятие зависит от заёмных средств, что говорит о его финансовой неустойчивости. Деловая активность является недостаточной. Предприятие является прибыльным, но имеет низкий уровень рентабельности.

Прогноз выручки демонстрирует увеличение показателя в будущем (рис. 2).

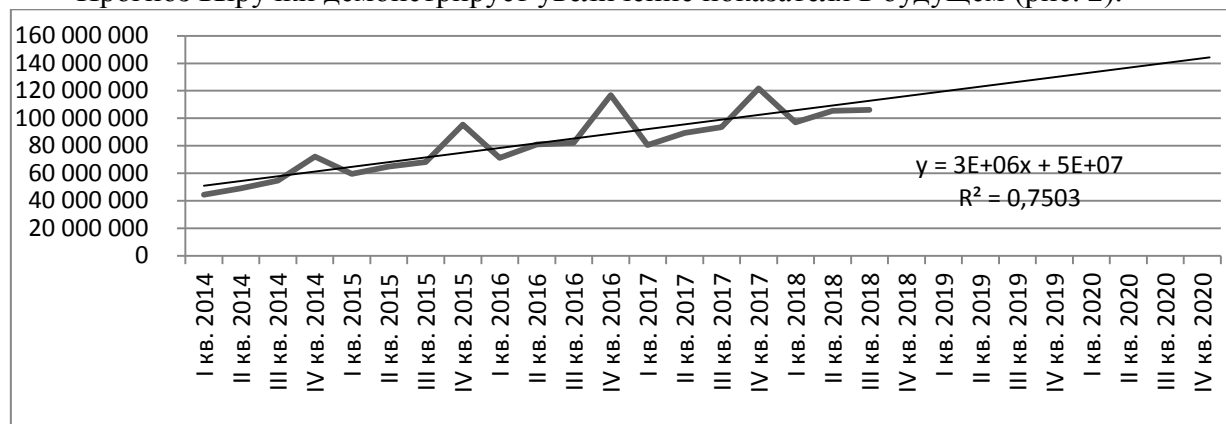


Рис.2. Прогноз показателя выручки ООО «Лента», тыс. руб.

Изменение в динамике рентабельности продаж и рентабельности активов ООО «Лента» за 2013-2017 гг. показано на рисунке 3.

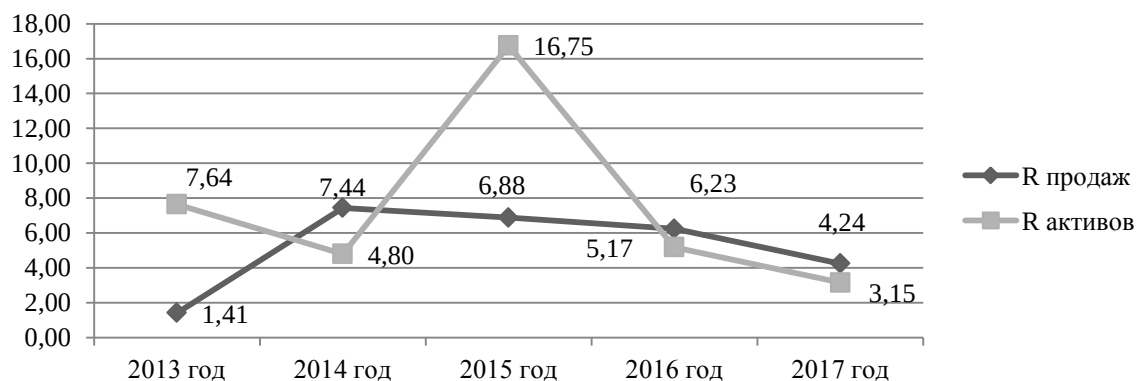


Рис. 3. Изменение в динамике рентабельности продаж и рентабельности активов ООО «Лента» за 2013-2017 гг., %

Продажи товаров предприятия являются рентабельными, однако с 2014 года рентабельность продаж, которая составляла 7,44%, показывает отрицательную тенденцию к снижению и в 2017 году составила 4,24%, что на 3,2% меньше, чем в 2014 году. Использование активов предприятия также является рентабельным, однако рентабельность активов показывает негативную тенденцию к снижению.

Несмотря на положительную тенденцию роста показателя выручки и её положительного прогноза, прибыль от продаж, чистая прибыль, рентабельность продаж и активов демонстрируют снижение, а также увеличиваются издержки обращения и их уровень к обороту, а их рентабельность сокращается, что является негативной тенденцией.

Следует отметить, что на современном этапе многие крупные компании для принятия управленческих решений по повышению эффективности деятельности и проведения стратегического анализа используют SWOT-анализ, нацеленный на оценку конкурентных позиций и определение стратегического вектора развития. На основе обобщения результатов исследования был сделан SWOT-анализ ООО «Лента», представленный в таблице 3.

Таблица 3

Swot-анализ ООО «Лента»

Сильные стороны	Слабые стороны
- 3-е место среди продовольственных ритейлеров РФ. - Предприятие прибыльное, рост выручки. - 1 467 482 кв.м. торговых площадей. - 245 гипермаркетов и 136 супермаркетов. - Сотрудничество с порядка 3 000 поставщиками. - 14,4 млн. держателей карт лояльности. - Постоянные акции и бонусные программы. - 75% недвижимости в собственности. - 12 собственных распределительных центров и развитая логистическая система. - Широкий ассортимент товаров и услуг. - Около 800 наименований товаров СТМ. - Высокая технологичность бизнес-процессов. - Высокий уровень обслуживания потребителей и положительный имидж. - Единственная российская сеть в составе европейского закупочного союза EMD. - Проводятся программы повышения квалификации руководителей и обучения персонала магазинов. - Удобный и функциональный сайт.	- Уменьшение чистой прибыли в 2017 году. - Неустойчивое финансовое состояние предприятия. - Низкий уровень платежеспособности. - Недостаточная деловая активность предприятия. - Низкая рентабельность предприятия. - Недостаточно эффективное использование собственных средств. - Преобладание заёмного капитала в общей сумме капитала. - Высокая доля текущих обязательств. - Низкая доля оборотных активов. - Все оборотные средства предприятия сформированы за счет заемных источников. - Рост кредиторской задолженности. - Тенденция снижения рентабельности продаж и активов.
Возможности	Угрозы
- Увеличение ассортимента товаров: закупка новых товаров и запуск новых товаров СТМ. - Продвижение товаров СТМ на внутреннем рынке и на территории ближнего зарубежья. - Возможность заключения договоров с новыми поставщиками. - Открытие новых гипермаркетов и супермаркетов в различных регионах. - Повышение рентабельности, платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности предприятия. - Привлечение новых инвесторов.	- Усиление конкуренции на рынке. - Негативное изменение макроэкономической ситуации в стране, инфляция, и как следствие, снижение платежеспособного спроса населения. - Изменение потребностей потребителей и уровня платежеспособного спроса. - Ужесточение требований законодательства. - Изменение ставок налоговых платежей. - Повышение цен на товары и сырьё и тарифов на услуги. - Усиление зависимости предприятия от дебиторов и кредиторов. - Высокий уровень инфляционного риска. - Высокий уровень финансового риска. - Средний уровень процентного риска.

Таким образом, исходя из составленного SWOT-анализа ООО «Лента», предприятие имеет сильные стороны, дающие возможность занимать лидирующие позиции на рынке, а также слабые стороны, связанные в основном с его финансовым состоянием, которым необходимо уделить серьезное внимание. У предприятия большое количество возможностей, которые оно может достичь в ближайшем будущем, а также большое количество угроз, которые могут повлиять на его деятельность.

На основании проведенного анализа коммерческой деятельности ООО «Лента» были вынесены рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности.

С целью управления результативностью предприятия следует внедрить эффективный инструмент инновационного развития - модель сбалансированной системы показателей.

Balanced Scorecard (BSC), или Сбалансированная система показателей (ССП), – система управления, позволяющая руководителям переводить стратегические цели компании в четкий план оперативной деятельности подразделений и ключевых сотрудников и оценивать результаты их деятельности с точки зрения реализации стратегии с помощью ключевых показателей эффективности [11, с. 113]. Она интегрирует оценку деятельности

предприятия с точки зрения комплекса финансовых и нефинансовых показателей, выработанных для разных звеньев управления, с учетом причинно-следственных связей между результирующими показателями и ключевыми факторами. При разработке стратегии и показателей на основе модели ССП деятельность предприятия рассматривается на основании четырех перспектив: финансы, клиенты, процессы, потенциал.

Для улучшения финансового состояния ООО «Лента» были разработаны следующие рекомендации: увеличить долю собственного капитала до 50 % общей суммы капитала, увеличить сумму остатка денежных средств и краткосрочных финансовых вложений; повысить обеспеченность краткосрочных обязательств текущими активами, получить финансовую поддержку для покрытия задолженностей.

Для повышения степени удовлетворения спроса потребителей и увеличения количества покупателей следует: использовать маркетинг влияния, проводить розыгрыши и конкурсы для клиентов, расширить ассортимент товаров и услуг.

Для обеспечения высокого качества сервиса и управления предприятием необходимо: совершенствовать учет издержек обращения, выявить резервы их снижения, оптимизировать маршруты грузовых автомобилей в пути, усилить договорную дисциплину.

Для обеспечения слаженности и высокой эффективности работы персонала необходимо: привлекать сотрудников к процессу принятия решений, а также совершенствовать материальное и нематериальное стимулирование сотрудников.

Предложенные рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности позволят предприятию ООО «Лента» улучшить финансовое состояние предприятия, увеличить клиентскую базу предприятия, улучшить качество сервиса и управления предприятием, повысить эффективность работы персонала.

Заключение. Коммерческая деятельность представляет собой вид предпринимательской деятельности, однако намного шире, чем простая купля-продажа товара, включает определенные оперативно-организационные процессы на всех этапах товародвижения с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей покупателей.

С целью успешного функционирования торгового предприятия и определения его потенциала развития была обоснована необходимость проведения систематического комплексного анализа эффективности его коммерческой деятельности, проводящегося с использованием системы разного рода показателей и коэффициентов, основными из которых являются показатели финансового состояния, показатели товарооборота, издержек обращения, прибыли и рентабельности. Эффективность коммерческой деятельности характеризуется результативностью коммерческих операций и определяется соотношением дохода с привлеченными ресурсами. Исследование организации коммерческой деятельности крупнейшего продуктового ритейлера России «Лента» показало, что с каждым годом на предприятии растет количество магазинов, постоянных покупателей и поставщиков, предприятия обновляет ассортимент товаров и выпускает товары под СТМ. Однако на основании проведенной оценки финансового состояния предприятия был сделан вывод о его неудовлетворительном финансовом состоянии, так как практически все показатели в системе показателей оценки финансового состояния не достигают нормативных значений. При этом наблюдается менее эффективная работа предприятия, так как прибыль от продаж, чистая прибыль, рентабельность продаж и активов демонстрируют снижение, а также увеличиваются издержки обращения.

На основании проведенного комплексного анализа коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Лента» были предложены рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия. Основная часть предложений связана с оптимизацией структуры капитала, привлечением дополнительных финансовых ресурсов, оптимизацией издержек на всех стадиях реализации товаров, использования прогрессивных методов стимулирования труда персонала и маркетинговых мероприятий. Для повышения эффективности управления и инновационного развития также было

предложено внедрить сбалансированную систему показателей. Данные рекомендации позволят улучшить финансовое состояние предприятия, повысить степень удовлетворения спроса потребителей и увеличить число покупателей, обеспечить высокое качество сервиса и управления предприятием, а также обеспечить высокую эффективность работы персонала.

Комплексный анализ коммерческой деятельности в настоящее время расширяется и становится научным методом подготовки и принятия обоснованных тактических и стратегических решений. Для всестороннего анализа коммерческой деятельности необходимо создание единой обоснованной системы оценочных показателей эффективности. Значимым является разработка альтернативных решений аналитических задач и методика выбора из них приемлемого варианта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богданова, Ю. Н. Организация коммерческой деятельности предприятия: учебное пособие / Ю. Н. Богданова. – Ульяновск : УлГТУ, 2014. – 138 с.
2. Бросалин, В. И. Коммерческая деятельность : учебное пособие для студентов / В. И. Бросалин, Н. Н. Крылова. – Саратов : Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им Г. В. Плеханова, 2016. – 92 с.
3. Калиева, О. М. Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности / О. М. Калиева, М. С. Разумова, М. И. Дергунова, М. С. Говорова // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – С. 99-103.
4. Киреев, Н. Н. Ключевые направления повышения эффективности предпринимательской деятельности в современных условиях хозяйствования / Н. Н. Киреев // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т.10. №7. – С. 48-53.
5. Крылов, С. И. Финансовый анализ: учебное пособие / С. И. Крылов. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 160 с.
6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. – Москва : КНОРУС, 2017. – 258 с.
7. Левкин, Г. Г. Основы коммерции: конспект лекций / Г. Г. Левкин. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 109 с.
8. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2015. – 500 с.
9. Сидоров, В. П. Коммерческая деятельность : учебное пособие /В. П. Сидоров. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2014. – 248 с.
10. Соломатин, А. Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / А. Н. Соломатин. – СПб. : Питер, 2009. – 560 с.
11. Сутягин, В. Ю. Сбалансированная система показателей как эффективный инструмент реализации стратегии развития предприятия / В. Ю. Сутягин, М. А. Турлачева // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 5-6. – С. 112-117.
12. Официальный сайт ООО «Лента». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lenta.com>
13. Официальный сайт для инвесторов ООО «Лента». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lentainvestor.com/ru/>
14. Global Powers of Retailing 2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html>

УДК 330.322

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

АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В статье выявлена экономическая сущность инвестиций и инвестиционной привлекательности. Определены факторы, определяющие инвестиционную привлекательность территориальных образований для инвесторов и рассмотрены современные подходы к ее оценке.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, региональное развитие.

Рис. 3, лит. 12.

L. A. Masich, I. V. Ilyin

ANALYSIS OF METHODS FOR ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TERRITORIAL ENTITIES

The article reveals the economic essence of investment and investment attractiveness. The factors determining the investment attractiveness of territorial entities for investors are identified and modern approaches to its assessment are considered.

Keywords: investment, investment attractiveness, investment climate, regional development.

Введение. В условиях децентрализации экономической системы российского общества, передачи полномочий в различных сферах деятельности на уровень регионов резко увеличилась их экономическая самостоятельность и полномочия в сфере жизнеобеспечения населения. Составной частью этой тенденции стало повышение ответственности субъекта регионального управления за эффективность социально-экономического функционирования территории. Обозначенная тенденция ставит субъект регионального управления перед необходимостью разработки стратегии экономического роста, важным элементом которой выступает повышение конкурентоспособности хозяйственного комплекса региона. Эта проблема обостряется в условиях борьбы за инвестиции в те или иные регионы как внутренних инвесторов, так и инвесторов зарубежных стран. В современных условиях регионы становятся субъектами конкуренции, что приводит к необходимости развития систем оценки, анализа и управления конкурентоспособностью регионов.

В этой же связи важной проблемой становится выбор сфер наиболее выгодного приложения капитала. Это требует детального изучения и учета, как общеэкономических факторов, определяющих функционирование этих сфер, так и специфических особенностей осуществления в них конкретных инвестиционных проектов. Поэтому возрастает потребность в обобщении накопленного отечественного опыта разработки стратегии инвестирования, адаптации западного инструментария инвестиционных стратегий к реалиям российской экономики и развития на этой основе современных методических подходов к определению приоритетных направлений инвестиционной политики региона.

Теоретическую основу исследования составляют научные труды, посвященные инвестированию, подходам к измерению инвестиционной привлекательности, опубликованные в ведущих научных изданиях.

Основная часть. Инвестирование, как стратегический финансовый процесс,

постоянно ставит в центр внимания общества свои задачи и цели – это обусловлено многогранностью инвестиционного процесса, большим числом точек соприкосновения с экономикой, определяющих степень влияния на неё. Инвестирование определяет процесс экономического роста конкретного субъекта (предприятия, страны, региона, города). Не смотря на большую социально-экономическую важность инвестиций, в науке не существует единого подхода к определению сущности и экономического содержания инвестиций.

Понятие «инвестирование» имеет множество определений и трактовок, в зависимости от того, какой подход применяется в изучении данной категории финансов. В общем виде определение выглядит следующим образом: «Инвестирование – это вложение средств, капитала в программы, проекты, предпринимательское дело, имущественные объекты, ценные бумаги» [12]. На данный момент в работах российских экономистов принято работать с наиболее полным пониманием инвестиций и инвестиционного процесса.

К примеру, Аскинадзи В.М., Максимова В.Ф. и Петров В.С. трактуют понятие инвестиции как любой вид имущества и имущественных прав, которые являются вложениями в объекты инвестиционной деятельности, с целью извлечения прибыли или получения иного положительного эффекта [1]. Аналогичной точки зрения придерживается Ковалев В.И., определяя инвестиции как целенаправленное вложение капитала во всех его формах в различные объекты на определенный срок для достижения собственных целей [6].

Важно отметить, что в последние годы, определение инвестиций расширилось, за счет расширения числа объектов инвестирования. Кроме того, целью инвестирования становятся не только конкретные экономические выгоды, но и возможный эффект (как положительный, так и отрицательный), производимый на различные сферы жизни.

Сегодня инвестиции – это дефицитный ресурс, особенно их нехватка отражается на инвестировании в национальную экономику. Как уже отмечалось выше, сегодня объектами инвестирования могут быть как предприятия, так и страны, или отдельные регионы. Использование эффективного инвестиционного инструмента позволяет улучшать условия жизни, совершенствовать различные социальные институты, модернизировать и обновлять производство, проводить структурную перестройку экономики, улучшать отдельные социально-экономические показатели.

Любой инвестор, прежде чем совершать финансовые вливания в конкретный объект, проводит его тщательное изучение и дает оценку его экономическому положению. Кроме того, инвестор изучает и оценивает инвестиционную привлекательность региона, в котором находится и ведет (или планирует вести) свою деятельность определенный объект. Инвестиционная привлекательность формируется на основе анализа институциональных особенностей экономического положения региона: развитость инфраструктуры, возможность привлечения квалифицированной рабочей силы, экономическая развитость, наличие необходимого инженерного обеспечения и пр.

Инвестиционная привлекательность региона основывается, прежде всего, на состоянии инвестиционного климата. Некоторые исследователи проводят параллель между этими понятиями, считая, что инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат по сути одно и то же [11].

Анализ научной литературы показывает, что последние теоретические исследования в области инвестиционной привлекательности, сосредоточены, главным образом, именно в области установления и формирования определений ключевых инвестиционных понятий. Однако, вопрос разделения или объединения понятий «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность», остается дискуссионным, и предполагает формирование трех подходов классификаций по количественной и качественной характеристике охватываемых элементов инвестиционной привлекательности или климата.

Первый подход (Максимов И.Б., Игонина Л.Л., Ткаченко И.Ю. и др.) предполагает отождествление понятий «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность», которое в общих чертах можно сформулировать как совокупность внутренних условий

(экономических, социальных, политических) и рисков, формирующих определенную степень привлекательности финансовых вложений [9, С.13]. Факторы формирования инвестиционной привлекательности конкретного объекта могут быть самыми различными. В соответствии с подходом Лахметкиной Н.И.[7, С.32], классификацию основных факторов можно представить в виде схемы на рис. 1.



Рис. 1. Основные факторы инвестиционной привлекательности предприятия (инвестиционного климата)

Число факторов, в зависимости от целей широты охвата сторон исследуемого объекта может отличаться. Например, при обследовании градообразующего предприятия, будет целесообразно учесть инфраструктурную доступность, для прогнозирования результатов деятельности некоторых предприятий важно дать оценку маркетинговой стратегии и эффективности планируемых маркетинговых мероприятий.

Второй подход (Максимова В.Ф., Киселева С.П. и др.) предполагает разделение указанных понятий на две различные категории. Разница между ними заключается в первую очередь в том, что «климат» – это объективно сформировавшиеся условия, а «привлекательность» - это субъективные отношение субъектов инвестирования [9, С. 13]. В связи с этим возникает новая область разделения: какое из понятий выступает базовым, определяющим. Первая группа сторонников данного подхода считает, что исходным понятием является «инвестиционный климат», который наряду с инвестиционной привлекательностью, включает в себя инвестиционные риски, инвестиционный потенциал, инвестиционную активность.

Обширно освещен данный вопрос в работах Гришиной И.В., Игониной Л.Л. и Липсиц И.В., которые полагают, что между инвестиционной привлекательностью и активностью существует причинно-следственная связь, которая заключается в том, что привлекательность стимулирует активность и наоборот. Инвестиционная привлекательность выступает многофакторным, обобщенным признаком, а инвестиционный климат напротив, является результативным признаком [4, С. 29]. На основе этой точки зрения можно сделать выводы, что эту связь можно выразить как функцию соответствующего аргумента.

Вторая группа сторонников подхода основывает свои исследования на заключении, что основной всех инвестиционных процессов выступает инвестиционный климат, который предопределяет инвестиционную привлекательность. Еврохина Е.В., Есина О.И. в своих работах позиционируют инвестиционную привлекательность региона как продукт воздействия инвестиционной политики на инвестиционный климат, при этом понятие инвестиционная привлекательность трактуется шире, чем понятие климата [3].

Изучение описанных выше подходов к дифференциации понятий инвестиционной привлекательности и климата, позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, для удобства рассмотрения нашей темы данные понятия необходимо разделить, а во-вторых, в своих дальнейших теоретических и практических исследованиях основываться на том, что оптимальная инвестиционная политика позволяет повысить инвестиционный потенциал и снизить сопряженные с инвестициями риски, и, как следствие, увеличить инвестиционную привлекательность региона, или объектов инвестирования в частности.

Литвинова В.В. в своей статье «Теоретические и методологические аспекты оценки инвестиционного климата региона» определяет инвестиции как «интегральную среду инвестирования» [8, С.161-169]. Оценка такой среды базируется на анализе инвестиционной привлекательности региона в долгосрочной перспективе (5 лет и более). Динамика ряда формирующих показателей, отражает изменение не только общей привлекательности, но позволяет провести детальный анализ всех направлений образования привлекательности. Как не сложно понять, привлекательность для инвестиций – это частный результат понятия инвестиционный климат, который может быть как положительным так и отрицательным.

Инвестиционный климат представляет собой совокупность экономических, социальных, правовых, инфраструктурных и иных факторов, сформированных определенным государством или его уполномоченными органами, которые оказывают решающее воздействие на расчет эффективности предполагаемой инвестиции и степени ее риска. Инвестиционная же привлекательность является качественным показателем, который служит для определения стратегического направления организации инвестиционных потоков в течение достаточно продолжительного периода времени. Она включает в себя инвестиционный климат, геополитические, институциональные характеристики региона инвестирования, специфические риски и т.д. Иными словами, инвестиционный климат принципиально возможно оценить в некоторых абсолютных показателях, которые основываются на реальной оценке факторов (например, уровень налогообложения, таможенные платежи и сборы, плата за инженерное обеспечение, средний уровень зарплаты и т.д.).

Инвестиционную же привлекательность оценить в абсолютных значениях невозможно, так как входящие в нее факторы не имеют абсолютных оценок (например, уровень коррупции, криминальной преступности, риски смены политической власти и т.д.) Конечно, имеются определенные показатели, с помощью которых возможно оценивать некоторые факторы (например, преступность в количестве зарегистрированных преступлений на 100 тыс. жителей), но и эти данные сами по себе не являются основанием для введения реальных абсолютных оценочных параметров инвестиционной привлекательности. Таким образом, инвестиционная привлекательность представляет собой некоторый сравнительный оценочный рейтинг, согласно которому можно говорить о более или менее высокой привлекательности данного региона для совершения инвестирования.

Для наглядности, связь между категориями инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность представлена на рис.2.

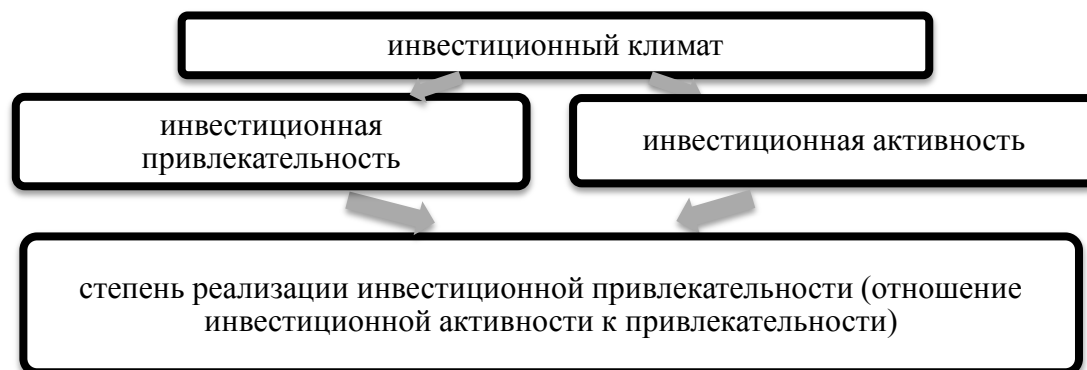


Рис. 2. Связь понятий инвестиционного климата, инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности региона

Таким образом, в теоретическую основу изучения инвестиционной привлекательности ложится необходимость оценить и проанализировать инвестиционный климат, активность инвесторов в конкретном регионе и соотношение числа инвесторов, с привлекательностью. На основании полученных данных можно выработать максимально успешную стратегию (политическую, экономическую, социальную) по привлечению потенциальных инвесторов.

Активизация инвестиционной деятельности в регионах является одним из условий обеспечения их устойчивого развития и предполагает оценку совокупности характеристик инвестиционного климата региона, содержащих отраслевые оценки по отдельным, наиболее перспективным отраслям и сферам производства. Данная оценка необходима для привлечения финансовых и материальных ресурсов иностранных инвесторов и их рационального использования в приоритетных отраслях экономики. Очевидно, что потоки иностранных инвестиций концентрируются в тех регионах, конкурентные преимущества которых заключаются в рационально выстроенной системе управления, устойчивой законодательной базе и предсказуемых перспективах экономического развития.

В ходе анализа инвестиционной привлекательности большинство аналитиков используют доходный подход, который ориентирован на прогнозы ожидаемых доходов, так как одной из главных целей инвесторов является выбор предприятий и проектов, которые смогли бы обеспечить высокую эффективность инвестиций в будущем. Однако доходный подход, на наш взгляд, имеет ряд недостатков, а именно: не в полной мере учитывают отраслевые факторы, а также текущее финансовое положение компании, ее рентабельность и кредитоспособность.

В настоящее время на практике чаще применяются методики оценки инвестиционной привлекательности, основанные на рейтинговых оценках, показателях роста капитализации компаний, расположенных на территории региона. Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности компаний является результатом анализа наиболее значимых признаков, характеризующих наиболее важные для инвесторов аспекты деятельности оцениваемых предприятий. Сравнительный анализ по данным признакам обеспечивает итоговые рейтинговые оценки.

Оценка инвестиционной привлекательности должна включать анализ разработанной стратегии и определение ее влияния на эффективность социально-экономического развития региона; влияние инвестиционной привлекательности на приток инвестиций в регион; разработку мер по регулированию инвестиционной привлекательности.

Наличие различных методик оценки обусловлено существованием многообразных толкований инвестиционного климата и привлекательности. За последние годы было

разработано множество методик оценки инвестиционной привлекательности территориальных образований. Цель большинства данных разработок состоит в привлечении инвесторов и индустриальных партнеров, создании проектно-ориентированной платформы, способствующей социально-экономическому развитию региона. «Все методики оценки инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности можно классифицировать по ряду признаков: происхождение методики; горизонт применения методики; степень охвата элементов инвестиционного климата; количество уровней в структуре оценки инвестиционного климата; форма представления результатов; используемые методы оценки инвестиционного климата; динамичность набора частных показателей; масштаб оценки инвестиционного климата (рис. 3)».

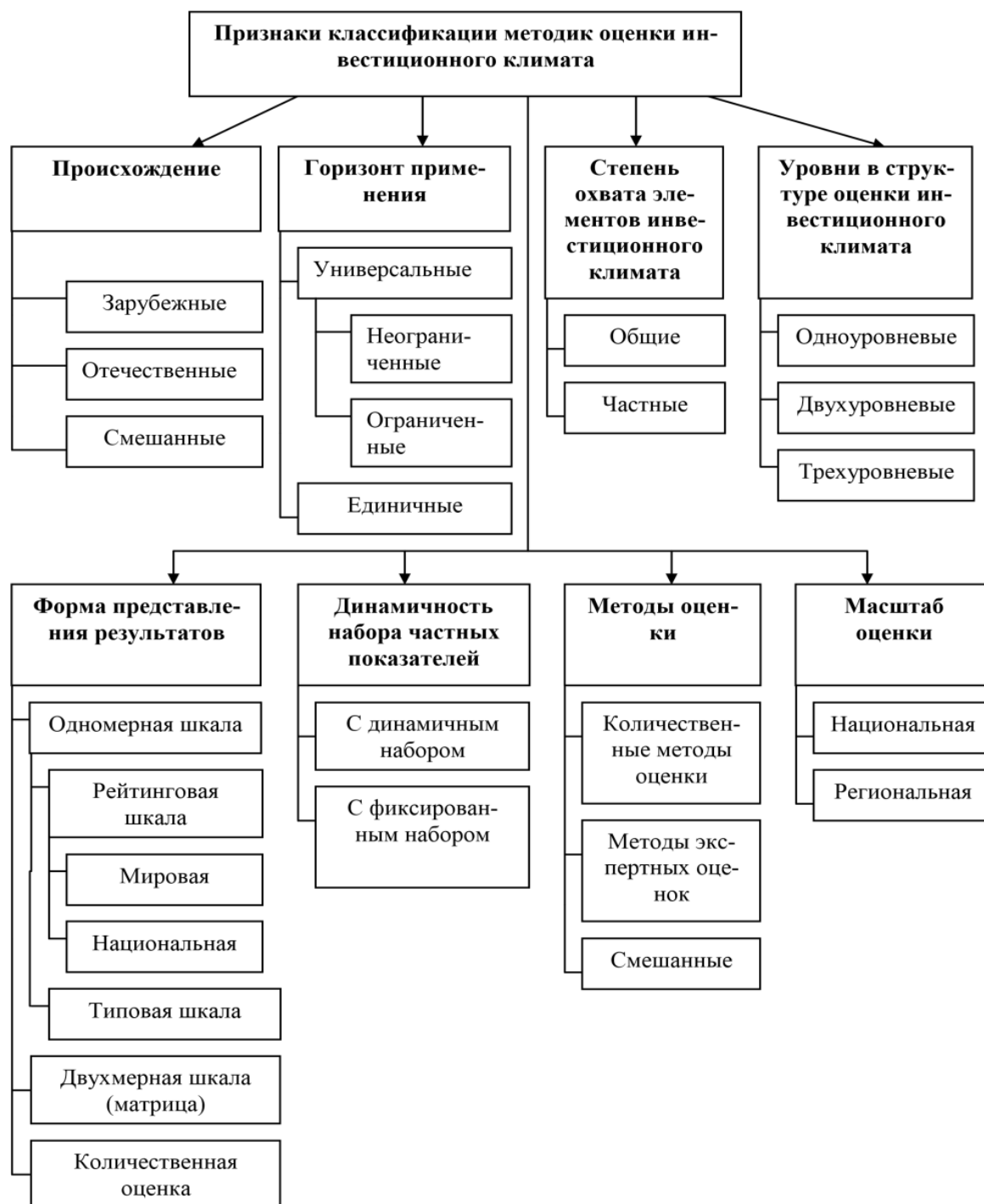


Рис. 3. Классификация методик оценки инвестиционного климата

Данная классификация не является общепринятой, отражает наиболее существенные признаки инвестиционного климата.

Далее сравнительный анализ применяемых методик оценки инвестиционной привлекательности различных территориальных образований был направлен на их оценку.

Зарубежный опыт оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата территориальных образований охватывает «следующие основные методики:

- методика Гарвардской школы бизнеса;
- методика журнала «Euromoney»;
- методика журнала «The Wall Street Journal Europe's»;
- методика компании A.T. Kearney;
- методика экспертного агентства Moody's;
- методика экспертного агентства Standard&Poor's;
- методика экономического департамента Банка Австрии».

Как показала практика, при проведении дальнейших исследований в области оценки инвестиционного климата набор показателей, входящих в первоначальные методики, оказался узким для составления полной картины интерпретации инвестиционной привлекательности объекта при выборе варианта вложения инвестиционных средств. Поэтому эволюция методик оценки инвестиционной привлекательности привела к увеличению набора показателей, факторов и параметров экономического развития территориальных образований, при этом стали учитываться макроэкономические показатели, степень развития инфраструктуры, доля влияния государства на экономику и др.

«Количественные значения показателей определяются экспертным либо расчетно-аналитическим путем. Они измеряются по шкале и затем взвешиваются в соответствии с экспертно оцениваемой важностью (весом) того или иного показателя и его вкладом в итоговую оценку» [2]. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности, формирующие их факторы, а также составляющие показатели периодически пересматриваются авторами в зависимости от актуальности проводимых исследований и меняющихся условий развития экономического состояния.

При принятии решений инвесторы ориентируются на специальные финансовые или кредитные рейтинги. На их разработке специализируются «наиболее известные экспертные агентства: Moody's, Standard&Poor's (S&P), IBCA, Fitch Ratings и др. Близкими по целям исследования являются оценки конкурентоспособности стран мира, проводимые в течение 20 лет группой экспертов Мирового экономического форума, а также ежегодные доклады Всемирного банка. Результаты оценок служат важнейшими ориентирами инвесторов».

В мире существует достаточно много общепризнанных рейтингов инвестиционной привлекательности. «Наиболее значительное влияние на принятие инвестиционных решений оказывают два наиболее комплексных рейтинга – A.T. Kearney и CalPERS. Прямые инвесторы в основном пользуются рейтингом привлекательности для прямых инвестиций (дословно – индексом доверия прямых иностранных инвесторов), который рассчитывается компанией A.T. Kearney. Этот рейтинг рассчитывается на основе опросов руководителей, членов советов директоров и старших стратегов 1000 крупнейших мировых компаний. В числе основных факторов, принимаемых во внимание при составлении рейтингов A.T. Kearney, ведущую роль играют те параметры, которые наиболее важны для прямых инвестиций: качество регулирования и защиты инвестиций; объем внутреннего спроса; уровень бедности; уровень коррупции; качество защиты прав интеллектуальной собственности; уровень образованности населения; темпы роста или снижения бюрократии и т.д.».

Moody's Investor's Service ведет деятельность с 1900 года. Данное авторитетное рейтинговое агентство присваивает рейтинги государственным и коммерческим структурам в 100 странах мира. 95 % эмитентов, выпустившие к настоящему времени международные

долговые обязательства, пользуются услугами Moody's. Процесс присуждения рейтинга обычно имеет шесть стадий: анализ, предварительная встреча с руководством эмитента, встреча с руководством эмитента, принятие рейтингового решения, сообщение рейтинга, мониторинг рейтинга.

Рейтинг Standard&Poor's оценивает способность эмитента своевременно исполнять свои долговые обязательства. Рейтинги варьируются от наивысшей категории – «AAA» до самой низки – «D». Рейтинги в интервале от «AA» до «CCC» могут дополняться знаком плюс (+) или минус (-).

Близкими по целям исследования являются оценки конкурентоспособности стран мира, разрабатываемые в течение 20 лет группой экспертов Мирового экономического форума, а также ежегодные доклады Мирового банка.

Методика Экономического департамента Банка Австрии представляет собой выявление и систематизацию факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность региона. Экономический департамент Банка Австрии подготовил аналитический материал «Regional risk rating in Russia», где оценивался риск вложения капитала в различные регионы РФ с учетом политической, экономической и социальной ситуаций в них. По каждому рейтингу рассматривались определенные показатели. Каждый показатель оценивался для региона в баллах от 1 до 10. Для определения общего рейтинга каждому показателю присваивался свой вес в общей оценке.

В России действуют национальные рейтинговые агентства, создание которых началось с агентства «Эксперт РА», учрежденного одноименным деловым журналом, и рейтингового агентства «Интерфакс». В отсутствие четкого регулирования в данной области рейтинги могут присваивать и информационные агентства, и аналитические центры, и редакции деловых изданий, и любые другие учреждения, обладающие необходимыми методиками. Необходимость стимулировать конкуренцию между агентствами привела к тому, что 11 декабря 2008 г. Совет директоров Банка России принял решение о расширении перечня признаваемых рейтинговых агентств.

«Методика рейтингового агентства «Эксперт» оценивает инвестиционную привлекательность в традиционной трактовке с точки зрения инвестиционных потенциалов и рисков».

Заключение. Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. В теоретическую основу изучения инвестиционной привлекательности ложится необходимость оценить и проанализировать инвестиционный климат, активность инвесторов в конкретном регионе и соотношение числа инвесторов, с привлекательностью.

Стабильное развитие экономики, обеспечение устойчивого экономического роста в России требует притока большого объема инвестиционных ресурсов. Активный инвестиционный процесс в значительной степени предопределяет рост экономической деятельности отдельных хозяйствующих субъектов и способствует повышению качества жизни населения.

В настоящее время на практике чаще применяются методики оценки инвестиционной привлекательности, основанные на рейтинговых оценках, показателях роста капитализации компаний, расположенных на территории региона. Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности компаний является результатом анализа наиболее значимых признаков, характеризующих наиболее важные для инвесторов аспекты деятельности оцениваемых предприятий. Сравнительный анализ по данным признакам обеспечивает итоговые рейтинговые оценки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аскинадзи В.М. Инвестиционное дело / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова, В.С. Петров // Университетская серия. – 2008.
2. Ерохина Е.В. Инвестиционная привлекательность как фактор инновационного развития

- регионов (на материалах Сибирского федерального округа) // Е.В. Ерохина, О.И. Есина // Потенциал современной науки. – 2016. – №. 1 (18).
3. Ерохина Е.В. Инвестиционная привлекательность как фактор инновационного развития регионов (на материалах Сибирского федерального округа) / Е.В. Ерохина, О.И. Есина // Потенциал современной науки . 2016. №1 (18).
 4. Игонина Л.Л. Элементы инвестиционной привлекательности региона / Л.Л. Игонина и др. //ББК 65.011 В 40. – 2013. – С. 29
 5. Ковалёва Т.М. Коммерческая оценка инвестиций / Т.М. Ковалёва. - М.: КноРус, 2012. - 704 с.
 6. Кузнецов, Б.Т. Инвестиционный анализ. учебник и практикум для академического бакалавриата / Б.Т. Кузнецов. – Люберцы: Юрайт, 2016. — 361 с.
 7. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / - М.: КНОРУС, - 2010. – 32 с.
 8. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
 9. Литвинова В. В. Теоретические и методологические аспекты оценки инвестиционного климата региона / В. В. Литвинова // Молодой ученый. — 2011. — №4. Т.1. — С. 161-169.
 10. Максимов И. Б. Инвестиционный климат: методика оценки. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2002 – с. 13
 11. Максимова В.Ф. Реальные инвестиции.//Московская финансово-промышленная академия. – М. – 2005 – с.13
 12. Теплова, Т.В. Инвестиции: учеб. для бакалавров / Т. В. Теплова. – М.: Юрайт, 2012. – 724с.

Предоставлено в редакцию 15.05.2019 г.

УДК 330.3

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

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрены проблемы управления инновационной деятельностью предприятия и пути их решения, Изучены возможные стратегии инновационного менеджмента на предприятии, а также основные виды эффективности инновационной деятельности и соответствующие показатели, необходимые для ее оценки. Составлена концепция по активизации механизма управления инновационной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: инновационно - инвестиционная деятельность, механизм управления инновационной деятельностью, инновационный менеджмент, концепция управления инновационной деятельностью.

Рис. 4, табл. 1, форм. 6, лит. 5.

L. S. Mikhalskaya, A. V. Kupriianova

CONCEPTUAL BASES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

In this article the problems of management of innovative activity of the enterprise and ways of their decision are considered, possible strategies of innovative management at the enterprise, and also the main types of efficiency of innovative activity and the corresponding indicators necessary for its estimation are Studied. The concept on activation of the mechanism of management of innovative activity of the enterprise is made.

Keywords: innovative investment activity, mechanism of management of innovative activity, innovative management, concept of management of innovative activity.

Введение. Актуальность данной темы объясняется, прежде всего, потребностью любой экономики страны в повышении своей конкурентоспособности на высокотехнологических мировых рынках, а также в достижении экономического роста и повышении качества жизни населения. Ключевым направлением в реализации этих целей является развитие инновационно-инвестиционной деятельности в стране, а также повышение эффективности управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия. Данной проблеме посвящен ряд фундаментальных исследований отечественных и зарубежных авторов: Ю. Беляева, Ю. Вертаковой, В. Грибова, П. Друкера, Д. Кейнса, Н. Кондратьева, Г. Ковалева, С. Рогова, А. Сурина, Й. Шумпетера и др.

Инновационно – инвестиционная деятельность предприятия представляет собой процесс вложения капитала и осуществление практических действий в научные идеи, инновационные проекты предприятия с целью получения прибыли, достижения социального эффекта и выхода научно - разработанного продукта на внутренний и внешний рынок.

В настоящее время, в развитых странах, 70-85% прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощаемых в инновационных технологиях производства и управления. За последнее десятилетие, объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет 2 300 млрд. долл. Из этой суммы 39 % приходится на США, 30 % – на Японию и 16% – на Германию. США ежегодно получают от экспорта высокотехнологичной

продукции около 700 млрд. долл., Германия – 530 млрд. долл., Япония – 400 млрд. долл. В целом страны «большой семерки» контролируют 80% рынка наукоемкой продукции. Согласно исследованиям, The WallStreetJournal, по итогам 2017 года Россия была на четвертом месте по объемам инвестиций и признана самым быстрорастущим венчурным рынком Европы [1].

Основная часть. Одна из основных проблем управления инновационно - инвестиционной деятельностью на сегодняшний день – формирование системы взглядов, концепции управления, т.е. создание соответствующего механизма, который должен основываться на представлениях о реальности. Механизм управления инновационно - инвестиционной деятельностью - это совокупность взаимосвязанных экологических, технических, технологических и экономических рычагов, организационно-распорядительных и социально-психологических методов в сочетании с системой мотивации и ответственности.

Механизм предполагает создание такой системы, которая обеспечивает постоянное и целенаправленное воздействие, направленное на обеспечение определенных результатов инновационной деятельности. Механизм управления инновационно –инвестиционной деятельностью предусматривает реализацию трех основных задач [2]:

- реализация инновационной процедуры проекта НИОКР;
- создание специфических (инновационно-ориентированных) видов ресурсов и управление всеми видами ресурсов;
- управление портфелем проектов НИОКР.

Для решения проблем, связанных с управлением инновационно –инвестиционной деятельности, или как ее еще называют – инновационный менеджмент, применяют специальные инструменты. Инструментарием инновационного менеджмента, позволяющим решать стоящие перед ним задачи, являются методы и алгоритмы.

Современный инструментарий отличается высокой степенью эффективности применения в практической деятельности крупных компаний. К ним относятся:

- современные методы планирования и прогнозирования;
- современные эвристические алгоритмы и методы отбора проектов,
- современные эвристические алгоритмы и методы организации, глобального управления НИОКР и т.д.;
- мониторинг и аутсорсинг технологий;
- обучение персонала;
- обучение высшего руководства компаний.

В условиях рынка инновационно – инвестиционная деятельность осуществляется при конкурентной борьбе за потребителей, рынки сбыта. Для инноваций наиболее влиятельным является фактор времени, поскольку даже наиболее современная прогрессивная технология не будет иметь успеха, если будет предложена несвоевременно или поступит на предварительно не подготовленный рынок. Это возможно только при условиях разработки и принятия стратегии инновационной деятельности на всех уровнях управления.

В основе разработки механизма инновационно-инвестиционной деятельности лежит определение инновационных стратегий (рис. 1). Для повышения эффективности управления инновационно – инвестиционной деятельностью, предприятию необходимо сосредоточить особое внимание на разработке и выборе оптимальной инновационной стратегии. Инновационная стратегия представляет собой разрабатываемый руководством предприятия комплекс действий и мер по разработке инновационных идей и концепций при осуществлении инновационной деятельности в рамках реализации инновационных проектов в соответствии с целями и задачами данной организации с привлечением инвестиционных ресурсов из внутренней и внешней среды данного предприятия [3]. В области инновационно

–инвестиционной деятельности предприятия, можно выделить следующие виды инновационных стратегий (рис. 1).

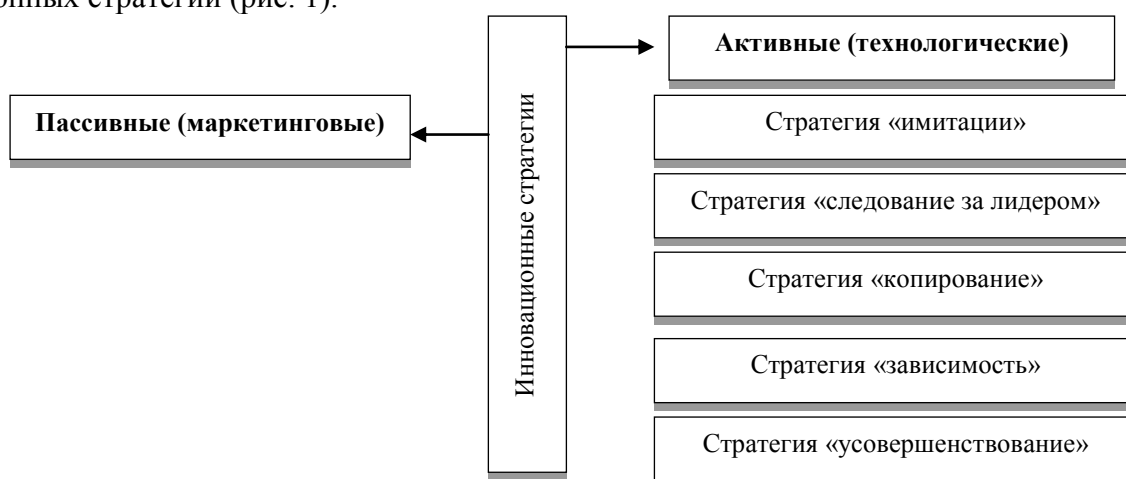


Рис. 1. Классификация инновационных стратегия

Инновация, как и любой другой производственный продукт, имеет свой жизненный цикл. Инновационный цикл – это временная последовательность равноценных этапов, представляющих собой совокупность функционально обособленных видов деятельности на каждом этапе. Теорией и практикой доказано, что инновационный цикл имеет волнообразный, циклический характер, и именно об этом говорил Н.Д. Кондратьев, обосновывая теорию длинных волн.

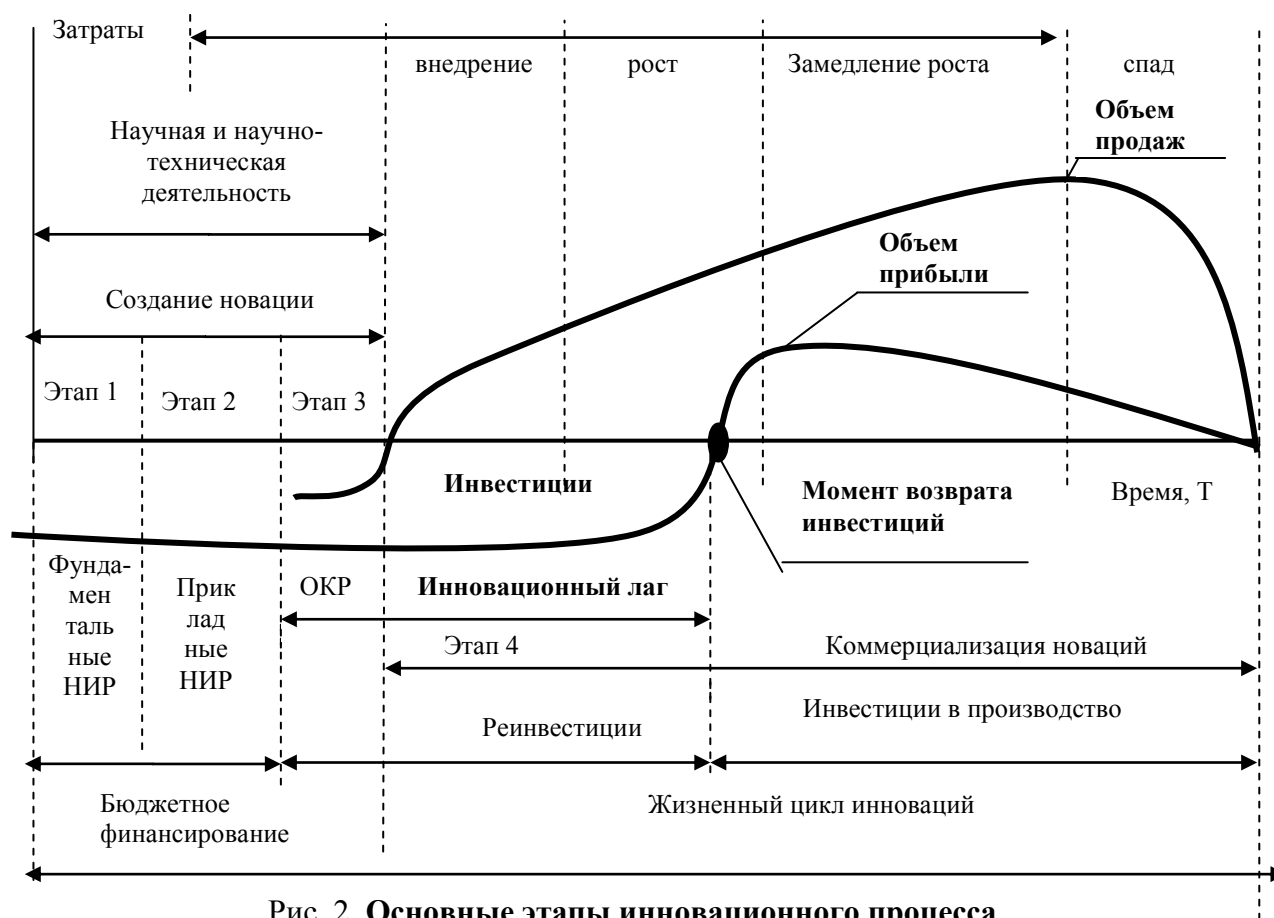


Рис. 2. Основные этапы инновационного процесса

На рис. 2 более в разрезе этапов инновационного процесса (жизненного цикла инноваций) приводятся инвестиции, необходимые для реализации инновационного проекта.

Представлено, какой вид инвестиций может быть оптимален в зависимости от этапа выполнения проекта (бюджетное финансирование, рисковые инвестиции, коммерческие). На этой модели показан момент возврата инвестиций, получения прибыли, спада продаж и т. д. [3] Эффективность деятельности предприятия выражается через экономические и финансовые показатели. В условиях рыночных отношений не может быть унифицированной системы показателей. Каждый инвестор самостоятельно определяет эту систему исходя из особенностей инновационного проекта, профессионализма специалистов и менеджеров и других факторов. Эффект инновационной деятельности является многоаспектным. Условная взаимосвязь этих эффектов представлена на рис. 3, причем под научно-техническим эффектом подразумевается: научный (Эн), научно-технический (Энт) и технический (Эт) [4].

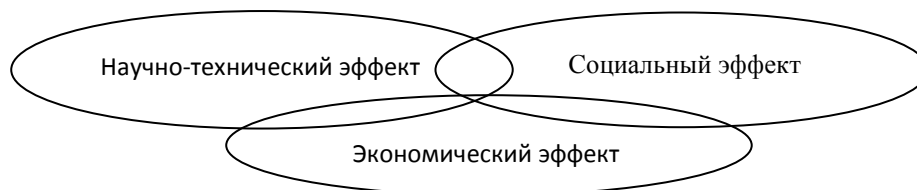


Рис. 3. Взаимосвязь эффектов инновационной деятельности

В основе анализа инновационно–инвестиционной деятельности предприятия лежит определение эффективности инновационного проекта. Оценка эффективности любого инновационного проекта строится на основе единых методологических принципов определения эффективности инвестиций в инновационную деятельность. На рис. 4 приведены основные виды эффективности инновационного проекта.

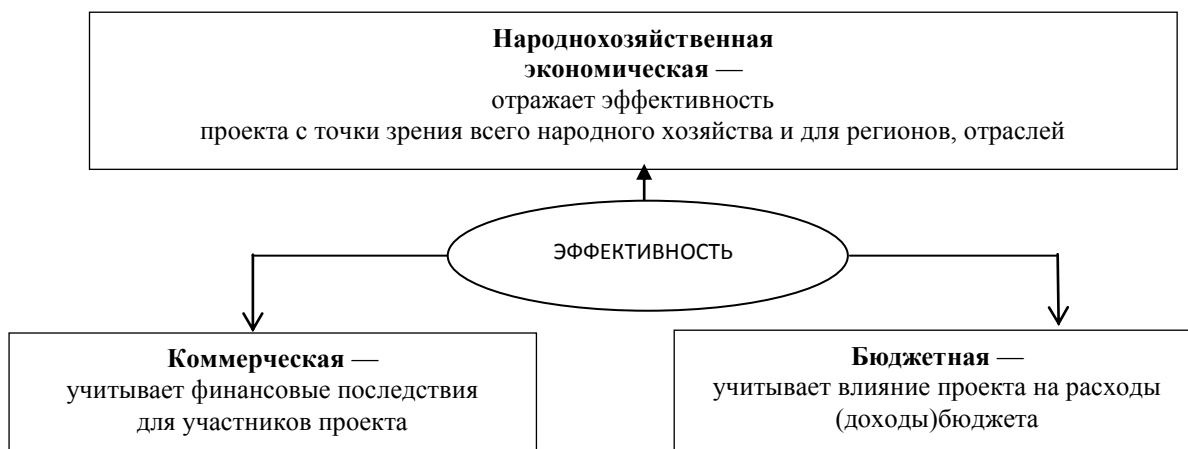


Рис. 4. Виды эффективности инновационного проекта

Экономическая эффективность инновационного проекта непосредственно связана с проблемой комплексной оценки эффективности капитальных вложений, поскольку проект в данном случае рассматривается как объект инвестирования. Общая экономическая эффективность инвестиций может рассчитываться [5]:

а) по народному хозяйству в целом, крупных регион и отраслей (Энх) – как отношение прироста доли произведенного национального дохода в сопоставимых ценах ($\Delta Д_{нх}$) к используемым капитальным вложениям по всем источникам финансирования ($Кв$), вызвавшим этот прирост (форм. 1):

$$Э_{нх} = \frac{\Delta Д_{нх}}{Кв} \quad (1)$$

б) по отдельным (i-м) проектам (Эд) — как отношение прироста прибыли (снижения себестоимости) или хозрасчетного дохода ($\Delta \pi$) к вызвавшим этот прирост капитальным

вложениям (ΔK_v) (форм. 2):

$$\mathcal{E}n = \frac{\Delta \pi}{\Delta K_v} \quad (2)$$

В табл. 1 систематизированы основные показатели и методы оценки инновационных проектов, причем каждый из них может оценить экономические интересы любого субъекта, участвующего в проекте.

Таблица 1

Показатели и методы оценки экономической эффективности инвестиций

Показатели	Статистические	Динамические
Абсолютные	Суммарный доход $n = \sum_{t=0}^m (Pt - 3t)$	Чистый дисконтированный доход $NPV = \sum_{t=0}^{Tp} (Pt - 3t) \alpha t$
	Среднегодовой доход $nr = \frac{1}{T} * \sum_{t=0}^m Pt - 3t)$	
Относительные	Рентабельность инвестиций $ROI = \frac{\Pi}{I}$	Индекс доходности $Jr = \frac{\sum_{t=0}^{Tp} Dj * \alpha t}{\sum_{t=0}^{Tp} Kt * \alpha t}$
		Внутренняя рентабельность инвестиций $IRR = r1 + \frac{NPV(r1)}{NPV(r1) - NPV(r2)} * (r2 - r1)$
Временные	Срок окупаемости $To = \frac{K}{D}$	

С целью успешного ведения инновационно – инвестиционной деятельности предприятие должно разумно и грамотно вести финансовую деятельность, касательного данного направления.

Отличительной особенностью организации финансирования инновационной деятельности (помимо ее целевой ориентации) является множество источников денежных средств, обеспечивающее комплексность охвата финансированием разнообразных направлений инновационного процесса и разных его субъектов, и способность гибко приспосабливаться к динамично изменяющимся условиям внешней среды с целью обеспечения максимальной эффективности использования денежных ресурсов. Финансовое обеспечение – это деятельность по привлечению, распределению и использованию капитала, а также по управлению им на рынке рисков капиталов. Сущность финансового обеспечения отражается в функциональных направлениях воздействия финансовой сферы на инновационную деятельность с точки зрения отношений воспроизводства, распределения и контроля. Процесс формирования капитала, реально направляемого на инновационную деятельность, претерпел достаточно серьезные качественные и количественные изменения в ходе экономических реформ.

Основными источниками инвестиций в инновации являются: собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т.п.) и привлеченные средства; ассигнования из центрального, региональных и местных бюджетов; иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале; кредиты (в

том числе государственные на возвратной основе) коммерческих банков и иностранных инвесторов.

По характеру источников финансирования инновационной деятельности можно выделить институты финансовой поддержки инновационных процессов за счет бюджетных средств (средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов) и внебюджетных средств, включая собственные средства организаций, осуществляющих инновационную деятельность, и средства инвесторов.

Государство принимает на себя большую часть финансирования инновационных программ развития производственной и социальной инфраструктуры. В настоящее время государство направляет до 80% инвестиционных ресурсов, централизованных в федеральном бюджете, на удовлетворение неотложных потребностей социальной сферы: жилищного и муниципального строительства, здравоохранения, культуры, науки. Оставшиеся 20% централизованных инвестиционных ресурсов используются на стимулирование частных отечественных и иностранных инвестиций в производственной сфере. Бюджетное финансирование инновационных программ осуществляется в формах:

- финансовой поддержки высокоэффективных инновационных программ на условиях размещения выделенных бюджетных средств на конкурсной основе;
- централизованного финансирования (частичного или полного) федеральных инновационных программ.

В настоящее время разработана теория совмещения инновационного и инвестиционного циклов, в основе которой лежит следующее положение: новшество есть результат деятельности. На каждой относительно самостоятельной стадии инновационного цикла может возникнуть определенный результат, который может стать самостоятельным товаром. Однако результат конкретной стадии инновационного цикла в непрерывной цепи его взаимопревращений выступает по отношению к конечному инновационному продукту лишь как его промежуточная форма, т.е. промежуточный продукт. Поэтому инвестиционная политика освоения новшества может быть ориентирована на конечный продукт и на эффективное воспроизводство новации на любой из относительно самостоятельных стадий инновационного процесса. Сам процесс движения инновационного цикла в данной цепи может быть прекращен, если инвестор видит целесообразность превращения в товар промежуточного результата (методика исследования, ноу-хау, технологии и т.д.).

Приведенные соображения допускают следующую формализацию. Если денежный поток на стадии m обозначить S_m , то к базовому моменту времени он будет равен (форм. 3):

$$S(tm, t1) = S_m \cdot k_1 \cdot k_2 \cdot k_3 \quad (3)$$

а интегральная оценка на весь инновационный цикл составит (форм. 4):

$$\sum S(tm, t1) = \sum S \cdot k_1 \cdot k_2 \cdot k_3 \quad (4)$$

где k_1 – коэффициент, учитывающий размер инфляции в момент времени tm , соответствующий концу m стадии;

k_2 – коэффициент, учитывающий влияние риска на m стадии;

k_3 – коэффициент, учитывающий распределение денежных потоков на m стадии.

Как одно из возможных направлений оценки эффективности инвестиционных проектов, учитывающей специфику российской экономики (инфляция, риск и др.), можно использовать методику, предложенную В.Н. Лившицем и С.В. Лившиц. В ней применяется критерий реального чистого экономического (не бухгалтерского) эффекта от проекта (форм. 5):

$$RNTV^h = PVF^h - \sum_{t=0}^M OC_i \quad (5)$$

где PFV_h – будущая стоимость проекта при h стратегии реинвестирования денежных потоков, полученных на отдельных шагах t без учета в элементах потока альтернативной стоимости ресурсов;

OC_i – компенсированная упущенная выгода от использования в проекте материальных ($M = 1, 2, \dots, n$) и финансовых ресурсов ($i = 0$).

Величина OC_0 определяется максимальными потенциальными потерями от отказа вложения средств (K) в альтернативные проекты (форм. 6):

$$OC_0^i = K(1 + d)^m \quad (6)$$

где d – искомая норма дисконта, равная альтернативной доходности.

Таким образом, в условиях регулируемых рыночных отношений система финансирования инновационной деятельности выступает важнейшим элементом финансовой политики государства, призванным обеспечивать решение следующих важнейших задач:

- обеспечения структурно-технологической перестройки национальной экономики посредством внедрения достижений научно-технического прогресса;
- сохранения и развития научно-технического и инновационного потенциалов в приоритетных направлениях развития экономики страны.

Заключение. В результате проведенного исследования было дано экономическое обоснование инновационно-инвестиционной деятельности предприятия, рассмотрены основные положения инновационно-инвестиционной деятельности. Инновационно - инвестиционная деятельность ведет к изменениям в экономике, промышленности, обществе, в поведении покупателей, производителей, работников. Инновационная деятельность - это разработка и освоение производства новых или усовершенствованных продуктов, технологий и процессов, повышающих развитие и производство предприятия. Для эффективного функционирования инновационно-инвестиционной деятельности на предприятии необходимо соответствующие управление, которое осуществляют субъекты инновационной деятельности, а также наличие соответствующих ресурсов (как материальных, так и нематериальных) для реализации поставленных перед предприятием и государством целей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макашева Н. П. Управление инновационной деятельностью/ Н. П. Макашева. – М.: Томск, 2011 – 43 с.
2. Грибов В.Д. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/ В.Д. Грибов, Л.П. Никитина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 311 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. - СПб.: Питер, 2013. - 448 с.
4. Тычинский А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. – Таганрог: Изд – во ТТИ ЮФУ, 2010. – 189 С.
5. Якобсон, А.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / А.Я. Якобсон. - М.: Омега-Л, 2014. - 176 с.

Предоставлено в редакцию 20.05.2019 г.

УДК 657.356

В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Н. И. Попова**, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Е. В. Волкова**, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В статье рассмотрен налоговый аспект развития малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике, в частности, раскрыто влияние налогового законодательства и отдельных направлений налогового администрирования на развитие малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, налог, налоговая система, общий режим налогообложения, упрощенный налог, сельскохозяйственный налог, фиксированный сельскохозяйственный налог, патентная система.

Табл. 3, лит. 2.

V. N. Serdyuk, N. I. Popova, E. V. Volkova

TAX ASPECT OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

The article considers the tax aspect of the development of small business in the Donetsk People's Republic, in particular, the influence of tax legislation and certain areas of tax administration on the development of small business is disclosed.

Keywords: small business, tax, tax system, general taxation regime, simplified tax, agricultural tax, fixed agricultural tax, patent system.

Введение. В малом предпринимательстве, так же как и крупном, налоговые отчисления в казну государства имеют значительный удельный вес в финансовых потоках организации. Недосмотр этой стороны ведения бизнеса оборачивается для предприятия большими финансовыми потерями. Однако малому бизнесу предоставляется возможность самостоятельного выбора системы налогообложения, благодаря чему вновь создаваемые предприятия имеют комфортные и доступные условия для своего функционирования.

В Донецкой Народной Республике такой выбор предусмотрен Законом ДНР «О налоговой системе» [1]. В силу многих неблагоприятных объективных факторов (непредсказуемые условия ведения бизнеса в силу непризнания государственного статуса ДНР; военные действия и др.) наименее приемлемой для субъектов малого бизнеса является общая система налогообложения, предусматривающая начисление и уплату налога на прибыль и налога с оборота. Поэтому основное внимание следует уделить возможности применения альтернативных вариантов.

Основная часть. Юридические лица и физические лица-предприниматели (кроме физических лиц, осуществляющие независимую профессиональную деятельность (адвокаты, нотариусы, арбитражные управляющие); филиалов юридических лиц – нерезидентов) могут стать плательщиками упрощенного налога. Однако необходимо иметь в виду, что субъектам упрощенной системы налогообложения – юридическим лицам и физическим лицам-предпринимателям запрещается осуществлять следующие виды деятельности [1]:

- торговлю горюче-смазочными материалами (кроме розничной продажи моторных, трансмиссионных и специальных масел, пластичных смазок и специальных тормозных и охлаждающих жидкостей в емкостях до 20 литров);
- торговлю алкогольной продукцией (кроме пива) и слабоалкогольными напитками;

- торговлю табачными изделиями;
- обмен валюты;
- деятельность по управлению предприятиями;
- деятельность в сфере финансовых услуг и посредничества, деятельность страховых брокеров, банков, кредитных союзов, ломбардов, лизинговых компаний, доверительных обществ, инвестиционных фондов и компаний, страховых компаний (кроме деятельности в сфере страхования, которая осуществляется страховыми агентами – физическими лицами-предпринимателями);
- производство и торговля фармацевтической группой товаров, биологическими пищевыми добавками;
- деятельность в сфере общественного питания (кроме субъектов хозяйствования, осуществляющих деятельность в сфере общественного питания в дошкольных, школьных общеобразовательных организациях, учреждениях здравоохранения, относящихся к государственной системе здравоохранения, учреждениях, организациях культуры, находящихся в государственной и муниципальной форме собственности, государственных органах власти, а также услуг точек быстрого питания, которыми являются точки без посадочных мест и без продажи алкогольной продукции (кроме пива), табачных изделий);
- выпуск платежных документов, платежных карт, дорожных чеков и/или их обслуживание, клиринг, прочие формы обеспечения расчетов (в том числе, связанные с предоставлением услуг Интернет-провайдеров, услуг мобильной связи, обеспечением пенсионных и иных социальных выплат);
- инжиниринг и прочие виды работ, связанных с оказанием услуг (выполнением работ) по составлению технических заданий, проектных предложений, проведение научных исследований и технико-экономических обследований, выполнение инженерно-разведывательных работ по строительству объектов, разработка технической документации, проектирование и конструкторские обработки объектов техники и технологий, оказание консультаций и авторского надзора во время монтажных пусконаладочных работ, выполнение геологоразведочных и изыскательских работ, приводящих к нарушению почвенного покрова, гидрологического режима местности, а также оказание консультаций, связанных с такими услугами (работами);
- прием платежей от физических лиц при помощи платежных терминалов субъектами хозяйствования, которые в установленном законодательством порядке получили статус платежного агента (субагента), оператора по приему платежей;
- производство и/или торговлю сельскохозяйственной продукцией на экспорт.

Ставка налога для плательщиков упрощенного налога I группы устанавливается по выбору плательщика [1]:

- 1) в размере 2,5% от суммы валового дохода ежемесячно;
- 2) альтернативная фиксированная ставка в размере 2 200 российских рублей ежемесячно, которая устанавливается при соблюдении одного из следующих условий:
 - на каждое место осуществления деятельности (местонахождение, торговую точку);
 - на основной вид деятельности в случае отсутствия у плательщика стационарного места осуществления деятельности (местонахождения, торговой точки).

В случае осуществления нескольких видов деятельности по одному месту осуществления деятельности (местонахождению, торговой точке) или в случае отсутствия стационарного места осуществления деятельности (местонахождения, торговой точки) сумма ставки, указанной выше, увеличивается дополнительно на 500 российских рублей за каждое такое место с несколькими видами деятельности.

Альтернативную фиксированную ставку имеют право выбрать плательщики, которые соответствуют следующим критериям: а) у которых торговая площадь одного места осуществления деятельности не превышает 21 кв. метров; б) у которых стоимость товаров

(продукции, работ, услуг) не превышает 6 000 российских рублей за одну единицу товара (продукции, работ, услуг).

В обобщенном виде механизм функционирования упрощенного налога представлен в табл. 1.

Таблица 1

Механизм функционирования упрощенного налога [2, с. 255-256]

Группа	Плательщики	Объект налогообложения	Ставка	Срок подачи декларации и срок уплаты налога
1	2	3	4	5
I	Юридические и физические лица-субъекты хозяйствования (кроме субъектов хозяйствования, которые оказывают автотранспортные услуги по перевозке пассажиров и грузов автомобильным транспортом), которые соответствуют совокупности следующих критериев: - численность работников, состоящих в трудовых отношениях – не более 10 человек; - годовой объем валового дохода не превышает 3 000 000 российских рублей	доход, полученный на протяжении отчетного периода в денежной (наличной или безналичной) форме	2,5% от суммы дохода ежемесячно	подают декларацию по упрощенному налогу ежемесячно не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным месяцем, и уплачивают сумму рассчитанного налога в течение 10 календарных дней после установленного граничного срока подачи декларации
		Не устанавливается	2 200 российских рублей ежемесячно (в случае ведения нескольких видов деятельности по одному месту осуществления деятельности (местонахождению, торговой точке) или в случае отсутствия стационарного места осуществления деятельности (местонахождения, торговой точки) начисляется дополнительно по 500 российских рублей за каждое такое место с несколькими видами деятельности)	подают декларацию по упрощенному налогу не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным кварталом, и уплачивают сумму налога ежемесячно не позднее 20 числа месяца, предшествующего месяцу, в котором будет осуществляться деятельность на упрощенной системе налогообложения с уплатой альтернативной фиксированной ставки
II	Юридические и физические лица-субъекты хозяйствования, годовой объем валового дохода которых составляет не более 60 000 000 российских рублей	доход, полученный на протяжении отчетного периода в денежной (наличной или безналичной) форме	6% от суммы дохода ежемесячно	подают декларацию по упрощенному налогу ежемесячно не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным, и уплачивают сумму рассчитанного налога в течение 10 календарных дней после установленного граничного срока подачи декларации
III	Юридические и физические лица-субъекты хозяйствования, осуществляющие добычу,	доход, полученный на протяжении отчетного периода в денежной (наличной или безна-	3% от суммы дохода ежемесячно	подают декларацию по упрощенному налогу ежемесячно не позднее 20 числа месяца,

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
	переработку и реализацию угля и угольной продукции, годовой объем валового дохода которых составляет не более 240 000 000 российских рублей. Для юридических лиц и физических лиц-предпринимателей, осуществляющих: 1) добычу угля и угольной продукции, численность работников, состоящих в трудовых отношениях должна быть не менее 12 человек, но не превышать 35 человек из расчета на каждый выемочный участок; 2) переработку и реализацию угля и угольной продукции, численность работников, состоящих в трудовых отношениях не должна превышать 25 человек	личной) форме		следующего за отчетным, и уплачивают сумму рассчитанного налога в течение 10 календарных дней после установленного граничного срока подачи декларации

Разновидностью упрощенного налогообложения выступает сельскохозяйственный налог - налог, уплачиваемый юридическими лицами и физическими лицами-предпринимателями, являющимися сельскохозяйственными товаропроизводителями и перешедшими на уплату сельскохозяйственного налога. Объектом налогообложения при применении сельскохозяйственного налога являются валовые доходы, полученные налогоплательщиками сельскохозяйственного налога в течение квартала и определенные по кассовому методу.

Плательщики сельскохозяйственного налога уплачивают налог в зависимости от сферы деятельности в следующих размерах [1]:

- выращивание продукции растениеводства и садоводства – 1,5% от валового дохода;
- переработка продукции растениеводства и садоводства – 3% от валового дохода;
- животноводство, птицеводство (выращивание и продажа без переработки) – 1% от валового дохода;
- переработка продукции животноводства – 2% от валового дохода.

Субъекты хозяйствования, являющиеся плательщиками сельскохозяйственного налога, платят налог на прибыль в особом порядке [1], а именно: сумма налога, рассчитанная сельскохозяйственным предприятием за квартал по ставке 20%, подлежит уплате в Республиканский бюджет в размере 50% от ставки налога. Остальные 50% остаются в распоряжении сельскохозяйственного предприятия для производственных целей.

Но наиболее привлекательным для плательщика сельскохозяйственного налога является освобождение от обязанности по уплате в бюджет:

- земельного налога (кроме земельного налога за земельные участки, которые не используются для ведения сельскохозяйственного товаропроизводства);
- сбора за транзит, продажу и вывоз отдельных видов товаров;

- сбора за специальное использование воды;
- налога с оборота.

Для сельскохозяйственных товаропроизводителей, осуществляющих деятельность в сфере растениеводства, оптимальным было бы применение фиксированного сельскохозяйственного налога, объектом обложения которым является площадь сельскохозяйственных угодий (пашни, сенокосов, пастбищ и многолетних насаждений), находящаяся в собственности сельскохозяйственных товаропроизводителей либо предоставленная им в пользование, в том числе на условиях аренды. Базой обложения фиксированным сельскохозяйственным налогом выступает нормативная денежная оценка одного гектара земельного участка (сельскохозяйственного угодья).

Однако введение фиксированного сельскохозяйственного налога в конце 2019 г. трудно назвать оптимальным, поскольку сельскохозяйственный товаропроизводитель будет принимать на себя риски, связанные не только с неблагоприятными погодными условиями, но и с военными действиями.

В обобщенном виде механизм функционирования фиксированного сельскохозяйственного налога представлен в табл. 2.

Таблица 2

Механизм функционирования фиксированного сельскохозяйственного налога

Группа	Плательщики	Объект и база налогообложения	Ставка	Срок подачи декларации и срок уплаты налога
1	2	3	4	5
I	Сельскохозяйственные товаропроизводители, осуществляющие деятельность в сфере растениеводства, юридические лица и физические лица – предприниматели, созданные в форме фермерских хозяйств, которые соответствуют совокупности следующих критериев: а) для осуществления своей деятельности используют земельные участки сельскохозяйственного назначения, принадлежащие членам фермерского хозяйства на праве частной собственности, общий размер которых не превышает 50 гектаров; б) для осуществления своей деятельности используют исключительно труд его членов – лиц, связанных первой степенью родства (родители, дети, супруги). В качестве плательщика фиксированного сельскохозяйственного налога I группы не могут быть зарегистрированы фермерские хозяйства, которые: 1) используют земельные участки, принадлежащие им на праве собственности и (или) предоставленные им в пользование, в том числе на условиях аренды; 2) используют труд наемных работников.	Объектом налогообложения является площадь земельного участка (сельскохозяйственные угодья). Базой налогообложения является нормативная денежная оценка одного гектара земельного участка (сельскохозяйственного угодья)	1,5% от нормативной денежной оценки земельного участка сельскохозяйственного назначения (сельскохозяйственные угодья)	подают декларацию не позднее 20 января текущего года и ежеквартально уплачивают налог в течение 30 календарных дней, следующих за последним календарным днем квартала, в сумме, определенной на каждый квартал от годовой суммы налога, в следующих размерах: а) в I квартале - 30%; б) во II квартале - 20%; в) в III квартале - 20%; г) в IV квартале - 30%.

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
II	Сельскохозяйственные товаропроизводители, осуществляющие деятельность в сфере растениеводства, юридические лица и физические лица – предприниматели	Объектом налогообложения является площадь земельного участка (сельскохозяйственные угодья). Базой налогообложения является нормативная денежная оценка одного гектара земельного участка (сельскохозяйственного угодья)	1% от нормативной денежной оценки земельного участка сельскохозяйственного назначения (сельскохозяйственные угодья)	исчисляют сумму налога нарастающим итогом и подают декларацию не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Ежемесячно уплачивают налог в виде авансового взноса в размере одной трети рассчитанной квартальной суммы налога в течение 30 календарных дней, следующих за последним календарным днем месяца, за который уплачивается налог

Для физических лиц, занимающихся бизнесом в небольших объемах, наиболее приемлемой является патентная система налогообложения. Основное ее преимущество – простота налогообложения и администрирования, обусловленная фиксированной стоимостью патента. Привлекает налогоплательщиков и то, что лица, избравшие патентную систему налогообложения, осуществляют расчеты без применения регистраторов расчетных операций. Документом, удостоверяющим право физического лица-предпринимателя на осуществление одного из 28 видов предпринимательской деятельности, в отношении которого законодательством введена патентная система налогообложения, является патент. Он выдается по выбору физического лица-предпринимателя на период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года. Патентная система может применяться физическими лицами – налогоплательщиками, годовой объем валового дохода у которых не превышает 1 000 000 российских рублей и которые не имеют наемных работников [1]. При этом устанавливается фиксированная ставка платы за патент (табл. 3).

Таблица 3

Налоговая ставка для приобретения патента и осуществления определенных видов деятельности

Патентуемый вид деятельности	На кого (что) выдается патент	Стоимость патента
1	2	3
Оказание автотранспортных услуг по внутренним перевозкам пассажиров автомобильным транспортом с использованием легкового автомобиля (такси) или малотоннажных автомобилей (маршрутное такси, пассажировместимостью до 20 посадочных мест) Оказание автотранспортных услуг по внутренним перевозкам грузов автомобильным транспортом	Патент выдается на каждый автомобиль, используемый для оказания автотранспортных услуг. В патенте указываются регистрационные данные автомобиля, который будет использоваться налогоплательщиком. Патент действителен только в отношении автомобиля, указанного в патенте.	а) за осуществление пассажирских перевозок с использованием легкового автомобиля (такси) – 510 российских рублей в месяц на один автомобиль; б) за осуществление пассажирских перевозок с использованием малотоннажных автомобилей (маршрутное такси, массой без пассажиров до 6 тонн) – 1020 российских рублей в месяц на один автомобиль; в) за осуществление грузовых перевозок – 1020 российских рублей в месяц на один автомобиль.

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Торговля товарами на рынках**	Патент выдается на место осуществления деятельности (на каждую торговую точку) с указанием вида деятельности и на лицо, с указанием паспортных данных лица, осуществляющего данный вид деятельности и идентификационный номер плательщика налогов. В случае осуществления торговли товарами (продукцией) на рынке с привлечением труда наемных работников, патент приобретается налогоплательщиком на каждого наемного работника отдельно.	– 510 российских рублей в месяц – для физического лица-предпринимателя, осуществляющего торговлю на рынке; – 510 российских рублей в месяц – на каждого наемного работника физического лица-предпринимателя, осуществляющего торговлю на рынке.
Оказание услуг (ремонт, чистка и покраска обуви; индивидуальные парикмахерские услуги; изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц; ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов; ремонт и техническое обслуживание часов; услуги фотоателье; услуги по репетиторству на дому; услуги по присмотру и уходу за детьми и больными; изготовление изделий народных художественных промыслов; услуги по уборке жилых помещений гражданам и ведению домашнего хозяйства на дому у граждан; услуги поваров по изготовлению блюд на дому; индивидуальное пчеловодство; услуги ксерокопирования)	Патент выдается на место осуществления деятельности (на каждый объект) и на лицо, осуществляющее данный вид деятельности, с указанием паспортных данных и идентификационного номера плательщика налогов, места осуществления деятельности.	510 российских рублей в месяц
Продажа вне территории рынка, а именно в киосках и с лотков газет, журналов других периодических изданий, открыток, конвертов, знаков почтовой оплаты, при условии, если доля продажи такой продукции в их товарообороте составляет не менее 80% общего товарооборота	Патент выдается на место осуществления деятельности (на каждую торговую точку) с указанием вида деятельности и на лицо, с указанием паспортных данных лица, осуществляющего данный вид деятельности и идентификационного номера плательщика налогов.	510 российских рублей в месяц
Торговля овощами и фруктами в местах выращивания	Патент выдается на место осуществления деятельности (на каждую торговую точку) с указанием вида деятельности и на лицо, с указанием паспортных данных лица, осуществляющего данный вид деятельности и идентификационного номера плательщика налогов.	510 российских рублей в месяц
Продажа булочных, кондитерских и порционных кулинарных изделий, мороженого, безалкогольных напитков, сувениров, игрушек и надувных шариков с разносок и ручных возков в театрально-зрелищных и спортивных учреждениях	Патент выдается на место осуществления деятельности (на каждую торговую точку) с указанием вида деятельности и на лицо, с указанием паспортных данных лица, осуществляющего данный вид деятельности и идентификационного номера плательщика налогов.	510 российских рублей в месяц

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Торговля цветами и цветочной продукцией и оформление букетов вне территории рынка Торговая площадь не должна превышать 15 кв. метров	Патент выдается на место осуществления деятельности (на каждую торговую точку) с указанием вида деятельности и на лицо, с указанием паспортных данных лица, осуществляющего данный вид деятельности и идентификационного номера плательщика налогов.	510 российских рублей в месяц
Деятельность в сфере развлечений в виде игры в бильярд, участие в которой не предполагает получение ее участниками денежных или имущественных призов (выигрышей) без оказания сопутствующих услуг	Патент выдается на один бильярдный стол с указанием адреса и места расположения объекта, в котором размещен такой стол, и на лицо, с указанием паспортных данных лица, осуществляющего данный вид деятельности и идентификационного номера плательщика налогов. В случае нахождения нескольких бильярдных столов по одному адресу и одному месту расположения объекта, физическое лицо-предприниматель, производя уплату за каждый бильярдный стол, может оформить один патент с указанием общего количества бильярдных столов.	1 000 российских рублей в месяц
* Патенты для всех видов деятельности (кроме торговли товарами на рынках) могут приобретать физические лица-предприниматели, не имеющие наемных работников. ** Патент для торговли товарами на рынках вправе приобрести физические лица-предприниматели, с привлечением наемных работников не более 3 человек, которые осуществляют продажу товаров (продукции), стоимость которых не превышает 6 000 российских рублей за одну единицу товара (продукции). При осуществлении торговли товарами (продукцией) на рынках наличие ценников на товаре или прейскуранта является обязательным. Деятельностью по торговле товарами на рынках признается торговая деятельность, осуществляемая на рынках (рыночных площадях) с контейнеров, лотков, прилавков, тележек, возков и в стационарных магазинах на территории рынков, площадь которых не превышает 20 кв. метров. При подаче заявления обязательно нужно предоставлять справку с рынка, на котором осуществляет деятельность, с указанием торгового места и его площади.		

Заключение. В большинстве рассмотренных выше систем налогообложения предусмотрено распределение рисков, связанных с предпринимательской деятельностью, между налогоплательщиком и государством, поскольку в случае снижения дохода уменьшаются суммы платежей в бюджет налога на прибыль, налога с оборота, упрощенного налога, сельскохозяйственного налога. Благодаря этому в ДНР реализуется налоговая политика, направленная на поддержку отечественных предпринимателей. Кроме того, государство стремится сделать налоговое законодательство как можно более прозрачным, простым и понятным плательщику. С этой целью в Законе ДНР «О налоговой системе» предусмотрены особые режимы налогообложения, направленные на упрощение исчисления налоговых платежей, ведения учета, составления налоговой отчетности (патентная система, альтернативный упрощенный налог, фиксированный сельскохозяйственный налог).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О налоговой системе: Закон Донецкой Народной Республики от 25.12.2015 г. № 99 – I НС (с изм. и доп.).
2. Сердюк В.Н. Налоговый учет и отчетность: учебник [для студ. высш. уч. зав.] / В.Н. Сердюк. - Донецк: ГОУ ВПО «ДонНУ», 2019. - 404 с.

Предоставлено в редакцию 26.04.2019 г.

УДК 330

Н. В. Скоробогатова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. А. Андросова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ АНАЛИЗЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье дана общая характеристика состояния научно-технической деятельности Российской Федерации, её место в рейтинге стран мира по уровню удельного веса затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте. Выполнен анализ динамики численности населения, занятого научными исследованиями и разработками, анализ структуры внутренних затрат на исследования и разработки, установлена степень зависимости между числом организаций, занятых научными исследованиями и числом принципиально новых разработанных передовых производственных технологий, объемом валового внутреннего продукта и удельным весом инновационных товаров, работ, услуг. Для обеспечения роста основных показателей научно-технической деятельности Российской Федерации предложена кластерная организация научных исследований и производства.

Ключевые слова: научно-техническая деятельность, кластер, научные исследователи, наукоёмкая продукция, валовой внутренний продукт, коэффициент ранговой корреляции Спирмена, коэффициент корреляции Пирсона.

Рис. 3, табл. 5, лит. 8.

N. V.Skorobogatova, A. A. Androsova

USE OF STATISTICAL METHODS IN THE ANALYSIS OF INTERRELATIONS BETWEEN INDICATORS OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL ACTIVITY

The article gives a General description of the state of scientific and technical activity of the Russian Federation, its place in the ranking of countries in the world in terms of the share of research and development costs in the gross domestic product. The analysis of the dynamics of the population engaged in research and development, the structure of internal costs for research and development, the degree of dependence between the number of organizations engaged in research and the number of fundamentally new developed advanced production technologies, the volume of gross domestic product and the share of innovative goods, works, services. To ensure the growth of the main indicators of scientific and technical activity of the Russian Federation, a cluster organization of research and production is proposed.

Keywords: scientific and technical activities, cluster, scientific researcher, technology production, gross domestic product, Spearman rank correlation coefficient, Pearson correlation coefficient.

Введение. Развитая промышленность в традиционном её представлении, большие запасы природных ресурсов уже не являются решающими факторами высокого экономического роста государства. Развитие интеллектуального производства на основе роста количества проводимых научных исследований и разработок, экспорта наукоемкой и инновационной продукции стали гарантом лидерства страны на мировом рынке, высокого показателя уровня жизни населения, а также объема валового внутреннего продукта.

Для оценки уровня экономического развития страны, её благосостояния, достаточно определить эффективность развития научно-технической деятельности, динамику роста основных показателей, поскольку они являются движущей силой экономики в XXI веке.

В статье дана общая характеристика развития научно-технической деятельности в Российской Федерации, сделан анализ динамики численности населения, занятого научными исследованиями и разработками, произведен анализ структуры внутренних затрат на эти цели, установлена степень зависимости между числом организаций, выполняющих научные исследования и числом принципиально новых разработанных передовых производственных технологий, между объемом валового внутреннего продукта и удельным весом инновационных товаров, работ, услуг.

Целью работы является использование статистических методов при анализе основных показателей научно-технической деятельности Российской Федерации и выявлении взаимосвязей для обеспечения дальнейшего экономического роста страны, её конкурентоспособности.

При проведении анализа применялись следующие статистические методы: показатели динамики, структуры, коэффициент структурных сдвигов К.Гатева, метод экстраполяции на основе среднего темпа роста, ранговый коэффициент корреляции Ч. Спирмена, коэффициент корреляции К. Пирсона.

Основная часть. Национальная экономика любого государства строится на основе имеющихся в нем экономических ресурсов, которые необходимы для производства товаров и услуг, их выпуска на мировой рынок. Экономические ресурсы можно разделить на:

- предпринимательскую деятельность;
- научно-техническую деятельность;
- природные ресурсы;
- человеческий потенциал;
- финансовые ресурсы.

Научно-техническая деятельность является движущей силой положительного экономического роста страны. Согласно статье 2 Федерального Закона Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике», научно-техническая деятельность – деятельность, направленная на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных, гуманитарных и иных проблем, обеспечения функционирования науки, техники и производства как единой системы [7].

Большой вклад в исследование проблематики оценки влияния научно-технической деятельности на мировую и национальную экономики внесли Кузнец С., Хикс Д., Солоу Р., Фримен С., Портер М. и другие.

Российская Федерация стремится к стремительному экономическому росту, поэтому создаются условия для эффективного научно-технического развития страны, национальных предприятий, разрабатывается комплекс действий для повышения эффективности результатов научно-технической и инновационной деятельности.

Президент Российской Федерации Путин В.В. в своем Послании к Федеральному Собранию от 20 февраля 2019 г. отметил: «В России сейчас формируется колоссальный гарантированный спрос на промышленную и высокотехнологичную продукцию» [5]. Конкуренция на мировом рынке смещается в область науки, технологий, образования.

Приоритетность развития научно-технической деятельности страны отражает удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте. На рисунке 1 представлена динамика данного показателя по Российской Федерации за период 2010-2018 гг. [8].

За рассмотренный период удельный вес затрат на научные исследования и разработки самым значительным был в 2010 г. (1,13 %), в последующие годы он снижался, а начиная с 2014 г. стал расти, однако уже в 2018 г. резко снизился до 1,00 %. Как видим, в Российской Федерации выделяется недостаточно средств на научные исследования и разработки, что негативно отражается на оценке результативности научно-технической деятельности, на её месте в рейтингах стран по уровню развития науки и технологий. В 2016 г. Российская

Федерация в рейтинге стран по объему внутренних затрат на исследования и разработки в расчете по паритету покупательной способности национальных валют (в % к ВВП) заняла 34 место. Лидерами являются Израиль (4,25%), Республика Корея (4,24%), Швейцария (3,37%), Швеция (3,25%) и Тайвань (3,16%). Соединенные Штаты Америки и Китай, имеющие наибольший объем внутренних затрат на исследования и разработки, по их доле в ВВП занимают, соответственно, 11-е и 15-е места (2,74 и 2,12%) [6].

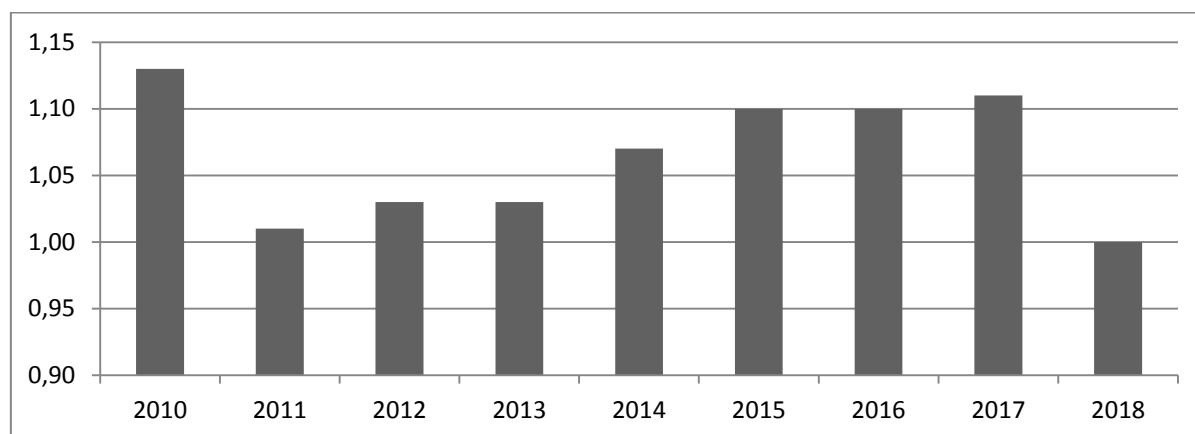


Рис. 1. Удельный вес затрат на исследования и разработки в объеме валового внутреннего продукта по Российской Федерации за 2010-2018 гг. (в %)

Тем не менее, в Российской Федерации планируется увеличение данного показателя. Согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года», внутренние затраты на исследования и разработки должны подняться до 2,50-3,00 % от объема валового внутреннего продукта в 2020 году при кардинальном повышении результативности фундаментальных и прикладных исследований и разработок.

Движущей силой любого вида экономической деятельности являются люди. Одним из способов привлечения граждан к занятию в сфере научно-технической деятельности является повышение заработной платы научным сотрудникам в организациях государственной и муниципальной форм собственности Российской Федерации.

Под данной категорией подразумевается совокупность лиц, чья творческая деятельность, осуществляемая на систематической основе, направлена на увеличение суммы научных знаний и поиск новых областей применения этих знаний, а также занятых оказанием прямых услуг, связанных с выполнением исследований и разработок. В статистике персонал, занятый исследованиями и разработками, учитывается как списочный состав работников организаций (соответствующих подразделений образовательных учреждений высшего профессионального образования, промышленных организаций и других), выполняющих исследования и разработки, по состоянию на конец года.

Занятых научными исследованиями и разработками можно разделить на исследователей, техников, вспомогательный и прочий персонал.

Исследователи – работники, профессионально занимающиеся исследованиями и разработками и непосредственно осуществляющие создание новых знаний, продуктов, методов и систем, а также управление указанными видами деятельности. Исследователи обычно имеют законченное высшее образование.

Техники – работники, участвующие в исследованиях и разработках и выполняющие технические функции, как правило, под руководством исследователей (эксплуатацию и обслуживание научных приборов, лабораторного оборудования, вычислительной техники, подготовку материалов, чертежей, проведение экспериментов, опытов и анализов и т.п.). В эту категорию обычно включаются лица, имеющие среднее профессиональное образование и

(или) необходимый профессиональный опыт и знания.

Вспомогательный персонал – работники, выполняющие вспомогательные функции, связанные с проведением исследований и разработок: работники планово-экономических, финансовых подразделений, патентных служб, подразделений научно-технической информации, научно-технических библиотек; рабочие, осуществляющие монтаж, наладку, обслуживание и ремонт научного оборудования и приборов; рабочие опытных (экспериментальных) производств; лаборанты, не имеющие высшего и среднего профессионального образования.

Прочий персонал – работники по хозяйственному обслуживанию, а также выполняющие функции общего характера, связанные с деятельностью организации в целом (работники бухгалтерии, кадровой службы, канцелярии, подразделений материально-технического обеспечения и т.п.).

На основе данных Федеральной службы государственной статистики о численности занятых научными исследованиями и разработками, размере номинальной заработной платы научных сотрудников и индекса потребительских цен на товары и услуги за период 2013-2018 гг. [8], нами вычислен размер реальной заработной платы научных сотрудников (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика численности населения, занятого научными исследованиями и разработками, уровня их номинальной и реальной заработной платы
в период 2013-2018 гг.**

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Численность занятых (чел.)	727029	732274	738857	722291	707887	682580
Размер средней номинальной заработной платы (руб.)	29960	32611	30694	53836	63430	100081
Индекс потребительских цен	1,065	1,114	1,129	1,054	1,025	1,042
Размер средней реальной заработной платы (руб.)	28131	29275	27187	51078	61883	96047

За период 2013-2018 гг. произошел значительный рост уровня реальной заработной платы. За это время средние показатели динамики были такими:

$$\text{Средний абсолютный прирост составил: } \Delta = \frac{y_{2018} - y_{2013}}{6-1} = \frac{96047 - 28131}{5} = 13582,2 \text{ руб.}$$

$$\text{Средний темп роста: } T = \sqrt[6-1]{96047/28131} = 1,278$$

$$\text{Средний темп прироста: } T_{np} = T - 1 * 100 = 27,8 \%$$

Это означает, что за исследуемый период уровень заработной платы научных сотрудников ежегодно в среднем увеличивался на 13582,2 руб., или в 1,278 раза (на 27,8 %).

За аналогичный период отмечено снижение численности населения, занятого научными исследованиями и разработками.

$$\text{Средний абсолютный прирост составил: } \Delta = \frac{y_{2018} - y_{2013}}{6-1} = \frac{682580 - 727029}{5} = -8889,8 \text{ чел.}$$

$$\text{Средний темп роста: } T = \sqrt[6-1]{682580/727029} = 0,987$$

$$\text{Средний темп прироста: } T_{np} = T - 1 * 100 = -1,3\%$$

Таким образом, численность населения, занятого научными исследованиями и разработками в среднем ежегодно снижалась на 8890 человек, или на 1,3 %.

На основе вычисленного среднего темпа роста сделан прогноз численности населения, занятого научными исследованиями и разработками и размера реальной заработной платы научных сотрудников на 2020 год:

численность населения, занятого научными исследованиями и разработками вероятно

составит:

$$y_{2020} = y_{2018} * T^2 = 682580 * 0,974 = 664948 \text{ чел.},$$

размер их реальной заработной платы:

$$y_{2020} = y_{2018} * T^2 = 96047 * 1,633 = 156872,0 \text{ руб.}$$

Проведенный анализ динамики указанных показателей выявил, что положительная динамика роста заработной платы научных сотрудников в Российской Федерации не оказала должного влияния на численность населения, занятого научными исследования и разработками.

В связи с этим нами проанализировано влияние уровня реальной заработной платы (x) как факторного признака на численность населения, занятого научными исследованиями и разработками в Российской Федерации (y). Для сравнения интенсивности динамики взаимосвязанных показателей вычислен эмпирический коэффициент эластичности:

$$K_{эл.} = \frac{T_{пры}}{T_{прых}} = \frac{-1,3}{27,8} = -0,047 \quad (1)$$

где $T_{пры}$ – средний темп прироста численности населения, занятого научными исследованиями и разработками за период 2013-2018 гг.;

$T_{прых}$ – средний темп прироста размера реальной заработной платы научных сотрудников за период 2013-2018 гг.

Вычисленное значение коэффициента позволяет сделать вывод, что при увеличении средней реальной заработной платы научных сотрудников на 1 % численность населения, занятого научными исследованиями и разработками снижается на 4,7 %.

Объяснить такое нелогичное соотношение может такое явление как «утечка мозгов». Этот термин определяется энциклопедией Britannica как «миграция образованных или профессиональных кадров из одной страны, сектора экономики или области в другую, обычно для получения лучшей оплаты или условий жизни» [2]. На рисунке 2 представлена динамика эмиграции российских граждан в зарубежные страны.

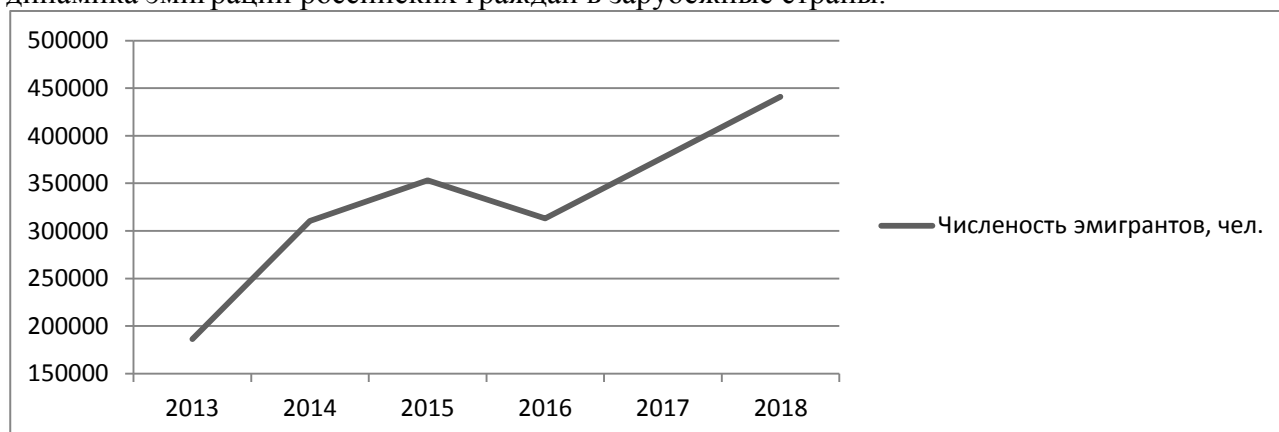


Рис. 2. Динамика численности эмигрантов из Российской Федерации за период 2013-2018 гг.

Причины такого негативного явления в период с 2014 года следующие:

- механизация труда, которая заключается в замене ручного труда автоматизированными средствами производства;
- некоторое различие в политических взглядах граждан и Правительства Российской Федерации в вопросах внешней и внутренней политики;
- начавшийся в 2014 году экономический кризис и санкции со стороны европейских государств и Соединенных Штатов Америки.

Основным результатом научно-технической деятельности является вовлечение полученного продукта или услуги в общественный оборот. Результаты фундаментальной науки повышают конкурентоспособность страны в мировом сообществе, а результаты прикладной науки – обеспечивают производство и поддерживают безопасность во всех

сферах. Показателем приоритетных направлений развития научно-технической деятельности Российской Федерации является структура внутренних затрат на исследования и разработки по видам научных исследований.

Согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред.2) деятельность, классифицируемая как научные исследования и разработки, включает:

- фундаментальные научные исследования – экспериментальная или теоретическая деятельность, направленная на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей природной среды. Осуществляется путем выдвижения нескольких гипотез и выборе из них наиболее вероятной. Результатом такого исследования является получение знания в той или иной области науки;
- прикладные научные исследования – исследования, направленные преимущественно на применение новых знаний для достижения практических целей и решения конкретных задач;
- экспериментальные разработки – деятельность, основанная на знаниях, приобретенных в результате проведения научных исследований или на основе практического опыта, и направленная на сохранение жизни и здоровья человека, создание новых материалов, продуктов, процессов, устройств, услуг, систем или методов и их дальнейшее совершенствование [4].

В таблице 2 представлена структура внутренних затрат Российской Федерации на научные исследования и разработки по их видам в 2010 и 2018 гг.

Таблица 2

**Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по их видам
в 2010 и 2018 годах (в %)**

Вид научного исследования	2010	2018
Фундаментальные исследования	19,59	17,61
Прикладные исследования	18,80	20,53
Экспериментальные разработки	61,61	61,86
Итого	100,00	100,00

Для удобства восприятия графическое изображение структуры внутренних затрат Российской Федерации на научные исследования и разработки в 2010 и 2018 гг. представлены на рисунках 3 и 4 соответственно.



Рис. 3. Структура внутренних затрат на исследования и разработки в 2010 году



Рис.4. Структура внутренних затрат на исследования и разработки в 2018 году

Как видим, в структуре внутренних затрат на научные исследования и разработки в Российской Федерации и в 2010, и в 2018 гг. в большей степени преобладают затраты на экспериментальные разработки, так как именно этот вид научных исследований является

самым сложным и дорогостоящим.

За сравниваемые 2010 и 2018 годы изменения в структуре внутренних затрат на исследования и разработке незначительные, что подтверждает вычисленный коэффициент К. Гатева.

Таблица 3

Вспомогательные расчеты для вычисления коэффициента К. Гатева

Вид научного исследования	2010	2018	$(d_1 - d_0)^2$	$d_0^2 + d_1^2$
Фундаментальные исследования	0,196	0,176	0,000391976	0,069
Прикладные исследования	0,188	0,205	0,00029899	0,077
Разработки	0,616	0,619	0,000006	0,762
Итого	1,000	1,000	0,000697252	0,909

Формула вычисления коэффициента структурных сдвигов К. Гатева:

$$K_{Гат} = \frac{(d_1 - d_0)^2}{d_0^2 + d_1^2} = \frac{0,00077}{0,909} = 0,028 = 2,8 \% \quad (2)$$

где d_0 – удельный вес внутренних затрат на научные исследования и разработки в 2010 году;

d_1 – удельный вес внутренних затрат на научные исследования и разработки в 2018 году.

Вычисленный коэффициент структурных сдвигов К.Гатева, равный 2,8 %, позволяет сделать вывод о том, что изменения в структуре внутренних затрат на научные исследования и разработки за период 2010-2018 гг. незначительны.

Положительное влияние на экономику страны в целом, на производительность труда, наукоемкость производимой продукции оказывают результаты научно-технической деятельности, одним из которых является число принципиально новых передовых разработанных производственных технологий. Рост данного показателя осуществляется под влиянием роста числа организаций, осуществляющих научные исследования и разработки.

С помощью вычисления коэффициента ранговой корреляции Ч.Спирмена оценено влияние числа организаций, осуществляющих научные исследования и разработки на число принципиально новых передовых разработанных производственных технологий в Российской Федерации.

Методика вычисления данного коэффициента:

- абсолютные значения показателей за период 2010-2018 гг. были проранжированы;
- вычислена разность рангов по каждому году;
- разность рангов по каждому году возведена в квадрат.

В таблице 4 приведены промежуточные расчеты для вычисления данного коэффициента.

$$K_{Спирмена} = 1 - \frac{6 * (r_1 - r_2)^2}{n - (n^2 - 1)} \quad (3)$$

где r_1 - проранжированное значение числа принципиально новых разработанных производственных технологий в Российской Федерации;

r_2 - проранжированное значение числа организаций, осуществляющих научные исследования и разработки в Российской Федерации;

n - количество лет.

$$K_{Спирмена} = 1 - \frac{6 * 28}{9 - (9 - 1)} = 0,767$$

Вычисленный коэффициент ранговой корреляции Ч.Спирмена, равный 0,767, говорит о высокой положительной связи между числом организации, занимающихся научными исследованиями и разработками и числом принципиально новых разработанных передовых производственных технологий в Российской Федерации.

Одним из основных макроэкономических показателей страны является валовой внутренний продукт, так как он отражает совокупность всех произведенных в стране

товаров, работ и услуг за определенный период времени. Результаты научно-технической деятельности оказывают влияние на значение валового внутреннего продукта, так как находят в нем отражение.

Таблица 4

**Промежуточные расчеты для вычисления коэффициента ранговой корреляции
Ч.Спирмена**

Годы	Число принципиально новых разработанных производственных технологий (ед.)	r_1	Число организаций, осуществляющих научные исследования и разработки (ед.)	r_2	$r_1 - r_2$	$(r_1 - r_2)^2$
2010	102	1	3492	1	0	0
2011	110	2	3682	5	-3	9
2012	135	3	3566	2	1	1
2013	153	4	3605	4	0	0
2014	164	5	3604	3	2	4
2015	175	6	4175	9	-3	9
2016	197	9	4032	8	1	1
2017	190	8	3944	6	2	4
2018	181	7	3950	7	0	0

С помощью коэффициента корреляции К.Пирсона оценена взаимосвязь между объемом валового внутреннего продукта Российской Федерации (в ценах 2016 г.) и удельным весом инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг за период 2014-2018 гг.

Для нахождения значения данного коэффициента выполнены следующие действия:

1) вычислено среднее арифметическое значение каждого показателя за период 2014-2018 гг. по формуле:

$$x = \frac{x}{n} \quad (4)$$

где x - сумма значений показателя за период;

n – количество лет.

Среднее значение валового внутреннего продукта (в ценах 2016 г.) составит:

$$x_1 = \frac{436307,1}{5} = 87261,4 \text{ млрд. руб.}$$

Среднее значение удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг за период 2014-2018 гг. составило:

$$x_2 = \frac{39,3}{5} = 7,9 \%$$

2) рассчитаны отклонения абсолютных значений показателей от их среднего арифметического значения и возведены в квадрат;

3) значение коэффициента К.Пирсона вычислено по формуле:

$$K_{\text{Пирсона}} = \frac{(x_1 - x_1) * (x_2 - x_2)}{(x_1 - x_1)^2 * (x_2 - x_2)^2} \quad (5)$$

В таблице 5 представлены промежуточные расчеты для вычисления коэффициента Пирсона.

Вычисленный коэффициент Пирсона, равный – 0,742, свидетельствует о высокой отрицательной взаимосвязи между размером валового внутреннего продукта Российской Федерации и удельным весом инновационных товаров, работ и услуг, в общем объеме отгруженных товаров. Объяснить такое значение коэффициента можно тем, что на данный момент инновационные товары, работы и услуги Российской Федерации в большей степени

используются только субъектами хозяйственной деятельности страны, а не идут на экспорт. Причина кроется в низкой конкурентоспособности данного результата научно-технической деятельности на мировом рынке, особенно по сравнению с инновационными товарами, работами, услугами, произведенными такими странами как Япония, Соединенные Штаты Америки, Израиль, Китай и другие.

Таблица 5

Промежуточные расчеты для вычисления коэффициента К.Пирсона

Годы	ВВП в ценах 2016 г. (млрд. руб.) (x_1)	$x_1 - x_1$	$(x_1 - x_1)^2$	Удельный вес инновационных товаров (в %) (x_2)	$x_2 - x_2$	$(x_2 - x_2)^2$
2014	87757,1	495,7	245690,3	8,7	0,8	0,7
2015	85731,9	-1529,5	2339384,5	8,4	0,5	0,3
2016	86014,2	-1247,2	15555523,0	8,5	0,6	0,4
2017	87416,4	155,0	24020,4	7,2	-0,7	0,4
2018	89387,5	2126,1	4520105,2	6,5	-1,4	1,9
Итого	436307,1	-	8684723,4	39,3	-	3,7

Значение коэффициента К.К.Пирсона составило:

$$K_{\text{Пирсона}} = \frac{-4207,4}{8684723,4 * 3,7} = -0,742$$

Повышению уровня конкурентоспособности страны на мировом рынке благоприятствует увеличение доли предоставляемой наукоемкой продукции. Производство таковой в большом количестве технологически развитых стран происходит именно в научно-технических кластерах.

В экономической науке существует множество подходов к определению кластера и широкий круг терминов, которые используются для описания географического скопления предприятий. Одно из наиболее точно передающих суть кластера – это определение, данное М. Портером: «Кластер или промышленная группа — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и дополняющих друг друга» [1]. Основными кластерными характеристиками являются: близость (локализация); взаимодействие; инновационность.

В 2019 году в Российской Федерации зарегистрирован 41 кластер, из них 2 кластера высокого уровня развития, 7 – среднего и 30 – начального [3].

Для достижения высоких результатов развития научно-технической деятельности страны, Правительство Российской Федерации приняло Постановление от 29 марта 2019 г. «Об утверждении государственной программы «Научно-техническое развитие Российской Федерации». В рамках её реализации ожидаются следующие результаты:

- формирование целостной системы устойчивого воспроизводства,
- привлечение и развитие научных, инженерных и предпринимательских кадров (интеллектуального потенциала) для научно-технологического развития страны;
- обеспечение высокого престижа научно-технической деятельности среди общества;
- повышение ценности интеллектуального труда, его результатов;
- подготовка кадров по приоритетным направлениям подготовки и специальностям с учетом запросов реального сектора экономики и мировых научно-технологических трендов;
- доступность высшего образования в соответствии с государственными гарантиями реализации права на получение на конкурсной основе бесплатного высшего образования (ежегодно не менее чем 800 студентов на каждые 10 тыс. человек в возрасте от 17 до 30 лет).

В случае если реализации Программы пройдет успешно, к 2030 году Российская

Федерация войдет в топ-50 международного рейтинга конкурентоспособности талантов и в пятерку ведущих стран мира по удельному весу в общем числе статей в областях, определяемых приоритетами научно-технологического развития, в изданиях, индексируемых в международных базах данных.

Заключение. Формирование высокоразвитой и устойчивой экономики отнесено к числу высших приоритетов Российской Федерации. Ключевым условием для достижения данной цели является развитие научно-технической деятельности в стране, в том числе объединение науки, промышленного производства и образования в единое целое. Такая интеграция создает условия преобразования существующих производств, определяет динамику экономического роста, уровень конкурентоспособности регионов и государств в мировом сообществе, степень достижения социально-экономических целей и обеспечения национальной безопасности.

Для реализации данного принципа необходимы новые инструменты и институты, в частности переход от традиционной отраслевой к более эффективной в отношении диффузии новаций – кластерной структуре хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2005. – № 4.
2. Britannica. Настольная энциклопедия – Москва: АСТ, 2015.
3. Карта кластеров России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://clusters.monocore.ru/>
4. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа ко ресурсу: <http://оквэд-2.рф/>.
5. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа к ресурсу: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59863>.
6. Рейтинг ведущих стран мира по затратам на науку [Электронный ресурс] // Высшая школа экономики. Национальный исследовательский университет. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/221869863>.
7. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс]// Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.– Режим доступак ресурсу: <http://docs.cntd.ru/document/9028333>.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу: <http://www.gks.ru/>

Предоставлено в редакцию 17.05.2019 г.

УДК 657.421.1

Л. Д. Смирнова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. А. Панова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ, ЕЕ НЕОБХОДИМОСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассмотрены этапы переоценок в стране, дана детальная характеристика каждого этапа их проведения. Исследованы предпосылки проведения переоценок основных средств, их причины и последствия. Изучен конкретный механизм проведения каждой переоценки, выявлены проблемы, возникшие в ходе ее проведения. Определены экономико-правовые характеристики понятий «оценка» и «переоценка», а также осуществлено обоснование необходимости переоценки объектов имущества на предприятиях.

Ключевые слова: основные средства, оценка, переоценка, исторический аспект, отчетность.

Рис. 1, табл. 3, лит. 17.

L. D. Smirnova, E. A. Panova

REVALUATION OF FIXED ASSETS OF ENTERPRISES: HISTORICAL ASPECT, ITS NECESSITY AND IMPACT ON THE RELIABILITY OF FINANCIAL STATEMENTS

The article considers the stages of reassessments in the country, gives a detailed description of each stage of their implementation. The preconditions of revaluation of fixed assets, their causes and consequences are investigated. The specific mechanism of each revaluation was studied, the problems that arose during its implementation were identified. The economic and legal characteristics of the concepts "valuation" and "revaluation" are defined, as well as the justification of the need for revaluation of property objects at enterprises is carried out.

Keywords: fixed assets, valuation, revaluation, historical aspect, reporting.

Введение. Учет основных средств – одна из наиболее сложных участков учета предприятий, ведь основные средства составляют весомую долю в общей стоимости имущества предприятий, и их достоверная оценка имеет большое значение для объективной характеристики ресурсов предприятия и результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Действующей нормативной базой урегулированы учетно-методические аспекты переоценки основных средств. В частности, в разделе «Переоценка основных средств» Положения (стандарта) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» (далее – ПСБУ 7 «Основные средства») [15], аналогичном разделе Методических рекомендаций по учету основных средств (далее – Методические рекомендации № 561) [14], а также в Инструкции о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций (далее – План счетов) [5] и Инструкции по инвентаризации основных средств, нематериальных активов, товарно-материальных ценностей, денежных средств и документов и расчетов (далее – Инструкция по инвентаризации) [4]. При этом следует отметить, что норма П(С)БУ 7 имеет только разрешительный характер. Это означает, что предприятия могут самостоятельно определяться с моделью учета основных средств: по исторической (фактической, первоначальной) стоимости этих объектов или по переоцененной стоимости.

Методические аспекты проведения переоценки объектов основных средств

раскрываются также в приложении № 1 Методические рекомендации «О проведении индексации и переоценки объектов основных средств» к Приказу «Относительно обеспечения учета основных средств и других необоротных активов» № 381 [13]. Впрочем, действие этих Методических рекомендаций распространяется на государственные предприятия и организации, предприятия и организации, основанные на государственной собственности, где есть доля государственного имущества, и которые входят в сферу управления, а также на концерны, компании, открытые и закрытые акционерные общества, объединения, которые находятся в сфере управления. Для других предприятий, входящих в сферу влияния других министерств и ведомств, эти рекомендации носят сугубо информационный характер. По методологии учета переоценки основных средств упомянутые Методические рекомендации практически повторяют нормы П(С)БУ 7 «Основные средства», не предлагая дополнительных разъяснений. Однако, как показали исследования, в данных рекомендациях, ставится знак равенства между оценкой и переоценкой основных средств, что в определенной степени вводит в заблуждение, прежде всего, при документировании совершенных операций.

В Инструкции по учету необоротных активов бюджетных учреждений № 64 [6] применяются понятия индексации и переоценки основных средств. Причем отмечается, что индексация первоначальной (восстановительной) стоимости групп необоротных активов проводится согласно коэффициенту индексации. Также предполагается, что индексация первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств может быть проведена по самостоятельному решению руководителя учреждения. Далее в Инструкции говорится: «Если стоимость отдельных видов необоротных активов после индексации значительно отличается от аналогичных новых образцов, то стоимость этих необоротных активов необходимо привести в соответствие к стоимости неаналогичных новых образцов, действующих на дату проведения индексации на эти виды активов», то есть в данном пункте говорится о переоценке.

Инструкцией определяется состав комиссии по переоценке, а также требования к переоценке каждой отдельной единицы необоротных активов и установления «новых» цен на однотипные объекты. Относительно порядка отражения в учете результатов переоценки, в Инструкции речь идет лишь о документальном оформлении результатов переоценки и необходимости занесения сведений об изменениях первоначальной стоимости и суммы износа необоротных активов в регистры их аналитического учета. Порядок отнесения сумм дооценки или уценки объектов основных средств данная Инструкция не устанавливает.

Итак, тщательное исследование и анализ нормативной базы показали, что существующие нормативные и методические документы: не обеспечивают комплексного подхода по урегулированию вопросов методологии бухгалтерского учета переоценки (дооценки, уценки и т. п); не раскрывают особенностей бухгалтерского учета переоценки основных средств; являются сложными для понимания и использования персоналом в практической деятельности предприятий; содержат противоречивый и в некоторых случаях некорректный понятийный аппарат; не освещают порядок отражения результатов переоценки основных средств на счетах бухгалтерского учета на всех этапах бухгалтерского процесса – от документирования до отражения в финансовой отчетности.

Цель исследования заключается в научном обосновании определения балансовой стоимости переоцененного имущества.

Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует, что исследованию проблемы оценки и переоценки объектов бухгалтерского учета посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, в частности: Ф.Ф. Бутынца, Л. Бернштейна, Ван Бреды, С.Ф. Голова, Л.Г. Ловинской, Н.М. Малюги, И.М. Павлюка, В.М. Пархоменко, А.М.Петрука, Я.В. Соколова, В.Ф. Палия, А.С.Бакаева и других. Вместе с тем, вопросы разработки организационно-технических инструментов, механизмов и процедур проведения переоценки объектов остаются без внимания ученых, не урегулированы законодательством, и поэтому

актуальны для проведения научных исследований.

Основная часть. По мнению Ловинской Л. Г. «современная система бухгалтерского учета предусматривает соблюдение единых методологических основ, то есть избрание единой базовой оценки согласно определенной концепции сохранения капитала, а именно исторической или текущей стоимости. Единство именно в таком ее понимании обеспечивает выполнение другого требования к оценке – ее реальности» [8]. Под реальностью понимают объективное соответствие денежного выражения объектов учета их фактической величине. На рис. 1. приведены подходы к оценке в бухгалтерском учете.

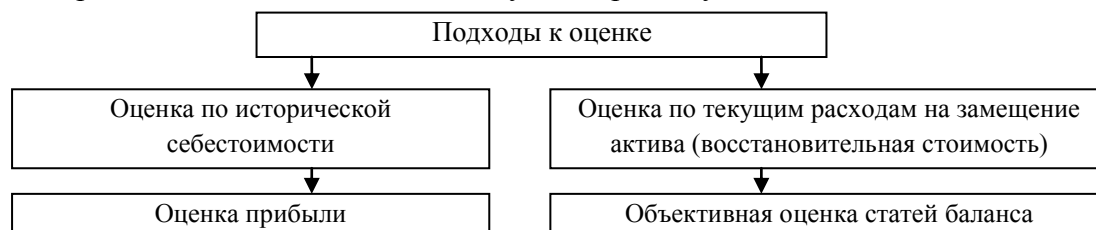


Рис. 1. Современные подходы к оценке в бухгалтерском учете

В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО) отражение активов в финансовой отчетности по исторической себестоимости предполагает их оценку по первоначальной стоимости. Оценка активов по текущей стоимости предусматривает их оценку по восстановительной стоимости, по цене продажи или по дисконтированной стоимости. Исследование показало, что к 2000 г. законодательно-нормативные акты бывшего СССР и Украины определяли стоимость основных средств по первоначальной, остаточной и восстановительной стоимости. При этом по восстановительной стоимости объекты основных средств учитывались по состоянию на дату последней переоценки по решениям правительства. Так, до введения в действие П(С)БУ 7 вопросы переоценки основных средств регулировались Положением по бухгалтерскому учету основных средств (фондов) государственных, кооперативных (кроме колхозов) и общественных предприятий и организаций, в котором отмечалось, что «..учтенная на бухгалтерских счетах первоначальная стоимость основных средств (фондов) не подлежит изменению, за исключением следующих случаев: переоснащения объекта (расширение, достройка, дооснащение, модернизация, реконструкция), произведенного как правило в порядке капитальных вложений; переоценки основных средств (фондов) по решениям правительства...» [17]. Хронология проведения общих и частичных переоценок основных средств и индексаций в Украине (в составе бывшего СССР) приведена в таблице 1.

Таблица 1

Проведение общих и частичных переоценок и индексаций основных средств в СССР

Даты проведения	Экономически-правовые основания проведения	Последствия переоценок
1	2	3
1 октября 1925 г. (первая общая)	Вызвана преимущественно тем, что стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию до революции и в первые годы после нее не была сопоставимой	После переоценки в балансах отражали реальную стоимость активов, исходя из существующих цен 1925 года
1938 г.	Переоценка домов промышленного жилого фонда	
1940 г.	Проведена переоценка основных средств министерств связи и путей сообщения	
Годы Великой Отечественной войны	На освобожденных от оккупации территориях определялась восстановительная стоимость основных средств	Результаты инвентаризации и переоценки отражались на счетах учета и происходили списания основных средств, разрушенных врагом
1 января 1960 г. (вторая общая)	Основные средства промышленности были переоценены по всей территории на основе оптовых цен 1955 года	Восстановительная стоимость основных средств оказалась на 12% выше первоначальной стоимости основных средств, которые были на балансах предприятий

Продолжение таблицы 1

1	2	3
1 января 1972 г. (третья общая)	Последняя общая переоценка проведена на основе оптовых цен промышленности 1967 года	Восстановительная стоимость основных средств оказалась на 11% выше начальной стоимости
Ожидалась переоценка в 90-е годы	Не была проведена в связи с распадом СССР (необходимость переоценки обосновывали тем, что дважды с даты последней общей переоценки, то есть в 1975 и 1982 годах просматривали оптовые цены на промышленную продукцию, которые значительно выросли)	

За период 1991-1996 гг. в Украине централизованно по решениям Правительства произошло четыре переоценки (индексации) основных средств (табл. 2), обусловленные глубоким кризисом экономики, гиперинфляцией и быстрым ростом цен.

Новая проиндексированная стоимость определялась умножением ранее определенной первоначальной стоимости объекта на коэффициент индексации. При этом износ также индексировался.

Таблица 2

Перечень, объекты и механизмы переоценки (индексации) основных средств в Украине в 1991-1996 гг.

Год индексации	Нормативный документ	Объект и механизм индексации
1992 г.	Постановление «О проведении общей переоценки основных фондов, зачета взаимной задолженности предприятий и пополнение оборотных средств государственных предприятий и организации» от 07.05.1992 г. № 229	Стоимость основных средств имеющихся на 01.05.1992 г. Балансовая стоимость перемножалась на соответствующие индексы цен, которые составили показатели от 9 до 23. Сумма износа определялась умножением перечисленной после индексации стоимости основных средств на долю износа, доля износа – отношение суммы начисленного износа к балансовой стоимости основных средств до переоценки по состоянию на 01.05.1992 г.
1993 г.	Постановление «О проведении индексации основных фондов» от 03.08.1993г. № 598	Балансовая стоимость основных средств, которые учитывались на балансе по состоянию на 01.05.1992 г., за вычетом тех, что выбыли до 01.08.1993 г., увеличивалась в зависимости от вида: здания, сооружения, передаточные устройства – в 37,6 раз; машины, оборудование, транспортные средства – в 20,8 раз, прочие – в 24,4 раза. Балансовая стоимость основных средств, которые были зачислены на баланс после 01.05.1992 г. до 01.01.1993 г., увеличивалась: здания, сооружения, передаточные устройства – в 667 раз, машины, оборудование, транспортные средства – в 10,1 раза, прочие – в 12 раз. Основные средства, которые были введены в 1993 г. до 1 августа, не индексировались.
1995 г.	Постановление «О проведении индексации основных фондов и определении размеров амортизационных отчислений на полное их восстановление в 1995 году» от 17.01.1995 г. № 34	Основные средства, которые были на учете по состоянию на 01.01.1995 г., распределяли на группы в зависимости от периодов их введения в действие и их балансовую стоимость умножали на соответствующие индексы, которые составляли от 1,0 до 25050
1996 г.	Постановление «О проведении индексации основных фондов и определении размеров амортизационных отчислений на полное их восстановление в 1996-1997 годах» от 16.05.1996 г. № 523	Основные средства, которые учитывались по состоянию на 01.04.1996 г., распределяли на группы в зависимости от периода введения их в действие и строительства (для зданий, сооружений, передаточных устройств) и их балансовую стоимость умножали на соответствующие индексы, которые составляли от 1,0 до 187990

В результате процессов разгосударствления, приватизации и реформирования форм

собственности, происходящие с 1991 г., предприятиям часто передавались на балансы активы бесплатно или по остаточной стоимости. Поскольку на некоторые активы на момент передачи отсутствовала документация подтверждения стоимости объектов, эти объекты принимались на балансы по необоснованным ценам и не переоценивались органами местного самоуправления.

Впрочем, несоответствие реальной оценки основных средств еще более усилилось, поскольку в основу индексаций 1992-1996 гг. была заложена принадлежность основных средств к классификационным группам, отраслям народного хозяйства. Но принципы индексации менялись. Как свидетельствуют данные таблицы 3 в 1992 году на каждом предприятии учитывалась принадлежность основных средств по соответствующей классификации к отраслям народного хозяйства и коэффициенты индексации однотипных зданий в зависимости от этого могли составлять от 11 до 17, а машин и оборудования – от 9 до 18 раз. В 1993 году и в последующие годы принадлежность основных средств к соответствующей отрасли народного хозяйства уже не учитывалась. Стоимость всех зданий, сооружений и передающих устройств увеличивалась по одинаковым коэффициентам, но с учетом сроков ввода в эксплуатацию. В связи с этим наиболее частыми были ошибки, связанные с отнесением конкретных объектов основных средств до соответствующих отраслей народного хозяйства.

Анализ стоимости, состава и структуры основных средств предприятий свидетельствует, что инфляционные процессы, резкие темпы роста цен на промышленную продукцию и недвижимость с годами изменили структуру активов этих предприятий. Первоначальная стоимость большинства основных средств этих предприятий формировалась до инфляционных лет, а оборотных средств – в новых условиях воспроизводства. Современные условия воспроизводства основных средств при значительных суммах стоимости материалов, конструктивных элементов, выполняемых работ, услуг формируют другую стоимость основных средств и требуют соответствующих корректировок. Кроме того, уровень износа основных средств предприятий достигает более 50%, растет аварийность, так как просрочиваются сроки ремонтов из-за отсутствия достаточных объемов амортизационных отчислений и собственных средств предприятий или средств целевого финансирования.

Несмотря на то, что со времени последней индексации 1996 г., годовые индексы инфляции составляли: в 1996 г. – 139,7%, в 1997 г. – 110,1%, в 1998 г. – 120%, 1999 – 119,2%, постепенный рост расходов на их воспроизведение не учитывался и переоценка не производилась. Из-за этого сложилась ситуация, что остаточная (балансовая) стоимость основных средств предприятий существенно отличается от их реальной стоимости. Как показывает современная практика, на предприятиях наибольшую остаточную стоимость имеют здания и сооружения. Некоторые из них вообще уже не используются, а реальная стоимость используемых значительно меньше или больше первоначальной стоимости, имеющейся по данным бухгалтерского учета. В то же время машины и оборудование имеют незначительную или нулевую остаточную стоимость, некоторые объекты уже полностью амортизированы, но продолжают использоваться.

В Инструкции № 69 указано: «если в результате инвентаризации выявлены объекты, стоимость которых значительно отклоняется от справедливой стоимости, инвентаризационная комиссия может предоставить предложения по созданию экспертной комиссии для осуществления дооценки объектов, которая и должна уточнить их стоимость» [4]. Проведение оценки или переоценки имущества путем привлечения услуг профессиональных оценщиков почти невозможно из-за трудного финансово-экономического состояния предприятий и отсутствия денежных средств как у субъектов хозяйствования, так и у местных бюджетов. Тем актуальнее эта проблема, поскольку меры по управлению имуществом могут финансироваться только за счет расходов местных бюджетов.

Проблема усугубляется нечетким определением различий между «оценкой» и

«переоценкой» основных средств. Закон «Об оценке имущества, имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности» № 2658-III (далее – Закон № 2658) не делает разницу между «оценкой» и «переоценкой» имущества. Статья 3 данного Закона определяет оценку как «процесс определения стоимости имущества и имущественных прав на дату оценки по процедуре, установленной нормативно-правовыми актами по оценке имущества, которые утверждаются Кабинетом Министров, методиками и другими нормативно-правовыми актами, которые разрабатываются с учетом требований положений (национальных стандартов) и утверждаются Кабинетом Министров» [3].

В табл. 3 приведена трактовка терминов «оценка» и «переоценка» в экономических источниках и МСБУ.

Таблица 3

Трактовка терминов «оценка» и «переоценка» в экономической литературе

Авторы	Оценка	Переоценка
Мочерный С.В., Ларина Я.С., Устинко О.А., Юрий С.И. [10]	Механизм определения ценности, стоимости и цены, а также мнение специалистов о них.	Переоценка активов в балансе предприятия, фирмы, компании путем увеличения или уменьшения их стоимости.
Загородний А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. [2]	Оценка недвижимого имущества – процесс определения рыночной, балансовой или остаточной стоимости недвижимого имущества с целью проведения операций купли-продажи или залога имущества (ипотека), раздела имущества и установления долей имущества, находящегося в общей собственности, налогообложение имущества или уплаты государственной пошлины и т.п.	Изменение оценки, новая оценка стоимости товаров, имущества, основных фондов, изменение номинальной стоимости вкладов в связи с материальным износом, моральным старением, инфляцией, подвижностью цен.
Ловинская Л.Г. [8]	Составляющая метода бухгалтерского учета, с помощью которой осуществляется измерение стоимости объектов бухгалтерского учета, создание качественных характеристик учетно-аналитической информации и информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия и эффективности его менеджмента.	Корректировка первоначальной стоимости объектов бухгалтерского учета, то есть ее изменение.
Бакаев А.С. [1]	Оценка имущества, приобретенного за плату, осуществляется путем суммирования фактически произведенных расходов на его покупку; имущества, полученного безвозмездно, - по рыночной стоимости на дату оприходования; имущества, произведенного на самом предприятии, - по стоимости его изготовления.	Переоценка объекта основных средств производится путем пересчета его первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта.
Соколов Я.В. [11]	Способ перевода учетных объектов из натурального измерителя в денежный.	Первоначальная стоимость – единственно правильная объективная оценка, поскольку только она показывает, во сколько денежных единиц обошелся тот или иной объект.
Палий В.Ф. [12]	Метод приведения различных элементов капитала к единой балансируемой системе показателей, а также как способ достоверного определения наличного капитала и его уменьшения за отчетный период в виде прибыли или убытка.	Переоценка по восстановительной стоимости активов и расходов вызывает расхождение с их балансовой стоимостью до переоценки.
Международные стандарты бухгалтерского учета 200 [9]	Процесс определения денежных сумм, по которым должны признаваться и отражаться элементы финансовых отчетов в балансе и в отчете о прибылях и убытках.	Пересчет активов и обязательств.

В рамках данного исследования под переоценкой понимают комплекс мероприятий, осуществляемых владельцем и субъектом хозяйствования, направленных на определение восстановительной стоимости основных средств предприятий на дату проведения переоценки, приобретенных (созданных) в разные периоды (годы), ее отражение в бухгалтерском учете предприятий и реестрах.

Можно сделать вывод, что положение статьи 7 Закона № 2658, которым определено, что оценка осуществляется в случае переоценки основных средств для целей бухгалтерского учета, противоречит содержанию и сути как указанной статьи, так и Закона в целом. Положения закона применяются к тем случаям, когда собственник планирует (или уже принял решение) по осуществлению определенных операций гражданско-правового характера с принадлежащим ему имуществом (отчуждение, передача в аренду, определение или выделение долей в общем имуществе). Согласно Закону об оценке переоценка имеет место для целей составления передаточного акта или разделительного баланса, которые составляются в случаях реорганизации предприятия (слияния, присоединения, разделения и преобразования).

Переоценке подлежат объекты основных средств, учет которых осуществляется в соответствии с п. 5 ПСБУ 7 «Основные средства» [15], а именно:

- задействованные в эксплуатации (действующие), включая те, остаточная стоимость которых равна нулю;
- законсервированные или те, которые подлежат консервации или находятся в резерве;
- выведенные из эксплуатации и подготовленные к списанию, но еще не оформленные актами и не списаны в установленном порядке;
- приобретенные основные средства (капитальные инвестиции) на складах или предназначенные к монтажу или установке, включая те, которые получены за счет средств целевого финансирования.

Необходимо обратить внимание на то, что результатом переоценки основных средств в соответствии с данным Порядком является определение их именно восстановительной стоимости, которая для целей переоценки основных средств предприятий приравнивается к справедливой стоимости. Это утверждение вытекает из текста приложения к ПСБУ 19 «Объединение предприятий» [16], в соответствии с которым справедливая стоимость определяется:

- для земли и зданий – как рыночная;
- для машин и оборудования – как рыночная, в случае отсутствия данных о рыночной стоимости – как восстановительная стоимость (себестоимость приобретения) за вычетом суммы износа на дату оценки;
- для прочих основных средств – как восстановительная стоимость (за вычетом суммы износа) на дату оценки.

Следует отметить, что ПСБУ термин «рыночная стоимость» не определен. Поэтому для выяснения этого понятия обратимся к Международным стандартам бухгалтерского учета и отчетности. Согласно МСФО под рыночной стоимостью понимали сумму средств, которую можно было получить или заплатить за приобретение основного средства на активном рынке. Причем активный рынок – это рынок, который должен отвечать следующим условиям: 1) объекты, которые продаются и покупаются, являются однородными; 2) в любое время можно найти заинтересованных продавцов и покупателей; 3) информация о ценах является общедоступной.

В то же время восстановительная стоимость рассматривается как сумма средств, за которую можно сегодня приобрести основное средство, аналогичное тому, на которое устанавливается справедливая цена, если к такому средству отсутствует активный рынок. Таким образом, сравнивая содержание терминов «рыночная стоимость» и «восстановительная стоимость», уместно отметить, что разница заключается в установлении справедливой стоимости с учетом наличия активного рынка (рыночная стоимость) или

отсутствия активного рынка (восстановительная стоимость), что является существенным фактором. Объекты основных средств предприятий находятся не на правах собственности и сами предприятия лишены распоряжаться предоставленным им имуществом без разрешения собственника. Поэтому есть все основания утверждать, что для предприятий неправомерно применять понятие «рыночная стоимость», а более правильным для употребления является понятие «восстановительная стоимость».

Для целей переоценки выделяются группы основных средств по критериям, предусмотренным п. 4 ПСБУ 7. Кроме этого, при определении группы, к которой относится объект, который переоценивается, с целью переоценки объектов осуществляется классификация по классам или типам основных средств, приведенным в Государственном классификаторе, с учетом функционального назначения, технических характеристик, условий использования при выполнении определенной работы основных средств и т.п.[7]. Следует отметить, что Классификатор определяет меньшие совокупности основных средств, а именно – подгруппы, классы и типы. Именно типы, приведенные в Классификаторе, наиболее соответствуют термину «группа основных средств» согласно ПСБУ 7.

Учитывая изложенное выше, делаем вывод, что для целей переоценки можно выделить группу основных средств, основываясь на следующих основных критериях отнесения того или иного объекта к соответствующей группе:

- объекты имеют одинаковые технические характеристики и подобный принцип действия и порядок использования;
- объекты используются в одинаковых условиях и предназначаются для выполнения одинакового технологического или организационно-технического задания;
- условия использования объектов базируются на одинаковом промежутке времени эксплуатации (полезного использования).

Конкретизация критериев отнесения объектов основных средств к той или иной группе и детализация групп основных средств для целей переоценки является прерогативой предприятия, которая должна быть закреплена приказом об учетной политике предприятия.

Сведения об изменениях первоначальной стоимости и суммы износа основных средств заносятся в регистры их аналитического учета, что является прямым требованием п.18 ПСБУ 7 [15]. Это могут быть инвентарные карточки учета основных средств, книга учета основных средств, ведомость учета необоротных активов и износа. Предприятие может вести отдельный регистр бухгалтерского учета переоценок основных средств, например, Ведомость переоценки основных средств. Поскольку типовая форма такой ведомости не утверждена, предприятие может самостоятельно разработать ее форму, которая по сути является рабочим документом комиссии, осуществляющей переоценку.

Особенностью процедуры переоценки основных средств является обязательное занесение ее результатов в реестры объектов собственности. Документальным основанием для этого может служить Акт переоценки объектов основных средств, содержащий выводы о стоимости имущества и подтверждающий выполненные процедуры. Акт переоценки даст собственникам предприятия достоверную информацию о балансовой стоимости основных средств для формирования Реестра имущества, поскольку наряду с информацией (инвентарный номер, наименование, год ввода в эксплуатацию) объекта основного средства, который переоценивается, приводятся данные о стоимости объекта (первоначальную и остаточную) до переоценки и данные о переоцененной первоначальной и остаточной стоимости, а также общая сумма до оценки (уценки), которая должна быть отражена на счетах бухгалтерского учета и финансовой и статистической отчетности предприятия.

Заключение. Операции с имуществом – важная составляющая формирования материально-финансовой основы местного самоуправления. От полноты, своевременности и достоверности информации о составе, состоянии и эффективности использования объектов имущества в значительной степени зависит уровень финансового менеджмента предприятиями.

На сегодняшний день в собственности предприятий находится значительное количество активов движимого и недвижимого имущества, балансовая (остаточная) стоимость которых существенно отличается от справедливой. Поэтому насущным является вопрос определения реальной (при современных условиях) стоимости основных средств путем переоценки, требующей решения как на государственном, так и на местном уровнях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бакаев А. С. Комментарии к Положениям по бухгалтерскому учету / А. С. Бакаев. – 2-е изд. доп. – М.:Юрайт-Издат, 2005. – 420 с.
2. Загородний А. Г., Вознюк Г. Л., Партин Г. О. Учет и аудит: терминологический словарь. – Львов: «Центр Европы», 2002. – 671 с.
3. Закон Украины «Об оценке имущества, имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности в Украине» от 12.07.2001 г. № 2658-III.
4. Инструкция по инвентаризации основных средств, нематериальных активов, товарно-материальных ценностей, денежных средств, документов и расчетов, утвержденная приказом Министерства финансов Украины от 11.08.94 г. № 69.
5. Инструкция о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденная приказом Минфина Украины от 30.11.1999 г. № 291.
6. Инструкция по учету необоротных активов бюджетных учреждений, утвержденная приказом Государственного казначейства Украины от 17.07.2000 г. № 64 (в редакции приказа Государственного казначейства Украины от 21.02.2005 г. № 30).
7. Письмо Минфина Украины «О проведении переоценки объектов основных средств» от 25.03.2005 г. № 31-04200-20-10 / 4805.
8. Ловинская Л. Г. Оценка в бухгалтерском учете: монография / Л. Г. Ловинская. – К.: КНЭУ, 2006. – 253 с.
9. Международные стандарты бухгалтерского учета / перев. с англ. под ред. С.Ф.Голова / – К.: Федерация профессиональных бухгалтеров и аудиторов Украины, 2000. – 1272 с.
10. Мочерный С. В., Ларина Я. С., Устинко О. А., Юрий С. И. Экономический энциклопедический словарь: в 2 т. / под ред. С. В. Мочерного. – Львов: Мир, 2006. – 568 с.
11. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.:Финансы и статистика, 2007. – 496 с.
12. Палий В. Ф. Оценка в бухгалтерском учете // Бухгалтерский учет. – 2007. - № 3. – С. 56-59.
13. Приказ Министерства промышленной политики Украины «Относительно обеспечения учета основных средств и других необоротных активов» от 11.09.2003 г. № 381.
14. Приказ Министерства финансов Украины «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств» от 30 сентября 2003 года N 561.
15. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000 г. № 92.
16. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 19 «Объединение предприятий», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 07.07.1999 г. № 163.
17. Положение по бухгалтерскому учету основных средств (фондов) государственных, кооперативных (кроме колхозов) и общественных предприятий и организаций, утвержденное Минфином СССР 7 мая 1976 года № 30.

Предоставлено в редакцию 18.05.2019 г.

УДК 336

А. С. Хорошева, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. Н. Мерко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА: МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Статья посвящена методологии теоретического обоснования категории «финансовая безопасность», как составной части экономической и национальной безопасности государства. Предложен методологический подход к анализу финансовой безопасности, на основе построения системы критериев финансовой безопасности, что позволяет всесторонне подойти к определению данной категории.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, финансовая безопасность, глобализация, финансовая политика, угрозы.

Рис. 3, лит. 9.

A. S. Khorosheva, A. N. Merko

FINANCIAL SECURITY IN THE SYSTEM OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE: RESEARCH METHODOLOGY

The article is devoted to the methodology of theoretical substantiation of the category “financial security” as an integral part of the economic and national security of the state. a methodological approach to the analysis of financial security is proposed, based on the construction of a system of criteria for financial security, which allows a comprehensive approach to the definition of this category.

Keywords: national security, economic security, financial security, globalization, financial policy, threats.

Введение. Несмотря на прогнозируемое сопротивление сторонников национализации и регионализации экономики процессам глобализации, по-прежнему, актуальной остается проблема обеспечения как внешней, так и внутренней экономической безопасности страны. Посредством института собственности государство формирует основу для безопасности производственных отношений в овеществленной и общественной форме собственности.

А поскольку экономическая безопасность и экономический суверенитет напрямую зависят от выбранного финансового курса государства, то необходимо, прежде всего, учитывать влияние финансовой политики на способность к сопротивлению национальных экономических субъектов всесторонним угрозам.

Чтобы определить потенциал обеспечения финансовой безопасности государства, необходимо понимать противоречия, присущие финансовой системе страны в целом и особенности их проявления в каждой из сфер финансовых отношений.

Проблема теоретического обоснования финансовой безопасности освещается в работах В. Сенчагова, Е. Олейникова, Е. Караниной, А. Федоровой, В. Елизаровой, М.Карнилова, Л. Дмитриченко, А. Хорошевой. Однако ввиду того, что финансовая система и финансовая политика – явления весьма динамичные и постоянно существуют угрозы национальной безопасности, то научные исследования в этих сферах будут всегда актуальными.

Цель статьи: определение подходов к исследованию финансовой безопасности в системе обеспечения экономической безопасности, с учетом внутренних и внешних

факторов возникновения угроз социально-экономическому развитию государства.

Основная часть. Для выявления связи между национальной, экономической и финансовой безопасностями необходимо проанализировать различные подходы к определению категории «финансовая безопасность». Как и само понятие «финансы», финансовая безопасность трактуется по-разному, в зависимости от подходов и учета различных аспектов данной категории.

Е. Ермакова выделяет ряд аспектов категории «финансовая безопасность» (рис. 1).

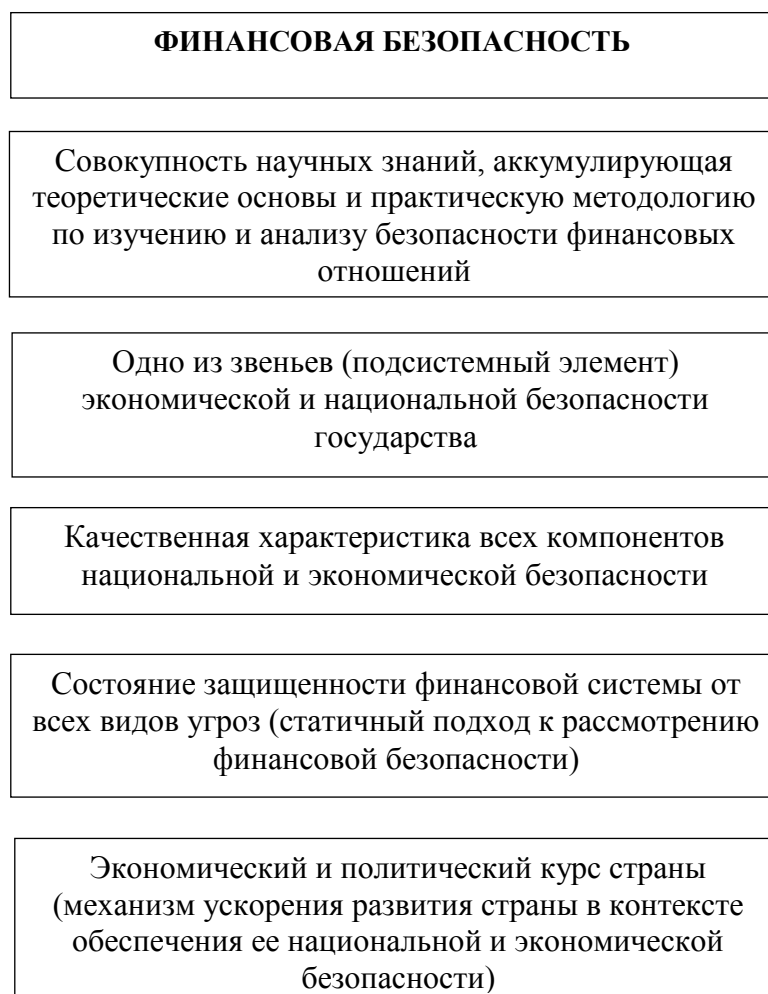


Рис. 1. Подходы к рассмотрению категории «финансовая безопасность» [1]

Ориентируясь на предложенные характеристики категории финансовой безопасности, считаем необходимым выделить фундаментальный и прикладной аспекты этой категории.

Финансовую безопасность государства следует понимать как результат финансовых отношений (в их широком восприятии), участником которых является государство, в виде такого положения экономики страны, которое основано на экономическом суверенитете и отсутствии угроз для реализации национальных интересов [2].

Как дефиницию, финансовую безопасность можно рассматривать с трех сторон: через ресурсно-функциональный подход; через статический подход; в контексте нормативно-правового регламентирования.

С позиции ресурсно-функционального подхода под финансовой безопасностью понимается защищенность финансовых интересов субъектов хозяйствования на всех уровнях финансовых отношений, в том числе секторов экономики государства. То есть здесь представлена роль государства как собственника.

С точки зрения статистики финансовая безопасность означает определенное состояние систем финансового характера, в рамках чего далее выделяются следующие виды

финансовой безопасности: бюджетная безопасность, налоговая безопасность, долговая безопасность, финансовая безопасность банковской системы, валютная безопасность, денежно-кредитная безопасность, финансовая безопасность фондового рынка, финансовая безопасность страхового рынка. Бесспорно, к видам финансовой безопасности государства в таком случае можно отнести бюджетную, налоговую, денежно-кредитную. В отношении других видов безопасности включение их в систему обеспечения экономической безопасности государства будет зависеть от концепции государственного управления экономикой. К системам же финансового характера отнесены: финансовая, денежно-кредитная, валютная, банковская, бюджетная, налоговая, инвестиционная, таможенно-тарифная и фондовая.

А в контексте нормативно-правового регламентирования финансовую безопасность предложено воспринимать как определенные условия функционирования финансовой системы.

Методологически финансовую безопасность можно выразить через ее предмет, объект и определенную систему индикаторов (показателей). Объектом финансовой безопасности логично является сама финансовая система, предметом – система финансовых отношений между субъектами финансовой деятельности.

Алифанова Е.Н. предлагает двухуровневую систему индикаторов, которая предполагает группировку индикаторов по уровням [3]. Такая система включает:

- базовый блок индикаторов, обеспечивающий сопоставимость и прозрачность оценки на глобальном и национальном уровнях;
- специфический блок индикаторов, учитывающий страновой контекст (специфические факторы).

Базовыми индикаторами выступают основные показатели макроэкономической деятельности государства, такие как ВВП, реальные потребительские расходы домохозяйств, активы центрального банка и прочих небанковских финансово-кредитных организаций, денежная база по отношению к золотовалютным резервам, государственный долг, ставка рефинансирования, индексы потребительских цен и цен производителей, национальные фондовые индексы. Естественно, степень финансовой безопасности будет определяться темпами роста этих показателей.

В свою очередь, специфические индикаторы учитывают факторы оценки финансовой безопасности на национальном уровне:

- профиль риска страны;
- страновая ситуация (экономическая и финансовая);
- структурные элементы;
- иные факторы (например, профили уязвимости секторов финансовой системы для внешних и внутренних угроз) [4].

Связь финансовой безопасности с экономической и национальной можно выразить через иерархическую зависимость (рис. 2).

Экономическая безопасность является частью национальной безопасности страны, наряду с политической, социальной, информационной и экологической.

В то же время экономическая безопасность включает энергетическую, военно-экономическую, научно-технологическую (инновационную), продовольственную, финансовую и т.п. При этом все они взаимосвязаны и взаимозависимы и обеспечение стабильности в одной сфере обязательно приведет к положительным последствиям для других. Так, при стабильной и целесообразной бюджетной политике (составной части финансовой политики), возможно оснащение энергетической и военно-экономической сфер современными технологиями, инновационное развитие может получить инвестиционное подкрепление, расширятся продовольственные программы и т.д.

Через ресурсно-функциональный подход финансовая безопасность как характеристика национальной безопасности иногда учеными трактуется как обеспеченность

всех субъектов экономики финансовыми ресурсами [5]. А т.к. финансовые ресурсы не только потребляются, но и создаются в процессе производства, то обеспечение продуктивной занятости населения увеличивает финансовый потенциал для накоплений и инвестиций [6].

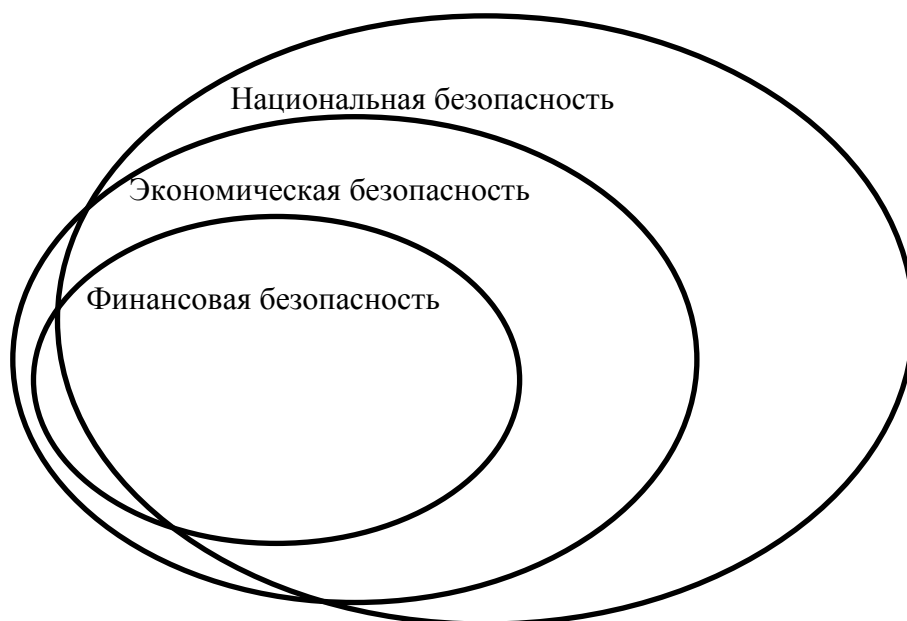


Рис. 2. Связь финансовой безопасности с экономической и национальной безопасностью

Считаем необходимым обратить внимание на то, что независимо от позиции государства по отношению к собственности, все виды экономической безопасности государства можно разделить по финансовому признаку. Тогда к экономической безопасности государства нефинансового характера можно отнести технологическую, военную, социальную и др. А к финансовой безопасности – денежно-кредитную, финансовую безопасность рынка банковских услуг, инвестиционную безопасность, безопасность страхового, фондового и валютного рынка, бюджетную и налоговую безопасность, долговую безопасность государства.

Денежно-кредитная безопасность трактуется как такое состояние денежно-кредитной системы, которое характеризуется стабильностью денежной единицы, доступностью кредитных ресурсов и таким уровнем инфляции, который обеспечивает экономический рост и повышение реальных доходов населения.

Финансовая безопасность банковской системы рассматривается в двух аспектах: с точки зрения финансовых последствий ее деятельности в целом для государства и отдельных ее клиентов и контрагентов; с точки зрения нивелирования потенциальных и реальных угроз финансовому состоянию всей банковской системы страны, центрального банка и банковских учреждений. В общем виде финансовая безопасность банковской системы заключается в достижении максимального уровня эффективности использования ресурсного потенциала банка, формировании благоприятных условий для осуществления своей деятельности банковскими учреждениями, предотвращении возникновения внутренних и внешних угроз, формировании условий для стабильного и эффективного функционирования банковской системы [7].

Инвестиционная безопасность подразумевает приток таких инвестиционных продуктов, которые способны эффективно и оптимально удовлетворить текущие потребности национальной экономической системы. При этом необходимо установить такое соотношение иностранных и отечественных инвестиций, которое позволит обеспечить положительный платежный баланс страны.

Валютная безопасность государства проявляется в способности в полном объеме и своевременно выполнять взятые на себя международные обязательства, наличие сбалансированного объема валютных резервов, стабильность национальной денежно единицы, положительное сальдо платежного баланса и др.

Важнейшей характеристикой безопасности фондового рынка является состояние его капитализации. При этом необходимо учитывать структуру и уровень ликвидность ценных бумаг, представленных на рынке государственных ценных бумаг, рынке корпоративных ценных бумаг и его сегментов (рынок акций, облигаций, векселей, казначейских обязательств, сберегательных сертификатов, биржевого и внебиржевого рынков). Безопасность фондового рынка формируется на основе устойчивости финансового состояния все участников фондового рынка: эмитентов, владельцев, покупателей, организаторов торговли, посредников (брокеров), консультантов, регистраторов, депозитариев и других. В условиях открытой экономики достижение оптимального объема капитализации фондового рынка играет важнейшую роль не только на национальном, но и на глобальном уровнях.

Особым звеном финансовой системы является страхование в силу специфики движения стоимости и формирования страховыми компаниями финансовых ресурсов. Развитие страхового рынка, результативность его деятельности характеризуют возможность обеспечения финансовой безопасности этого сегмента финансового рынка, на основе чего субъекты хозяйствования принимают решения о целесообразности участия в страховых отношениях на основе оценки их рискованности. Если объем формируемых страховыми компаниями ресурсов возместить потери их клиентов в результате наступления страхового случая и обеспечивается необходимую эффективность, то это указывает не на безопасность страхового рынка.

Важная роль в обеспечении финансовой безопасности отводится такому ее виду, как бюджетная безопасность, которая выступает основой стабильного функционирования государства и его территориальных подсистем. Бюджетная безопасность выражается в обеспечении сбалансированности доходов и расходов бюджетов всех уровней с учетом выбранной концепции регулирования бюджетного дефицита, платежеспособности в области государственных финансов, отсутствия бюджетных правонарушений, рациональном определении структуры и объема бюджетных расходов в логике стратегии социально-экономического развития государства. А. Федорова выделяет следующие показатели уровня бюджетной безопасности: «...размер бюджета; объем ВВП, распределяемого через бюджет; наличие дефицита бюджета, его размер и источники финансирования, масштабы бюджетного финансирования, уровень бюджетной дисциплины, качество казначейского исполнения бюджета» [8].

С бюджетной безопасностью тесно сопряжена налоговая безопасность, которую можно рассматривать в качестве фактора реализации государственной фискальной политики. Эффективная налоговая политика строится на создании условий рационального сочетания фискальных интересов государства и налогоплательщиков. Этот вид финансовой безопасности подразумевает эффективную реализацию контрольной функции финансов в системе государственного управления. Именно в этом секторе государственного управления наиболее актуальной является проблема сокращения налоговой базы вследствие роста теневой экономики, а также необоснованного льготного налогообложения. Налоговая безопасность выражается в обеспечении государством оптимального объема налоговых поступлений, отвечающего всем требованиям экономической доктрины и фискальной достаточности [8].

Поскольку финансы сами по себе имеют довольно много аспектов, то, помимо финансовой безопасности государства, необходимо также учитывать и другие уровни, а именно: финансовая безопасность региона, финансовая безопасность, финансовая безопасность домохозяйства.

Обеспечение финансовой безопасности государства предусматривает разработку

методов нивелирования разнообразных угроз, как эндогенных, так и экзогенных. Так, в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации определены следующие угрозы финансовой безопасности страны:

- незащищенность национальной финансовой системы от действий нерезидентов спекулятивного иностранного капитала;
- несбалансированность национальной бюджетной системы;
- регистрация прав собственности в отношении значительной части организаций в иностранных юрисдикциях;
- сохранение значительной доли теневой экономики, условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений;
- неравномерное развитие регионов [6].

Уровень угроз можно определить вышеназванными индикаторами и показателями, а также методом таргетирования. Пороговые значения данных индикаторов меняются в зависимости от мнения экспертов, поэтому целесообразно использовать метод аналогий. Для этого страны необходимо объединять в группы по определенным признакам (как правило, по уровню развития и типу экономической системы) и сравнивать их друг с другом, распределяя значения показателей по местам. Вместе с этим методом требуется использование эмпирического, статистического, анализа и синтеза.

Помимо вышеназванных методов в исследовании финансовой безопасности применяют нормативные, моделирования, мониторинга и другие (рисунок 3).

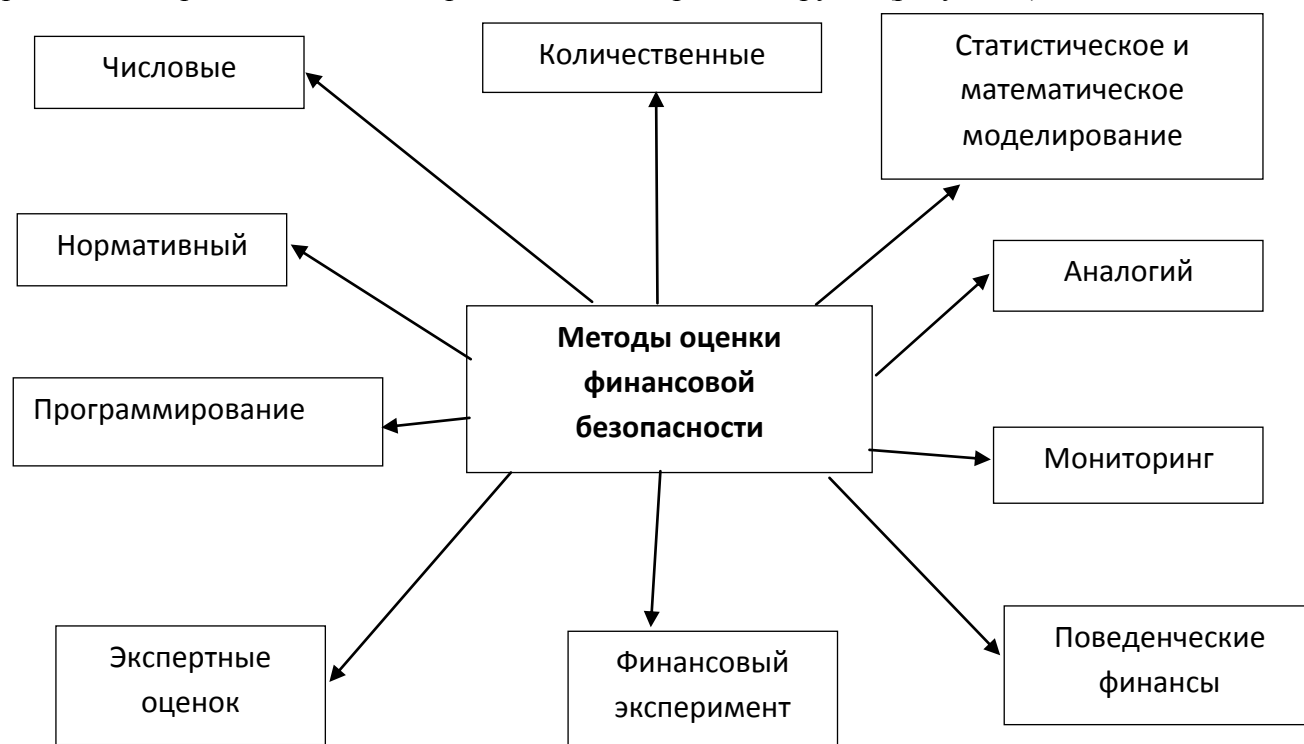


Рис. 3. Методы оценки финансовой безопасности государства

Если рассматривать финансовую безопасность в аспекте экономического и политического курса государства, то с данной позиции финансовая безопасность может быть представлена как комплекс мероприятий государственных органов власти, создающих в краткосрочной перспективе условия для обеспечения достаточными финансовыми ресурсами всех субъектов экономики, а в средне- и долгосрочном периоде – направленных на достижение независимости финансовой системы страны от нерезидентов [1].

Корнилов М.Я. так и определяет финансовую безопасность, как способность органов государственной власти обеспечить политическими, правовыми, экономическими и

организационными методами и средствами безопасное функционирование всех сфер общественной и экономической деятельности, где обращаются финансы [9].

Поскольку благополучие и благосостояние населения – приоритетная задача любого государства, а достижение этого возможно благодаря, прежде всего, грамотной финансовой политике, то центральные власти обязаны выстроить свою политическую тактику и стратегию таким образом, чтобы обеспечить высокий уровень как экономической безопасности в целом, так и финансовой в частности.

Заключение. Финансовую безопасность теоретически и практически необходимо рассматривать с разных сторон. В теоретическом аспекте наиболее значимым является определение финансовой безопасности как совокупности научных знаний, позволяющих изучить и проанализировать безопасность отношений в области финансов. При этом методологически финансовую безопасность целесообразно рассматривать со стороны ее объекта, предмета и системы индикаторов. Также важно финансовую безопасность рассматривать как качественную характеристику экономической безопасности и национальной безопасности, проявляющуюся в динамике и статике под воздействием внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) угроз.

И наконец, при проведении экономической политики необходимо выбирать такой курс, который бы обеспечил высокий уровень как экономической безопасности в целом, так и финансовой безопасности в частности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ермакова Э.Р. Научные подходы к определению категории «финансовая безопасность» / Э.Р. Ермакова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – т. 13. – вып. 9. – с. 1712–1730.
2. Дмитриченко, Л. И. Денежно-кредитное регулирование экономической безопасности государства: методологический аспект: монография / Л. И. Дмитриченко, А. С. Хорошева, Е. И. Хорошева ; Донецкий нац. ун-т. – Донецк : ДонНУ, 2012. – 195 с.
3. Алифанова Е.Н. Развитие системы индикаторов национальной финансовой безопасности / Е. Н. Алифанова, Ю.С. Евлахова// Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, № 29. – С. 1723 – 1736.
4. Каранина Е.В. Финансовая безопасность как составляющая концепции экономической безопасности государства / Е.В. Каранина, О.И. Бледных // The Genesis of Genius. – 2016. – № 6. – с. 94–98
5. Елизарова В.В. Место и роль финансовой безопасности в системе обеспечения экономической безопасности России / В.В. Елизарова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 2. – с. 45–48
6. Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 г. № 683 О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/40391>
7. Федорова А. Ю. Проблемы функционирования кредитно-банковской системы / А.Ю. Федорова, Н.И. Дорожкина // Российская экономика: взгляд в будущее: мат-лы Междунар. науч-практ. конф. Тамбов, 2016. С. 437-443.
8. Федорова А. Ю. Финансовая безопасность и факторы, влияющие на нее [Электронный ресурс] / А.Ю. Федорова // Социально-экономические явления и процессы. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/the-financial-safety-and-factors-influencing-it>
9. Корнилов М.Я. Экономическая безопасность Российской Федерации : учебное пособие ; Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. образования Российская акад. нар. хоз-ва и Гос. службы при Президенте Российской Федерации, Брянский фил. - Изд. 2-е, перераб. и доп. – Брянск: Брянский фил. РАНХиГС. – 2015. – 308 с.

УДК 336.144.2

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

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

В статье раскрыты характерные признаки применения программно-целевого подхода в управлении государственными финансами. Выделены преимущества и недостатки использования программно-целевого метода, определены возможности и риски его применения в управлении государственными финансами, а также условия его применения.

Ключевые слова: государственная программа, программно-целевой метод, программный бюджет.

Табл. 1, лит. 6

E. I. Khorosheva, A. Yu. Mikhailova

CHARACTERISTIC PROGRAM-ORIENTED PLANNING AS METHOD OF MANAGING PUBLIC FINANCE

The characteristic features of the application of the program-targeted approach in managing public finances are disclosed in the article. The advantages and disadvantages of using the program-target method are identified. Opportunities, risks and conditions for its application are identified.

Keywords: state program, program-target method, program budget.

Введение. Управление государственными финансами является важнейшей областью управления государством, к которой в настоящее время предъявляются специфические требования ввиду особых условий интеграции государства в мировое экономическое пространство. С одной стороны, международные финансовые институты выдвигают требования в части реализации принципов ясности, прозрачности и других, а с другой стороны, внутренний потребитель государственных услуг выдвигает требования по решению конкретных проблем за счет бюджетных средств в условиях их ограниченности. Возможности удовлетворения этих требований связываются с внедрением и активизацией применения в системе управления государственными финансами программно-целевого планирования.

Во многих странах разрабатываются государственные и муниципальные программы, национальные и муниципальные проекты на основе программно-целевого подхода. Активное его продвижение вызывает трансформацию структуры бюджетных расходов за счет формирования программного бюджета. Новации в этой сфере требуют постоянно переосмысления с позиции целесообразности программно-целевого планирования, совершенствования его инструментария, формирования оптимального комплекса методов управления бюджетными ресурсами в процессе реализации программно-целевого подхода.

Теоретико-прикладные аспекты программно-целевого управления освещаются в работах по философии, истории, экономике, что подчеркивает интерес ученых разных областей наук к применению программно-целевого подхода в управленческой деятельности. Программно-целевой подход является естественной составляющей системного подхода в государственном управлении в разные исторические периоды развития государственности. Результаты развития уже древних цивилизаций свидетельствуют о концентрации значительных ресурсов для возведения и содержания пирамид, дворцов, храмов, ирригационных систем [1]. Чем мощнее цивилизация, тем, как правило, монументальнее ее

материальное воплощение, что невозможно без системного подхода государственному управлению с конкретизацией цели, определением задач, обоснованием ресурсного обеспечения, формированием комплекса методов реализации задуманного.

История развития бюджетных отношений связана с постепенным расширением задач государства по финансовому обеспечению решения проблем в сфере управления социально-экономическим развитием страны. А нарастание потребности в реализации принципов открытости, публичности и прозрачности бюджетного процесса вызывает необходимость сосредоточения ресурсов на решении конкретных проблем вместо распыления бюджетных ресурсов на текущие потребности в ущерб решению стратегических задач государственного масштаба.

В современных исследованиях программно-целевого управления уделяется внимание понятийному аппарату, оценке возможностей применения программно-целевого подхода в стратегическом планировании, структурной трансформации бюджетных расходов вследствие формирования программного бюджета, практике применения программного бюджета. Среди таких научных трудов выделим работы Г.И. Идрисова [2], Ю.А. Плескачева [2], О.К. Ястребовой [3], О.В. Богачевой [3]. Надо отметить, что в мае 2019 года был издан Приказ Минфина России от 25.05.2019 № 247 «Об утверждении Положения о Департаменте программно-целевого планирования и эффективности бюджетных расходов Минфина России» [4], что указывает на актуальность развития программно-целевого планирования в системе управления государственными финансами.

Целью данной статьи является определение характерных признаков программно-целевого планирования как метода управления государственными финансами в условиях ограниченности бюджетных ресурсов.

Основная часть. Применение программно-целевого подхода в управлении государственными финансами связано с такими понятиями, как «государственная программа», «программно-целевой метод», «программно-целевое управление», «программно-целевое планирование», «программное бюджетирование», «бюджетирование, ориентированное на результат», «программный бюджет».

Программно-целевое управление, в целом, и планирование, в частности, не являются изобретением современного бюджетного менеджмента. Программно-целевой способ государственного управления является уже не одно десятилетие достаточно востребованным инструментом, который в последнее время приобрел особое значение.

Важно понимать, что плановый характер бюджета является его важнейшей чертой в системе управления бюджетными ресурсами. План в определенном смысле уже можно рассматривать как программу. Поэтому необходимо обоснованное применение терминов теории программирования в управлении бюджетными ресурсами. Не смотря на сложности планирования целевых бюджетных показателей, практика показывает эффективность программно-целевого планирования, так как несет в себе и политическую нагрузку. В условиях функционирования демократического государства необходимо формировать условия реализации программных обязательств действующих органов управления государством.

Согласно официальной терминологии «государственная программа - это документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации» [4].

Подходы к раскрытию характерных свойств бюджетной программы различны, что формирует специфику определения принципов и инструментов программно-целевого управления. В бюджетной программе может выделяться фондовый характер, определяться

организационные свойства и функциональные характеристики. Необходимость в ясности при принятии финансовых решений обуславливает потребность в четкости определения понятийного аппарата на уровне участника бюджетной программы в качестве разработчика, исполнителя или субъекта финансирования.

Неоспоримыми характерными свойствами бюджетной программы являются целеполагание, определение задач в соответствии с целью, бюджетное финансирование, количественная оценка параметров программы. Это подтверждается бюджетной практикой на каждом уровне программно-целевого управления бюджетной системой.

Исходя из вышеприведенного определения государственной программы, обратим внимание на ключевой характер функций, реализацию которых предполагается осуществлять за счет программного бюджета. Основное предназначение государственного бюджета – финансовое обеспечение реализации функций государства. В демократическом обществе функции государства отражаются в основном (органическом) законе. Так, в конституции многих стран отражается социальный характер государства, необходимость обеспечивать национальную безопасность и гарантии граждан по предоставлению определенных условий жизнеобеспечения. Реализация этих функций требует соответствующих финансовых ресурсов. При этом как до принятия властных полномочий, так и во время их реализации могут разрабатываться различные программы. И тогда встает вопрос, на сколько эти программы отвечают функциональному назначению государства, исходя из конституционных положений. Также встает вопрос и о последствиях приоритетности обеспечения программных мероприятий в отношении влияния на качество реализации государственных функций.

Необходимость привлечения бюджетных ресурсов как основы финансового обеспечения государственных программ обусловило выделение понятия постатейного бюджета и программного бюджета. Ястребова О.К. и Богачева О.В. выделяют особенности этих видов бюджета по следующим их свойствам: содержание расходов; формат расходов; форма управления. Обоснованное выделение особенностей вытекает из различий в классификациях. Постатейный бюджет связан с экономической классификацией расходов, а программный – соответственно с программной классификацией расходов. Ученые справедливо полагают, что постатейный бюджет не связан с задачами и государственной политикой и бесполезен как инструмент реализации государственных приоритетов [3]. Благодаря программному подходу в управлении государственными финансами улучшается качество анализа бюджетных расходов, планирования и исполнения бюджета, мониторинга исполнения бюджета, государственных услуг и выполнения государственных функций. Появляется возможность оценки затрат на выполнение государственных функций и оказание государственных услуг, а также возможность увязки государственных программ с долгосрочными стратегическими целями и приоритетами государственной политики.

Однако сопоставление программного бюджета лишь с постатейным бюджетом не дает всей палитры особенностей этих бюджетов, так как очевидно, что многие программные свойства несет в себе каждая из классификаций расходов, в частности, функциональная классификация. В зависимости от программной тематики может быть установлена теснейшая связь с любой из наиболее распространенных классификаций: функциональной, экономической и ведомственной. Подтверждением этому является практика ряда постсоветских стран, когда внедрение программной классификаций шло именно по пути фиксации в качестве программ отдельных функциональных направлений. Кроме того, в теории и практике программно-целевого управления выделяются и функциональные программы.

По сути целеполагание не является главной характеристикой программно-целевого управления ввиду целеполагания как ключевой характеристики непосредственно понятия управления. В программно-целевом подходе важным является определение комплекса мероприятий для достижения конкретной цели с выделением взаимосвязи между

приоритетной целью и результатом, что формирует систему управления, исходя из названных позиций. Исторически программно-целевое управление сопровождало государственное управление не одно столетие, хотя и не всегда было таковым идентифицировано. Поэтому главным свойством программного бюджета является приоритетность направлений расходов и фиксации результативности достижения программной цели.

Принципы бюджетного программирования, ориентированного на результат, определены в международной практике бюджетного менеджмента. К ним относятся: определение государственных программ в контексте предоставления государственных услуг и их общественную эффективность; формирование системы программных показателей; охват программной классификацией всех расходов бюджета; возможность выделения функциональных программ, вспомогательных программ и административных программ, объединенных в одной программе; применение иерархического принципа управления программами с предоставлением определенных ведомственных полномочий; наличие четкой иерархической логической цепи: «стратегические цели — цели программы — задачи — мероприятия — результаты»; четкость формулировок по каждому элементу программы.

Справедливо программно-целевое планирование рассматривается как инструмент реализации стратегий развития государства, ориентированных на приоритетные национальные цели. Взаимосвязь между элементами стратегического управления на основе программно-целевого подхода устанавливается по каждой позиции, сопряженной с принятием документа, отражающего процесс управления:

- государственная программа стратегии социально-экономического развития;
- прогноз реализации государственной программы;
- программно-целевое планирование;
- стратегический контроль.

Функция обратной связи возложена на стратегический контроль. В принципе методология установления взаимосвязи элементом программно-целевого управления отражает традиционный подход, когда определяются плановые показатели бюджета, отслеживается ход его исполнения и анализируются результаты исполнения. Если игнорировать установление приоритетов и формирование программных документов, методологически разницы в традиционном походе и программно-целевом походе не существует. Разница возникает именно в результате разработки программ на основе выбора приоритетов и применении последующей технологии программирования. В этом случае важным является соотношение между затратами на технологию программирования и эффективностью реализации программ. Поэтому внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, целесообразно при наличии явных преимуществ перед традиционным подходом в управлении государственными финансами.

Не смотря на четкую взаимосвязь между основными элементами бюджетного программирования, специалисты отмечают наличие недостатков и сложностей применения соответствующих инструментов [5].

Одной из причин применения программно-целевого подхода в управлении государственными финансами является необходимость адаптации к условиям, выдвигаемым на уровне международных финансовых институций. В результате многообразия понимания методологии такой адаптации возникают сложности в области разработки концептуальных положений применения программно-целевого метода в бюджетном менеджменте.

Возникают сложности в структуризации бюджетных расходов на базе синтеза программного и непрограммного (постатейного) бюджета, формировании комплекса методов управления бюджетными ресурсами, применении программно-целевого подхода специалистами, предпочитающими традиционные методы.

Отсутствует унифицированный порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ. Важнейшие государственные программы по

развитию системы здравоохранения, образования, обеспечение граждан жильем и другие имеют специальное нормативно-правовое обеспечение.

Излишняя формализация системы управления бюджетными ресурсами может привести к снижению эффективности решения важных проблем, которые не идентифицированы своевременно и соответственно не включены в систему бюджетного программирования.

Изменение структуры бюджетных расходов в направлении программирования происходит во многих странах, в том числе и в России. Это особенно актуально в условиях ограниченности бюджетных ресурсов, низкого кассового исполнения бюджетных расходов [2]. Как показал анализ, не все параметры финансирования национальных проектов соответствуют параметрам проекта закона «О федеральном бюджете России на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов». Потребности финансирования реализации национальных проектов по экологии, по международной кооперации и экспорту, комплексному плану модернизации инфраструктуры не покрываются объемами бюджетных ресурсов, обозначенных в проекте закона [2]. Следует отметить, что неполное покрытие потребностей – это явление характерно не только при утверждении программного бюджета, а и при утверждении постатейного бюджета. Распорядители бюджетных средств формируют бюджетные запросы, ориентируясь на существующие нормы и нормативы, а бюджетные ассигнования могут выделяться в меньшем объеме.

Помимо бюджетного обеспечения реализации государственных программ по различным направлениям деятельности, реализуются государственные программы в области управления финансовыми отношениями: государственная программа Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» (утверждена Постановлением Правительства РФ в 2014 году); государственная программа Российской Федерации «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» (утверждена Постановлением Правительства РФ в 2016 году).

Целеполагание программы по управлению государственными финансами и регулированию финансовых рынков состоит в обеспечении долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Российской Федерации, повышении качества управления государственными финансами и правового регулирования финансового рынка, содействии цифровизации финансовой системы. Программа рассчитана до конца 2024 года. Ожидания от реализации программы многообразны и обоснованно амбициозны. Они связаны с созданием условий значительного улучшения социального и экономического положения страны за счет поднятия на новый уровень налоговой культуры всех субъектов налоговых отношений, качества отражения в отчетности показателей государственных и муниципальных финансов, функционирования рынков аудиторских услуг и финансовых услуг, функционирования системы бухгалтерского учета и отчетности, качества страховых отношений.

Целеполагание государственной программы Российской Федерации «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» состоит в содействии со стороны федеральных властей в эффективном исполнении бюджетов и управлении финансами на других уровнях. Программа также рассчитана до конца 2024 года. В результате реализации программы ожидается повышение уровня финансовой самостоятельности регионов, улучшение структуры задолженности бюджетов, трансформация структуры бюджетных расходов за счет расширения программного бюджетирования, повышение уровня бюджетной обеспеченности по 10 наименее обеспеченным субъектам, расширение региональных полномочий в системе совместного ведения, улучшение качества межбюджетных отношений, расширение фискальных возможностей в сфере собственных полномочий региональных и местных властей.

Реализация национальных проектов, требующих бюджетного обеспечения, с одной стороны, и реализация государственных программ, связанных с повышением качества управления государственными и муниципальными финансами, с другой стороны, требует отдельного методологического и концептуального подхода.

Систематизируем преимущества и недостатки применения программно-целевого подхода в управлении государственными финансами (табл. 1), используя прием SWOT-анализа.

Таблица 1

Преимущества и недостатки применения программно-целевого метода в управлении государственными финансами

<u>Сильные стороны</u>	<u>Слабые стороны</u>
✓ Ясность достижения цели ✓ Концентрация финансовых ресурсов на решении приоритетных проблем ✓ Четкость обоснования объемов финансирования	✓ Сложность синтеза управления финансированием государственных проектов и повышения качества управления государственными финансами ✓ Снижение оперативности принятия финансовых решений ✓ Повышение затрат на бюджетный менеджмент
<u>Возможности</u>	<u>Риски</u>
✓ Решение приоритетных проблем в условиях ограниченности финансовых ресурсов ✓ Повышение доверия населения к государственным властям ✓ Улучшение качества финансовых отношений ✓ Сопряженность с разными методами управления	✓ Ошибки в определении программных параметров ✓ Снижение качества диагностики приоритетных проблем ✓ Конечный результат реализации программы может не оправдать затрат на бюджетное программирование ✓ Игнорирование основных положений органических законов, касающихся сферы реализации функций государства и требующих соответствующего финансового обеспечения ✓ Снижение уровня национальной безопасности из-за принятия ошибочных стратегических решений

Учитывая сильные и слабые стороны, возможности и риски применения программно-целевого подхода в управлении государственными финансами, необходимо превентивно определить условия активизации его применения. К таким условиям можно отнести:

- наличие негативных тенденций в управлении бюджетными расходами традиционными способами;
- наличие нерешенных актуальных социальных и экономических проблем, решение которых зависит от финансового обеспечения реализации функций государства, определенных органическими законами;
- обоснование эффективности замены традиционного подхода на программно-целевой подход;
- обоснование возможностей структурной трансформации бюджетных расходов за счет включения в систему расходов программного бюджета;
- наличие кадрового потенциала применения программно-целевого подхода;
- высокий уровень риска снижения бюджетного потенциала;
- сохранение ключевых параметров системы управления государственными финансами в

рамках общей концепции социально-экономического развития страны.

Учитывая вышеизложенное, уместно упомянуть цитату Карла Маркса, которую привело Министерство финансов в своем отчете об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2015 год: «Каждый шаг действительного движения важнее дюжины программ» [4].

Заключение. Программно-целевое планирование как метод управления государственными финансами играет важную роль в реализации стратегии социально-экономического развития государства. Его характерными признаками являются родовые характеристики программного управления, целевого финансирования, комбинирования различных методов государственного управления с программно-целевым методом. Наличие комплекса преимуществ и недостатков программно-целевого метода управления государственными финансами вызывает потребность в обосновании эффективности его применения с учетом имеющихся рисков и возможностей. Тенденции, сложившиеся по мере приобретения опыта использования программно-целевого метода в практике управления бюджетными ресурсами, свидетельствуют об активном расширении границ применения программного бюджетирования.

Перспективы развития системы управления государственными финансами на основе программно-целевого подхода видятся в совершенствовании методов диагностики приоритетных проблем, требующих бюджетного обеспечения, с учетом возможности корректировки программных задач, исходя из потребностей стратегии социально-экономического развития государства. Отдельного внимания с методологической и концептуальной позиции требует синтез программных задач бюджетного обеспечения реализации национальных проектов и программных задач повышения качества управления государственными финансами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сычанина С.Н. Программно-целевое управления: генезис и тенденции развития / С.Н. Сычанина, Шичиях Р.А. // Научный вестник ЮИМ. – 2013. - №4. – С.37-42.
2. Идрисов Г.И. Бюджетирование национальных проектов в условиях низкого кассового исполнения / Г.И. Идрисов, Ю.А. Плескачев // Экономическое развитие России. – Том 26. – 2019. - №11. – С. 9-18.
3. Ястребова О.К. Международный опыт программного бюджетирования: общие принципы и модели / О.К. Ястребова, О.В. Богачева // Финансы и кредит. – 2014. - №40. – С.50-59.
4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.minfin.ru>.
5. Борщевский Г.А. Инструменты оценки реализации государственных программ Российской Федерации / Г.А. Борщевский// Государственное управление. Электронный вестник. - Выпуск № 67. - Апрель 2018 г. – С.6-28.

Предоставлено в редакцию 26.05.2019 г.

СТАТЬИ РЕКОМЕНДОВАНЫ К ПЕЧАТИ СЛЕДУЮЩИМИ РЕЦЕНЗЕНТАМИ:

№ п/п	ФИО автора	Название статьи	ФИО рецензента
1	Ш. М. Акаев, О. Г. Мещерякова	Систематизация подходов к классификации расходов на производство продукции	Шакура О.А., д.э.н., профессор
2	А. А. Блажевич, А. А. Смирнов	Методологические основы формирования стратегического потенциала предприятия	Юрина Н.А., к.э.н., доцент
3	В. В. Васильева, К. Е. Шаповалова	Управление сбытовой деятельностью и пути ее совершенствования на примере коммерческого торгового предприятия	Пискунова Н.В., к.э.н., доцент
4	Е. Н. Демидова, Н. А. Голенкова	Особенности финансирования инвестиционно-инновационной деятельности предприятия	Химченко А.Н., к.э.н., доцент
5	Л. И. Дмитриченко, Е. С. Орлова	Рынок труда как экономическая категория и как объект научного анализа	Головинов О.Н., д.э.н., профессор
6	Е. И. Карпова, А. В. Вольвакова	Механизм развития лизинговых операций банков	Дмитриченко Л.И., д.э.н., профессор
7	В. В. Колесник, Е. В. Астахова	Финансовая логистика на предприятии: сущность, цель, принципы и методы управления	Шакура О.А., д.э.н., профессор
8	М. А. Кухенная, Л. Я. Новикова	Инновационная составляющая в обеспечении экономического роста государства	Химченко А.Н., к.э.н., доцент
9	В. В. Лищенко, В. В. Колесник	Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия	Карпова Е.И., к.э.н., доцент
10	Л. А. Масич, В. И. Ильин	Анализ методик инвестиционной привлекательности территориальных образований	Блажевич А.А., к.э.н., доцент
11	Л. С. Михальская, А. В. Куприянова	Концептуальные основы управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия	Юрина Н.А., к.э.н., доцент
12	В. Н. Сердюк, Н. И. Попова, Е. В. Волкова	Налоговый аспект развития малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике	Химченко А.Н., к.э.н., доцент
13	Н. В. Скоробогатова, А. А. Андросова	Использование статистических методов при анализе взаимосвязей между показателями научно-технической деятельности	Головинов О.Н., д.э.н., профессор
14	Л. Д. Смирнова, Е. А. Панова	Переоценка основных средств предприятий: исторический аспект, ее необходимость и влияние на достоверность финансовой отчетности	Карпова Е.И., к.э.н., доцент
15	А. С. Хорошева, А. Н. Мерко	Финансовая безопасность в системе обеспечения экономической безопасности государства: методология исследования	Карпова Е.И., к.э.н., доцент
16	Е. И. Хорошева, А. Ю. Михайлова	Характеристика программно-целевого планирования как метода управления государственными финансами	Сердюк В.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>