



НАРОДНЫЙ СОВЕТ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»



МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

«Пути повышения эффективности управленческой
деятельности органов государственной власти
в контексте социально-экономического
развития территорий»

Секция 5: Методологические основы
функционирования и развития
финансово-банковских
механизмов управления экономикой

3-4 июня 2020 года
г. Донецк

НАРОДНЫЙ СОВЕТ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

**«Пути повышения эффективности
управленческой деятельности органов государственной власти
в контексте социально-экономического
развития территорий»**

**МАТЕРИАЛЫ IV МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

(Донецк, 3-4 июня 2020 года)

**Секция 5: Методологические основы функционирования и
развития финансово-банковского механизма управления
экономикой**

Донецк
2020

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий : материалы IV международ. науч.-практ. конф. (Донецк, 3-4 июня, 2020 г.). Секция 5: Методологические основы функционирования и развития финансово-банковского механизма управления экономикой / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк : ДонАУиГС, 2020. – 221 с.

УДК 351:332.1

ББК Ф033.141+У050.14

ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ:

- Пушили Д.В.** – Глава Донецкой Народной Республики
Бидевка В.А. – Председатель Народного Совета Донецкой Народной Республики
Пашков В.И. – Заместитель Председателя Правительства Донецкой Народной Республики
Антонов В.Н. – Заместитель Председателя Правительства Донецкой Народной Республики
Переверзева Т.В. – Заместитель Председателя Правительства Донецкой Народной Республики
Кушаков М.Н. – Министр образования и науки Донецкой Народной Республики
Костровец Л.Б. – ректор ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

ЧЛЕНЫ ПРОГРАММНОГО КОМИТЕТА:

- Макеева О.А.** – Заместитель Председателя Народного Совета Донецкой Народной Республики
Чаусова Я.С. – Министр финансов Донецкой Народной Республики
Сироватко Ю.Н. – Министр юстиции Донецкой Народной Республики
Половян А.В. – Министр экономического развития Донецкой Народной Республики
Долгошапко О.Н. – Министр здравоохранения Донецкой Народной Республики
Руцак В.М. – Министр промышленности и торговли Донецкой Народной Республики
Громаков А.Ю. – Министр молодежи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики

- Халепа И.Н.** – Народной Республики
– и.о. Министра связи Донецкой Народной Республики
- Толстыкина Л.В.** – Министр труда и социальной политики Донецкой Народной Республики
- Подлипанов Д.В.** – Министр транспорта Донецкой Народной Республики
- Петренко А.В.** – Председатель Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики
- Волкова Н.М.** – Председатель Комитета Народного Совета Донецкой Народной Республики по образованию, науке и культуре
- Кулемзин А.В.** – Глава администрации города Донецка
- Окорокова Г.П.** – ректор частного образовательного учреждения высшего образования «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»
- Аваков С.Ю.** – ректор частного образовательного учреждения высшего образования «Таганрогский институт управления и экономики»
- Пономарев А.И.** – заведующий кафедрой «Налогообложение и бухгалтерский учет» Южно-Российского института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

ОРГКОМИТЕТ:

- Дорофиенко В.В.** – председатель организационного комитета, проректор по научной работе ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Ободец Р.В.** – заместитель председателя организационного комитета, профессор кафедры менеджмента непроизводственной сферы ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Варюхин В.Н.** – заместитель Министра образования и науки Донецкой Народной Республики
- Орехов В.В.** – первый заместитель Министра молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики
- Волков Н.И.** – первый заместитель Главы администрации города Донецка
- Жейнова М.Н.** - Председатель Комитета Народного Совета Донецкой Народной Республики по бюджету, финансам и экономической политике
- Малик М.А.** – декан факультета стратегического управления и международного бизнеса ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Рытова Н.А.** – декан факультета производственного менеджмента и маркетинга ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Голос И.И.** – декан факультета юриспруденции и социальных технологий ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Кислюк Е.В.** – декан факультета государственной службы и управления ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Саенко В.Б.** – декан финансово-экономического факультета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Василенко Т.Д.** – начальник научного отдела ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Полчанинова Л.Н.** – заведующая редакционно-издательским отделом ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Харченко В.В.** – проректор по международным связям и воспитательной работе ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Панова Т.А.** – главный бухгалтер ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Тимошин Ю.А.** – проректор по социальному развитию ГОУ ВПО «ДонАУиГС»
- Казанник Н.М.** – директор информационно-вычислительного центра ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Чаусова Я.С.,

министр финансов

Донецкой Народной Республики

Бюджетная политика является ведущей составляющей экономической политики государства. Именно бюджетная политика тесно связана с налоговой, денежно-кредитной, валютной, инвестиционной и играет ведущую роль в обеспечении экономической и социальной стабильности, ведь в процессе её формирования и реализации сталкиваются интересы различных субъектов экономических отношений. В связи с этим важным является обоснование принципов формирования бюджетной политики Донецкой Народной Республики в современных условиях и её взаимосвязи с экономической и финансовой политикой государства.

В нынешнее время идёт работа над экономической составляющей бюджета Донецкой Народной Республики. Главной задачей современной бюджетной политики выступает завершающий этап построения бюджетной системы в новых экономических условиях и по новым бюджетным формам. Эта задача достигается посредством максимальной приближённости к стандартам Российской Федерации, разработкой на их примере усовершенствованной законодательной и структурной базы.

С 1 января 2020 года исполнение доходной части бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики осуществляется через единый счёт бюджета, открытый Республиканскому казначейству Донецкой Народной Республики. В марте 2020 года указами Главы Донецкой Народной Республики созданы государственные внебюджетные фонды Донецкой Народной Республики. Источники формирования –

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий
средства общеобязательного соцстрахования, межбюджетные трансферы, а также иные поступления.

При формировании бюджета на 2020 год одной из главных задач выступают повышение качества государственных услуг, в том числе в сфере образования и здравоохранения.

В 2020 году планируется ввести такое определение как «государственная услуга» и систематизировать организацию процессов финансирования, контроля и отчётности за выполненный результат.

Государственные услуги должны обладать свойством универсальности требований ко всем услугополучателям. С этой точки зрения классификацию государственных услуг целесообразно представить в виде табл. 1.

Таблица 1

Классификация государственных услуг

Критерии	Виды услуг
1. По сфере оказания	– публичные; – социальные (общественные); – административные
2. По содержанию результата	– информационно-консультационные; – коммуникационные; – финансовые
3. По условиям оказания	– программные; – нормативно-правовые
4. По основанию оказания	– платные; – бесплатные
5. По количеству услугополучателей	– массовые; – индивидуальные

Несмотря на многообразие услуг, необходимо, чтобы услуги предоставлялись по мере возможности на том уровне административного управления, который ближе всего к отдельному гражданину.

Вводимая методика систематизации организации процессов финансирования, контроля и отчётности за выполненный результат предполагает переход от сметного финансирования к финансированию проектов и заданий. В первую очередь Правительством будет произведена

инвентаризация услуг, работ и функций органов исполнительной власти и учреждений.

Все органы государственной и исполнительной власти Республики переходят на другие регламенты и другие формы управления, которые декларируются не как управление финансами, а как отчёт о результатах такого управления. Это – принципиально иной подход государственного управления, который на сегодняшний день считается самым передовым. Такой практики на территории Республики ещё не было.

В целях повышения прозрачности деятельности органов исполнительной власти и учреждений, целевого, экономного и «прозрачного» расходования бюджетных средств, повышения удовлетворённости населения в Республике проработан новый подход к реализации бюджетной политики, включающий в себя несколько этапов.

Первый этап Проекта по реализации основных направлений бюджетной политики Республики заключается во внедрении инструмента «государственное задание» – планировании бюджета как комплекса ассигнований на выполнение таких заданий.

Второй этап – построение системы целеполагания и формирование целевых программ.

Третий этап – формирование «программного» бюджета.

Четвёртый этап – оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти, бюджетных учреждений, реализации программ развития.

Реализация новой бюджетной политики позволит сформировать единую методологию управления деятельностью учреждений, а именно внедрить «новые инструменты» управления деятельностью учреждений и планов финансово-хозяйственной деятельности.

В текущем году повышается уровень требований к ответственности ведомств за исполнение бюджета.

Нынешняя бюджетная политика Донецкой Народной Республики, используя опыт Российской Федерации, стремится выйти на новый уровень, обеспечивающий потребности социально-экономического развития.

К ВОПРОСУ О ПРИНЦИПАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

Пономаренко Н.Н.,

соискатель кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности
ГО ВПО «ДонНУЭТ
им. Михаила Туган-Барановского»

Финансовые правонарушения, несмотря на их разнообразие, имеют общий родовый объект – посягательства – финансовую сферу государства. Именно финансовые правонарушения выступают предметом, в отношении которого государством осуществляется реализация контрольных функций. Максимальная эффективность государственного контроля в финансовой сфере достигается при условии соблюдения совокупности определённых принципов.

Говоря о принципах государственного контроля финансовых правонарушений, подразумевают базовые, основополагающие положения, обеспечивающие его наиболее эффективное функционирование. Основные принципы государственного контроля в финансовой сфере обозначены в Лимской декларации; к ним относятся: законность, независимость, объективность, эффективность, открытость [1]. Специалисты в сфере контроля дополняют и расширяют их.

Карпенко Ю.А., Дроздецкая В.А. и Цанунин А.А. акцентируют внимание на необходимости соблюдения принципа эффективности, который предполагает, что достижение целей государственного финансового контроля должно сопровождаться затратами как трудовыми, так и финансовыми, соизмеримыми с получаемым результатом [2, 3].

Ефименко А.А., выделяя разграничение функций и полномочий, а также системность, подразумевает единство правовой базы, чёткое разграничение функций органов финансового контроля, определение направлений их взаимодействия [4].

Поддерживая Богославского Е.А. [5], Попова И.Е. и Савельев И.И. [6] выделяют помимо общепризнанных принципов сбалансированность и системность. Под сбалансированностью понимается соответствие выполняемых функций и имеющихся прав; системность рассматривается как наличие системы органов государственного финансового контроля.

Пригорнева А.Н. под принципом «ответственности» подразумевает, с одной стороны, «добросовестное отношение сотрудников органов государственного финансового контроля к своим обязанностям в ходе осуществления контроля»; а с другой стороны – в содержание этого же принципа закладывает «применение мер правовой ответственности к правонарушителям финансового законодательства». Подобный синтез этических и юридических норм в одном принципе не является логически обоснованным и рациональным [7].

Глубокое исследование принципов государственного финансового контроля было проведено И.В. Сименко и Т.В. Переверзевой; предложено все принципы систематизировать по таким направлениям, как: общие (законность, объективность, независимость, непрерывность, гласность), организационные (согласованность, системность, комплексность, плановость, оперативность, эффективность), методические (целесообразность, необходимость, достаточность, результативность) и этические (компетентность, ответственность, конфиденциальность, независимость, честность) [8]. Соглашаясь с предложенной группировкой, отдельные из принципов считаем дискуссионными.

Таким образом, взаимосвязанная система принципов государственного контроля финансовых правонарушений представляет собой базис, обеспечивающий реализацию основных задач контроля.

Соблюдение указанных принципов даёт возможность максимально эффективно реализовывать контрольные функции государства в отношении финансовой сферы.

Список использованных источников

1. Лимская Декларация руководящих принципов финансового контроля (The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts). IX Конгресс Международной организации Высших органов финансового контроля (INTOSAI). – 1977 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.ach.gov.ru/activities/international/intosai-working-group-on-key-national-indicators/documents-of-intosai/the-lima-declaration-of-guidelines-on-monitoring.php>

2. Карпенко Ю.А. Государственный финансовый контроль: сущность, формы, принципы / Ю.А. Карпенко, В.А. Дроздецкая // Сборник статей XXI Международной научно-практической конференции. – 2018. – Часть 2. – С. 11-20.

3. Цанунин А.А. О принципах деятельности контрольно-счётных органов субъектов Российской Федерации / А.А. Цанунин // АНИ: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. – № 3 (16). – С. 205-208.

4. Ефименко А.А. Государственный финансовый контроль: принципы и проблемы реализации / А.А. Ефименко // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Роль бухгалтерского учёта и налогообложения в финансовом развитии бизнеса». – 2017. – С. 46-49.

5. Богославский Е.А. Значение финансового контроля в системе общего государственного контроля / Е.А. Богославский // Право. – 2015. – № 3. – С. 46-49.

6. Попова И.Е. Государственный финансовый контроль: принципы, условия и проблемы организации / И.Е. Попова, И.И.

Савельев // Новая экономика и региональная наука. – 2016. – № 3 (6). – С. 371-375.

7. Пригорнева А.Н. Теоретические основы муниципального финансового контроля / А.Н. Пригорнева // [Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика](#). – 2016. – № 23. – С. 162-171.

8. Сименко И.В. Сущность, принципы и субъекты государственного финансового контроля расходов бюджета на финансирование социальной сферы / И.В. Сименко, Т.В. Переверзева // Фотинские чтения. Сборник материалов Пятой ежегодной международной конференции (Весеннее собрание). – 2018. – № 1 (9). – С. 313-318.

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Егорова М.В.,

директор Департамента бюджетной
методологии Министерства финансов
Донецкой Народной Республики

В современных условиях развития экономики ключевую позицию занимает бюджетное законодательство, правовые основы которого позволяют органам исполнительной власти качественно выполнять возложенные на них органами законодательной власти задачи и функции.

В данном направлении бюджетная классификация является основным методологическим инструментом, благодаря которому реализуется принцип единства бюджетной системы и обеспечивается прозрачность планирования и исполнения бюджета.

В связи с принятием Закона «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в Донецкой Народной Республике» были изменены

методические подходы к формированию и применению бюджетной классификации.

Так, предыдущая бюджетная классификация, утверждённая приказом Министерства финансов Донецкой Народной Республики от 27.12.2017 № 193 «О бюджетной классификации» (с изменениями), включала в себя следующие классификаторы:

– классификацию доходов бюджета, предназначенную для систематизации перечня доходов бюджетов бюджетной системы;

– функциональную классификацию расходов и кредитования бюджета, предназначенную для систематизации перечня выполняемых функций;

– экономическую классификацию расходов бюджета, предназначенную для разграничения расходов бюджетных учреждений;

– ведомственную классификацию расходов и кредитования республиканского бюджета, предназначенную для систематизации главных распорядителей средств республиканского бюджета.

На сегодняшний день действующая бюджетная классификация Республики утверждена приказом Министерства финансов Донецкой Народной Республики от 01.07.2019 № 97 «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Донецкой Народной Республики», зарегистрированным в Министерстве юстиции Донецкой Народной Республики 02.07.2019 под регистрационным № 3258 (с изменениями).

Основной подход к построению применяемой классификации принципиально отличается от предыдущего.

Так, новая бюджетная классификация включает следующие классификаторы:

– классификацию доходов бюджетов, предназначенную для группировки доходов бюджетов бюджетной системы и определяющую источники формирования указанных доходов;

– классификацию расходов бюджетов, предназначенную для группировки расходов бюджетов бюджетной системы и отражающую направление бюджетных средств на выполнение основных функций государства и местного самоуправления, решение социально-экономических и иных задач;

– классификацию источников финансирования дефицитов бюджетов, предназначенную для группировки источников финансирования дефицитов бюджетов всех уровней бюджетной системы, включая бюджеты государственных внебюджетных фондов;

– классификацию операций сектора государственного управления, представляющую собой группировку операций, осуществляемых в секторе государственного управления, в зависимости от их экономического содержания.

Новая бюджетная классификация, как видно из предложенного анализа, является более детализированной, позволяющей осуществлять разносторонний анализ как при планировании бюджета, так и при расходовании бюджетных средств.

Отдельно хотелось бы остановиться на классификации расходов бюджета, в состав которой входят:

– код главного распорядителя бюджетных средств, позволяющий конкретизировать министерство или ведомство, которое проводит расходование бюджетных средств;

– раздел и подраздел, определяющие функциональную направленность проводимых расходов;

– код целевой статьи, обеспечивающий соответствие бюджетных ассигнований к направлениям деятельности органов власти и бюджетных учреждений;

– код вида расходов, характеризующий экономическую сущность расходов бюджета.

Принципиально новым подходом выступает дополнение бюджетной классификации классификацией сектора государственного управления, которая входит в структуру классификации доходов, расходов и источников финансирования дефицита бюджета.

Основная смысловая нагрузка применения данной классификации направлена на обеспечение большей прозрачности, проведенных операций с бюджетными средствами, сопоставимости показателей, а также на получение дополнительных информационных возможностей при планировании и расходовании средств бюджета.

При этом хотелось бы отметить, что основными качественными показателями применения на практике бюджетной классификации выступают чёткость, конкретность и ясность группировок её кодов, однозначность их толкования всеми участниками бюджетного процесса.

Список использованных источников

1. О бюджетной классификации: Приказ Министерства финансов ДНР от 27.12.2017 № 193 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/>.

2. О бюджетной классификации: Приказ Министерства финансов ДНР от 01.07.2019 № 97 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/>.

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Агафоненко О.Ю.,

канд. экон. наук, доц., доцент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС

Организация управления эффективной региональной конкурентоспособностью предполагает детальное знание о субъекте управления, о состоянии функциональных подсистем. В ней (организации) определяется основная и локальные цели управления конкурентоспособностью региона, выбираются наиболее эффективные методы и инструменты воздействия. В таком виде процесс организации управления эффективной региональной конкурентоспособностью можно интерпретировать как поддержание устойчивого экономического состояния региональной системы и обеспечение определённого запаса прочности в конкурентных преимуществах и конкурентных позициях с учётом имеющихся в наличии организационных возможностей.

В целом, эффективность выступает в качестве одной из основных характеристик деятельности людей, что позволяет обществу находить нужные ориентиры в своем развитии и непрерывно двигаться вперёд. Особенностью же экономической эффективности является, с одной стороны, достижение наилучших результатов при наименьших затратах живого и овеществлённого труда, а с другой – невозможность осуществления каких-либо изменений в пользу одного объекта или группы объектов, не ухудшив при этом некоторых условий (обстоятельств) для другого объекта или группы объектов. В первом случае экономическая эффективность характеризует общественную деятельность в сфере производства, а во втором – в большей мере касается общественных отношений, возникающих в сферах распределения, обмена и потребления [1].

Эффективность региональной конкуренции выступает как специфические производственные отношения между отдельными регионами (что в совокупности складываются из отношений между людьми и субъектами предпринимательства) в процессе реализации их миссий. Чем выше заявленная миссия, тем более эффективной должна быть региональная конкуренция. А чем эффективнее региональная

конкуренция, тем эффективнее конкурентоспособность данного региона.

Место и роль эффективности региональной конкурентоспособности в системе производственных отношений региона показаны на рис. 1.

Повышение эффективности региональной конкурентоспособности должно находить своё выражение в росте уровня и качества жизни населения, проживающего на территории данного региона. Во времени и пространстве эффективность региональной конкурентоспособности формируется как эффект (полезный результат, или следствие экономии, снижения и уменьшения ресурсов, или улучшения, повышения и роста качества и объёмов производства), сопряжённый с эффективностью общественного производства и с эффективностью региональной конкуренции, отражающими в себе уровень и качество использования природных, материальных и трудовых ресурсов.

В качестве критерия эффективности региональной конкурентоспособности выступает единство и взаимосвязь его количественной и качественной определённости. Если с качественной стороны этот критерий предопределён производственными отношениями, отражающими, с одной стороны, соотношения результатов и затрат, а с другой – изменения условий (обстоятельств) нахождения одного объекта по отношению к другому (или другим), то с количественной стороны данный критерий выступает как способ измерения этой эффективности.

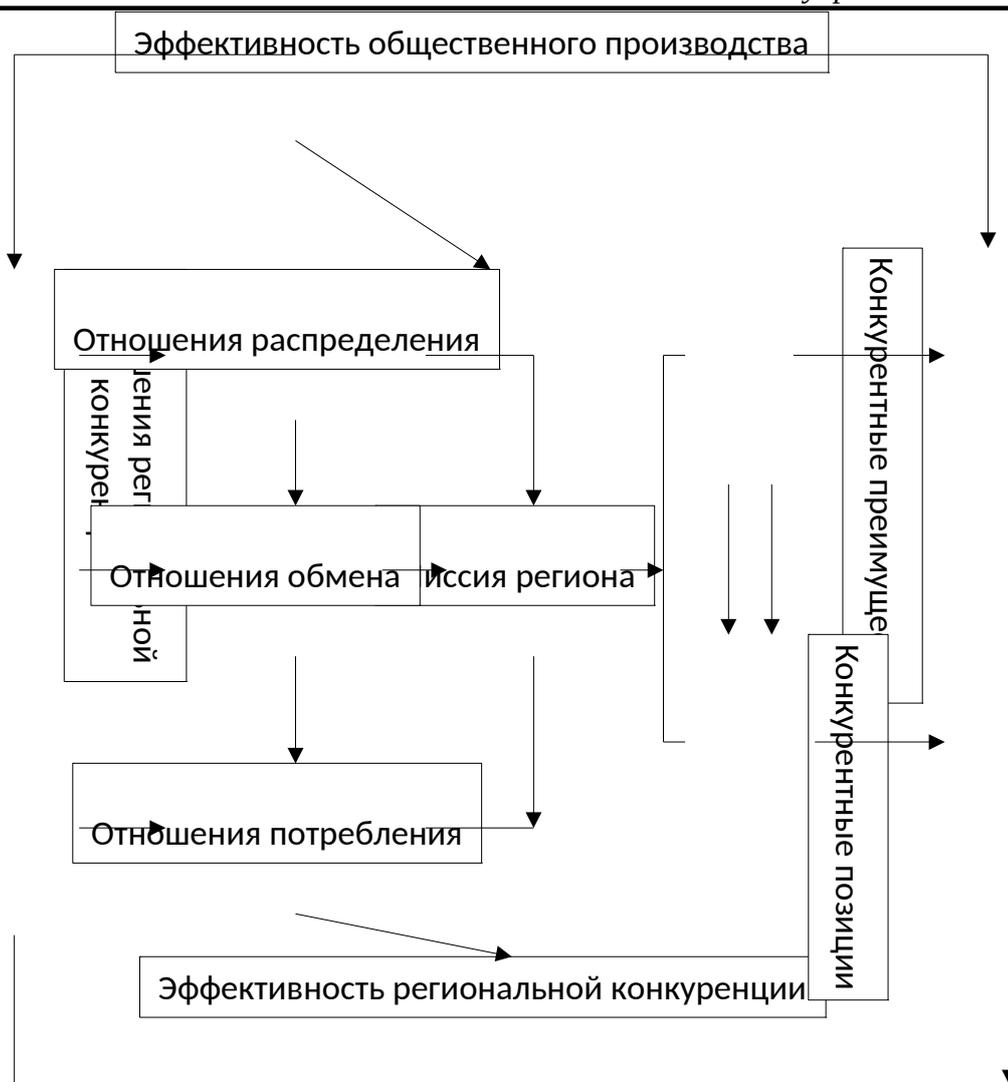


Рис. 1. Эффективность региональной конкурентоспособности в системе производственных отношений региона

Для конкретных показателей эффективности конкурентоспособности регионов можно учитывать различные количественные и качественные характеристики производительных сил, изменяющиеся за определённый период времени.

Список использованных источников

1. Факторный анализ экономической эффективности общественного производства региона / Ю.А. Даренских, Н.С. Колотова, Л.Б. Храмова, Н.В. Зимина // Вопросы статистики. – 2015. – № 12. – С. 11-19.

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В ПРАКТИКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Ардатьева Т.И.,

канд. экон. наук, доцент кафедры учёта и аудита
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Политические, экономические и социальные изменения в Донецкой Народной Республике повлияли на приоритеты стратегии предприятий. Особое значение приобретает социально-ответственное поведение предприятий, которое требует изменить содержание стратегии путём социализации всех её аспектов и учёта интересов не только персонала, но и общества [1].

Теоретико-методологические основы интегрирования социальной ответственности более известны в теории как «корпоративная социальная ответственность» (далее – КСО). Проблема корпоративной социальной ответственности привлекает к себе внимание специалистов начиная с 50-60-х годов XX века. Сегодня руководители предприятий разных отраслей регулярно принимают управленческие решения, связанные с КСО.

Аспекты социальной ответственности бизнеса являются предметом научного интереса учёных-экономистов: Е. Веретенниковой, Ю. Залазновой, В. Костюк, Е. Кошелевой, С. Филипповой и др. Например, С. Филиппова характеризует конкретные объекты, детализирует цели и задания по интегрированию механизма КСО в стратегии управления отечественными предприятиями, а также выделяет три уровня ответственности: стратегически-целевую (в том числе экологическую); за предоставленную обществу информацию; за выполнение предприятием обязательств перед будущим поколением [1, с. 6-7].

Корпоративная социальная ответственность – это ответственность любого предприятия перед персоналом, партнёрами и обществом в целом. За рубежом компании составляют социальную отчётность и публикуют её.

В результате проведенных исследований целесообразно выделить четыре основные блока в отчёте о деятельности предприятия в области устойчивого развития [2]:

1. Корпоративное управление (управление персоналом).
2. Охрана труда.
3. Охрана окружающей среды.
4. Взаимодействие с заинтересованными сторонами.

Первый блок – управление персоналом (эргономическое обеспечение, социальные и физиологические условия труда). Второй блок – это охрана труда и промышленная безопасность, которые выделены как отдельное направление политики корпоративной социальной ответственности.

Третьим блоком является охрана окружающей среды. Ж. Креймер рассматривает реализацию корпоративной социальной ответственности на примере голландской промышленности. Эта проблема инициировала Национальную инициативу устойчивого развития (NIDO), что позволило начать большую программу в Нидерландах под названием «От финансовой выгоды к выгоде устойчивого развития» [3, с. 55]. Для того чтобы предприятия начали внедрять природоохранные мероприятия по собственным инициативам, прежде всего необходимо изменить условия для их эффективного функционирования. За рубежом такое развитие называют «полуустойчивым», что сегодня приобретает всё большую актуальность [4, с. 53].

Следовательно, охрана окружающей среды является одним из важнейших элементов политики КСО. Предприятия обязаны нести ответственность перед: персоналом (улучшать условия труда для дальнейшего увеличения их работоспособности и следить за

промышленной безопасностью); партнёрами и обществом (реализовывать природоохранные мероприятия по уменьшению негативного воздействия на окружающую среду).

Однако реализация механизма внедрения КСО на отечественных предприятиях невозможна без формирования соответствующего информационного обеспечения. Поэтому возникает потребность в рациональной организации бухгалтерского учёта затрат на природоохранную деятельность и разработке соответствующей методики.

Уровень качества полученной информации влияет на эффективность принимаемых управленческих решений, которые должны учитывать не только интересы предприятия, но и общие социально-экономические задачи охраны атмосферного воздуха и климата, водных и земельных ресурсов, сохранение биоразнообразия и среды обитания для будущих поколений.

Список использованных источников

1. Веретенникова О.В. Соціально відповідальне ведення бізнесу як провідна форма організації діяльності підприємств / О.В. Веретенникова // Торгівля і ринок України: темат. зб. Вип.28, т. 1. / Голов.ред. О.О. Шубін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – С. 288-293.

2. Филиппова С.В. Соціальна відповідальність у стратегії управління вітчизняним підприємством: проблемні питання інтегрування механізму / С.В. Филиппова // Економіка: реалії часу. – № 2 (30), 2017. – С. 5-17.

3. Тимченко М. Отчёт о деятельности в области устойчивого развития ДТЭК 2008-2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dtek.com/social_responsibility/policy/

4. Креймер Ж. Реализация корпоративной социальной ответственности в голландской промышленности / Ж. Креймер // Всё о

качестве. Зарубежный опыт. Социальная ответственность: научно-техн. сборник / гл. ред. Г.Е. Герасимова – № 3 (45). – 2004. – С. 54-58.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Арчикова Я.О.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС

Интенсификация хозяйственных отношений и расширение потребительских требований обуславливает расширение материально-технической базы производства, привлечение квалифицированного персонала и внедрения прогрессивных технологий, способных обеспечить максимально эффективное использование ресурсов при производстве качественной продукции. В данных условиях стратегической задачей предприятия является привлечение и аккумуляция финансовых средств и инвестиций в объёмах и на условиях, которые обеспечивают прибыльную работу субъекта хозяйствования.

Целью исследования является изучение теоретических основ развития инвестиционной стратегии предприятия.

Стратегия инвестиционной деятельности любого предприятия является составной частью его общей экономической стратегии и предусматривает эффективное использование различных форм инвестирования для обеспечения высокой рыночной стоимости предприятия и устойчивых темпов его развития. Формирование такой стратегии требует её чёткого согласования с финансовой стратегией предприятия, ведь именно она определяет направления развития предприятия в долгосрочном периоде. Такая политика является базой развития любого предприятия, ведь при наличии неполноценной и

неэффективной инвестиционной политики это ставит под угрозу как выполнение в будущем стратегических целей предприятия, так и обеспечение его полноценной деятельности в краткосрочном периоде.

Разработка инвестиционной стратегии предприятия предусматривает сложный и комплексный анализ всех элементов внутренней и внешней среды функционирования предприятия, а также согласование указанных целей и мер их достижения с общей стратегией предприятия. В процессе разработки инвестиционной политики предприятием можно выделить следующие шаги: во-первых, анализ инвестиционной деятельности предприятия в прошлом периоде; во-вторых, основательное исследование внешней инвестиционной среды и конъюнктуры рынка; в-третьих, определение стратегических направлений развития предприятия, которые должны обеспечиваться будущей инвестиционной деятельностью; в-четвёртых, обоснование типа инвестиционной политики предприятия в соответствии с целями вложения денежных средств и меры риска; в-пятых, формирование инвестиционной политики предприятия в соответствии с основными направлениями инвестирования; в-шестых, формирование инвестиционной политики предприятия в отраслевом и региональном разрезе; в-седьмых, согласование основных направлений инвестиционной политики предприятия [1].

Начальным этапом должен быть, прежде всего, анализ инвестиционной деятельности предприятия или организации вместе с комплексным исследованием внешней среды, включая все возможные факторы влияния на эффективность вложенных инвестиций.

Проведение такого исследования позволяет наиболее полно оценить инвестиционный потенциал предприятия, его степень привлекательности для инвесторов, а также эффективность самой экономической деятельности организации. Объектом исследования в этом случае должны выступать общая динамика инвестиционной деятельности предприятия и

её объём. Также определяется удельный вес вложенных средств в соответствии с каждым направлением инвестирования, то есть исследуется сама структура инвестиционного процесса организации, а на её основе делается вывод об общей эффективности такого рода деятельности предприятия в отдельном периоде [2].

В процессе такого исследования основательно анализируется правовое поле, в котором функционирует данное предприятие, в частности большое внимание уделяется характерным особенностям правового регулирования отдельных форм инвестирования.

Стратегия должна предусматривать оптимальную структуру оборотных средств вместе с реальными источниками их формирования, предусматривать систему получения заёмных средств предприятием в случае возникновения такой потребности, предусматривать меры антикризисного управления финансами, которые обеспечили бы стабильное развитие предприятия.

Таким образом, предложены основные пути по оптимизации инвестиционной деятельности предприятий. Обоснованы меры по улучшению уровня инвестиционного климата, которые будут способствовать активизации инвестиционной деятельности отечественных предприятий. Установлено, что активная позиция государства в разработке и внедрении надлежащих правовых норм и обеспечение условий содействия инвестиционной деятельности наряду с профессиональными действиями руководства отечественных предприятий позволит реализовать инвестиционный и инновационный потенциал как отечественных предприятий, так и экономики в целом.

Список использованных источников

1. Глаголева Л.А. Ставка доходности финансового менеджмента как критерий эффективности инвестиций / Л.А. Глаголева //

Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2014. – № 4. – Ч. 1. – С. 189-193.

2. Игонина Л.Л. Финансовый потенциал инвестиционного процесса в российской экономике / Л.Л. Игонина // Дайджест-финансы. – 2016. – № 2 (268). – С. 2-11.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

Афендикова Е.Ю.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС

В условиях современного этапа развития экономических отношений на деятельность предприятий воздействуют ряд факторов, которые охватывают организационно-технические, экономические и финансовые аспекты. Значимое место среди этих направлений занимает обеспечение предприятия капиталом за счёт формирования финансовых ресурсов из разных видов источников. Основным критерием формирования совокупного риска предприятия выступает его финансовая составляющая, которая зависит от показателя соотношения между привлечённым и собственным капиталом, т.е. от уровня финансового левериджа.

Большая часть научных деятелей, которые занимаются данной проблематикой, считают именно финансовую безопасность одной из главных составляющих экономической безопасности не только предприятия, но и экономической безопасности региона. Тем не менее, необходимо рассматривать понятие «финансовая безопасность», как самостоятельный объект управления.

Целью научного исследования является обобщение разработок отечественных учёных в сфере управления финансовыми рисками,

которые предусматривают применение механизма нейтрализации и минимизации финансовых рисков, способствуют предупреждению финансовых рисков на предприятии.

Финансовые риски чаще всего рассматривают с различных аспектов: во-первых, как угроза существующей потери финансовых ресурсов, во-вторых, как опасность недополучения ожидаемых доходов, в-третьих, как необходимость получения большего объёма прибыли, связанную с большим риском. Итак, финансовые риски в значительной степени могут относиться к группе спекулятивных, которые в итоге возникновения могут привести как к ущербу, так и способствовать вознаграждению [2].

В основе механизма нейтрализации финансовых рисков лежит использование совокупности методов и приёмов минимизации финансовых потерь, которые могут возникнуть (рис 1). В процессе риск-менеджмента их выбор в значительной степени зависит от особенностей ведения бизнеса [1].

К составляющим механизмам нейтрализации финансовых рисков относят: избегание риска, содержание риска, минимизация риска, передача риска.

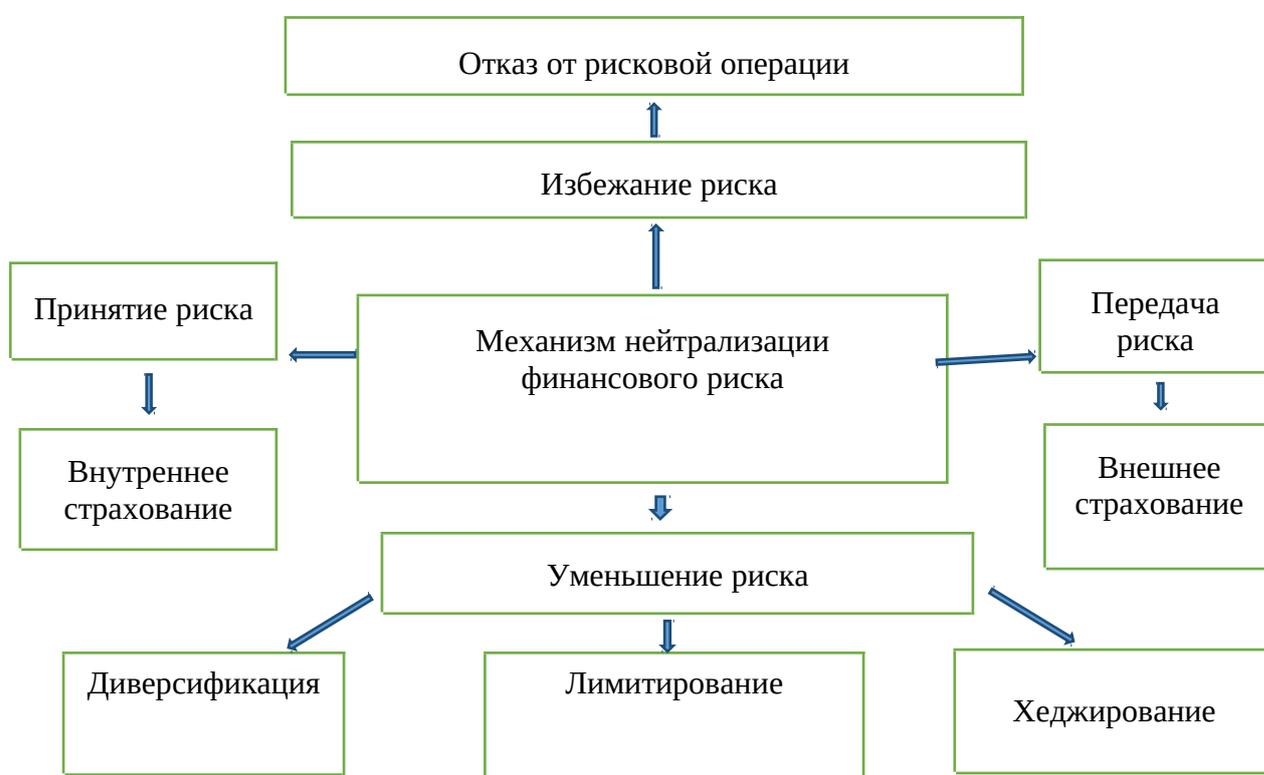


Рис. 1. Механизм нейтрализации финансовых рисков

Наиболее значимую роль в управлении финансовыми рисками предприятия играет механизм нейтрализации рисков. Его основное достоинство – высокий уровень и количество альтернатив при принятии управленческих решений, которые зависят от результатов финансовой деятельности, а также и от финансовых возможностей предприятия.

На получение эффективного результата при управлении предприятием влияет рациональность подходов к оценке рисков с учётом выбора различных вариантов управленческих решений. Когда речь идёт об оценке риска, имеет смысл подчеркнуть эффективность метода, простоту и правильность ведения оценки. Если факторы, которые усиливают риск, определены ошибочно, то предприятие может получить серьёзные потери или обанкротиться. Наиболее важной проблемой в практической деятельности выступает ограниченность или качество для оценки риска информации. Таким образом, наиболее приемлемым методом оценки риска является оценка финансового состояния предприятия, так как для её проведения нужна финансовая отчётность предприятий, которая является доступным источником информации.

Для уменьшения влияния рисков на финансово-хозяйственную деятельность предприятий необходимо обеспечить: своевременное и полное предоставление необходимой информации; создание резервных фондов с целью покрытия возможных убытков и потерь, а также негативных финансовых результатов, дополнительных затрат различных ресурсов; оптимизацию управления оборотными активами и текущими обязательствами; рациональную организацию использования финансовых ресурсов.

Список использованных источников

1. Балдин К.В. Управление рисками: учебное пособие / К.В. Балдин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 511 с.

Комиссарова М.А. Возможности управления рисками для достижения устойчивого развития предприятия / М.А. Комиссарова // Российское предпринимательство. – 2016. – Том 17. – № 22. – С. 197-206.

СТРУКТУРА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Бойко С.В., канд. экон. наук, ст. преподаватель
кафедры финансовых услуг и банковского дела
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе ДНР»

Одним из основных рычагов влияния на определение векторов оздоровления экономической системы в целом является налоговое регулирование инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Необходимость использования действенных методов регулирования инновационной деятельности определяется современными тенденциями развития мирового хозяйства, к которым относится: развитие информационных технологий и инновационных методов сотрудничества, формирование международного валютного рынка, усиление международной миграции рабочей силы.

С каждым годом новые технологии проникают в нашу жизнь быстрее, и компании имеют меньше времени для их внедрения. Как следствие, привычная структура промышленности меняется: доля инновационных компаний во многих секторах на данный момент достигает 10-20%.

Большинство ученых придерживаются мнения, что регулирование инновационной деятельности должно осуществляться по определенным

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий

принципам, которые должны быть созвучны с принципами становления и функционирования оптимальной налоговой системы. Формы, методы, функции, а также инструменты дополняют подход к налоговому регулированию инновационной деятельности, исходя из этого на рис. 1. представлена структура налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

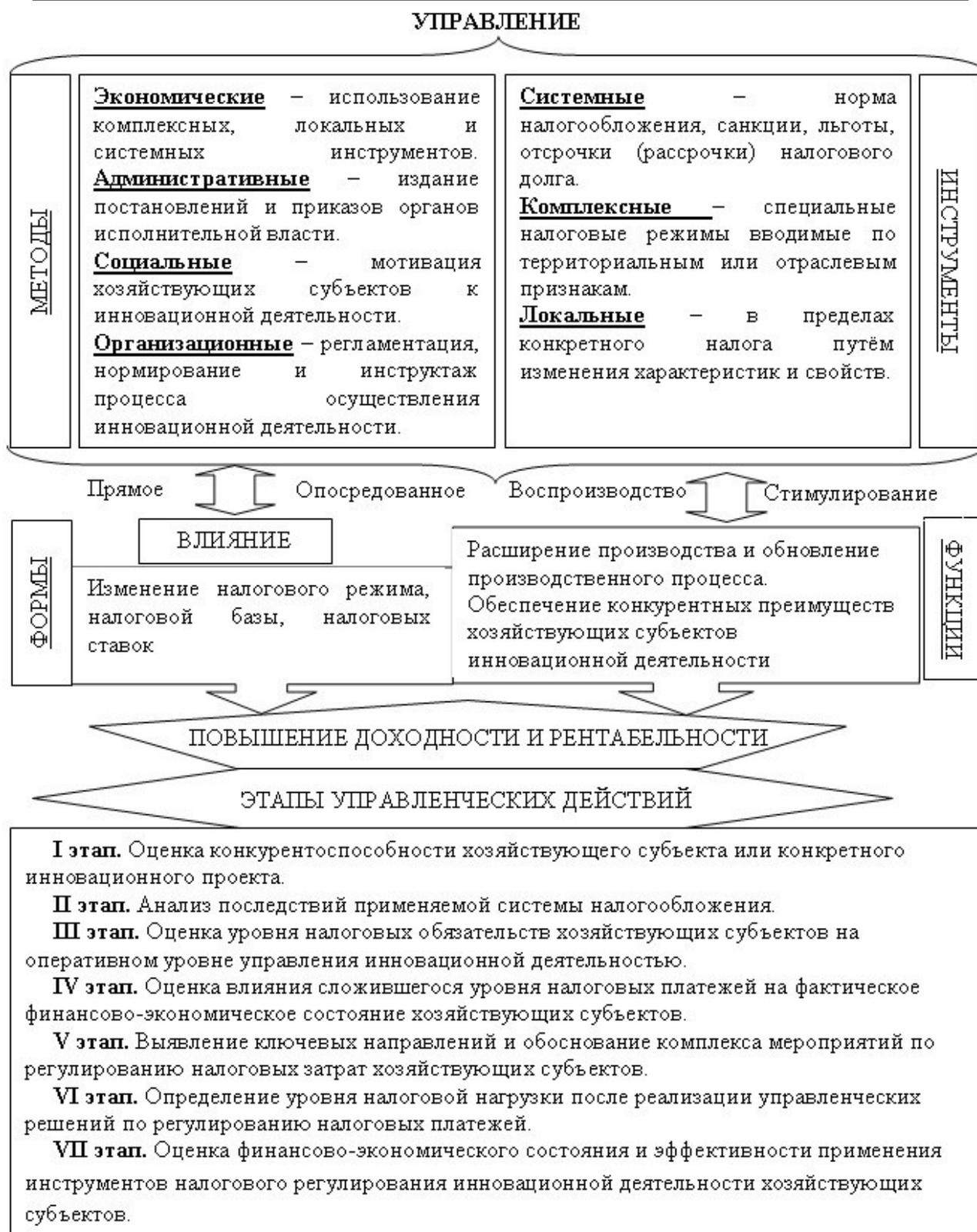


Рис. 1. Структура налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов

В целом структура налогового регулирования инновационной деятельностью построена на управлении, которое осуществляется с помощью определенных методов, а реализация указанных методов происходит путем применения ряда инструментов. Формы и функции в данном случае находятся в прямой зависимости от используемых методов и инструментов. Обобщающая цель – повышение доходности и рентабельности, которая и определяет формы влияния и функции. Методика налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов предусматривает семь укрупненных этапов управленческих действий, которые являются продолжением структуры. Данная схема позволяет выделить такой показатель как Рентабельность налоговых затрат, который можно рассматривать как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на уровне государства.

Таким образом, инновационное развитие является одним из приоритетов экономической политики государства. Для формирования устойчивой инновационной активности предприятий требуется длительное обеспечение инвестиционными ресурсами, осуществление этих процессов невозможно без оптимальной системы налогового регулирования. Предложенная в статье структура способствует выбору оптимального метода налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, который обеспечит высокий уровень рентабельности налоговых затрат и приведет к стимулированию инновационной активности.

Список использованных источников

1. Болонин А.И. Инновации в развитии экономики и общества: монография / Болонин А.И., Рагулина Ю.В. – М.: Русайнс, 2019. – 122 с.
2. Тлисов А.Б. Зарубежный и отечественный опыт государственного управления процессом инновационного развития / А.Б. Тлисов,

И.А. Митрофанова, С.В. Пошелюжный // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 16. – С. 19-24.

3. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gks.ru.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЁТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Бондаренко О.В.,

канд. экон. наук, доцент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Перспективным направлением внедрения новых информационных технологий на предприятиях малого бизнеса в современных условиях является создание и применение в управлении информационных систем нового поколения, которые ориентированы на распределённую обработку данных, администрирование вычислительных сетей, экспертных систем, систем поддержки принятия решений, автоматизированных рабочих мест управленческого персонала.

Решение поставленных задач требует качественно новых подходов и к вопросу технической оснащённости и усовершенствования автоматизации всех учётных процессов субъекта хозяйствования.

Для достижения наибольшей управляемости своей фирмы, быстрой реакции на изменения конъюнктуры рынка, контроля состояния бизнеса, оценки его рентабельности и принятия взвешенных решений на основе оперативно полученных данных о хозяйственной деятельности, субъект малого предпринимательства (СМП) нуждается в специализированной программе, разработанной с учётом индивидуальных особенностей и потребностей такого предприятия. В то же время, отвечая требованиям рыночной экономики, такая система управлением предприятием должна объединить международный опыт автоматизации, современные

технологии программирования и специфику деятельности бизнеса.

Использование такой программы приведёт к повышению эффективности работы компании и обеспечит её развитие.

Такая индивидуальная компьютерная система предназначена для ведения всех видов учёта субъекта малого предпринимательства: финансового, налогового и управленческого, которые в современных условиях хозяйствования являются взаимопроникновенными и дополняющими друг друга. Внедрение специализированных программ автоматизации должно решать основные задачи учёта фирмы (рис. 1).

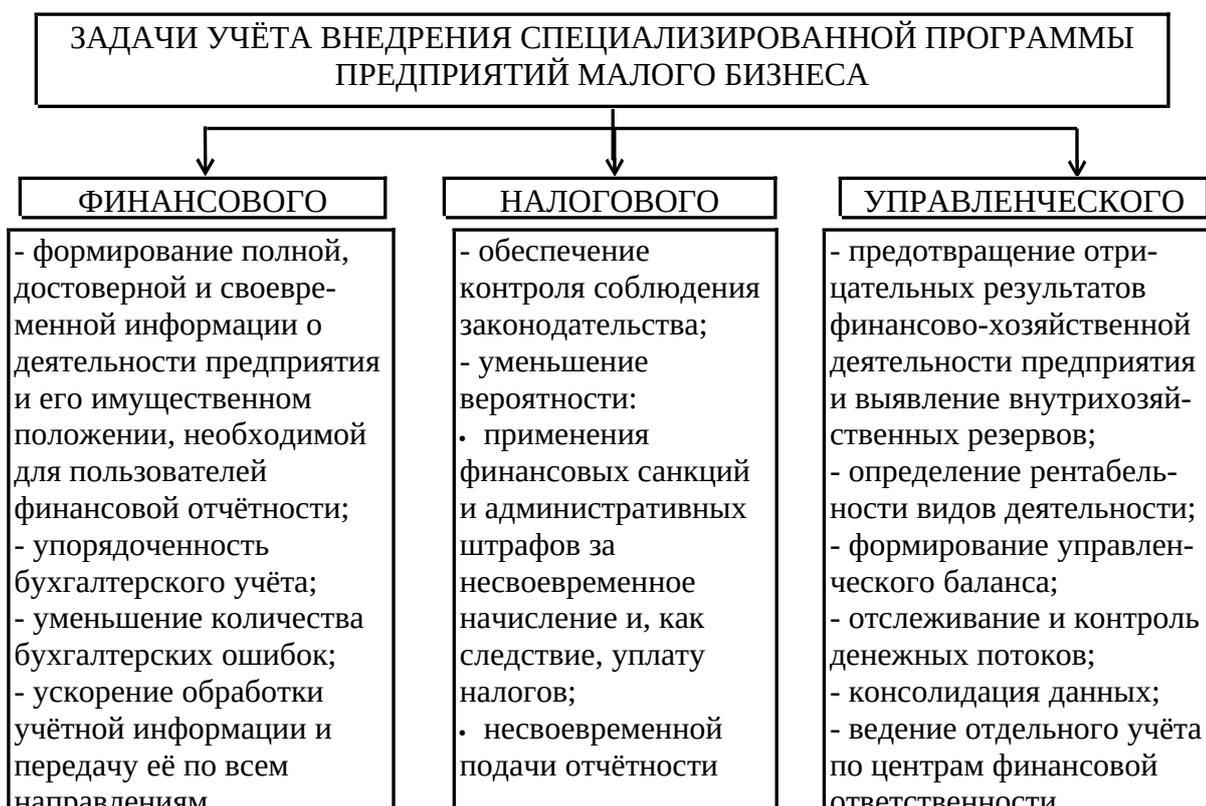


Рис. 1. Учётные задачи внедрения специализированной программы предприятий малого бизнеса

Современная автоматизированная система учёта строится на основе новых средств вычислительной техники и должна выполнять функции, которые ставят перед ней пользователи (рис. 2).



Рис. 2. Функции современной информационной системы учёта СМП

Исходя из вышесказанного, усовершенствованный программный продукт должен автоматизировать следующие процессы на предприятии (рис. 3).

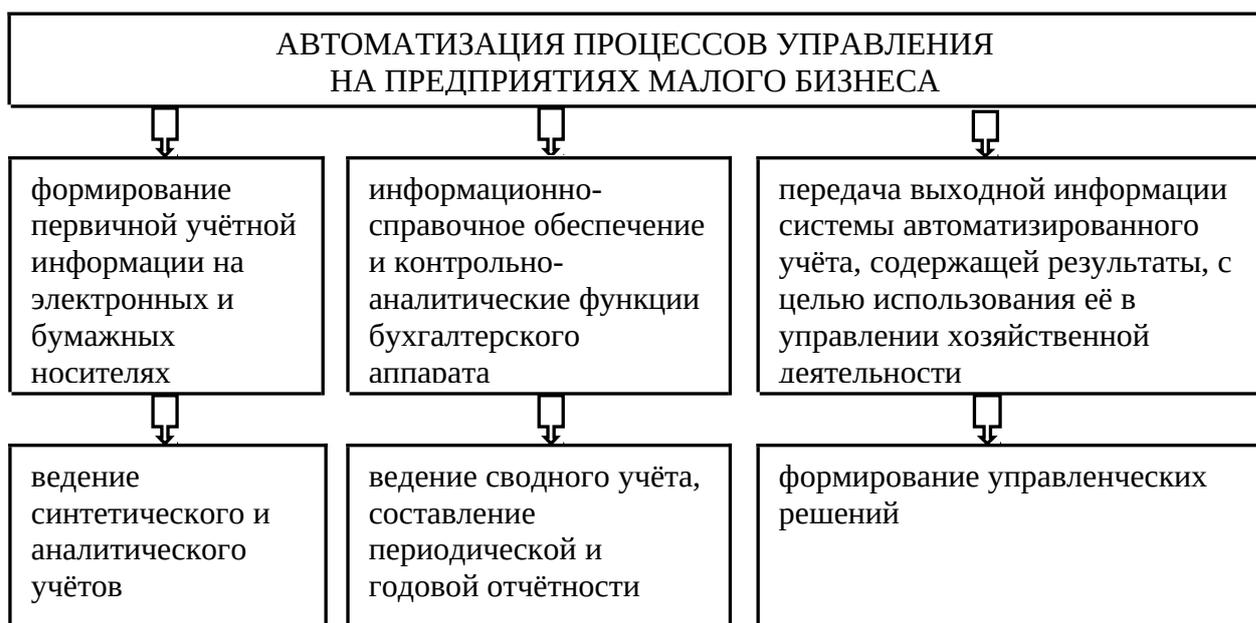


Рис. 3. Усовершенствования процессов автоматизации управленческих решений на предприятиях малого бизнеса

Таким образом, индивидуальная информационная система СМП предназначена для решения задачи автоматизации на основе комплексного подхода, при котором обеспечивается информационное взаимодействие

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий
всех бизнес-процессов и служб предприятия. Программа использует единую базу данных, что даст возможность отказаться от десятков таблиц, отчётов и документов, и может быть как однопользовательской системой, так и обеспечивающей совместную работу определённого числа пользователей. Каждый из них может воспользоваться любой информацией, к которой он имеет право доступа для выполнения своих служебных обязанностей, это обеспечивается хранением всей введенной информации в единой базе данных.

Список использованных источников

1. Осипов С.В. Эффективное использование информационных технологий в малом бизнесе / С.В. Осипов // Журнал школы IT-менеджмента «Системы управления бизнес-процессами» – 2013. – Выпуск № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journal.itmane.ru/node/617>
2. Байрамукова А.С. Информационное предпринимательство и его влияние на экономику / А.С. Байрамукова // Молодой учёный. – № 4 (27). – 2011. – Том 1. – С. 137-139.

ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Борисенко А.М.,
старший преподаватель
кафедры
экономики предприятия
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Сегодня на рынке труда дороги и дефицитны талантливые люди, с лидерскими амбициями. При этом ключевая роль человеческого фактора в

развитии любого бизнеса не вызывает сомнений. Следовательно, обеспечение высокой продуктивности человеческого капитала в современном обществе является особенно актуальным.

Ни для кого не секрет, что для того, чтобы человеческий капитал работал, его необходимо сначала накопить, и далее наращивать с целью обеспечения максимальной отдачи.

Как производительный ресурс человек начинает формироваться еще задолго за того, как он вступает в трудовые отношения. Факторы, определяющие эффективность человеческих ресурсов, представлены на рис.1.

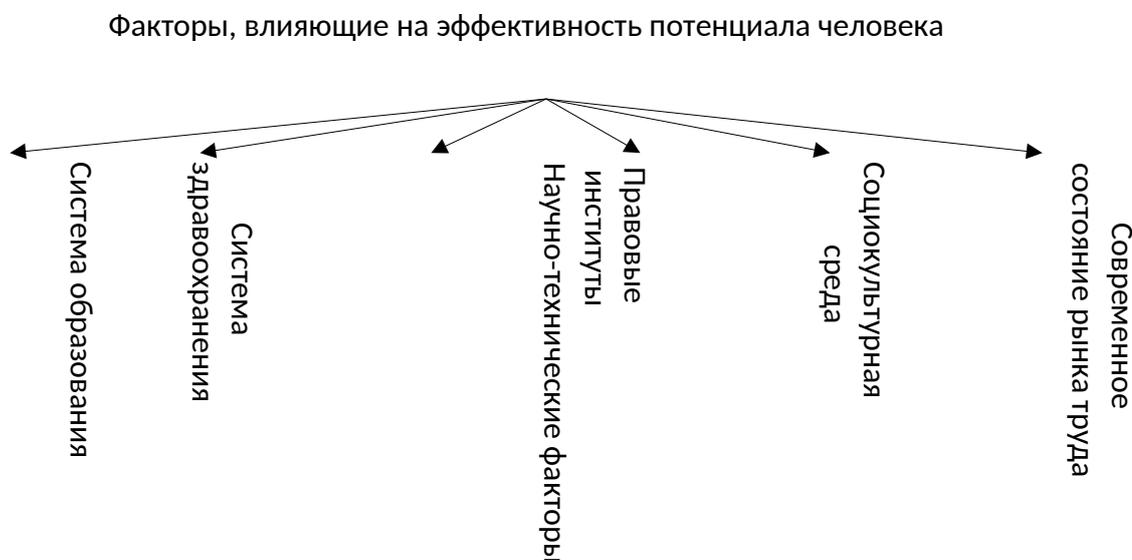


Рис. 1. Факторы, влияющие на формирование потенциала человека

Качественные характеристики рабочей силы определяются системой здравоохранения, системой образования, образом жизни, нравственными его характеристиками. Перечисленные факторы тесно взаимосвязаны между собой и оказывают влияние на индивида в течение всей его трудовой деятельности, формируя социальные, профессиональные качества, влияющие на экономические потребности и приоритеты личности.

Современное общество выдвигает к трудовым ресурсам, как фактору производства, новые требования. Основной задачей в любом государстве

является формирование человека-новатора, что может быть достигнуто только при реализации комплексного системного подхода, связанного как с формированием, так и управлением человеческими ресурсами. Человек-новатор высоко ценит свободу выбора, творчество, познание, старается выражать свои собственные интересы, стремится к достижению успеха [1].

Одним из рассмотренных факторов, влияющих на формирования человека-новатора, является образование. С уровнем экономического развития стран тесно связано ресурсное обеспечение образования. При этом богатые страны тратят на образование больше, и не только в абсолютных показателях, а и в относительных. В частности, государство в экономически развитых странах берет на себя большую долю расходов на образование. Республика по уровню расходов на образование отвечает общей закономерности: относительно невысокому уровню экономического развития соответствуют и низкие расходы на образование. Сам процесс финансирования определяется системой государственных органов, участвующих в нем, процедурой разработки прогнозов финансирования, расчетом потребности в бюджетных средствах и размерах расходной части бюджета.

На данном этапе экономического развития Донецкой Народной Республики финансирование системы высшего образования может осуществляться путем вложения средств в факторы производства образовательных услуг, финансируя конкретные образовательные учреждения и оказывая финансовую поддержку непосредственно обучающимся – конечным потребителям образовательных услуг. Изменяя величину бюджетных средств, Республика имеет возможность оказывать влияние на работу определенного государственного образовательного учреждения. Расходы на образование следует рассматривать как социальные инвестиции, которые существенно и долговременно будут влиять на наращивание человеческого капитала и, следовательно, на

развитие ДНР. На рис. 2 представлена доля таких расходов в бюджете Республики [2].

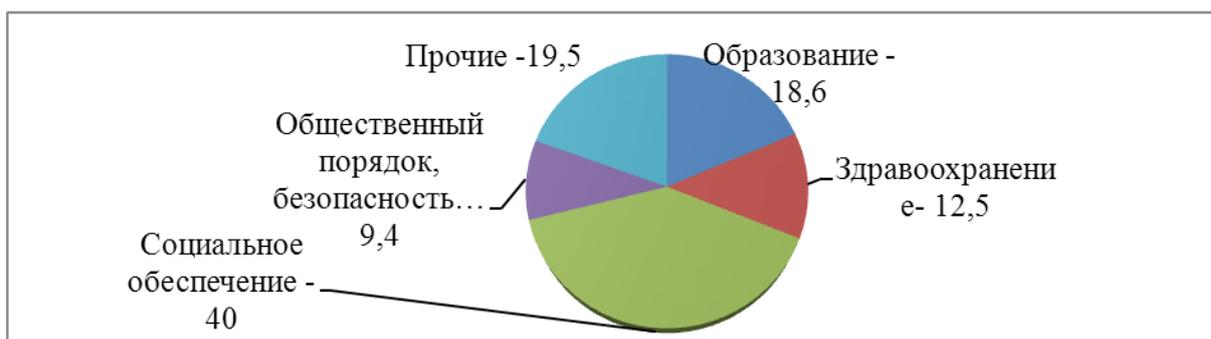


Рис. 2. Исполнение расходной части бюджета, %

Финансирование образования за счет поступлений в государственный бюджет является эффективным, если средства, предназначенные государством, выделяются в достаточных объемах, а система централизованного финансирования дополняется общественным контролем над использованием ресурсов и качеством предоставления услуг. Сценарий по развитию человеческого капитала должен обеспечиваться формированием качественного видения сферы образования в общественном сознании, пониманием того, что она является одной из главных компонент поступательного инновационного развития как личности, так и государства.

Список использованных источников

1. Бобылев С. Развитие человеческого потенциала в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-chelovecheskogo-potentsiala-v-rossii>
2. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econri.org>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Боталова Н.П.,

канд. экон. наук, доцент,

доцент кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и

государственной службы при Главе

Донецкой Народной Республики»

Переход от административной системы управления экономикой к становлению рыночных отношений в современных условиях работы предприятий Донбасса потребовал принципиального роста культуры менеджмента и совершенствования стандартов ведения дел в организации. Одной из главных задач финансового управления становится искусство привлечения дополнительных средств для инновационного развития предприятия.

Современная концепция бизнеса заключается в том, что предприятие должно непрерывно находиться в стадии реструктуризации, что требует как роста культуры мировоззрения менеджеров, так и совершенствования стандартов ведения дел в организации [1].

В рыночных условиях основной базой финансовой информации о состоянии и деятельности промышленных предприятий становится бухгалтерский учет. Решение проблемы устойчивого функционирования предприятий требует постоянной корректировки методов финансового управления на основе совершенствования аналитического инструментария и стандартов бухгалтерского учета. Необходим углублённый взаимосвязанный анализ проблем управления с целью роста объективности полученных результатов – основы управленческих решений.

Для практического использования финансовой информации необходимо её структурировать. Первым этапом такого структурирования

является составление бухгалтерской и финансовой отчетности по установленным стандартам.

Следующий этап структурирования – вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности. Для «Отчёта о финансовых результатах» такой анализ выполняется также по видам деятельности (основной, операционной, финансовой инвестиционной, обычной до и с учётом налоговых отчислений).

Очередной этап структурирования данных бухгалтерского учёта – расчёт финансовых коэффициентов на основе результатов вертикального (структурного) и горизонтального анализа (анализа динамики) «Баланса» и «Отчёта о финансовых результатах».

Заключительный этап структурирования финансовой информации – формулирование практических решений по совершенствованию финансового управления предприятием на базе внутреннего управленческого учета.

В процессе анализа инвестиционной политики предприятия в рыночных условиях сформирована методология финансовой диагностики, основными элементами которой являются:

– разработанный формат таблицы, объединяющей результаты вертикального и горизонтального анализа «Баланса» и «Отчета о финансовых результатах»;

– построчный анализ динамики, дополненный показателем «Отношение абсолютного прироста в строке исходных данных к базисному итогу (удельный вес прироста по строке в базисном итоге обобщающего показателя)»;

– индексная методология количественного анализа влияния факторов на динамику обобщающих показателей.

Предложенный формат таблицы дает возможность взаимосвязано анализировать результаты структурного анализа и анализа динамики

данных бухгалтерской отчетности. Дополняющий анализ динамики показатель позволяет оценивать вклад строки или группы строк в общий итог.

Конструкции финансового менеджмента, содержание основных его разделов формируются наилучшим образом на основе «Баланса» и «Отчета о финансовых результатах»:

- в соответствии со структурой и оборачиваемостью суммарных активов «Баланса»;
- в соответствии со структурой и оборачиваемостью собственного и суммарного капитала предприятия;
- в соответствии с учитываемыми видами деятельности;
- в соответствии с финансовыми результатами работы предприятия.

Предложенная методология финансовой диагностики базируется на главном источнике финансовой информации в современных условиях работы предприятий Донбасса – бухгалтерской отчетности.

Аналитические достоинства методологии системного и комплексного подхода к финансовой диагностике производительных сил, финансового обеспечения активов и результатов деятельности предприятия, успешный опыт апробации на предприятиях Донбасса [2] открывают широкие возможности ее использования в учебном процессе студентов экономических специальностей.

Всесторонняя связь методологии финансовой диагностики с различными учебными дисциплинами создает базовый фундамент для качественного роста уровня профессиональных знаний будущих менеджеров.

Список использованных источников

1. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук. – К.: Companion Group, 2008. – 880 с.

2. Боталова Н.П. Диагностика финансовых результатов в условиях рынка / Н.П. Боталова, И.Е. Боталов // Менеджер: Вестник ДонГАУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 260-268.

КОНТРОЛЬ РАСЧЁТОВ С ПОДОТЧЁТНЫМИ ЛИЦАМИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Верига А.В.,

д-р экон. наук, доцент,

профессор кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Для любой хозяйствующей единицы какие бы то ни было расчёты перманентно актуальны. Они формируют денежные потоки, рациональность которых напрямую определяет эффективность деятельности – коммерческой либо иной другой.

Необходимость в расчётах возникает вследствие формирования задолженностей как внутренних, так и внешних. Любая задолженность требует управления ею, особенно – дебиторская. К управлению дебиторской задолженностью причастны различные службы организации, однако вся информация о ней концентрируется в бухгалтерии. Изменения, произошедшие в системе учёта в Донецкой Народной Республике, отчасти затронули и учёт расчётов, одним из важнейших направлений которого является бухгалтерский учёт расчётов с подотчётными лицами, т.к. в практической деятельности любого хозяйствующего субъекта такие расчёты носят массовый характер.

Изменения в учёте предопределили актуальность развития контроля над расчётами. Важность данного участка обусловлена значимостью всех хозяйственных операций, имеющих отношение к использованию денежных средств подотчётными лицами, с которыми связаны

внутрихозяйственные процессы в ходе финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта: операции по кассе, расчёты с поставщиками и подрядчиками, операции по движению материальных ценностей. Указанное предопределяет как высокую актуальность и трудоёмкость расчётов с подотчётными лицами, так и необходимость тщательного подхода к организации и методике их учёта, анализа и контроля как внешнего, так и внутреннего.

Анализ основных ошибок как организационного, так и методического характера, возникающих в организациях при оформлении расчётов с подотчётными лицами, показывает, что они связаны с: отсутствием необходимых первичных документов, регламентирующих суммы расходов; неправомерностью подотчётного лица совершать данные расходы; несоблюдением норм оформления оправдательных документов, подтверждающих расходы подотчётного лица; игнорированием инвентаризации и отсутствием аналитического учёта, что ведёт к сознательным нарушениям или случайным ошибкам в определении налогооблагаемой базы при расчёте налогов [1, с. 8].

Т.к. контроль расчётов с подотчётными лицами проводится на основании первичных документов, следовательно, основными документами, которые необходимо подвергнуть изучению, являются: список лиц, которым разрешена выдача корпоративных платёжных карт и получение наличных денежных средств под отчёт из кассы организации; сметы представительских расходов; приказы об утверждении смет представительских расходов; приказы о направлении работников в командировки; командировочные удостоверения; авансовые отчёты; оправдательные первичные документы.

Контроль расчётов с подотчётными лицами включает в себя: проверку соответствия нормативным требованиям порядка, размеров и условий выдачи сумм под отчёт; выявление фактов нарушения обоснованности и порядка выдачи подотчётных сумм, нарушения порядка

ведения синтетического и аналитического учёта расчётов с подотчётными лицами; разработку мероприятий по самовыявлению и устранению недостатков в учёте и отчётности по расчётам с подотчётными лицами. В процессе анализа расчётов с подотчётными лицами используют методы: нормативной, визуальной и фактической проверки, анализа и логической взаимосвязи, группировки, сравнения, относительных величин.

Контроль расчётов с подотчётными лицами предопределяет и обеспечивает: своевременное, полное, достоверное отражение на счетах бухгалтерского учёта фактических расходов; документально подтверждённую аргументированность использования подотчётных сумм и обоснованность включения в состав расходов; экономное и рациональное использование денежных средств на хозяйственно-операционные цели.

Среди путей совершенствования как организации, так и методики контроля расчётов с подотчётными лицами следует отметить: разработку положения о командировках; издание приказа о перечне подотчётных лиц; обязательность использования детализированного кассового чека; ведение журналов регистрации командируемых работников; наличие штатной единицы бухгалтера по расчётам с дебиторами, в т.ч. с подотчётными лицами; регулярную инвентаризацию, автоматизацию данных расчётов и их анализ.

Исходя из вышеизложенного, во избежание потерь и санкций руководству организации целесообразно обеспечивать достоверный учёт и осуществлять системный контроль и анализ как дебиторской задолженности в целом, так и расчётов с подотчётными лицами, что позволит своевременно принимать необходимые меры по её сокращению или оптимизации. В целом, рациональная организация учёта, анализа и контроля дебиторской задолженности способствует увеличению её ликвидности. Вследствие этого уменьшается отвлечение ресурсов и

улучшается финансовое состояние организации, что особо актуально в современных условиях хозяйствования, поскольку оборот денежных средств играет огромную роль в жизни любого хозяйствующего субъекта, независимо от формы его собственности, рода занятий и организационной структуры.

Список использованных источников

1. Курилова О.А. Расчёты с подотчётными лицами (типичные ошибки) / О.А. Курилова // Московский бухгалтер. – 2015. – № 1. – С. 8-10.

**ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ
КАДРОВЫМ ПЕРСОНАЛОМ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Волбуева Д.С.,

канд. экон. наук, преподаватель кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В современных условиях развития Донецкой Народной Республики тезис о том, что высококвалифицированный и работоспособный персонал является одним из основных факторов эффективной работы налоговых органов, становится всё более актуальным. Особенно острой в настоящее время является проблема удовлетворения потребностей налоговых органов в персонале, комплектования его работниками, которые обладают необходимыми профессиональными и личностными характеристиками. Рассмотрение этих вопросов особенно актуально для налоговых органов ДНР.

От того насколько эффективно будет организована работа по поиску и отбору персонала, в значительной степени будет зависеть не только качество и уровень кадрового потенциала налоговых органов, но и конечные результаты их деятельности.

Для принятия правильных решений в процессе кадрового обеспечения необходимо учесть все возможные особенности источников, средств и методов поиска и отбора работников, которые бы позволили быстрее найти и привлечь к работе необходимых специалистов.

Удовлетворение потребности в персонале обычно начинается с определения того, какой специалист нужен налоговому органу. Традиционно для отечественных налоговых органов в основу этого процесса положено должностную инструкцию – внутренний правовой документ налогового органа (организации), регламентирующий назначение и место работника в системе управления, его функциональные обязанности, права, ответственность и формы поощрения.

Как видно из определения и практики анализа подобных документов, в должностной инструкции описываются функции, которые должен выполнять работник, занимающий данную должность. При оценке кандидата на вакантную должность эксперт должен определить, насколько конкретный кандидат способен выполнить указанные функции. Учитывая эту ситуацию, сейчас учёные и практики пришли к выводу, что в процессе удовлетворения потребности налогового органа в персонале необходимо использовать более удобный для этого документ – карту компетенций.

Преимуществами использования карт компетенций в процессе удовлетворения потребности налогового органа в персонале являются:

- снижение субъективизма при оценке кандидатов, что является результатом наличия чётких критериев отбора;

- возможность проведения адекватного сравнения кандидатов на основе определения степени проявления конкретных компетенций по единому их перечню;

- возможность объективного сравнения как внешних, так и внутренних кандидатов на вакантные должности.

Использование карты компетенций в процессе удовлетворения

потребности налогового органа в персонале повышает вероятность привлечения кандидатов, отвечающих определённым требованиям (компетенциям). За последние годы компетентностный подход активно внедряется в практику управления многих организаций, поскольку руководители понимают значимость эффективной деятельности персонала.

Карта компетенций – это документ, который описывает личные характеристики работников, их способность к выполнению тех или иных функций, реализации типов поведения и социальных ролей – так называемые компетенции с конкретными показателями их проявления в профессиональной деятельности – наиболее важные для налогового органа.

Основная проблема при формировании карты компетенций заключается в определении перечня самих компетенций, которые в дальнейшем и будут выступать критериями отбора кандидатов. Для решения этой проблемы необходимо, в первую очередь, сформировать требования к набору компетенций. В общем виде они могут быть представлены следующими требованиями кандидатам (рис. 1).



Рис. 1. Требования к набору компетенций

Задача разработчиков карты компетенций заключается в подборе

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий

необходимых для конкретной должности компетенций из общего перечня типовых.

Таким образом, для эффективной работы налоговых органов при отборе потенциального кандидата на вакантную должность необходимо использовать карту компетенции. Требования к отбору могут варьироваться в зависимости от занимаемой должности.

К ВОПРОСУ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДНР

Волощенко Л.М.,

д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Для Донецкой Народной Республики первоочерёдной задачей сегодня является формирование стабильно развивающейся экономики. Необходимость её решения актуализирует формирование рынка инвестиций, достаточного для воспроизводства и расширения основных фондов промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг за счёт привлечения свободных капиталов (денежных средств, технологий), в том числе и из-за рубежа. Наряду с этим, необходимым является ограничение конкуренции иностранных инвесторов с отечественными для обеспечения экономической безопасности ДНР. Это обусловлено вероятностью того, что иностранные инвесторы могут специально, внося инвестиции в уже действующие предприятия, затем блокировать деятельность таких предприятий с целью их разорения как конкурентов – металлургия, шахты, сельское хозяйство, научные разработки для шахтного оборудования. Актуальным сегодня является вовлечение в хозяйственный оборот ДНР имущества, противоправно вывезенного за границу и де-факто принадлежащего субъектам хозяйствования ДНР. В ряде секторов экономики иностранным инвесторам должно быть запрещено приобретать

контроль (прямой или косвенный) в отношении хозяйственных обществ ДНР. Разработка Закона ДНР «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» дала бы возможность регламентировать виды деятельности и сделки, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны.

В России вопросы иностранных инвестиций регулируются следующим законодательством: Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». В ряде секторов экономики иностранным инвесторам, в соответствии с действующим законодательством, запрещено приобретать контроль (прямой или косвенный) в отношении российских хозяйственных обществ: владение на праве собственности региональными системами газоснабжения и газораспределительными системами (ст. 7 Федерального закона от 31.03.1999 № 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации»), владение на праве собственности и иных вещных правах участками земель сельскохозяйственного назначения (ст. 3 Федерального закона от 24.07.2002 г. № 101 – ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения») и др.

Исходя из опыта регулирования инвестиционной деятельности Российской Федерации (ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» N 39-ФЗ от 25.02.1999), возникает необходимость инициирования принятия Законодательных актов ДНР, регулирующих следующие направления деятельности инвесторов: реальные (капитальные) инвестиции, финансовые инвестиции, иностранные инвестиции.

С 1 января 2020 года вступил в силу закон РФ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» (02.08.2019 №259-ФЗ). Отношения между инвесторами и лицами, привлекающими инвестиции, которые находят друг друга с помощью инвестиционных Интернет-платформ целесообразно было бы регулировать законом ДНР «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» (закон необходимо дополнительно разработать).

Необходимо синхронизировать разрабатываемые и принимаемые законодательные и нормативные акты с уже действующими и вводимыми в действие в ближайшее время законами ДНР, в частности, Гражданским кодексом ДНР, который вступает в силу с 1 июля 2020 года.

Актуальным является учет современных мировых тенденций законодательного регулирования. Например, в связи с принятием рядом иностранных государств экономических санкций в отношении определённых лиц и сфер деятельности, в российские власти прибегли к ответным мерам в форме контрсанкций. Был принят Федеральный закон от 04.06.2018 № 127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и иных иностранных государств». Такие санкции могут вводиться правительством РФ по решению президента в отношении недружественных стран и организаций, находящихся под их юрисдикцией, подконтрольных таким государствам или аффилированных с ними, а также в отношении должностных лиц и граждан этих стран. Компаниям недружественных стран запрещено участвовать в контрактах по госзакупкам и в приватизации российского госимущества. В этой связи, возможно, стоит в законе ДНР «Об инвестиционной деятельности» закрепить возможность санкций, которые могут вводиться правительством ДНР по решению Главы ДНР в отношении недружественных стран и организаций, находящихся под их юрисдикцией, подконтрольных таким государствам или

аффилированных с ними, а также в отношении должностных лиц и граждан этих стран.

Развивая правовое регулирование инвестиционной деятельности в данных направлениях, Донецкая Народная Республика сделает шаг навстречу улучшению инвестиционного климата, формированию организационного и институционального механизмов управления инвестиционной деятельностью, повышения эффективности рычагов развития экономики.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Гордеева Н.В.,

канд. экон. наук, преподаватель кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Современная социально-экономическая ситуация отличается непредсказуемостью и большим количеством дестабилизирующих факторов.

У предприятий угольной промышленности, функционирующих в этих сложных условиях, возникает значительное количество проблем, связанных как с удержанием высоких экономических показателей, так и с самой возможностью оставаться на рынке. Поэтому устойчивое развитие является важнейшим текущим и долгосрочным приоритетом предприятий угольной промышленности Донецкой Народной Республики. Однако стратегия устойчивого развития и совокупность её поставленных целей могут быть реализованы только при наличии достижения эффективной системы управления. Она в полной мере должна охватывать все структурные элементы механизма предприятия угольной промышленности, а именно: организационные, финансово-экономические,

инновационно-технологические, социальные и экологические. Так, взаимосвязь представленных элементов формирует общую устойчивость и создаёт предпосылки для устойчивого развития предприятий угольной промышленности, которое постоянно должно находиться в поле зрения управляющего персонала.

Определенно, что формирование организационного элемента обусловлено следующей необходимостью: устранением дисбаланса в приоритетах развития механизма предприятия угольной промышленности, который обеспечивает формирование организационной структуры управления и создаёт ресурсы для формирования стратегии устойчивого развития, постановки стратегических целей и тактических задач по их реализации, адаптации всех элементов механизма предприятий угольной промышленности друг к другу и использование сбалансированной системы показателей для их оценки в рамках стратегического управления.

Существует значительное количество факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий угольной промышленности. Традиционно выделяют внутренние и внешние факторы воздействия. По мнению Д.С. Кондауровой основными внутренними факторами являются: величина затрат и их динамика по сравнению с размерами доходов; состав и структура финансовых ресурсов и запасов; степень использования горных инновационных технологий [2].

Внешние факторы, воздействующие на финансовую устойчивость предприятий угольной промышленности, столь разнообразны, что целесообразно их разделить на определённые группы, а именно: политические (законодательство о финансовой деятельности предприятий угольной промышленности, политика государства в области финансов); экономические (экономические условия хозяйствования, изменение курса валют, объём рынка); социальные (уровень платёжеспособности предприятия, система общественных ценностей, социальная стабильность

в обществе); экологические (экологические условия ведения бизнеса, уровень климатических условий, уровень загрязнения окружающей среды); технологические (уровень развития инновационных технологий в государстве, количество использованных инновационных технологий). Таким образом, в современных неустойчивых условиях хозяйствования предприятиям угольной промышленности Донецкой Народной Республики целесообразно применить концепцию стратегического управления к системе их устойчивого развития. Данная стратегия может быть реализована посредством определённых функций (планирование стратегии, организация выполнения стратегических планов, координация действий по реализации стратегических задач, мотивация на достижение стратегических результатов, контроль за процессом выполнения стратегии), направленных на принятие оптимальных управленческих решений.

Главной проблемой в области управления устойчивым развитием предприятий угольной промышленности многие экономисты выделяют необходимость поддержания определённой структуры управления в неизменном виде, поскольку со временем некоторые элементы механизма предприятия перестают выполнять возложенные на них задачи. Решение выделенной проблемы представляет немалую трудность в условиях быстроменяющейся среды функционирования предприятий и предполагает наличие определённого вида потенциала, который будет обеспечивать достижение поставленных целей. Второй существенной проблемой является проблема значительного и быстрого изменения внешней среды, поскольку она динамична и подвергается изменениям постоянно. Для устранения выявленной проблемы руководству предприятий угольной промышленности необходимо быть своевременно проинформированными о происходящих изменениях и быть способным быстро адаптироваться к влиянию внешних факторов [1].

Таким образом, развитие структурных элементов механизма управления устойчивым развитием предприятий угольной промышленности Донецкой Народной Республики должно быть направлено, прежде всего, на решение вышеперечисленных проблем.

Список использованных источников

1. Городничая Е.В. Управление устойчивым развитие промышленных предприятий / Е.В. Городничая // мат. II межд. науч.-практ. конф., 6-7 июня 2018, г. Донецк / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 83-86.

2. Кондаурова Д.С. Разработка рекомендаций по развитию механизма управления устойчивым развитием промышленных предприятий / Д.С. Кондаурова // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами», 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступ: <http://uecs.ru/uecs-81-812015/item/3707-2015-09-21-06-33-51>

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ЭФФЕКТИВНОМУ
УПРАВЛЕНИЮ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Городничая Е.В.,

ассистент кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В сложных условиях, в которых в настоящее время находится экономика Донецкой Народной Республики, обеспечение её стабильного, устойчивого развития выступает одновременно одной из наиболее актуальных и в то же время наиболее сложных задач, поскольку многие промышленные предприятия в условиях военного времени и экономической блокады являются либо убыточными, либо находятся на грани банкротства. В этой связи значительно возрастает роль не только опыта управленческого персонала по решению проблем антикризисного

развития предприятий, но и ценность знаний о современных научных подходах, позволяющих выйти на уровень эффективного управления их устойчивым развитием [1].

Проблемы повышения уровня устойчивости также лежат в русле сбалансированного и равновесного развития промышленных предприятий, которые в комплексе могут быть решены, если высшее руководство фирм обладает стратегическим видением, стоит на прогрессивных позициях стратегического планирования и управления производством, обладает стратегическим чутьём и искусством идти в ногу со временем. Зачастую отсутствие современного взгляда руководителя на положение предприятия, стремление почивать на лаврах достигнутого в прошлом успеха, использование консервативных методов управления приводит к серьёзным экономическим просчётам в производственной деятельности и системе управления, которые возможно преодолеть только на основе применения совокупности прогрессивных подходов к повышению эффективности функционирования фирм.

Требуется синтез различных подходов к обеспечению устойчивости, в частности, таких как системный, процессный, комплексный, маркетинговый, динамический, поведенческий, количественный, административный, ситуационный, интегральный, нормативный [2]. Среди них особое место занимает *системный подход*, представленный на рис. 1.

ы, которая характеризуется наличием набора элементов и детерминированными связями между ними, а также об

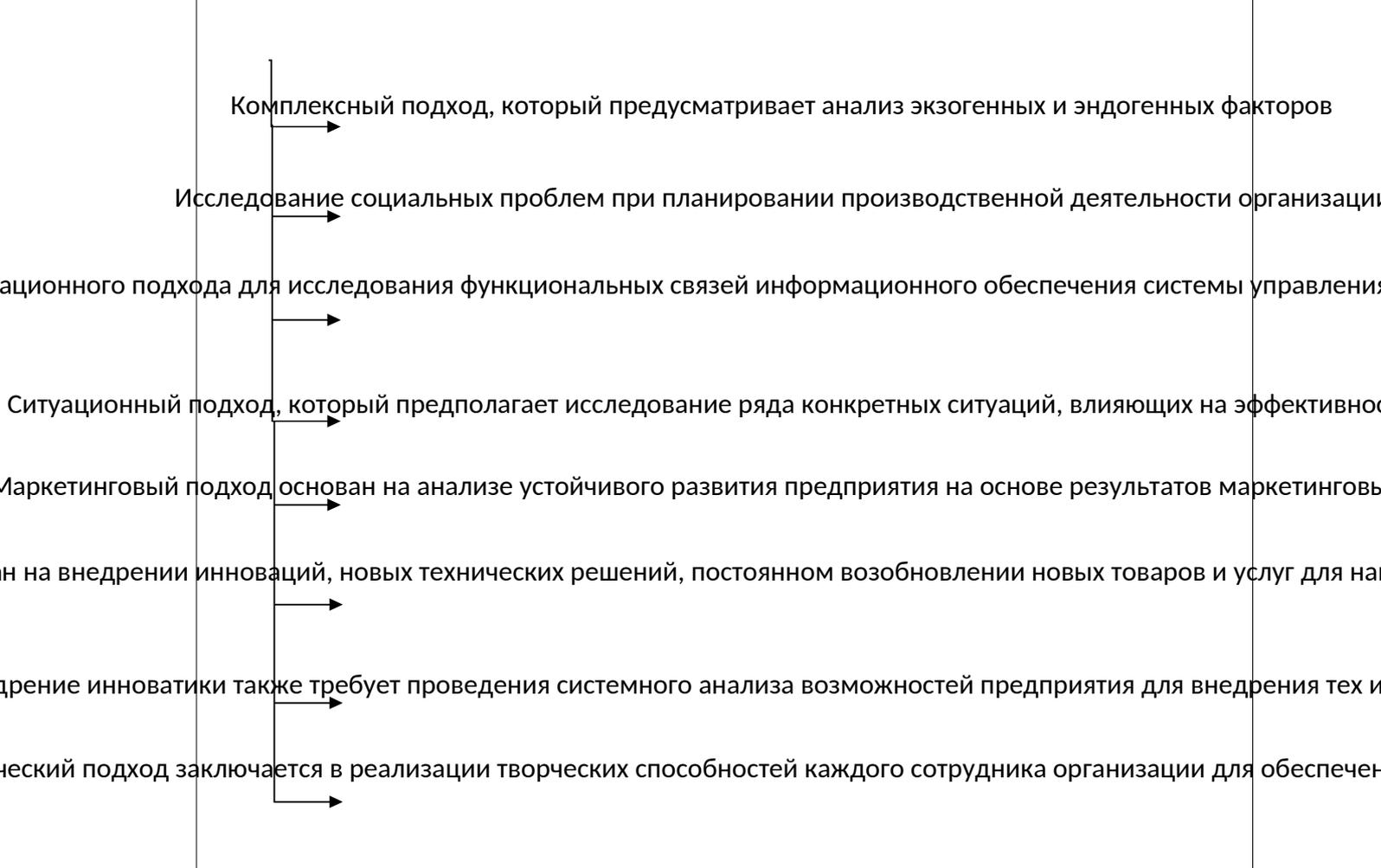


Рис. 1. Разновидности системного подхода устойчивого развития промышленных предприятий

В контексте системного подхода организация рассматривается как целостная совокупность различных видов деятельности и элементов, находящихся в противоречивом единстве и во взаимосвязи с внешней средой; необходим учёт влияния факторов экзогенного и эндогенного характера, воздействующих на неё, а также акцентирование внимания на прямых и обратных взаимосвязях между её элементами, что позволяет обеспечить выход на стратегические цели функционирования предприятий.

В отличие от процессного подхода, в соответствии с которым

управленческие действия не просто функционально вытекают друг из друга, системный подход исходит из принципа, что все без исключения элементы, отношения и управляющие воздействия оказывают как непосредственное, так и косвенное, опосредованное воздействие друг на друга. В силу этого изменения в одном звене организации неизбежно влекут изменения в других, а в конечном итоге, в организации в целом. Системный подход в управлении устойчивым развитием играет первостепенную роль, поскольку представляет предприятие как систему, состоящую из частей, каждая из которых обладает своими целями и задачами. Для эффективного управления устойчивым развитием предприятия необходимо исходить из того, что достижение общих целей долгосрочного стабильного, сбалансированного развития предприятия следует рассматривать как целостный, единый организм, в котором все отдельные подсистемы взаимодействуют между собой в целях повышения эффективности производства [2]. Вследствие этого руководитель отдельного структурного подразделения, принимая эксклюзивное собственное решение, должен учитывать его влияние на общие результаты деятельности, а основная цель менеджмента фирмы состоит в такой интеграции подсистем и элементов организации, которые обеспечивают эффективный механизм сохранения её целостности.

Характерными особенностями системного подхода к эффективному управлению устойчивым развитием промышленного предприятия и нивелированию возникающих кризисных явлений в его функционировании являются:

1. Использование системного подхода как комплекса теоретико-методологических знаний, связанных с исследованием совокупности критериев устойчивого развития, факторов, его форсирующих, явных и скрытых резервов возможного экономического роста.

2. Построение многоуровневой иерархической системы предприятия и рациональной организационной структуры управления им,

которая требует исследования и моделирования как общей устойчивости предприятия, так и его отдельных сфер, включая факторные составляющие.

3. Повышение эффективности процесса управления промышленным предприятием на основе, с одной стороны, принципа изолированности проблемы устойчивого развития, а с другой – её комплексности, охвата всех основных видов устойчивости, в том числе экономической, социальной, финансовой, экологической, инвестиционной, инновационной и других.

Резюмируя, отметим, что системный подход сам по себе, бесспорно, не решает проблемы устойчивого развития промышленных предприятий. Тем не менее, системная постановка проблемы устойчивости обеспечивает ряд благоприятных условий её реализации, позволяющих чётко определить содержание и особенности объекта и предмета исследования, выявить их структурные особенности, установить границы, в рамках которых необходимо изучить сферы, виды устойчивости и факторы их изменения, определить их взаимосвязь, а также приоритетные направления повышения эффективности управления устойчивым развитием промышленных предприятий.

Список использованных источников

1. Зинин А.Д. Формирование системы управления устойчивым развитием промышленных предприятий / А.Д. Зинин // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2017. – № 10. – С. 161-167.

2. Лытнева Н.А. Механизм управления устойчивым развитием промышленных предприятий / Н.А. Лытнева // Современные технологии управления. – 2016. – № 4 (64) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovman.ru/article/6403/>

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ДНР

Демидова И.А.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Улучшение качества и повышение уровня жизни населения является главной проблемой и приоритетом социально-экономической политики любого государства. Основное стратегическое направление в решении этой проблемы – развитие и формирование социального пространства, в котором существуют высокие стандарты качества и уровня жизни населения. Данный вопрос является многоаспектной проблемой, требующий комплексного подхода в решении. Поэтому актуальность вопроса не вызывает сомнений и является одним из приоритетных направлений научных исследований в области качества и уровня жизни населения.

Понятия «уровень жизни», «качество жизни» являются широко распространёнными, они наглядно демонстрируют изменение общественного развития, которое характеризуется множеством экономических и социальных процессов. Но когда реализуются различные исследовательские или практические цели и задачи, то эти понятия приобретают множественное значение. В связи с этим единственного устойчивого определения для категорий «уровень жизни» и «качество жизни» до сегодняшнего дня не было сформулировано.

Одни исследователи считают, что эти понятия в чём-то схожи, а другие наоборот – различны. «Уровень жизни» – это показатель количества, который определяет степень значимости объекта. А с

помощью «качества жизни» можно сравнивать предметы и явления по наличию у них сходных характеристик и особенностей [1].

С 1978 г. на международном уровне используется классификация ООН показателей качества и уровня жизни населения [1] (табл. 1).

Таблица 1

Показатели качества и уровня жизни населения ДНР*

№ пор.	Показатель по классификации ООН	Оценка показателя по данным института экономических исследований			
		2016 г.	2017 г.	$\Delta, (\pm)$	$T_p, \%$
1	Демографические характеристики (численность), чел.	-21027	-12832	- 8195	61,03
2	Санитарно-гигиенические условия жизни (амбулаторно-поликлиническое обслуживание, тыс. посещений)	20745,2	20401,3	- 343,9	98,34
3	Доходы населения, руб.	8303	10130	1827	122,00
4	Условия труда и занятость (тыс. чел.)	44,1	43,5	-0,6	98,64
5	Образование и культура (численность учащихся общеобразовательных заведений, чел.)	137660	148552	10892	107,91
6	Жилищные условия	Нет данных			
7	Потребление продовольственных товаров				
8	Стоимость жизни и потребительские цены				
9	Транспортные средства				
10	Организация отдыха				
11	Социальное обеспечение				
12	Свобода человека				

* Источник статистических данных: [2]

Проблема повышения уровня и качества жизни является главным вопросом деятельности органов власти как на уровне государства, так и входящих в него территориальных образований. Особо стоит вопрос о качестве и уровне жизни населения в Донецкой Народной Республике. Общая численность населения на момент 1 января 2018 года составляла 2302,4 тыс. чел. Из них 2192,8 тыс. чел. (95,2%) – городские жители, 109,6 тыс. чел. (4,8%) – жители сельской местности. Миграционный прирост по сравнению с 2015 годом идёт на увеличение. Убыль населения замедлила свой рост и уменьшилась на 8195 чел., это связано с постепенным восстановлением социально-экономического потенциала государства. Количество родившихся не превышает число умерших, что свидетельствует о нестабильной демографической ситуации, которая

вызвана определёнными экономическими проблемами. На рис. 1 представлена динамика основных демографических показателей ДНР [2].



Рис. 1. Динамика основных демографических показателей ДНР

Заработная плата выступает основным источником дохода граждан ДНР. Средняя заработная плата в 2017 г. в ДНР составила 10 130 руб., что почти в 1,5 раза выше, чем в 2015 г. [2]. Следует отметить, что заработную плату выше среднего получают лишь 36,7% жителей. Это обусловлено снижением деятельности многих промышленных предприятий города по сравнению с довоенным периодом, сложностями на рынках сбыта

Список использованных источников

1. Талалушкина Ю.Н. Опыт ООН в исследовании качества жизни населения / Ю.Н. Талалушкина // Экономический журнал. – 2013 – № 3. – С. 46-53 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-oon-v-issledovanii-kachestva-zhizni-naseleniya>
2. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна,

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В СИСТЕМЕ УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Евсеенко В.А.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В связи с быстрыми изменениями внешней среды, приведением системы бухгалтерского учёта к международным требованиям, объём учётно-аналитической информации постоянно увеличивается, усложняется её структура. Это обуславливает необходимость поиска действенных механизмов и инструментов оценки, контроля и управления системой учётно-аналитического обеспечения предприятия. Одним из таких инструментов является внутренний аудит. Основное его внимание сосредоточено на анализе информационной системы предприятия, особенно учётно-аналитической составляющей в разрезе информационных потоков с источниками их формирования и способами представления.

В большинстве научных источников в системе учётно-аналитического обеспечения выделяют две составляющие – подсистему учёта и подсистему анализа. Вместе с тем, понятие учётно-аналитической информации приобретает более широкое содержание. В её составе необходимо также учитывать данные стратегического учёта и анализа, содержащие показатели стратегического развития, индикаторы внутренней и внешней бизнес-среды. Именно поэтому на границе между подсистемами

учёта и анализа требуется «вмешательство» подсистемы аудита, в частности внутреннего [1].

Согласно определению Института внутренних аудиторов, «внутренний аудит – это независимая, объективная деятельность по предоставлению гарантий и консультационных услуг, которая должна приносить пользу организации и улучшать её деятельность» [2]. Внутренний аудит охватывает вопросы, которые принципиально важны для выживания и развития любого предприятия. Его организация и осуществление более оправдано на крупных предприятиях с диверсифицированной структурой производства, большим количеством отделов, филиалов, дочерних предприятий, поскольку именно в таких структурах руководству достаточно сложно оперативно получить достоверную информацию и оценить действия руководителей структурных подразделений.

Кроме контрольной, внутренний аудит выполняет следующие основные функции: координационную (планирование работы с точки зрения потребностей акционеров, инвесторов, правления предприятия); аналитическую (экспертная оценка и анализ эффективности важных аспектов хозяйственной деятельности); информационную (информирование руководства предприятия о результатах проверок, выявленных фактах нарушений); консультативную (предоставление текущих консультаций работникам подразделений); защитную (принятие мер, направленных на сохранение активов предприятия от потенциальных краж, фактов мошенничества, неэффективного управления бизнесом) [3].

Внутренний аудит обеспечивает формирование учётно-аналитической системы стратегического типа – интегрированной системы учёта, контроля и анализа, которая обеспечивает систематизацию информации для оперативных управленческих решений и координацию будущего развития предприятия.

В системе учётно-аналитического обеспечения основными задачами внутреннего аудита являются:

– оценка системы учётных регламентов относительно их достаточности, соответствия действующему законодательству и учредительным документам;

– оценка качества организации службы бухгалтерского учёта, помощь в подборе и тестировании бухгалтерского персонала;

– экспертиза правильности организации, методологии и техники ведения бухгалтерского учёта;

– экспертиза бухгалтерских документов, регистров и отчётности;

– проверка эффективности формирования и использования ресурсного потенциала предприятия, соблюдения расчётно-платежной дисциплины;

– разработка и предоставление обоснованных предложений и рекомендаций по улучшению организации системы контроля, учёта, расчётно-платежной дисциплины, разработка и подготовка методических рекомендаций по бухгалтерскому учёту;

– оценка надёжности и релевантности информации, предоставляемой системе управления;

– организация подготовки к проведению внешнего аудита, проверок налоговой инспекции и других органов внешнего контроля;

– организация служебных расследований по различным чрезвычайным обстоятельствам;

– оценка и моделирование стратегических перспектив развития предприятия;

– оптимизация бизнес-рисков предприятия.

Таким образом, обширный круг поставленных задач перед внутренним аудитом подтверждает его важность и необходимость как в системе учётно-аналитического обеспечения, так и в системе управления предприятием в целом. Внутренний аудит охватывает вопросы, которые принципиально важны для выживания и развития любого предприятия. В

отличие от внешнего, он выходит за рамки оценки финансовых рисков и отчётности, и рассматривает более широкие вопросы, такие как репутация организации, эффективное использование ресурсного потенциала, оценка будущих перспектив и т.п.

Список использованных источников

1. Волощук Л.А. Учётно-аналитическое обеспечение управления инновационным развитием предприятия / Л.А. Волощук // Труды Одесского политехнического университета. – 2015. – № 2. – С. 329-334.
2. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iaa-ru.ru/upload/iblock/391/391e76b786d6a846ab0f8cb908af5e70.pdf>
3. Гуцаленко Л.В. Сущность и функции внутреннего аудита на предприятиях / Л.В. Гуцаленко, А.А. Яровая // Инновационная экономика. – 2016. – № 2. – С. 105-107.

**ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ**

Жидченко В.Д.,

канд. экон. наук, проф., заведующий кафедрой экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»

Не проходит и дня, чтобы в нашем обществе не обсуждали проблемы уровня жизни, экономического роста, безработицы, процентных ставок и валютных курсов. Об этих явлениях рассуждений много потому, что они прямо или косвенно влияют на экономическое благосостояние и богатых, и

бедных людей. При изменении экономической среды предприятия, домохозяйства, государство могут получить выгоды, или понести убытки. Важными оценками благосостояния являются продукт и доход, полученные в результате экономической деятельности. Механизм взаимосвязей экономических результатов деятельности и банковско-финансовых преобразований в обществе представлен на рис. 1. Как видно, формирование конкурентных преимуществ, инфраструктурные реформы в сфере услуг, инновационное развитие производственных предприятий, инвестирование в проекты структурных преобразований и т.п. создают устойчивую базу экономического роста в стране. Названные изменения должны быть экономически выгодными, существенно повысить потребление, уровень жизни и здоровья людей. Перед правительством Республики встает вопрос выбора – какие отрасли развивать в приоритетном порядке, где и как получить необходимые финансовые и материальные средства, как стратегия развития отразится на уровне жизни граждан Республики. Ведь мы имеем значительные природные ресурсы, частично утраченный кадровый потенциал, разрушенное или приостановленное промышленное и сельскохозяйственное производство. Их восстановление и развитие требует больших вложений и усилий, стратегии и организаторских способностей.

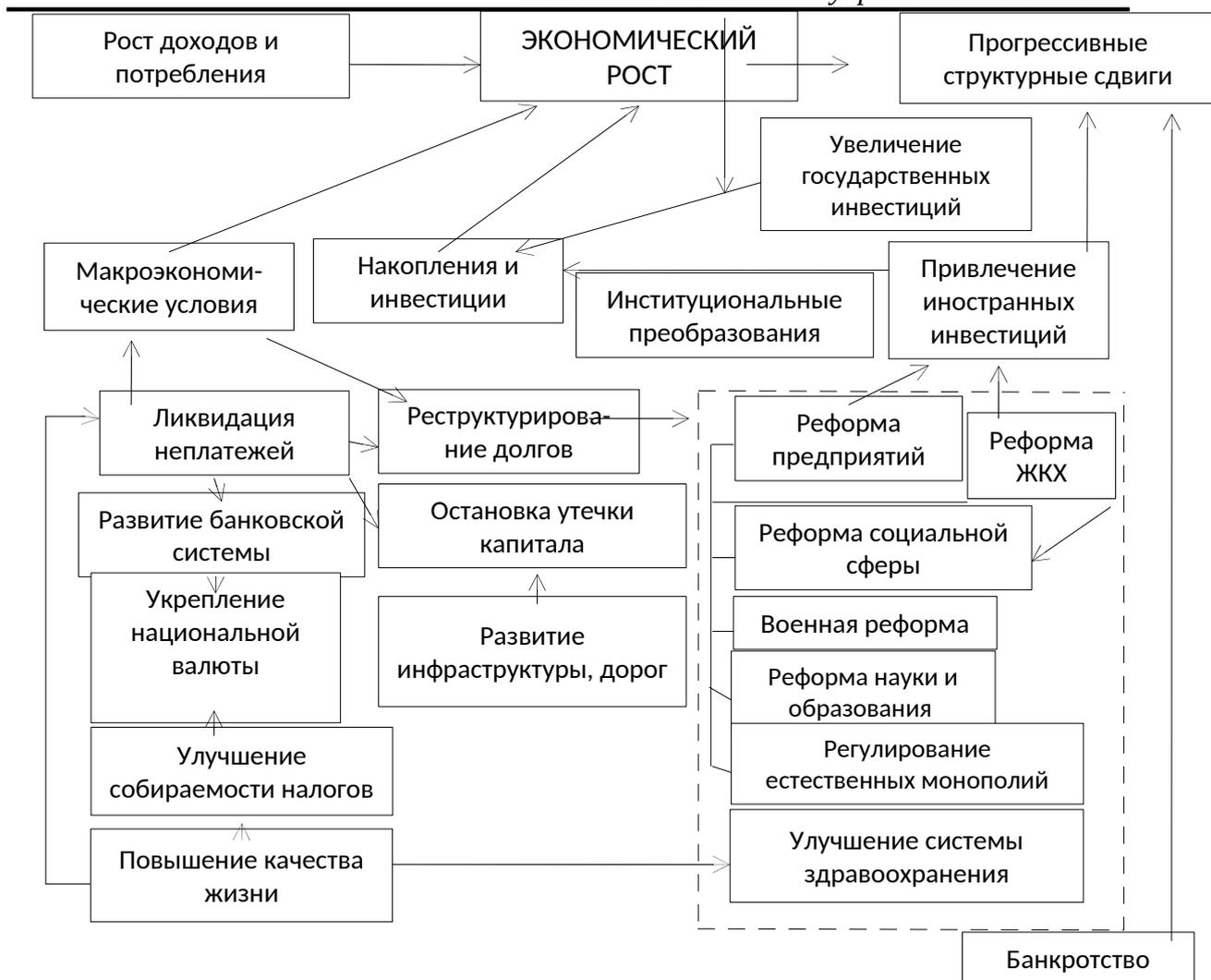


Рис. 1. Механизм взаимосвязей экономических условий, преобразований и результатов деятельности общества

Однако в сложившихся условиях отложенного политического статуса территории, продолжающихся военных действий и экономической изоляции, торговых войн продолжается подавление нашей торговли и инвестиций, что ограничивает старания нашего общества достигнуть желаемого экономического роста.

Мировой опыт развития экономики показывает, что нередко страны с большими запасами природных ресурсов в силу разных обстоятельств становятся менее экономическими развитыми, нежели страны, у которых эти запасы отсутствуют или небольшие. Причинами подобного явления могут быть: нерациональное использование «сырьевых доходов» на

средства потребления и инвестиционные проекты за рубежом; высокая волатильность доходов от продажи ресурсов на мировом рынке; ошибки в государственном регулировании и развитии корпораций из-за притока «легких» денег в экономику; вызванное этим притоком увеличение реального обменного курса, снижающее конкурентоспособность других секторов экономики; отсутствие необходимой мотивации в развитии стагнирующего производства.

Экономика страны состоит из трех секторов – ресурсного, товарного, услуг. Если товар экспортируется или импортируется (участвует в международной торговле), то его цена согласуется с зарубежными аналогами, что стимулирует совершенствование продукта, создание инновации. Если сырье или продукция ресурсного сектора дорожает, то рост заработной платы работников этого сектора стимулирует переток рабочей силы из других секторов. Но вследствие последующего роста зарплат во всей экономике и притока в страну конвертируемой валюты собственная валюта дорожает в реальном исчислении, что повышает издержки производства и снижает конкурентоспособность товаров. Цены на услуги не конкурируют на мировых рынках и могут повышаться вследствие роста уровня зарплат в экономике. Указанное означает, что ресурсный сектор и сектор услуг (не торгуемых на международном рынке) подавляют сектор торгуемых товаров промышленности и сельского хозяйства.

Сектор услуг не является сам по себе генератором экономического роста. В нем не создаются инновационные технологии и разработки, помогающие развитию других секторов. Это сдерживает развитие экономики в целом. Указанное свидетельствует о необходимости структурной перестройки хозяйства Республики в направлении существенного увеличения предприятий обрабатывающей промышленности, систематизации работы по экономии сырьевых и др. материальных ресурсов, роста эффективности

использования рабочего времени и производительности труда. Наши расчеты показывают, чтобы уменьшить занятых работников на 1 чел., необходимо инвестировать в реальный капитал 25-30 млн. руб.

ДЕТЕРМИНАНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Зарочинцева Е.В.,

начальник центрального отделения

Ворошиловского района ЦРБ ДНР

Несовершенство финансовых рынков, прежде всего, связывают с неэффективностью системы их государственного регулирования. Составляющими регулирования финансового рынка являются: регулирование (лицензирование, создание и ликвидация), пруденциальный надзор (требования к финансовой стабильности). Реструктуризация существующей модели регулирования финансового рынка сегодня является первоочередной задачей, позволяющей создать базис его успешного развития. Развитие сотрудничества между банками и страховыми компаниями, возникновение и функционирование мощных интегрированных структур, тенденции консолидации на рынке капиталов показывают, что общие стремления к объединению финансовых институтов для повышения устойчивости, качества предоставления услуг, диверсификации рисков приводят к стиранию грани между различными секторами финансового рынка [1]. Это является одним из аргументов по созданию единого надзора за функционированием финансового рынка.

Практическая деятельность органов регулирования и надзора за финансовым сектором позволила выделить три модели: секторальную, на основе задач (функциональную) и модель единого надзора. С этой точки зрения была изучена международная практика и современные тенденции.

По состоянию на 01.01.2010 г. Секторальная модель имела место в Испании, Греции, Литве, Люксембурге, Финляндии, Словении (по 3 надзорных органа), Финляндии и Болгарии (по 2 надзорных органа), Румынии и на Кипре (4 надзорных органа). С 2000 по 2006 гг. от секторной модели отказались 13 европейских стран. По второй модели обязанности надзорных органов распределены в соответствии с задачами (модель «двух вершин»), а функции надзора – на регулирование бизнеса в финансовом секторе и пруденциальный надзор за деятельностью финансовых посредников. Такая модель используется только в европейских странах: наиболее полно – в Нидерландах, и отдельные её элементы в рамках секторальных моделей применяются во Франции, Португалии и Италии. Модель «двух вершин» обычно рассматривается как переходная от секторальной к модели единого надзора. В странах, использующих третью модель, происходит концентрация всех надзорных функций в едином надзорном органе. Однако есть и некоторые различия. В некоторых странах эти функции выполняет центральный банк (Словакия, Чехия), в других – единый надзорный орган отдельно от центрального банка (Латвия, Эстония, Венгрия, Мальта). Исторически модель единого надзора возникла в Дании и Швеции в 2000 г. На неё перешли Австрия, Германия, Великобритания, Эстония, Латвия, Ирландия, Венгрия, Мальта, в 2003 г. – Бельгия, Польша, Чехия, Словакия, в 2009 г. – Швейцария. Существенное влияние на выбор модели надзора имеет уровень концентрации финансового сектора. Согласно последним исследованиям, в мире более 40 стран используют единый орган государственного регулирования финансовых рынков [2]. Наиболее передовой считается британская модель мегарегулятора (FSA), в которой поэтапно с 1997 г. были объединены функции надзора и контроля над строительными обществами, институтами ценных бумаг, за страховыми, банковскими, инвестиционными и ипотечными услугами. Во Франции банковский

надзор и надзор за небанковскими финансовыми организациями разделены между Банком Франции и специально созданным регулятором, который контролирует и регулирует небанковский сектор финансового рынка (AMF), в Германии модель регулирования напоминает французскую, однако в сферу регулятора попадают и банки. Особенностью французского мегарегулятора является участие участников рынка в формировании главного органа управления AMF – совета директоров [1; 2].

Обычно мегарегулятор построен по секторальному принципу – банки, страхование, ценные бумаги – с выделением в своей структуре «ведущих регуляторов» – подразделений и лиц, ответственных за «комплексные группы». При этом в таких странах как Сингапур они выполняют как надзорные функции, так и устанавливают правила работы самих рынков; в Японии, Корее, Венгрии, Дании, Норвегии, Швеции и Финляндии подобные структуры выполняют сугубо надзорные функции [2].

Единственной страной СНГ, в которой концепция мегарегулятора реализована и функционирует, является Казахстан. Создание мегарегулятора проходило в три этапа, этот процесс длился около пяти лет. Мегарегулятор был создан на базе центрального банка, но постепенно отделился в самостоятельную структуру. За Нацбанком остались классические функции центробанка: построение денежно-кредитной политики, валютное регулирование и контроль. Ключевые решения по вопросам регулирования рынка проходят процедуру обсуждения с общественными организациями, в состав которых входят представители всех участников финансового рынка Ассоциации финансистов и Совета эмитентов Казахстана [2]. В России процесс по внедрению мегарегулятора в систему госрегулирования финансовых рынков начался в 2005 году и продолжается и по сей день. Наиболее вероятным для внедрения является вариант, при котором на мегарегулятор будут возложены функции

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий
регулирования рынка ценных бумаг, страхования и аудиторских услуг, а банковский надзор будет продолжать осуществлять Центробанк [3; 2].

Список использованных источников

1. Дєєва Н.Е. Копоративне управління і фінансовий ринок: проблеми теорії та практики: монографія / Н.Е. Дєєва; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2011. – 524 с.
2. Волощенко Л.М. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації: монографія / [Л.М. Волощенко; ДонДУУ]. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2013. – 452 с.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ДНР

Зубрыкина М.В.,

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

Регулирование финансовыми потоками в условиях кризиса актуально как никогда, так как принятие любого управленческого решения на предприятии, будь то закупка оборудования, диверсификация производства или просто переквалификация кадров, требует соответствующего финансового обеспечения, которое, в свою очередь, должно быть оптимальным. Финансирование деятельности любого предприятия осуществляется из нескольких источников. На угледобывающих предприятиях основным источником являются поступления оплаты за отгруженный уголь.

Угледобывающая промышленность в Донецкой Народной Республике представляет собой мощный механизм, который, к сожалению,

слишком ослаблен обстановкой военного времени. Только около 45% всего промышленного потенциала угледобывающей отрасли оказалось под контролем Республики. Физическое уничтожение большого количества стратегических предприятий по вине боевых действий, а также экономическая война между Украиной и Донецкой Народной Республикой, способствовали снижению объёмов добычи угля, его сбыта и обогащения. Определены основные факторы, которые губительно воздействуют на добычу угля:

- 1) отсутствие необходимого количества финансовых ресурсов;
- 2) повышение износа оборудования и отсутствие внедрений инноваций;
- 3) недостаточная квалификация и опыт инженерно-технического персонала;
- 4) увеличение количества аварийных случаев по выбросам метана;
- 5) ограничение в транспортировке и реализации добытого угля.

Для устранения вышеупомянутых отрицательных факторов необходимо провести меры с целью модернизации и оптимизации в управлении финансовыми потоками на угледобывающих предприятиях Республики. К исходящим финансовым потокам на шахтах можно отнести расходование выручки от продаж на закупку оборудования, оплату услуг сторонних организаций, текущих потребностей предприятия, выплаты дивидендов.

Свободные финансовые ресурсы предприятия (или величине их дефицита) определяют разницу между входящими и исходящими финансовыми потоками организации.

На рис. 1 представлено разделение финансовых потоков по видам деятельности и их взаимосвязь. С наибольшим уровнем достоверности планируются потоки от операционной деятельности.

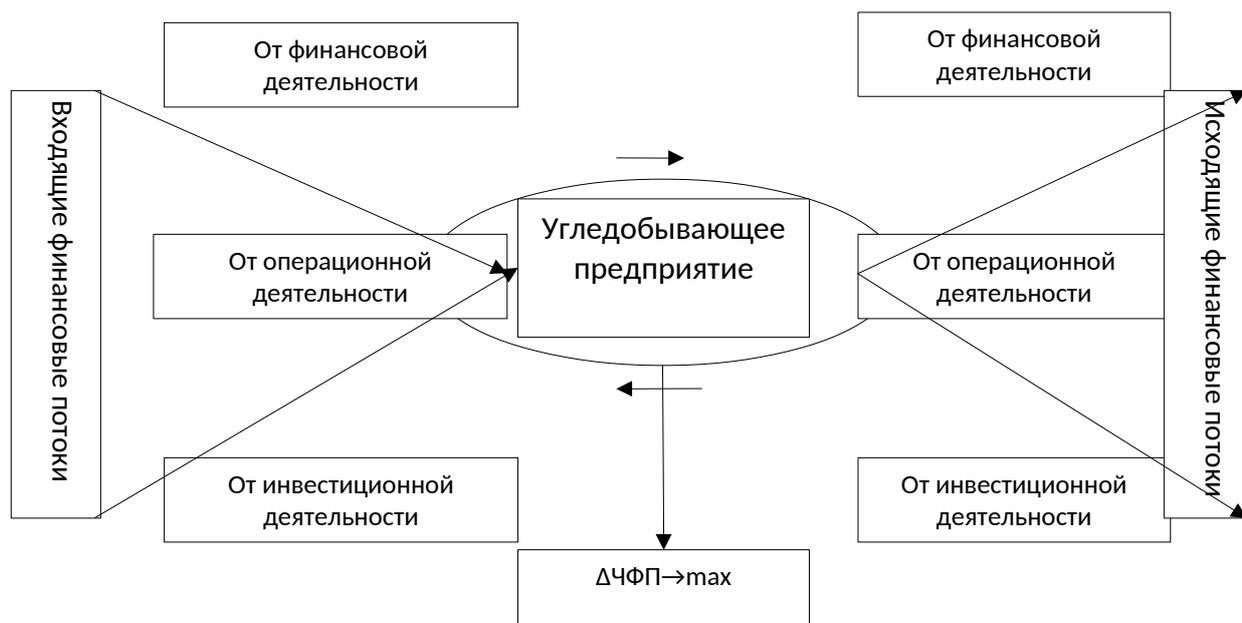


Рис. 1. Взаимосвязь финансовых потоков на угледобывающих предприятиях

С целью разработки необходимой стратегии управления финансовыми потоками необходимо изучить несколько важных критериев, а именно: проанализировать финансовые потоки прошедшего периода предприятия, т. е. определить причины дефицита или избытка денежных средств для выявления резервов; выявить источники формирования финансовых потоков предприятия; правильно распределить планируемую прибыль. Для максимизации прибыли и минимизации убытков необходимо опираться на источники формирования прибыли, временные критерии; контроль над реализацией плана мгновенной корректировки при условии несоответствия из-за различных внешних или внутренних факторов.

Для того, чтобы разработать методологические основы стратегического управления, а также возможности и перспективы определения оптимальных параметров финансовых потоков и пути их достижения, на угледобывающих предприятиях ДНР может быть использована финансовая стратегия.

Финансовая стратегия является основой стратегического управления финансовыми потоками. Она определяет долгосрочные цели финансовой деятельности предприятия и выбор наиболее эффективных способов их достижения. Основным интегральным критерием финансовой стратегии является максимизация чистой прибыли и ликвидности предприятия.

Итак, интегральный критерий финансовой стратегии отражает степень финансовой устойчивости предприятия и его основную цель функционирования, являясь методологической основой стратегического управления финансовыми потоками угледобывающих предприятий ДНР.

Список использованных источников

1. Борщ Л.М. // Проблемы развития финансовой системы государства в условиях глобализации: Сборник трудов XVIII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. – Симферополь: ИП Корниенко, 2016. – С. 16-18.
- Модели и информационные системы современной экономики: монография / Н.В. Апатова и др.; под ред. Н.В. Апатовой. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2015. – 554 с.

СТРАТЕГИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Иванова Т.Л.,

д-р экон. наук, проф.,

профессор кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Практическое использование системы государственного планирования и управления в Донецкой Народной Республике, которая шестой год пребывает в статусе непризнанного субъекта государственности и международной экономической деятельности,

порождает потребность в корректировке принципов её функционирования и выдвижения на первый план *стратегирования*, рассматриваемого в данной работе как *триада* стратегического прогнозирования, стратегического планирования и стратегического управления сложными СЭС, используемая для целей их реализации в едином технологически замкнутом цикле.

От того, насколько эффективно будет организован процесс стратегирования на республиканском уровне, в большой степени зависит национальная безопасность Республики и её социально-экономическая устойчивость. На наш взгляд, *стратегирование* в современном контексте представляет собой глубинный симбиоз всех процессуальных составляющих прогнозирования, стратегического планирования и управления в оптимальной комбинации их важнейших системных характеристик. Стратегирование в вышеприведенном понимании создаёт монолитный пласт фундаментальных научных исследований состояния и динамики целей сложных открытых СЭС, предполагает их обязательное доведение до конечных практических результатов на каждом уровне имплементации стратегий, позволяет в максимальной степени реализовать функции и потенциал составляющих его агрегированных компонентов, осуществляя обоснованные стратегические изменения во имя достижения установок и индикаторов стратегических планов.

Целью стратегирования в Донецкой Народной Республике является максимальная мобилизация производственных, научно-технических, кадровых, инвестиционно-инновационных, организационно-информационных и др. ресурсов для преодоления разрушительного воздействия на её состояние экстремальных факторов и нивелирования высокой степени турбулентности окружающей среды. Для ДНР с учётом её приоритетов и ограничений на государственном уровне жизненно важными являются следующие виды деятельности: разработка

стратегических направлений антикризисного развития; формирование целей развития, адаптированных к национальным интересам и условиям функционирования Республики; определение соответствующих им задач и индикаторов оценки их выполнения. Они должны быть воплощены в Стратегию развития до 2030 года и содержать цели-максимумы, или долгосрочные цели, а также поэтапные стратегические планы и программы их реализации, включающие средне- и краткосрочные цели, которые являются органическими составляющими механизма эффективного государственного управления развитием Республики и её ведущих отраслей.

Однако в методологии государственного планирования и управления существует дилемма: поддерживать отстающие направления развития, ориентированные на преодоление возникшего стратегического пробела, или передовые, которые являются точками роста экономики? Идеей регионального стратегирования в Российской Федерации первоначально была строгая ориентация на сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов и финансирование отстающих регионов через систему федеральных целевых программ (ФЦП). Однако в настоящее время произошло смещение центра тяжести в пользу другого методологического принципа, а именно - поляризованного развития регионов России. В ряде регионов были созданы центры стратегических исследований и разработок как стратегические методологические фабрики мыслей (*think tanks*), миссия которых состоит в возрождении стратегирования в его системном выражении [1]. С целью повышения эффективности государственного управления в системе стратегических документов приоритет отдан не программе, а стратегии социально-экономического развития.

В других научных работах нами подчёркивалось, что экономический и социально-политический кризис, охвативший ДНР, одновременно создал неявную перспективу развивать экономику в некотором смысле «с чистого

листа», преодолевая существенные недостатки механизма государственного управления, полученные в наследство от прошлых режимов. К ним обобщённо можно отнести: отсутствие стратегического подхода к решению задач качественного экономического роста и целесообразного планового начала в экономике, олигархический вектор развития и коррумпированность власти, неоправданный монополизм, недобросовестная конкуренция и вытекающие из этого значительная антропогенная нагрузка на окружающую среду и игнорирование роли человеческого капитала. Кроме того, известно, что для достижения успеха надо ставить цели несколько выше, чем те, которые в настоящее время могут быть достигнуты. По этому пути идут другие страны, в частности, Китай, который на протяжении 30 лет обеспечивает рост экономики. В период реформ (1978-1997 гг.) валовой внутренний продукт страны вырос в 5,7 раза, или в среднем прирост составлял 9,6% ежегодно, и только в настоящее время (2016-2019 гг.) снизился до 6,3-6,6%.

В ДНР стратегическими целями могут быть проведение структурной политики ограниченного технического обновления промышленных мощностей *по принципу доминантного звена и ведущих точек роста*, интенсификация производственного процесса на основе улучшения системы организационно-управленческих мероприятий, разработка механизма эффективной самоорганизации и саморегулирования деятельности субъектов экономической системы на базе подходов сложных систем управления и синергетики. На этой основе предлагается рассматривать методические подходы к процессу стратегирования с позиций эффективности национальной стратегии, оценка которой может проводиться по трём уровням (табл. 1).

Таблица 1

Оценка эффективности национальной стратегии развития ДНР

Уровень оценки эффективности	Направления оценки
Эффективность реализации отдельных стратегических проектов в пределах перспективных инновационных направлений развития	1. Стоимость реализации проектов по сравнению с их запланированным бюджетом. 2. Сроки реализации стратегических проектов по сравнению с предусмотренными в программе. 3. Размер полученного эффекта от реализации проектов по сравнению с рассчитанным. 4. Объём дополнительных (внешних, косвенных) эффектов, возникших при реализации проекта.
Степень достижения поставленных в программе стратегических качественных и количественных целей	Уровень достижения показателей выбранных направлений деятельности бизнеса в долго- и среднесрочных периодах в разрезе сфер стратегической устойчивости и экономической безопасности Республики
Степень соответствия поставленных стратегических целей интересам государства	Комплексная оценка успешности стратегий на основе достижения целей и степени учёта интересов государства, бизнеса и социума

Поскольку в ДНР в настоящее время в стадии рассмотрения находится законопроект «О системе стратегического планирования», в него целесообразно включить стратегирование как единый целевой комплекс, построенный с учётом ряда представленных принципов и положений. В этом случае оно станет методом повышения эффективности государственного планирования, позволяющим принимать оптимальные управленческие решения по разработке стратегий, их корректировке и осуществлению, обратившись к прогрессивным методикам формирования и реализации стратегий, стратегических планов, целевых программ и концепций на макроэкономическом уровне хозяйствования.

Список использованных источников

1. Марача В.Г. Региональное стратегирование как метод повышения эффективности государственного управления региональным развитием в Российской Федерации / В.Г. Марача [Электронный ресурс]. –

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Истомина О.И.,

аспирант кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Огромную роль в структуре рыночных отношений, в механизме их регулирования государством играет банковская система. Банки являются центром финансовой системы, устойчивость которой является важнейшим условием развития экономики государства. Для Донецкой Народной Республики организация и развитие банковского дела имеет первостепенное значение, так как развитие и адаптация банковской системы ДНР в условиях современных вызовов имеет множество проблем.

Поэтому актуальным становится вопрос необходимости выявления основных проблем в банковской системе, определения основных путей их решения, что будет способствовать притоку капиталов в экономику ДНР, расширению процессов воспроизводства товаров и услуг, экономическому росту государства в целом.

Различные аспекты теории и практические основы роли банковской системы освещены в работах многих зарубежных и отечественных учёных-экономистов: Половяна А.В., Лепы Р.Н. и др.

Но, несмотря на значительный интерес к данному вопросу, актуальными и нерешёнными остаются проблемы развития банковской системы в Донецкой Народной Республике в условиях экономической и военной нестабильности.

Целью работы является определение основных проблем банковской системы Донецкой Народной Республики и определение основных рекомендаций по их решению.

На данный момент банковская система ДНР является одноуровневой по причине отсутствия коммерческих банков, и представлена единым Центральным Республиканским Банком [1].

ЦРБ осуществляет контроль проведения расчётов по экспортным и импортным операциям, обслуживает более тысячи компаний-импортёров и около 500 экспортёров. Ежемесячно банк осуществляет более 4 тыс. услуг по перечислению средств за импорт и более 2 тыс. за экспорт. Общий объём операций по экспорту-импорту составляет более 6 млрд руб., или 90 млн долл. в месяц. С 2014-2020 гг. в 5 раз увеличилось количество отделений банков, и подписано множество соглашений со странами-партнёрами [1].

Финансово-правовое регулирование банковской системы ДНР на данный момент имеет первостепенное значение как для финансовой деятельности Республики как молодого государства, так и для экономической деятельности её хозяйствующих субъектов и продолжает развиваться на протяжении периода кризиса. Однако следует отметить, что существующее нормативно-правовое обеспечение является несовершенным и требует дальнейших разработок, особенно в сфере сотрудничества с разными государствами, денежными переводами, предоставления услуг, отсутствия действенной и комплексной нормативно-правовой базы регулирования финансовых отношений [2].

Однако, несмотря на незначительный прогресс, существуют значительные проблемы в банковской системе ДНР, а именно то, что монопольное положение ЦРБ в экономике ДНР стало причиной того, что банк самостоятельно устанавливает правила и стандарты предоставления банковских и финансовых услуг, расчётных операций, порядок валютного

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий
регулирования и валютного контроля, а также формирует тарифную политику [3, с. 84].

Проблемы, с которыми сталкиваются местные товаропроизводители, состоят в следующем: отсутствие механизма коммерческого кредитования, высокие тарифы ЦРБ на расчётно-кассовое обслуживание предприятий, монопольное право ЦРБ изменять тарифы на расчётно-кассовое обслуживание в одностороннем порядке и др.

Другими проблемами и угрозами на пути дальнейшего развития банковской системы ДНР являются: отсутствие кредитного механизма финансирования предприятий и домохозяйств, а также системы страхования; несовершенство надзора и регулирования в сфере ломбардных и валютно-обменных операций; отсутствие урегулированного рынка обналичивания кредитных карт и электронных денег; ограниченные возможности финансирования государственных расходов; отсутствие формализованного плана с отражением стратегических и краткосрочных целей и задач развития финансовой системы; нестабильные и неорганизованные взаимоотношения с РФ; отсутствие тесной экономической связи с ЛНР; сложности в адаптации к международной банковской практике [3, С. 83-88].

Таким образом, для решения существующих проблем в банковской системе ДНР необходимо: на правительственном уровне ограничить монопольное влияние ЦРБ, вести жёсткий контроль за тарифной деятельностью ЦРБ, реформировать и адаптировать действующую и комплексную нормативно-правовую базу регулирования финансовых отношений.

Список использованных источников

1. Центральный Республиканский Банк. Официальный сайт ЦРБ ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://crb-dnr.ru/about/history>

2. Правоград. Официальный сайт. Юридическая Компания. Финансово-правовое регулирование банковской системы ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravograd.org/finansovo-pravovoe-regulirovanie-bankovskoj-sistemy-dnr/>

3. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». Донецк, 2018. – Ч. I. – С. 80-88.

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ НА СТАНОВЛЕНИЕ КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Кирилеева А.С.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС

Генезис рыночной экономики под воздействием многообразных факторов внутренней и внешней среды обуславливает развитие институциональной среды кредитно-банковской системы.

Развитие рыночных отношений основывается на моделях экономической целесообразности, эффективности для обеспечения социально-экономического стабильного развития государства. Поскольку в каждом государстве всегда есть и будут разные факторы воздействия, причины и возможности, уровень социально-экономического развития также будет различен. Поэтому различны и модели организации рыночной экономики. Каждая страна мира стремится, абсолютно естественно, к лидирующим позициям, что даёт тогда ей конкурентные преимущества перед другими при распределении мировых денег и капиталов.

Рынок – одна из форм организации товарного хозяйства. Главной отличительной особенностью рынка является запрет вмешательства одного лица в деятельность другого. Таким образом, обеспечивается свободная конкуренция на равных правах с соблюдением интересов всех заинтересованных лиц и институтов общества.

Главными условиями формирования рыночной экономики были:

– общественное разделение труда (отделение скотоводства от земледелия, отделение ремесла от земледелия и возникновение купечества);

– экономическая свобода производителей (обособленность от других), возникновение частной собственности на средства производства.

Рынок – это однозначно уникальная возможность удовлетворения вечно растущих неограниченных потребностей общества при ограниченных ресурсах. Конечно же, каждый индивид, каждый участник рынка стремится исключительно к удовлетворению личных потребностей в благах, а не к общим интересам общества и страны.

Учёными и практиками доказаны в своих исследованиях принципы организации эффективной системы рыночной экономики, несоблюдение которых приводит страны к негативным социальным и экономическим последствиям:

– экономическая свобода товаропроизводителей (только свобода каждого субъекта рынка в вопросах объёмов, видов товаров, контрагентов, ценообразования может обеспечить развитие рынка в целом; любое попираание интересов других лиц для удовлетворения собственных целей приводит к негативным последствиям);

- право частной собственности на движимое и недвижимое имущество (установление, защита и равноправие всех видов собственности, что даёт возможность честному экономическому соревнованию использования имущества для получения доходов);

– равенство экономических прав всех субъектов хозяйствования и физических лиц для осуществления всех видов хозяйственной деятельности (открытость, честность, многосекторность и свободная конкуренция);

– свободное ценообразование на основе баланса и рыночного механизма урегулирования спроса и предложения (исключительно в нерыночных сферах допускается административное установление цен, например, наука, образование, оборона, здравоохранение и другие). Установленная цена, согласно расчёту желаемого дохода и затрат, понесённых на этот вид товара, корректируется на рынке под воздействием множества предсказуемых и непредвиденных факторов и условий воздействия. В свою очередь, чтобы не оказаться в невыгодном конкурентном положении и не потерять, а главное – увеличить доходы, надо применять последние новейшие технологии, повышать качество, совершенствовать систему управления;

– государственное регулирование должно включать стабильное развитие производства через налоговую и инвестиционную политики, целевое финансирование социально значимых программ, в том числе научно-технический прогресс, поддержку конкуренции, обеспечение условий для стабильного функционирования денежной системы страны, социальную защиту.

По мнению автора, рынок – это идеальный механизм развития экономики, основанный одновременно на принципах противоречий, прогрессивных и стимулирующих основ для постоянного роста и удовлетворения растущих потребностей общества. Но в условиях эффективно работающего механизма рыночной экономики негативные стороны нивелируются за счёт разумного регулирования институциональной среды.

На сегодня к негативным сторонам развития рыночной экономики можно отнести:

– рынок даёт возможность получать доходы, но не представляет возможности перераспределения доходов между социальными слоями населения;

– отсутствие защиты окружающей среды;

– отсутствие механизма регулирования отношений собственности на блага всего человечества;

– риски последствий протекания инфляционных и других негативных последствий;

– непредвиденные потери платёжеспособности, рынков сбыта, банкротства, увеличение уровня безработицы.

Автор акцентирует своё внимание на главном факторе и условии развития рыночной экономики – это эффективное функционирование кредитно-банковской системы. Это обусловлено тем, что все денежные потоки на национальном и международном уровнях обращаются исключительно через кредитные институты. Поэтому с одной стороны, рыночная экономика выступает фактором развития кредитно-банковской системы, воздействуя на неё через рыночные и государственные рычаги. С другой стороны, она выступает условием для развития – это определённый этап времени со своими социальными, экономическими, технологическими и другими особенностями развития.

Для экономического роста каждой страны надо, в первую очередь, получить большой объём денежных, кредитных средств, что возможно только при развитой модели рыночной экономики, основой которой является сильная стабильная кредитно-банковская система. Такая система обеспечивает эффективное перераспределение денежных потоков на мировом уровне: временно-свободные денежные средства распределяются по направлениям выгодных вложений с минимальными затратами. Поэтому для обеспечения экономического роста нашей страны

необходимо укрепление кредитно-банковской системы, отвечающей международным требованиям стабильности и потребностям общества.

А. Смит первый доказал эффективность международной торговли для всех стран мира в своём труде «Исследование о природе и причинах богатства народов». Его теория абсолютных преимуществ доказала нецелесообразность производить дорогие товары, если есть возможность купить их дешевле в других странах. Д. Рикардо дополнил исследования учёного, изложив своё мнение, что каждая страна может производить все необходимые товары, но при этом только в производстве определённых товаров есть преимущества. Международная торговля позволяет каждой стране специализироваться на определённом ассортименте и видах товаров.

Системная перестройка кредитно-банковской системы обусловлена законами и стимулами рыночной экономики, которая диктует появления новых потребностей общества, новых системных перестроек и нововведений, на что должны своевременно и качественно отвечать кредитные институты. Развитие кредитно-банковской системы необходимо рассматривать только с учётом факторов внедрения новейших технологий, усиления процессов интеграции и глобализации. Первое важное условие развития кредитно-банковских систем стран с рыночной экономикой – это учитывать фактор экономической интеграции. Функционирование стабильных кредитно-банковских систем является основой развития рыночной экономики страны в целом.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ковалева Ю.Н.,

канд. экон. наук, доцент кафедры финансовых услуг и банковского
дела

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

Развитие цифровой экономики – одно из приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации, обязательное условие конкурентоспособности страны на современном глобальном рынке и стратегическая составляющая экономического суверенитета государства.

В России утверждены Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации 2018-2024 гг.», «Стратегия развития информационного общества в РФ до 2030 года», более 30 законопроектов касательно цифровизации и ее влияния на конкурентоспособность, позиции страны в долгосрочной перспективе.

В настоящее время существует множество мировых рейтингов, которые отражают цифровое развитие государств:

– в рейтинге ICT Development Index, IDI (Индекс развития ИКТ), ежегодно выпускаемом Международным союзом электросвязи (МСЭ), Россия занимает далеко не лидирующее 45-е место (7,07 балла). Лидерами IDI по итогам 2019 года являются Исландия (8,98 балла), Южная Корея (8,85 балла), Швейцария (8,74 балла), Дания, набравшая 8,71 балла, и Великобритания (8,65 балла);

– в рейтинге самых инновационных стран мира, который регулярно публикует агентство Bloomberg – Bloomberg Innovation Index, в 2019 году Россия занимает 27-е место (минус две позиции в сравнении с рейтингом Bloomberg в 2018 году). Первое место в Bloomberg Innovation Index 2019 у Южной Кореи (многолетнего лидера этого рейтинга). За ней следуют Германия, Финляндия, Швейцария и Израиль;

– в международном рейтинге IMD World Digital Competitiveness Ranking (рейтинг цифровой конкурентоспособности) и IMD World

Competitiveness Ranking (и рейтинге глобальной конкурентоспособности), которые рассчитывает бизнес-школа IMD (Швейцария) по показателям экономик мира, Россия постепенно улучшает свои позиции, но пока ближе к концу списка (у России в 2017 – 42-е место, 2018 – 40-е место, в 2019 – 38 место). По версии IMD World Digital Competitiveness Ranking пятерка самых конкурентоспособных стран в цифровой среде выглядит следующим образом: США, Сингапур, Швеция, Дания и Швейцария. По международному International Digital Economy and Society Index, I-DESI (индексу цифровой экономики и общества), рассчитываемым Европейской комиссией для стран, не входящих в ЕС, Россия среди 17 стран, не членов ЕС, заняла 12-е место, опередив Китай, Турцию, Мексику, Бразилию и Чили. В общемировом рейтинге I-DESI индекс России оказался выше минимального среднеевропейского показателя – на уровне Греции, Кипра и Болгарии;

– согласно Индексу ограничений торговли цифровыми услугами ОЭСР, который используется в качестве показателя инструментария Going Digital, Россия занимает 4-е место с конца из 44 стран (более высокие ограничения для цифровых услуг зафиксированы лишь в Китае, Индии и Бразилии).

Таким образом, сегодня Россия не входит в группу лидеров развития цифровой экономики по многим показателям – уровню цифровизации, доле цифровой экономики в ВВП, темпам освоения технологий, но входит в число лидеров группы «активных последователей» (как и Китай, Польша, Чехия, Бразилия) за счет инвестиций в расширение инфраструктуры ИКТ и внедрения новых технологий в различных секторах, но значительная часть компаний не охватывает процесс цифровизации

12.00%

Рис.1. Доля цифровой экономики в ВВП стран мира

Таблица 1

Преимущества и сдерживающие факторы развития цифровизации в РФ

НЕДОСТАТКИ	ПРЕИМУЩЕСТВА
Недостаточно благоприятная среда для ведения инноваций	Образование и научно-исследовательский потенциал (сильное техническое образование и математическая школа, сильная отечественная школа программирования)
Невысокий процент инвестиций в технологии и науку	Активное совершенствование цифровой инфраструктуры
Низкий уровень применения цифровых технологий бизнес-структурами	Развитие электронного правительства
Регуляторные ограничения	Высокая вовлеченность населения в цифровую экономику
Отсутствие специальных мер поддержки для цифровых компаний, барьеры для бизнеса	Обеспечение национальной кибербезопасности

Таким образом, для развития ключевых направлений цифровизации – технологий анализа больших данных, искусственного интеллекта, интернета вещей и технологий блокчейна – в РФ необходимо создание условий для развития криптоэкономики, реализация риск-ориентированного подхода к требованию локализации данных, устранение правовых неопределенностей в отношении обработки персональных данных и формирование благоприятного режима для развития технологий анализа больших данных, пересмотр действующих законодательных норм.

Также в РФ государство должно выступить основным драйвером цифровизации, реализуя системную политику в инновационной сфере, создавая институциональные условия и формируя инфраструктурные возможности для развития новых технологий, прямо или косвенно поощряя их коммерциализацию и стимулируя на них спрос.

Список использованных источников

1. Программа «Цифровизация экономики РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://static.government.ru/media/files/aqrGeWIr4N7FhERxWr92sNB9E080xmAU.pdf>.
2. Networked Readiness Index - World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/networked-readiness-index/?doing_wp_cron=1550410337.5372788906097412109375
3. I-DESI 2018: How digital is Europe compared to other major world economies? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/how-digital-europe-compared-other-major-world-economies>.
4. The Global Competitiveness Report 2017–2018 - World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf>.
5. Журнал «Бизнес. Организация. Стратегия. Системы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.bossmag.ru/archiv/2019/boss-sentyabr-oktyabr-2019-g/rossiya-i-trendy-sifrovizatsii.html>

СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА В ОТРАСЛИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕЖИМЕ ПРИМЕНЕНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Коваль А.А.,

ассистент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В современных условиях, как показывает практика, многие аспекты общественной жизни переносятся в сеть в связи с развитием информационного прогресса и специфическими кризисными условиями, которые вынуждают преодолевать географические барьеры. Не остаётся исключением и образование. Заочная форма обучения студентов, которая существует в течение длительного времени, имеет ограниченные возможности, которые уже не соответствуют современным требованиям. Поэтому особо актуальным является вопрос развития дистанционного образования.

Дистанционное образование – это форма обучения с использованием компьютерных и телекоммуникационных технологий, обеспечивающих интерактивное взаимодействие преподавателей и студентов на разных этапах обучения и самостоятельную работу с материалами информационной сети.

На Западе эта форма появилась уже достаточно давно и пользуется большой популярностью среди студентов благодаря её экономическим показателям и учебной эффективности. Дистанционную форму обучения ещё называют «образованием в течение всей жизни» из-за того, что

большинство учащихся – взрослые люди. Многие из них уже имеют высшее образование, однако из-за необходимости повышения квалификации или расширения сферы деятельности у многих возникает потребность быстро и качественно усвоить новые знания и приобрести навыки работы. Именно тогда оптимальной формой может стать дистанционное обучение.

На данный момент нельзя утверждать о применении в Донецкой Народной Республике в целом дистанционной формы обучения, так как процесс её разработки и внедрения только развивается. В современных реалиях речь может идти о использовании дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ.

Для полноценного использования дистанционного образования в первую очередь необходимо законодательно закрепить данную форму обучения. На данный момент в Законе ДНР «Об образовании» зафиксировано только очную, очно-заочную, заочную и экстернатную формы обучения [1].

В отличие от традиционных образовательных механизмов при дистанционном обучении значительно изменяется состав субъектов образовательного процесса, к которым относятся:

- студент – субъект, осваивающий образовательную программу;
- преподаватель, тьютор – преподаватель, который ведёт занятия с обучающимся в более неформальной обстановке или дистанционно, с применением гибких педагогических методов;
- организатор – планирует учебную деятельность, разрабатывает программы обучения, занимается распределением студентов по группам и учебной нагрузкой на тьюторов, решает различные организационные вопросы;
- администратор – обеспечивает стабильное функционирование системы, решает технические вопросы, следит за статистикой учебного процесса.

Диверсификация субъектов, как следствие, влечёт необходимость пересмотра систем оплаты труда в учебных заведениях.

Система оплаты труда участников учебного процесса, осуществляющих педагогическую деятельность с использованием дистанционных технологий, должна быть построена таким образом, чтобы обеспечивать расчёт численности вспомогательного персонала исходя из масштабов образовательной деятельности, причитающейся преподавателям заработной платы при реализации ими части образовательной программы, отдельных дисциплин, модулей или тем как для отдельных групп, так и для отдельных обучающихся, а также за исполнение обязанностей организатора и администратора.

Также система оплаты труда в учебных заведениях по-прежнему должна учитывать все виды деятельности, осуществляемые профессорско-преподавательским составом, а также сложность этих видов деятельности. Учитывая специфику дистанционного обучения, необходимо помнить, что обучение с использованием дистанционных технологий в большей степени индивидуализировано, а, значит, требует больших затрат рабочего времени педагогов [2].

Нельзя забывать и о мотивационной составляющей. Система оплаты труда должна стимулировать педагогических работников к повышению квалификации и развитию современных технологий предоставления образовательных услуг.

Реформирование системы оплаты труда должно сопровождаться реорганизацией источников финансирования, которые обеспечивают покрытие затрат, связанных с необходимостью компьютеризации рабочего места преподавателя.

Что касается определения размеров заработной платы преподавателей, использующих дистанционные технологии в образовательном процессе, необходимо разработать отдельные нормативы

времени для всех видов работ, выполняемых при таком обучении и его организации. Поскольку для дистанционного образования пока не существует отдельных норм, в переходной период можно придерживаться нормативов, установленных для преподавания в недистанционном режиме, хоть они и не охватывают весь спектр работ.

Список использованных источников

1. Об образовании: Закон ДНР от 7 июля 2015 г. № 55-ІНС с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-obrazovanii/>

2. Описание механизмов и подходов к оплате труда преподавателей образовательных учреждений / Открытый класс: сетевые образовательные сообщества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.openclass.ru/node/254559>

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

Кондрашова Т.Н.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

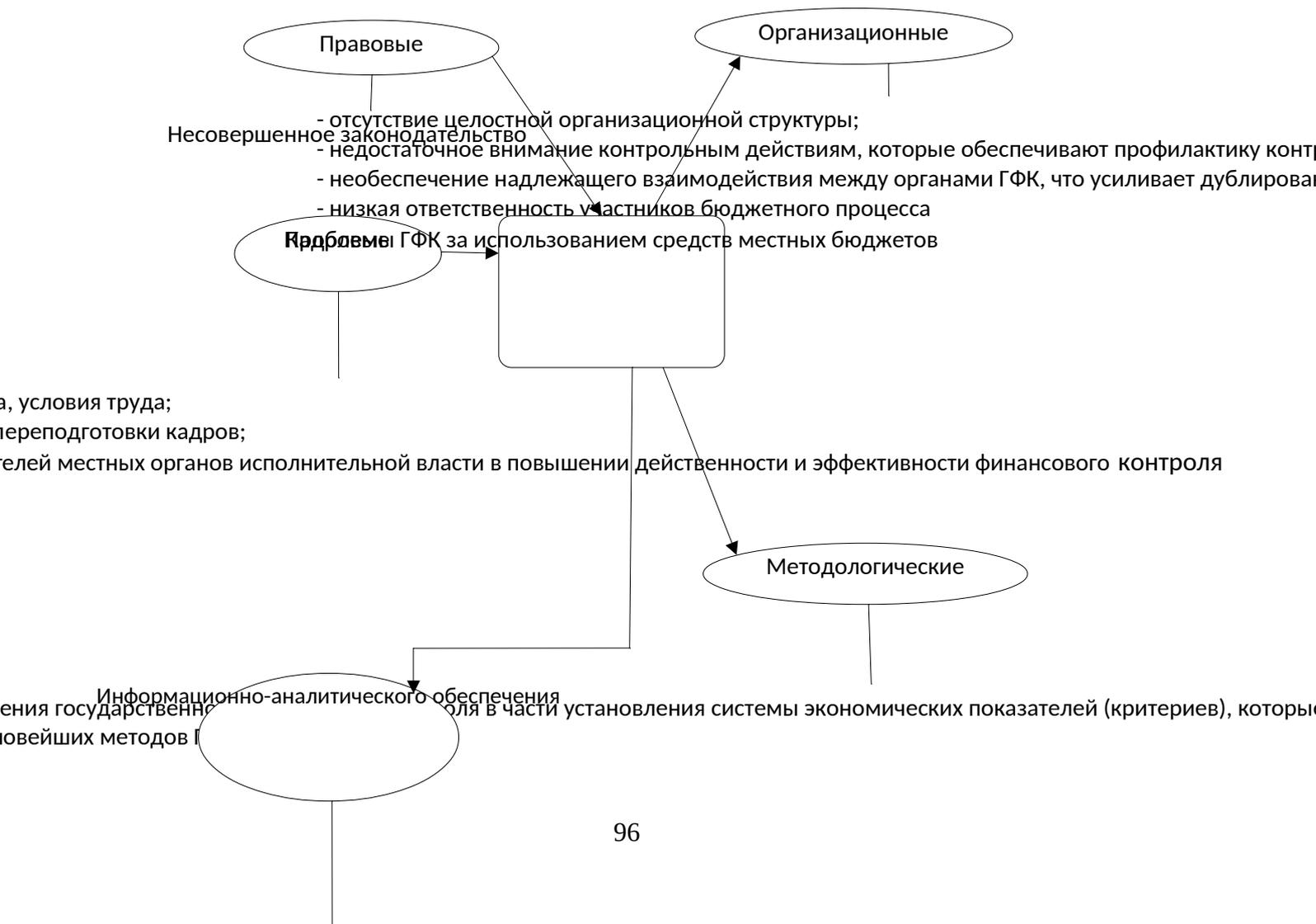
Система государственного финансового контроля, действующая в Донецкой Народной Республике, не обеспечивает адекватной финансовой и бюджетной дисциплины как в целом по Республике, так и на местном уровне в частности. Это является следствием ряда проблем, которые создают тенденции к увеличению количества и объёма крупных финансовых нарушений.

Одна из главных проблем органов финансового контроля заключается в том, что они фиксируют совершённые во времени нарушения, в то время как они должны быть предусмотрены и

предотвращены [1]. Это свидетельствует о наличии проблемы распространённости последующих мер контроля. Вес предварительного контроля незначителен из-за отсутствия общего законодательного определения характера и процедур внутреннего контроля, функционирование которых должно обеспечиваться администратором бюджетных средств – руководителем органа. Часть вышеперечисленного и текущий контроль осуществляется органами ГКС на этапах взятия обязательств и оплаты счетов. Однако контрольная квота взимается органами государственного контроля, а последующие меры контроля реализуются через значительное время после решения руководства или осуществления бизнес-операции.

Основные проблемы ГФК за использованием средств местных бюджетов приведены на рис. 1.

Рис. 1. Систематизация основных проблем ГФК



Одной из основных проблем, связанных с существованием неэффективного внутреннего финансового контроля за местными бюджетами и трансфертами, является отсутствие институтов, обеспечивающих их эффективность в каждом регионе.

Сегодня реальностью является введение контроля над эффективным использованием бюджетных средств одновременно с мониторингом их целевого использования. Это требует усиления аналитической функции финансового контроля и соответствующей подготовки сотрудников контрольных органов, в частности анализа эффективности реализации бюджетных программ и представления соответствующих рекомендаций при составлении бюджета. Основной проблемой в этом случае является отсутствие законодательства в механизме оценки эффективности использования бюджетных средств [2].

Таким образом, создание эффективной системы финансового контроля в Донецкой Народной Республике, которая обеспечивала бы стабильное состояние фискальной дисциплины, возможно только при наличии эффективной системы внутреннего контроля в местных органах власти на всех уровнях (область, город, село и т.д.), т.е. системы городского финансового контроля. Для этого необходимо разработать и принять на законодательном уровне обновлённую современную модель системы государственного финансового контроля местных бюджетов в Донецкой Народной Республике.

Следовательно, эффективность государственного финансового контроля может быть обеспечена, если внешний и внутренний контроль являются своевременными и объективными, чётко регламентированными, ориентированными на конечный результат, который обеспечит выполнение определённых задач и достижение целей социально-экономического развития.

Список использованных источников

1. Уксусов В.В. Правовое регулирование муниципального финансового контроля / В.В. Уксусов // Актуальные проблемы российского права. – 2016. – № 3 (64). – С. 81-88.

2. Гриценко В.В. Муниципальный финансовый контроль: проблемы и перспективы развития / В.В. Гриценко // Муниципальный контроль в Российской Федерации: материалы научно-практической конференции (Воронеж, 28 февраля 2012 г.) / под ред. Т.М. Бялкиной. – Воронеж, 2012. – С. 71-91.

**РАЗВИТИЕ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ ПОД ДЕЙСТВИЕМ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ**

Корнев М.Н.,

д-р экон. наук, доцент,

зав. кафедрой финансовых услуг и банковского дела

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики»

Процесс развития экономических систем характеризуется нарастающими объективными противоречиями, разрешение которых, прежде всего, подчинено действию закона соответствия производственных отношений, характеру и уровню производительных сил, который проявляется в форме перехода от одной общественно-экономической формации к другой [1-3]. Как следствие, проблема антикризисного управления по предотвращению и преодолению негативных вызовов в современных условиях становится особенно актуальной.

Социально-экономическое развитие Российской Федерации под влиянием внешних и внутренних факторов обусловлено, с одной стороны,

действием объективных экономических законов, а с другой, непредсказуемостью вызовов, которые приводят к кризисам.

При разработке наиболее вероятных сценариев стратегии социально-экономического развития России необходимо использовать преимущества многофакторной модели на основе методов системной динамики с учётом как инерционного сценария, так и выявления возможных рисков и ресурсных возможностей. Обоснование приоритетных направлений в рамках выбранного целевого сценария включает обоснование энергетического баланса страны с определением прогнозных объемов, структуры и территориального потребления электрической и тепловой энергии, региональных инновационных, технических, экономических и экологических приоритетов на всех уровнях управления народным хозяйством.

Действие объективных экономических законов с учетом формирования новых признаков проявляется по-разному – в предкризисные, кризисные и посткризисные периоды времени. При этом существенно возрастает значение закона стоимости, как регулятора структуры товарного производства, распределения живого и овеществленного труда, инфляции и цен.

Закон стоимости позволяет объективно оценить и сравнить затраты на производство товаров данного вида отдельно взятого товаропроизводителя с общественно необходимыми затратами труда (нормативом), что, по своей сути, отражает его рыночную цену в условиях, когда субъекты рыночных отношений руководствуются преимущественно принципом взаимной выгоды.

Государственное регулирование рынка, эффективная инвестиционная и научно-техническая политика могут корректировать величину общественно необходимых затрат, а вместе с ними и величину стоимости. Поэтому показателями, характеризующими динамику тенденций, реализующих основные функции экономических законов, до сих пор являются ВВП, инфляция, реальные доходы и производительность труда, структурные пропорции и сдвиги, отражающие межотраслевые связи, технологическая

составляющая системообеспечивающей воспроизводственной структуры народного хозяйства. Комплексный анализ макроэкономических показателей и пропорций в различные предкризисные периоды позволяет оценить экономические законы как устойчивые, причинно-следственные, повторяющиеся взаимосвязи в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ в обществе. Несмотря на объективность экономических законов, условием эффективного хозяйствования является разработка оптимальной экономической стратегии и соответствующего хозяйственного механизма.

Так, по данным за 2019-2020 гг. в банковской системе может наблюдаться профицит ликвидности, причем обусловленный действиями участников финансового рынка и дефицитом ликвидности в условиях последующего кризиса. Изменение цен углеводородов, с одной стороны, и снижение потребительского спроса, с другой, должно привести к падению спроса на ресурсы. В действительности, объемы добычи выросли, что полностью «обесценило» закон стоимости с точки зрения его соответствия общественно необходимым затратам.

Обладая знанием того, как «работают» экономические законы, – для стимулирования, корректировки и поддержания равновесия на финансовом рынке, необходимо использовать бюджетное правило, когда государство реализует компенсирующий механизм накопления резервов в период благоприятной конъюнктуры с последующим их использованием в период кризиса.

Таким образом, экономические законы относятся к классу общественных и носят исторический характер. Они объективны и существуют независимо от сознания и воли людей, возникая и формируясь в соответствии с уровнем развития, характером производительных сил и типом производственных отношений. Экономические законы при любом варианте систематизации и обобщения действуют не обособленно, а во

взаимодействию между собой. Так, закон спроса и предложения оказывает влияние на закон стоимости, благодаря чему становится возможным управление рыночными процессами путем «выравнивания» пропорций по сокращению потерь, вызванных продолжительными кризисными явлениями и процессами.

Список использованных источников

1. Шелегеда Б.Г. Формирование механизма воздействия экономических законов «На наше хозяйство и каждого из нас» / Шелегеда Б.Г., М.Н. Корнев, О.В. Сюзяева // Теоретическая экономика. – 2017. – № 3 (39). – С. 8-21.
2. Щербаков Г.А. Системный экономический кризис как проявление необходимости качественных трансформаций экономики в преддверии нового этапа долгосрочного развития / Г.А. Щербаков // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – № 4. – С. 19-25.
3. Нусратуллин И.В. Бескризисное развитие экономики с позиций «закона Сэя» и неравновесной экономической теории / И.В. Нустатуллин // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 856-860.

ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К УЧЁТУ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Криштопа И.В.,

канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры учёта и аудита,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

Красножон Е.А.,

ОП магистратура
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В современных условиях высокой финансовой нестабильности и в отсутствии экономического развития экономики проблема финансового обеспечения бюджетных учреждений приобретает особенной актуальности и требует разработки адекватных научно-прикладных подходов для обеспечения её рационального решения. Процесс финансирования бюджетных учреждений требует неотъемлемой оптимизации, в основу которого должен быть положен действенный подход, касающийся обеспечения эффективного управления денежными средствами.

В процессе исполнения бюджета (поступления, распределения и использования бюджетных средств) возникают экономические отношения в связи с наполнением и распределением централизованного фонда денежных средств и его использованием по целевому назначению.

Многочисленные научные исследования в сфере учёта денежных средств в бюджетных учреждениях (П. Атамас, Р. Джога, Т. Безродная, Л. Дикань и др.) подтверждают актуальность выбранного направления исследования. Однако в научной литературе не хватает системности и разностороннего подхода к учёту денежных средств бюджетных учреждений, учитывая особенности их учёта и необходимости внутреннего

контроля в современных условиях изменения законодательной и нормативной базы Донецкой Народной Республики.

Целью исследования является определение понятия и сущность процесса учёта денежных средств.

Объектом является учёт денежных средств в бюджетных учреждениях.

Денежные средства предоставляются бюджетному учреждению для осуществления предвиденных сметой расходов в виде ассигнований как основного источника пополнения средств.

Основными задачами учёта денежных средств является: соблюдение кассовой дисциплины, своевременное поступление и расходование денежных средств согласно целевому назначению; правильное и своевременное оформление документов и учёта операций по движению денежных средств; проведение инвентаризации денежных средств и отражение результатов инвентаризации на счетах бухгалтерского учёта.

Управление поступлением и расходованием средств состоит в синхронизации денежных потоков, ускорении погашения дебиторской задолженности.

Эффективное управление остатками денежных средств на лицевых счетах заключается в том, чтобы обеспечивать денежными средствами выполнение текущих операций, поддерживать необходимый резерв средств для осуществления непредвиденных платежей (как мера предусмотрительности).

Исходя из специфики деятельности и законодательной базы, денежные средства бюджетных учреждений можно классифицировать по источникам поступления (табл. 1).

Классификация денежных средств бюджетных учреждений по
источникам поступления

№ п/п	Источник поступления
1	Бюджетные средства
2	Внебюджетные средства, в том числе: доходы от оказания платных услуг (работ) безвозмездные поступления прочие доходы

Поступление денежных средств могут осуществляться как в наличной, так и в безналичной форме – путём зачисления на специальные лицевые счета в органах Казначейства.

Бюджетные учреждения могут получать денежные средства от приносящей доход деятельности (оказание платных услуг (работ)) только в случае если такая деятельность необходима для их уставных целей, ради которых они созданы.

По внебюджетным средствам бюджетные учреждения составляют сметы доходов и расходов в соответствии с бюджетной классификацией Донецкой Народной Республики.

Таким образом, учёт денежных средств бюджетного учреждения тесно связан с бюджетным устройством Донецкой Народной Республики, и должен обеспечивать не только контроль над наличием, движением и использованием денежных средств, но и исполнением бюджета ДНР по доходам и расходам.

1. Экономическая теория: учебник / В.Д. Камаев и др. – М.: Гуманит. изд. центр «ВЛАДОС», 2010. – 640 с.

2. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки: навчальний посібник / П.Й. Атамас. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2010. – 392 с.

3. Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в Донецкой Народной Республике: Закон Донецкой Народной Республики, принят Народным Советом ДНР 28.06.2019 (Постановление № 46-ПНС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-ob-osnovah-byudzhetnogo-ustrojstva-i-byudzhetnogo-protssessa-v-donetskoj-narodnoj-respublike/>

4. Главбух ДНР: электронно-информационное издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gb-dnr.com/>

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МЕХАНИЗМ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ
РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Кудрявцева А.С.,

аспирант кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Исследуя влияния на развитие сектора малого бизнеса в государстве, выявлено предпринимательскую активность, конкуренцию и инвестиционную привлекательность как одни из ключевых факторов, отражающих экономику государства. Мировой опыт стран с развитой экономикой показывает существенное влияние механизма государственного обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса на становление и развитие общественного воспроизводства, решение социальных и экономических проблем, включая безработицу. Выявленные факторы претерпевают изменения в сложившемся социально-экономическом климате Донецкой Народной Республики. Поэтому в современных условиях требуются новые подходы к управлению финансовыми ресурсами малых предприятий. Для этого необходимо осуществление комплексного исследования на уровне предприятий и государства, с помощью механизма государственного обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса с целью поиска новых способов повышения финансово-экономической устойчивости малых предприятий в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

По результатам исследования, обобщён международный опыт и социально-экономические условия ДНР, определены основные факторы, влияющие на развитие предприятий малого бизнеса.

К ключевым структурным условиям развития предпринимательства можно отнести: использование механизма государственного обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса, включающих методы, формы, способы и сроки окупаемости вложенных финансовых ресурсов; планирование и прогнозирование хозяйственной деятельности с помощью разработки программ, проектов и бизнес-планов для создания благоприятного климата и направления предприятий малого бизнеса в ДНР совместно с Министерством аграрной политики и продовольствия ДНР; обеспечение финансовыми ресурсами предпринимательского процесса посредством предоставления государственных займов, либо же предоставление государством гарантии предприятиям малого бизнеса для получения кредита, так как недостаток собственных средств снижает возможности малого бизнеса, что приводит к низкой инвестиционной привлекательности; возможность кредитования, по состоянию на 2020 год в ДНР слабо развитая система безналичных расчётов, сложности получения банковских кредитов на развитие бизнеса, процентная ставка по кредиту либо очень высока, либо возможность кредитования отсутствует, так как на территории ДНР банковская система состоит из одного банка – Центрального Республиканского Банка, статус которого в качестве расчётно-кассового центра. Также проблема заключается в отсутствии электронных взаиморасчётов при помощи банковских карт; альтернатива банковского финансирования – лизинг, с помощью которого предприятия, испытывающие дефицит оборотных средств и остро ставящие вопрос инвестиций, могут использовать гибкую систему погашения обязательств, что позволит снизить расходы на определённый период времени; регулирование импортного и экспортного потенциала сектора малого бизнеса посредством поддержки со стороны государственных функций по поиску зарубежных партнёров и налаживанию деловых контактов с ними; организация коммерческого и хозяйственного расчёта в структурных подразделениях предприятия; нормализация налогооблагаемой базы

организаций в рамках закона «О налоговой системе» ДНР, так как, по сути, он представляет совокупность норм российского и украинского налоговых кодексов и содержит ряд дискуссионных моментов, требующих пояснений и доработки. Также следует отметить, что налоговым законодательством предусматривается высокая вывозная таможенная пошлина на сырьё и материалы из ДНР в другие страны. При этом отсутствуют льготные ввозные пошлины на сырьё, ввозимое в ДНР для собственного производства. Эти факторы оказывают огромное влияние на поддержку и развитие собственных производителей и их выпускаемую продукцию, как следствие – приводят к повышению уровня роста безработицы в Республике и другим негативным явлениям [1].

Все вышеперечисленные факторы играют большую роль в становлении малого предпринимательства ДНР. По итогам работы экономического сектора ДНР можно сказать, что развитие малого предпринимательства растёт, но малыми темпами по сравнению с развитыми странами, и имеется ряд проблем, которые упомянуты выше [2]. Малые предприятия занимают прочные позиции в таких отраслях как торговля, строительство, автосервис, сфера услуг и т.д., что свидетельствует о положительном росте социально-экономического значения данного сектора в государстве. Поэтому для регуляции и дерегуляции субъектов хозяйствования малого бизнеса на территории Донецкой Народной Республики необходим механизм государственного обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого бизнеса, который обеспечит рост в экономическом секторе, что крайне необходимо в сложившихся экономически-нестабильных условиях Республики.

Список используемых источников

1. Павлов К.В. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в России с учётом позитивного опыта / К.В. Павлов, И.Г. Андреева

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/1234567-89/17827/10-Pavlov.pdf>.

2. Итоги работы / Официальный сайт Народного Совета ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/i-o-ministra-promyshlennosti-i-torgovli-aleksej-granovskij-podvel-itogi-raboty-za-2017-god/>.

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА ДНР

Лошинская Е.Н.,

канд. гос. упр., доцент, доцент кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Развитие малого бизнеса является одним из условий перехода Донецкой Народной Республики к эффективному развитию экономики, обеспечению стабильности в экономической и социальной сферах [1].

В последние годы в ДНР активного развития сегмента малого бизнеса не наблюдается из-за ограниченного роста экономики, падения реальных доходов населения и сложностей с привлечением финансирования. Причины, тормозящие развитие малого бизнеса в ДНР:

- низкий уровень информированности, организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей,
- неотработанность организационных и правовых основ регулирования развития предпринимательства,
- несовершенная законодательная база, часто меняющиеся правила игры для бизнеса, некоторые выдержки из российских и украинских законов и практик регулирования экономики,
- отсутствие финансово-кредитного механизма стимулирования и поддержки субъектов малого бизнеса,

– неэффективность механизма государственной поддержки малого бизнеса.

Одной из главных задач экономической политики ДНР является создание благоприятных и стабильных условий для функционирования и развития малого бизнеса, обеспечение защиты прав и интересов предпринимателей.

Основные направления государственной поддержки представлены в табл.1.

Таблица 1

Основные направления государственной поддержки малого бизнеса

Финансовая Составляющая	Материально-техническая составляющая	Консультативно-информационная составляющая	Инфраструктурная составляющая
- льготное кредитование малых предприятий, - субсидирование, - налоговые и амортизационные льготы	- различные формы предоставления технологий и оборудования в аренду, - создание технопарков	- оказание консультативных и правовых услуг по проблемам создания, управления, налогообложения, - обеспечение доступа к базам данных	- локальные ярмарки, - рынки оборудования и технологий, - рынки сбыта

Финансовый механизм поддержки малого бизнеса реализуется через банковскую систему. В ДНР одноуровневая банковская система, функции которой реализует Центральный банк ДНР. На данный момент Центральный банк ДНР выполняет только расчетно-кассовые функции по отношению к предпринимателям.

Несмотря на то, что малый бизнес играет существенную роль в экономике ДНР и является важным источником занятости населения, остается проблема доступа к кредитным ресурсам.

Со стороны банковского сектора причинами ограниченного кредитования являются:

– отсутствие единой и упрощенной методики анализа кредитоспособности малых предприятий;

– нет схем микрокредитования, не ведется работа по внедрению новых форм кредитования субъектов малого бизнеса.

На рис.1. представлены финансовые инструменты государственного стимулирования субъектов малого бизнеса ДНР.

жения

Рис.1. Финансовый механизм государственного стимулирования субъектов малого бизнеса

Особая роль в системе финансовых инструментов отведена кредитованию субъектов малого бизнеса. Новым направлением кредитования является создание цифровой платформы:

– развитие цифрового кредитования малого бизнеса: перевод кредитных процессов в цифровой формат,

– создание кредитных «маркетплейсов» (рыночных площадок),

– использование цифровой платформы как источник фондирования.

Создание эффективных финансовых инструментов и механизмов стимулирования и поддержки субъектов малого бизнеса способствует повышению их роли в экономике.

Список использованных источников

1. Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛИЦ, ПОЛУЧАЮЩИХ ПРИБЫЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНТЕРНЕТ-СИСТЕМАХ

Макарова Е.И.,

канд. экон. наук, зав. кафедрой государственного управления
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет им. В. Даля»;

Бурлей Д.Е.,

ассистент кафедры государственного управления
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет им. В. Даля»

С каждым днём интернет-ресурсы укрепляют свои позиции на рынке товаров и услуг, обосновано это в первую очередь удобством и лёгкой доступностью. Целевая аудитория пользователей при этом растёт с

геометрической прогрессией, с каждым годом увеличивается оборот денежных средств на сервисах и платформах, предоставляемых интернет-ресурсами. Многие развитые страны настолько развили виртуальный рынок товаров и услуг, что классический вариант приобретения товаров и пользование услугами с физическим присутствием клиента уходит в прошлое. Например, в США виртуальная торговая платформа AMAZON имеет годовой оборот 247 млрд долларов. Это сопоставимо с годовым оборотом денежных средств Узбекистана или Финляндии. Естественно, такое явление не остаётся без внимания государства, и государство принимает законопроекты с целью контролирования оборота денежных средств. Итогом является относительно новая, прогрессирующая система взаимодействия товаров, услуг, финансовых ресурсов которые облагаются налогами и контролируются государством. Однако стоит отметить, что целый ряд государств не успевают за техническим прогрессом человечества и инновационными технологиями, что способствует ограниченной возможностью контролировать экономические процессы в интернет-ресурсах или отсутствием такого контроля вовсе.

Причиной этому является то, что интернет-ресурсы находятся вне правового поля и деятельность платформ в сети сложно контролировать. На современном этапе развития нормативной правовой и законодательной базы почти во всех странах отмечено о том, что налоги необходимо оплачивать с полученных доходов любым способом. Но доходы, полученные в интернете, в большинстве случаев позволяют оседать в «карманах» лиц, ведущих такую деятельность вполне на законных основаниях.

Основными проблемами в вопросе о налогообложении полученной прибыли в интернете является то, что испытывается большая трудность в определении источников прибыли.

Возможно, поможет целый ряд изменений на законодательном уровне. Рассмотрим алгоритм контроля деятельности в интернет-системах и предложим изменение в нормативных правовых актах.

Первое, необходимо регистрировать интернет-платформу или сайт, ведущий коммерческую деятельность в налоговых органах. Следом стоит упростить, сделать прозрачной и предложить единый государственный электронный кошелёк для лиц, которые пользуются интернет-ресурсами в поисках товаров и услуг. Таким образом, вращение денежных средств станет вполне видимым для государства и налоговые органы смогут отследить денежные потоки, которые не попадают в казну государства. Важным моментом стоит понимать, что такие изменения должны быть изначально лояльны для поставщиков товаров и услуг в интернет-системах, чтобы избежать возможного кризиса на этом рынке.

Делая выводы стоит понимать, что виртуальный мир изменяется и растёт с каждым днём всё больше и больше. И рано или поздно войдёт в обыденность человеческого бытия, а значит изменения на законодательном уровне с целью контроля потока денежных средств стоит применять как можно раньше, чтобы избежать полного перевода физической массы денежных средств в виртуальные мимо государственной казны.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Мехедова Т.Н.,

канд. гос. упр., доцент, доцент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

На современном этапе развития рыночных отношений конкуренция на рынке очень велика, и предприятиям для успешной работы приходится

реформировать как свою внутреннюю организационную структуру, так и системы управления бизнесом. Основой эффективного регулирования любой системы является своевременная доставка достоверной информации в центр принятия решения. Обеспечить руководителей компании своевременной информацией возможно при применении технологии бюджетирования.

Бюджетирование представляет собой процесс разработки бюджетов с целью определения объёма и состава доходов и расходов, их централизованного распределения и перераспределения, что позволяет проводить анализ прогнозируемых и полученных финансовых показателей. Однако это не только составление бюджетов, но и их исполнение, контроль и анализ отклонений. Бюджетирование является управленческой технологией, которая способствует выработке и принятию решений, обеспечивающих предприятию высокую эффективность и конкурентоспособность на основе рационального использования всех видов ресурсов.

В процессе бюджетирования проводится разработка, выполнение, мониторинг и анализ комплексной системы взаимосвязанных планов и создаётся единая картина бизнес-процессов компании.

Как и любое явление, процесс бюджетирования имеет свои положительные и отрицательные черты. Основные преимущества бюджетирования: положительное воздействие на мотивацию коллектива; возможность координировать работу предприятия в целом; возможность учиться на опыте составления бюджетов предыдущих периодов, своевременно вносить корректирующие изменения.

Среди недостатков можно выделить следующие: сложность и дороговизна системы бюджетирования; невозможность отражать все причины событий и отклонений, изменения условий; бюджеты требуют от сотрудников высокой производительности труда [1, с. 38].

Основными направлениями работы по внедрению бюджетирования являются следующие этапы: разработка финансовой структуры, создание форм бюджетов, определение порядка планирования и согласования бюджетов, формулировка правил планирования бюджетных статей. На каждом этапе есть свои определённые особенности, учёт которых и определяет качество сложившейся функционирующей системы бюджетирования [2, с. 90].

Следует помнить, что успешное внедрение и эффективное использование бюджетирования в деятельности предприятия возможно только в том случае, когда оно соответствует следующим научным принципам к разработке бюджетов:

- временная определённость фактов хозяйственной деятельности;
- периодичность составления бюджетов;
- прогнозный характер бюджетов;
- многовариантность бюджетов;
- значимость информации, отражаемой в бюджетах;
- пригодность информации бюджетов для принятия управленческих решений;
- учёт комплекса факторов бизнес-среды;
- учёт бизнес-структуры организации;
- согласованность действий на разных уровнях организации [3, с. 111].

При внедрении бюджетирования предприятия сталкиваются с многими проблемами и ошибками:

- формирование бюджетной модели без чёткого разделения денежных потоков и показателей, определяющих финансовый результат, а также бюджетных моделей, отражающих только движение денежных средств или только формирование себестоимости и прибыли;

– бюджетная модель отражает только формирование прибыли, не предусматривая распределение затрат на постоянные и переменные;

– система строится по принципу «лоскутного» бюджетирования, поэтому охватывает отдельные бизнес-процессы и не даёт целостной картины в целом, нет мониторинга их соответствия стратегическим целям [2, с. 92].

А.О. Агеева добавляет к вышеперечисленным следующие проблемы: нереальность формируемых финансовых планов; низкая оперативность составления планов; недостаточная прозрачность планов для руководства вследствие отсутствия прописанного внутреннего регламента по формированию бюджетов [3, с. 114].

Для совершенствования процесса бюджетирования на предприятии можно выделить следующие направления: изменение взглядов руководства компаний на роль бюджетирования с целью оптимизации данного процесса; переход к полной автоматизации бюджетирования; привлечение независимых специалистов в качестве консультантов при выборе системы, учитывающий специфику деятельности каждого предприятия [1, с. 39].

Список использованных источников

1. Федорченко О.Є. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві / О.Є. Федорченко // Економіка та держава . – 2015. – № 11. – С. 37-39.

2. Проць Н.В. Особливості процесу впровадження системи бюджетування / Н. В. Проць // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16. – С. 89-92.

3. Агеева О.А. Требования к системе бюджетирования и выполняемые ею функции / О.А. Агеева, Е.М. Потапова // Вестник университета. – 2016. – № 6. – С. 110-115.

ЭНДАУМЕНТ-ФОНД КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Мишина Ю.А.,

аспирант кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Поиск альтернативных источников финансирования образовательных организаций высшей школы (далее – ОО ВШ) становится результатом сокращения объёмов государственного финансирования. Благотворительность, спонсорство, пожертвования являются активно развитыми формами привлечения внебюджетных источников финансирования вузов в многих зарубежных странах. Эндаумент-фонд, формируемый за счёт целевых взносов и пожертвований, инвестирование которых приносит доход, используемый для функционирования организации, является ключевым механизмом реализации фандрайзинга – метода привлечения дополнительных ресурсов для реализации социальных проектов некоммерческих организаций (далее – НКО) [1, с. 259].

Среди НКО, получающих доход от эндаументов, наибольшую долю занимают образовательные организации, учреждения культуры и религиозные организации. Приоритетными целями создания вузовских эндаумент-фондов являются: повышение качества образования, развитие научно-исследовательской деятельности, реализация инновационных проектов, повышение финансовой стабильности.

В опыте создания и функционирования зарубежных и российских эндаументов существуют принципиальные различия. В российской практике под эндаументом подразумевают «целевой капитал», а «эндаумент-фонд», соответственно, рассматривают как «фонд целевого капитала» (далее – ФЦК). Юридическим основанием для создания ФЦК

стал Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» [2], в соответствии с которым целевой капитал обязательно передаётся некоммерческими организациями в доверительное управление управляющей компании с целью получения дополнительного инвестиционного дохода. В случае с западным эндаумент-фондом доверительное управление допускается, однако не является обязательным условием – роль управляющей компании может выполнять специально созданный при НКО комитет. Формирование целевого капитала в российской практике происходит исключительно для поддержки НКО. В зарубежных странах эндаументы вправе формировать корпорации, компании с ограниченной ответственностью, трасты, ассоциации и другие формы коммерческих организаций при условии достижения, в результате своей деятельности, общественно значимых целей. Пополнение ФЦК ограничивается денежными средствами, ценными бумагами и объектами недвижимости, в то время как западные эндаументы сами формируют перечень принимаемых пожертвований. Минимальный размер ФЦК должен составлять не менее 3 млн руб., в то время как подобное ограничение для эндаументов составляет эквивалент 25 тыс. долл. США. Разница существует также и в сроках функционирования эндаумент-фондов: для России такой срок составляет 10 лет, после чего возможно расформирование фонда и возврат средств жертвователям; западные же эндаументы формируются бессрочно.

По данным National Association of College and University Business Officers (NACUBO) [3] в США действуют 786 эндаументов. 25 университетов обладают эндаументами размером более 5 млрд долл. США. Эндаументы 86 вузов составляют от 1 до 5 млрд долл. США. Размер остальных эндаументов не превышает 1 млрд долл. США. Самый большой эндаумент-фонд принадлежит Гарвардскому университету и составляет более 39 млрд долл. США. Обилие финансовых ресурсов, которое обеспечивается внушительными объёмами эндаументов американских

вузов, является одним из ключевых конкурентных преимуществ, гарантирующим им лидирующие позиции в международных рейтингах лучших университетов.

Общий объём рынка целевых капиталов России оценивается в 24,9 млрд руб., самые крупные из них – при университетах. Первое место по объёму средств занимает ФЦК Сколтеха – 4,7 млрд руб., фонд МГИМО составляет 1,7 млрд руб., фонд ЕУСПб – 1,5 млрд руб., фонд СПбГУ составляет 1 млрд руб. [4]. Сравнивая западные и российские эндаументы, следует отметить заметное отставание в развитии данной формы в России. Однако необходимо учитывать 100-летнюю историю западных эндаументов и 14-летнюю историю российских ФЦК, а также ограничения, предусмотренные законодательством.

Учитывая непростые условия развития Донецкой Народной Республики, создание и функционирование эндаумент-фондов для ОО ВШ открыло бы широкие возможности применения новых технологий, форм, методов обучения, актуальных в условиях современного глобального образовательного общества. Конечно, данный процесс, начиная с разработки нормативной правовой базы до старта функционирования первых фондов, займёт длительное время, однако принесёт большие плоды в будущем – позволит повысить качество образования, активно развивать научно-исследовательскую деятельность, поддерживать лучших студентов и преподавателей, обеспечивать финансовую стабильность и конкурентоспособность ОО ВШ Республики.

Список использованных источников

1. Гузь Н. Фонд целевого капитала (эндаумент-фонд) как способ финансирования образовательных учреждений / Н. Гузь // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2015. – № 1. – С. 259-263.
2. О порядке формирования и использования целевого капитала

некоммерческих организаций: Федеральный закон от 30.12.2006 г. № 275-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64939/

3. NACUBO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nacubo.org/Research/2019/Public-NTSE-Tables>

4. Некоммерческое партнёрство грантодающих организаций «Форум доноров» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://endowment.donorsforum.ru/membercat/fondy/>

АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Новоградская-Морская А.М.,
аспирант кафедры финансов
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Анализ процессов управления инновационно-инвестиционного развития региона определяют эффективность инноваций. Инвестиционные разработки особенно важны для регионов Донецкой Народной Республики. Решение этих проблем и создание системы анализа процессов управления инновационно-инвестиционного развития региона позволит нам оценить эффективность работы региональной инновационной системы и степень, в которой она достигает цели и задачи инновационного развития.

В общем случае при анализе процессов управления инновационно-инвестиционного развития региона можно рассмотреть следующие подходы: определение эффективности, результативности и оптимизации процессов управления региона; определение эффективности процессов управления развитием разных типов экономической деятельности; классификация эффективности отдельных субъектов.

Эти подходы, учитывающие определённые особенности, применяются для анализа процессов инновационно-инвестиционной деятельности для отдельных инвестиционных проектов в предприятиях и регионах. Таким образом, существуют рекомендации по анализу инвестиционных планов, в которых подробно описываются: результат показателей инвестиционной активности; инвестиционные затраты; показатели выбора инвестиционных проектов.

Полная особенность региональной инвестиционной системы – инвестиционный климат [1]. Анализ широкого спектра данных показывает степень эффективности управления инвестициями, инвестиционными ресурсами в регионе, степень развития инфраструктуры, взаимосвязь с внешней средой и рисками, позволяет создать инвестиционный рейтинг.

Рекомендуется использовать все вышеперечисленные подходы в комплексном анализе эффективности процессов инновационно-инвестиционного развития в регионе с учётом специфики инноваций и инновационного развития.

Рассматривая инновации как новые высокотехнологичные продукты, полученные в результате исследований и научно-технической деятельности, в таком случае инновационное развитие региона определяется как формирование новых направлений его развития в относительно инновационные продукты (отрасли), ведущие к изменению структуры экономики региона, и под инвестициями мы подразумеваем только инвестиции в основной капитал и нематериальные активы инновационных компаний, а затем оцениваем эффективность инноваций – рост инвестиций несколько упрощается.

Затем с эффективностью работы и развития инновационных компаний мы можем понять объём их продукции и темпы их роста, долю инновационных продуктов в общем объёме регионального производства и его динамику, сумму прибыли, получаемую от инновационных предприятий, количество быстроразвивающихся инновационных компаний и их долю в общем объёме регионального производства. Эффективность функционирования процессов управления территориальной инновационной системы может быть проанализирована по критериям эффективности методических рекомендаций, показателям региональной эффективности, производительности капитала и интенсивности капитала. Особенностью оценки инноваций и развития инвестиций в регионе является необходимость учитывать в результате объём прямых иностранных инвестиций в инновационные компании. Кроме того, приток финансовых ресурсов из-за рубежа оказывает синергетический эффект на экономику региона.

Для определения эффективности и результативности различных инновационных групп, сравнивая их, рекомендуется использовать вышеуказанные показатели, определённые на комплексном уровне. Кроме того, необходимо оценить показатели, характеризующие внутреннюю структуру комплекса (уровень обнаружения, глубина, ширина, плотность комплекса) [2], а также близость отношений между инновационными предприятиями комплекса к обмену информации и опыта, реализация совместных проектов, совместное выполнение заказов.

Также в ходе общего анализа процессов управления необходимо изучить инновационный потенциал региона, который во многом определяется уровнем развития трёх компонентов: предпринимательство и инновации – количество субъектов малого предпринимательства и индивидуальных предпринимателей в целом и в разрезе инновационных групп, деловой активности отдельных категорий населения; уровень образования и наличие высших учебных заведений; научно-исследовательская деятельность – наличие научно-исследовательских

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий
институтов, научных школ, интенсивность научной деятельности, количество патентов и т.д.

Однако даже с учётом вышеизложенных допущений, учитывая инновации и инвестиции в узком смысле, возникает много проблем при оценке эффективности инновационно-инвестиционного развития в определённом регионе.

Список использованных источников

1. Давыдова Л.В. Формирование стратегии развития инвестиционного потенциала региона на основе оценки инвестиционных процессов / Л.В. Давыдова // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 1. – С. 73.

2. Краснова В.А. Инвестиции и инвестиционная деятельность региона: теоретический аспект / В.А. Краснова // Молодой учёный. – 2015. – № 9 (89). – С. 636-642.

К ВОПРОСУ О РОЛИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ В ПЛАТЁЖНОМ ОБОРОТЕ

Оболешева Е.Е.,

аспирант кафедры финансов,

ст. преподаватель кафедры хозяйственного права

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Осуществление хозяйственной деятельности предполагает производство и реализацию товаров, выполнение работ, оказание услуг, и, соответственно, встречное движение денежных средств.

Содержание любого возмездного договора характеризуется тем, что одна из сторон должна выполнить свои обязательства путём платежа. Это касается также бюджетных, налоговых и иных финансовых обязательств, в

которых необходимо произвести уплату денежных средств. Так возникают отношения, связанные с расчётами.

Деньги существуют в наличной форме (форме денежных знаков) или в безналичной форме (форме записей на счетах в банках). Большую часть в денежном обороте взаимоотношения участников в сфере хозяйствования обслуживают безналичные расчёты.

Современные экономические условия, развитие форм собственности, организационно-правовых форм субъектов хозяйствования опосредуют интенсивность и оперативность всего денежного оборота и внедрение современных платёжных инструментов, в значительной степени относящихся к расчётам безналичной форме.

Именно при безналичных расчётах увеличиваются возможности государства для регулирования денежной сферы, сокращаются общественные затраты обращения, ускоряется оборот денежных средств, что, в свою очередь, улучшает экономическое положение предприятий.

Очевидным приоритетом безналичных расчётов перед наличными является противодействие перекачиванию денежных ресурсов в теневую экономику и, следовательно, способствуют развитию государственных интересов и препятствуют уклонению субъектами от уплаты налогов и иных обязательных платежей, а также от государственного контроля за законностью предпринимательства.

Кроме того, оборот наличности является более затратным процессом по сравнению с безналичным денежным оборотом, поскольку включает высокие расходы на печать денег, транспортировку, хранение и др.

Безналичное денежное обращение способствует непрерывному кругообороту средств. Между налично-денежным и безналичным оборотом существует тесная взаимосвязь, а вместе создаёт единый денежный оборот государства.

Расчёты, производимые в безналичной форме, наиболее удобны в практике применения, поскольку максимально ускоряют оплату за

приобретённые товары или оказанные услуги, погашение денежных обязательств и в целом улучшают деловые взаимоотношения между субъектами.

Как справедливо отмечается в литературе, безналичные деньги не просто занимают достойное место в экономической структуре общественного производства, но и во многом вытесняют традиционные деньги из сферы их использования [1, с. 28].

Более того, предприятия, а также физические лица-предприниматели руководствуются законодательными ограничениями относительно использования наличности, в частности, в Донецкой Народной Республике платежи на сумму свыше 50 000,00 российских рублей в течение одного дня по одному или нескольким платёжным документам осуществляются в безналичной форме [2].

В Российской Федерации максимально допустимый размер расчётов наличными деньгами составляет 100 тысяч рублей согласно Указанию Центрального Банка Российской Федерации «О предельном размере расчётов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя» [3].

Подобное ограничение на расчёты наличными повысит ликвидность банковского сектора и увеличит объём безналичных операций. Мировой опыт также свидетельствует о преимуществах безналичных расчётов. В большинстве европейских стран действует аналогичное ограничение платежей, осуществляемых в наличной форме.

Таким образом, представляется, что одним из приоритетных направлений государственной политики должно быть развитие и широкое внедрение в практику безналичных расчётов, учитывая их роль в платёжном обороте.

В свою очередь, это будет способствовать предупреждению негативных ситуаций в финансовой сфере, противодействию отмывания доходов, полученных незаконным путём, уменьшению затрат на поддержание объёмов наличности в обороте, улучшению контроля со стороны государственных органов в сфере налогообложения.

Список использованных источников

1. Лавров Д.Г. Денежные обязательства в российском гражданском праве / Д.Г. Лавров. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. – 250 с.
2. Временный порядок установления лимита остатка наличных денежных средств в кассе и ограничений на суммы наличных расчётов: Постановление Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики № 190 от 28.07.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://crb-dnr.ru>.
3. Об осуществлении наличных расчётов: Указание Центрального Банка Российской Федерации от 7 октября 2013 г. № 3073-У // Вестник Банка России. – 21 мая 2014. – № 45.

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

Одинцова Н.А.,

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

Доминирующей чертой современной финансовой системы является высокий уровень инноваций. Поэтому важно проанализировать их влияние на финансовую систему и финансовый менеджмент. Роль инноваций для

экономического развития неоспорима. Общее определение инноваций объясняет, что они появляются, когда внедряются новые идеи, решения и инструменты для изменения критерий финансового субъекта и совершенствования его положения. Внедрение нововведений увеличивает конкурентоспособность компании и создает добавленную стоимость для ее владельцев. Устойчивый рост современной компании невозможен без адекватного управления инновациями и сопрягается с познаниями, информацией, репутацией и доверительным управлением.

Финансовые инновации – это процесс создания новых финансовых продуктов, услуг или процессов. Финансовые инновации были замечены благодаря прогрессу, достигнутому со временем в финансовых инструментах и платежных системах для кредитования и заимствования. Эти изменения, которые включают обновления технологий, передачу рисков, а также создание кредита и денежных средств, увеличили кредитование заемщиков и открыли новые и более дешевые способы для привлечения капитала банками.

На современном конкурентном рынке инновации стали ключевым элементом для компаний, которые хотят расти. Финансовый менеджмент в этом отношении играет важную роль в повышении инновационного потенциала компаний. Поскольку не существует единого определения для финансовой инновации, существуют также различные подходы к ее классификации и функциям. Финансовые инновации могут быть классифицированы по различным критериям. Наиболее важные критерии представлены в табл.1.

Таблица 1

Классификация финансовых инноваций

Критерии	Типы финансовых инноваций
Источники инноваций	Инновации на основе предложения. Инновации на основе спроса
Факторы, влияющие на процесс создания инноваций	Внешние факторы. Внутренние факторы

Секция 5. Методологические основы функционирования и развития финансово-банковских механизмов управления экономикой

Мотивы, используемые в ходе развития инноваций	Адаптивные инновации. Агрессивные инновации. Оборонные инновации. Защитные инновации
Элементы финансовой системы в сфере инноваций	Инновации финансового рынка. Финансовые институты инновации. Инновации в финансовых инструментах. Инновации в сфере финансового регулирования
Типы инноваций	Инновации продукта. Процессные инновации. Регулирующие риски
Эффект применения инноваций	Устойчивые инновации. Отрицательные инновации

Стимулом для разработки и развития финансовых инноваций может послужить мировой финансовой кризис. Благодаря нововведениям субъекты финансового рынка смогут не только вернуть клиентов, но и привлечь новых, что будет способствовать росту прибыли и конкурентоспособности финансового рынка, особенно банковской системы, которая является основополагающим звеном всей экономики страны. Финансовые инновации инициируют своим появлением масштабные преобразования финансового рынка и, как следствие, являются стимулом развития экономики в целом.

Таким образом, современная финансовая система характеризуется высокими темпами инноваций, которые могут возникнуть во всех ее элементах: рынках, институтах, инструментах и управлении. Финансовые инновации, наблюдаемые в финансовой системе, могут быть классифицированы в соответствии с различными критериями, которые указывают на их неоднородность. Несмотря на различия в применяемых классификациях, теория финансовых инноваций в основном концентрируется на ее воздействии на финансовую систему. Устойчивые финансовые инновации необходимы, потому что они могут повысить

эффективность финансовой системы и, таким образом, ускорить экономический рост. Впрочем, кое-какие финансовые инновации имеют все шансы оказать плохое воздействие на финансовую систему, что выгодно отдельным участникам, а также является негативным нюансом для других. Поэтому эффективное использование конкретных финансовых инноваций в области управления требует обширных знаний о том, как они работают, и тщательного анализа последствий.

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

Петрушевская В.В.,

д-р экон. наук, доцент кафедры

финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Финансовые отношения представляют собой взаимодействие субъектов экономической деятельности различных форм собственности между собой и органами государственного управления. Они постоянно становятся разнообразнее, совершенствуются как на микро-, так и на макроуровне. Многоаспектность финансовых взаимосвязей предусматривает применение большого количества элементов финансового механизма. Проблематика формирования и функционирования финансового механизма требует исследования его сущности, анализа сложившихся методологических подходов.

Существующие в литературе направления к раскрытию содержания финансового механизма в большинстве случаев учитывают разный уровень исследований. Так, первый из подходов является исключительно

финансовым и отражает внутреннюю организацию финансовых отношений. Второй подход является адаптированным к исследованиям на уровне управления финансовыми ресурсами с позиций экономики и управления предприятиями. Третий подход обеспечивает учёт влияния финансов в исследованиях общего управления хозяйствующими субъектами, отраслями, регионами и на макроуровне.

По нашему мнению, сочетание всех трёх подходов в единый подход возможно при условии верного определения структуры финансового механизма. С этой точки зрения мы понимаем под финансовым механизмом составную часть хозяйственного механизма, единый для всей финансовой системы страны инструментарий. С учётом указанного, считаем неуместным выделять в отдельные финансовые категории финансовые механизмы предприятий, домохозяйств, государства или финансовый механизм страхования, бюджетный финансовый механизм и тому подобное.

Нашу позицию мы аргументируем так. Финансовый механизм генерирует финансовые отношения, внешним проявлением которых является движение финансовых ресурсов. Таким образом, финансовый механизм приводит в движение финансовые ресурсы. В свою очередь, финансовые ресурсы являются неотъемлемой составной частью хозяйственной деятельности субъектов экономики. Соответственно, финансовый механизм реализует влияние финансов на хозяйственную деятельность субъектов экономики.

При этом мы акцентируем на функции финансового механизма, которая состоит исключительно в обеспечении необходимым инструментарием непосредственной реализации финансовых отношений или имплементации управленческих решений, принятых в системе финансового менеджмента. В то же время подготовка и принятие соответствующих решений реализуется путём выполнения финансовым менеджментом (как управляющей системой) функций планирования,

учёта, контроля, анализа, а также функций формирования организационной и информационной структур финансовой службы субъектов экономики. Учитывая обозначенные обстоятельства, мы должны признать финансовый механизм и финансовый менеджмент отдельными подсистемами в системе управления финансовыми ресурсами субъектов экономики. Но при этом нам хотелось бы обратить особое внимание на статус финансового механизма во внутренней среде субъектов экономики. С одной стороны, финансовый механизм работает «внутри» хозяйствующих субъектов как механический инструмент, «виртуальное оборудование», средствами которого происходит трансформация финансовых ресурсов. С другой стороны, финансовый механизм не может не быть признан элементом внешней (по отношению к хозяйствующим субъектам) среды. Аргументируем такую позицию следующим: достаточно обоснованным на основе теории финансов является тот факт, что финансовые отношения пронизывают всю национальную экономическую систему, поэтому совокупность таких отношений признаётся финансовой системой. Субъектами финансовых отношений являются, по крайней мере, два экономических субъекта (предприятие и государство или предприятие и финансовое учреждение и т.д.), что приводит к одновременному применению несколькими субъектами одного финансового механизма для реализации финансовых отношений и генерирования, таким образом, движения финансовых ресурсов.

Подытоживая вышеперечисленное, мы придерживаемся мнения, что финансовый механизм, сформированный внешней рыночной средой и закреплённый государством в форме нормативно-правовой базы, является единственным универсальным инструментом для всех субъектов экономики и интегрирующим элементом систем управления их финансовыми ресурсами.

Как подсистема в системе управления финансовыми ресурсами

финансовый механизм имеет функциональные связи с другими её подсистемами. Так, уровень финансовой культуры субъектов экономики определяет спектр финансовых инструментов и индикаторов, которые должны использоваться. Подсистема финансового менеджмента организует и реализует использование указанных элементов финансового механизма. Подсистема финансовых ресурсов подвергается воздействию инструментов финансового механизма. Аналогичные функциональные связи можно выделить между финансовым механизмом и другими элементами в системах управления финансовыми ресурсами любого субъекта экономики (государства, финансовых учреждений). Кроме того, со стороны финансовых учреждений и государства финансовый механизм испытывает формирующее воздействие, поскольку финансовые инструменты создаются на финансовом рынке для удовлетворения потребностей общества в финансовых ресурсах. Роль государства при этом сводится к закреплению в законодательстве финансовых инструментов и осуществлению контроля за соблюдением порядка их создания и использования субъектами финансовых отношений.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ

Петрушевский Ю.Л.,

д-р экон. наук, профессор кафедры учёта и
аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В процессе управления предприятием важную роль играет управление расходами, включающее контроль и регулирование затрат, а также учёт затрат, который позволяет осуществлять оценку будущего уровня расходов и финансовых результатов и корректировать их в

соответствии с планами деятельности компании. Для сохранения и повышения общей доходности предприятия руководство должно обладать информацией об объёме расходов в разрезе отдельных видов продукции, каждого структурного подразделения и предприятия в целом. Учёт расходов обеспечивает предоставление этой информации, помогает осуществлять контроль затрат, определяя критерии эффективности производства. Информация о расходах за каждую неделю или месяц свидетельствует об эффективности деятельности предприятия, показывает на каком участке нужно принять меры для их оптимизации. Учитывая вышесказанное, вопрос управления затратами посредством развития направлений классификации расходов является актуальным.

Проанализировав труды отечественных и зарубежных учёных, установлено, что авторами недостаточно внимания уделено вопросам систематизации признаков классификации расходов, также нуждаются в уточнении направления их использования в системе управленческого учёта.

При внедрении системы управленческого учёта крайне важно иметь развёрнутую, хорошо проработанную классификацию расходов в пределах конкретного предприятия. Любая классификация строится по определённым критериям. В настоящее время насчитывается около двух десятков способов группировки расходов по различным классификационным признакам.

Учёные в своих трудах предлагают много различных классификационных признаков. И чтобы управлять ими, необходима мощная база данных и генератор отчётов, которые могли бы формировать информацию по самым разным объектам калькуляции – от единицы продукции до отдела компании, от бизнес-процесса до расходов по географическому сегменту или направлениям деятельности. Бухгалтерские программы не обладают такой мощной аналитикой по учёту затрат, а

бухгалтер часто не уделяет должного внимания внедрению информации в бухгалтерскую систему так, чтобы можно было формировать отчёты по различным направлениям классификации расходов.

Одни и те же расходы в одних случаях могут быть прямыми, а в других – косвенными, что зависит от объекта калькуляции затрат. Расходы бывают фактическими и будущими. Первые находят отражение в бухгалтерском учёте, а другие – нет. В этом проявляется сложность работы с альтернативными издержками и релевантными затратами. Поэтому довольно трудно бухгалтеру объяснить руководству компании, что для принятия эффективных решений нужно анализировать будущие возможные расходы, выручку и прибыль, а не ограничиваться только анализом уже совершённых фактов хозяйственной деятельности, на которые повлиять невозможно.

В управленческом учёте целью классификации расходов является оказание помощи руководителю в принятии правильных и обоснованных решений, поскольку менеджер, принимая решение, должен знать, к каким расходам и выгодам они приведут. Поэтому задачей разработки классификации затрат в управленческом учёте является выявление той их части, на которую может повлиять управленческий персонал предприятия. Многогранность признаков, по которым группируют расходы, обусловлена потребностями, стоящими перед пользователями такой информации.

Не будем останавливаться на трактовке сущности всех видов расходов, поскольку в литературных источниках по управленческому учёту достаточно описаны направления классификации и сущность расходов разных видов. Стоит сказать о том, что руководство компаний сталкивается с рядом проблем при внедрении классификации расходов как элемента управленческого учёта. Предлагаем разработать матрицу расходов предприятия (табл. 1), позволяющую проанализировать, что необходимо сделать, чтобы получать информацию о расходах в различных информационных разрезах (по отделам, продукции, характеру расходов,

виду деятельности и т.д.). Если перед бухгалтером возникнет задача определить величину постоянных и переменных, релевантных и нерелевантных, фактических и будущих, устраняемых и непреодолимых и т.д. затрат, то это вполне возможно будет сделать, используя предложенную матрицу классификации расходов.

Таблица 1

Классификационная матрица затрат в системе управленческого учёта

Вид деятельности	Упаковка продукции		и т.д.
Статья затрат	Основная зарплата рабочих	Непроизводственные энергозатраты	
Прямые / косвенные затраты	Прямые	Косвенные	
Переменные / постоянные затраты	Переменные	Постоянные	
Источник информации	Факт	План	
Порядок расчёта	Произведение почасовой ставки оплаты труда и времени работы	Расходы электроэнергии, воды, пара, сточной воды	
Период	Апрель этого года	Апрель этого года	
Ответственный	Иванов И.И.	Петров П.П.	

Таким образом, все направления классификации расходов обеспечивают выполнение задач в соответствии с требованиями управленческого персонала. Так, группа расходов для целей калькулирования обеспечивает рациональное включение именно производственных затрат в себестоимость продукции (работ, услуг); сгруппированные с целью принятия управленческих решений расходы значительно облегчают работу руководства и дают возможность быстрее влиять на уровень затрат, устраняя нерациональные расходы.

**ОСОБЕННОСТИ ГЕНЕЗИСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ
В УСЛОВИЯХ ОБЪЕКТИВНЫХ ВЫЗОВОВ**

Погоржельская Н.В.,

канд. экон. наук,

доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной

службы

при Главе Донецкой Народной Республики»

Усиление мировой рыночной волатильности, обусловленное замедлением темпов экономического роста и снижением котировок акций, валют, сырьевых активов и доходности казначейских бондов США, достигло своего исторического минимума в марте 2020 г. Одновременное «разрушение двух двигателей» экономического развития – спроса и поставок, стало существенным вызовом для мировой стабильности, выдвигая в число приоритетных задач комплексные решения по систематизации причин, факторов, взаимосвязей и уровней возникающего многообразия кризисов.

Проведенный анализ опубликованных научных исследований позволяет разработать классификацию объективных индикаторов кризисных явлений и процессов (рис. 1).

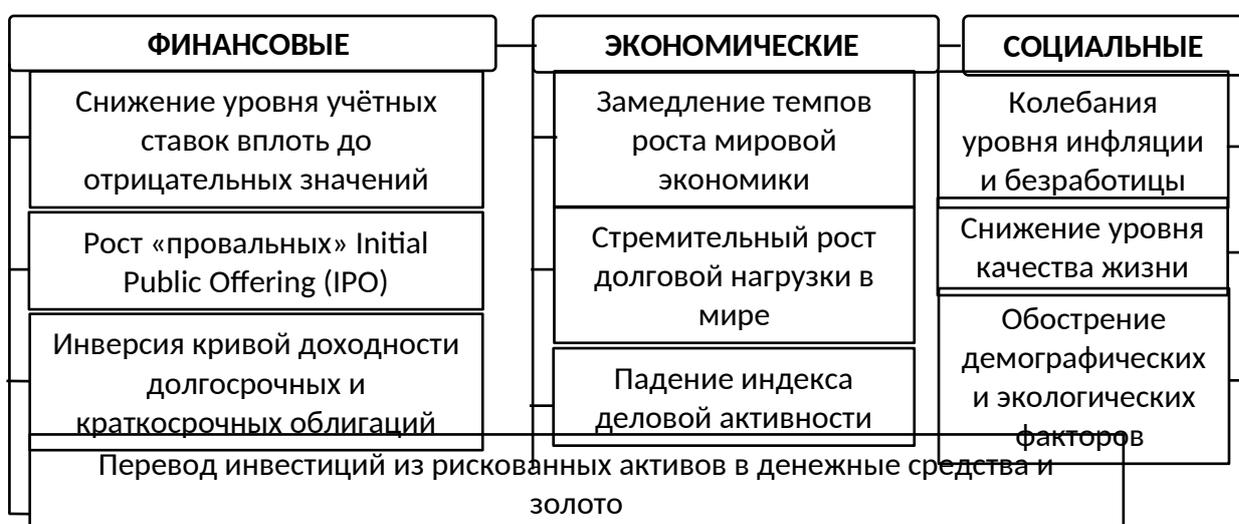


Рис. 1. Классификация индикаторов кризисных процессов

Источник: составлено на основе [1]

Причины возникновения экономических кризисов многие экономисты связывают с накопившимися структурными диспропорциями управления производственной и финансовой системой, в частности, чрезмерным расширением торговли (А. Смит, Д. Рикардо); биржевой паникой (В.С. Джевонс, Дж. Милльс); несоответствием производственных сил емкости рынка (К. Маркс, М.И. Туган-Барановский); неэластичностью спроса на машины и строительные материалы (А. Шпитгоф); длительностью времени производства элементов основного капитала с учетом принципа акселерации (А. Афталион, А.С. Пигу, Дж. Кларк); рост влияния техники, природных ресурсов, территории и народонаселения как детерминантов экономической активности (Р. Харрод); действием мультипликатора (Д. Лодердель, Р.Ф. Кан); колебаниями объемов инвестиций (Д. Робертсон); нарушением необходимого соотношения норм прибыльности капитала и процента по кредитам (К. Виксель, Дж. Кейнс, Э. Хансен); инновациями (Й. Шумпетер) и др.

В свою очередь, Г.Б. Клейнер [1] обоснованно указывает на различия последствий «диспропорциональности» и «дисгармоничности» экономического развития, которые зачастую рассматриваются как тождественные. Дисгармоничность, в отличие от диспропорциональности, вызвана качественными трансформациями экономической системы, оценивается автором как глубокая и устойчивая деформация структуры функционирования. Количественные противоречия внутреннего баланса экономики формируются в фазе хозяйственного роста и приводят к диспропорциям среднесрочного потокового характера. Масштаб и острота качественных противоречий приводит к накоплению (аккумуляция кризисного потенциала) и переносу возникающих дисфункций на следующий цикл длинной волны Кондратьевского цикла, – что приводит к системному кризису. Поэтому дисгармоничность, как результат качественно-негативных процессов, требует принципиально иных решений.

Так, риски, возникшие в 2020 г. и вызвавшие падение индекса цен на промышленные металлы на 7,1%, в основном вызваны ростом влияния экономики Китая на мировой ВВП (рис. 2).

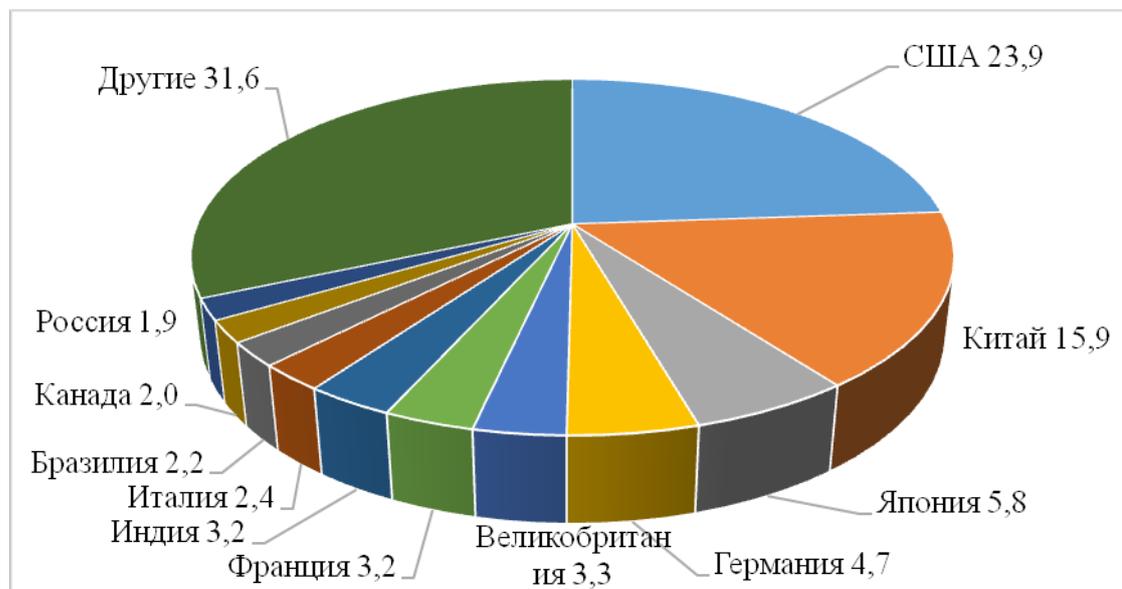


Рис. 2. Доля стран в мировом ВВП в 2019 г., %

Источник: рассчитано и составлено автором на основе [2]

Таким образом, предыдущее замедление деловой активности в 2002-2003 гг. при доле Китая в глобальном ВВП 4% обошлось мировой экономике в 40 млрд \$. В 2019 г. темп роста мировой экономики замедлился до 2,5%, что стало одним из самых низких показателей за последнее десятилетие. По прогнозам, данная тенденция сохранится и в 2020 г., а мировой ВВП потеряет еще около 1%. Для экономики России, в которой доля внешнеторгового оборота с Китаем составляет 16,6%, это приведет к дополнительным вызовам и рискам, для преодоления которых и снижения послекризисных последствий направлены проекты Фонда национального благосостояния.

Список использованных источников

1. Щербаков Г.А. Концепция системных экономических кризисов: поиск новых подходов к пониманию природы экономических явлений /

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий

Г.А. Щербаков // Сборник трудов V Международной научно-практической конференции-биеннале / под общ. ред. Г.Б. Клейнера, С.Е. Щепетовой. – 2018. – С. 72-79.

2. Рейтинг экономики развитых стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://visasam.ru/emigration/vybor/ekonomika-stran-mira-2.html>

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Подгорный В.В.,

д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия ГОУ
ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при
Главе Донецкой Народной Республики»

Финансовая политика, являющаяся частью государственной (экономической) политики, призвана способствовать оптимизации финансовых потоков в экономике. В условиях усиления влияния глобальных процессов на состояние финансовой сферы, ростом неопределённости и связанных с этим рисков, смещением направлений вложения капитала с производственной сферы в сторону финансовых рынков и спекуляций актуализируется проблема оптимизации финансовой политики государства.

Данная проблема находится в поле пристального внимания специалистов-практиков и учёных. В своих работах они отмечают необходимость дерегулирования финансовых рынков и деятельности их участников с одновременным усилением контроля над движением капитала, снижения объёма внешних заимствований предприятий и банков, усиления финансового контроля и пр. Вместе с тем практика показывает, что решение всего спектра существующих в финансовой сфере проблем в рамках существующего подхода к финансовой политике не приводит к желаемому результату и лишь порождает новые, ещё более острые проблемы. Учитывая современные тенденции, целесообразно менять направления и приоритеты финансовой политики государства и прежде всего необходимо изменить методологический подход к формированию парадигмы, концепции и модели финансовой политики.

В основе нового методологического подхода лежит метод системной идентификации исследуемых объектов, применение которого позволяет определить характеристики финансовой политики (принципы, функции и методы), что даёт возможность осуществить её системное моделирование.

Финансовая политика государства представляет собой деятельность органов государственной власти, обладающих властными полномочиями и влиянием по управлению развитием финансовой сферы, её функционированием и соответствующими изменениями для осуществления регулирования финансовых отношений и формирования финансового поведения общества с целью достижения финансовой стабильности и обеспечения на этой основе устойчивого развития финансовой сферы.

Системообразующим элементом модели финансовой политики является финансовая власть, которая представляет собой способность государства моделировать финансовое поведение общества посредством создания условий для устойчивого развития финансовой сферы. Финансовая власть реализуется посредством соответствующего влияния.

Финансовое влияние представляет собой воздействие государства на общество для осуществления изменений в общественном сознании с целью консолидации мнения и действий людей в направлении обеспечения устойчивого развития финансовой сферы. Влияние осуществляется посредством управления развитием, функционированием и изменениями финансовой сферы.

Управление развитием призвано обеспечивать наращивание финансового потенциала страны и повышение уровня его использования за счёт освоения новшеств в ходе взаимодействия его составляющих – финансовой экономики, идеологии и культуры государства, а также государственно-управленческой деятельности в финансовой сфере, финансовой стратегии страны, регулирования финансовой экономики и организации финансовой жизни.

Управление функционированием призвано обеспечивать использование имеющегося финансового потенциала страны на уже

достигнутом уровне. Его объектом служат финансовые интересы страны и обеспечивающее их реализацию действующее законодательство.

Управление изменениями осуществляется в ходе осуществления мер, принимаемых государством в рамках реализации составляющих финансовой политики – социальной, кредитно-денежной, антиинфляционной, налоговой и природоохранной политики. Оно направлено на создание необходимых предпосылок для формирования финансовой среды жизнедеятельности и оптимизации финансового поведения общества в ответ на динамично меняющиеся ситуативные переменные.

Управление развитием, функционированием и изменениями создаёт необходимые предпосылки для регулирования финансовых отношений, представляющего собой совокупность средств и методов, при помощи которых общество в лице финансовых институтов направляет и координирует поведение людей, обеспечивая их взаимодействие и согласование финансовых интересов. Регулирование финансовых отношений необходимо для формирования финансового поведения общества, которое должно отвечать установленным принципам, нормам и правилам этики, принятым в финансовой сфере.

Финансовое поведение общества – это комплекс человеческих поступков, которые люди совершают на протяжении длительного времени в заданных условиях, определяющих финансовое развитие страны. Финансовое поведение общества, ориентированное на развитие, позволяет обеспечивать воспроизводящееся во времени равновесие и предсказуемость финансовых процессов, что является необходимым условием устойчивого развития финансовой сферы.

Двуединым результатом реализации финансовой политики государства, осуществлённой в рамках предложенной модели, является финансовая стабильность страны и устойчивое развитие финансовой сферы. Тем самым обеспечивается способность финансовой системы

содействовать и улучшать экономические процессы, управлять рисками и абсорбировать (поглощать, нивелировать) шоковые ситуации, возникающие в условиях динамического влияния глобальной нестабильности.

НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Посадская Т.С.,

ассистент кафедры финансовых услуг и банковского дела

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

Строительство – одна из фондообразующих сфер, определяющих уровень развития экономики, оказывает решающее влияние на темпы развития других отраслей, создает материально-техническую основу ускорения научно-технического прогресса. Под влиянием внешних и внутренних факторов хозяйствования строительный рынок испытывает ряд острых проблем: значительный износ основных производственных фондов; низкий уровень объемов капитальных вложений; сужение номенклатуры инвестиционных товаров и многие другие. Для решения вышеперечисленных проблем необходимо рассмотреть возможность взаимодействия строительного и банковского секторов экономики.

Значительное внимание проблеме эффективного сотрудничества банковской системы и строительного сектора экономики в научных работах уделили Орлов С.Н., Смулов А.М., Цапиева О.К., Егорова Н.Е., Партия Г., Тивончук А., Трубников В.В., Нижний М., Другов А., Степаненко А., Чамара И.

Важная роль в решении проблем строительного сектора экономики отводится банковской системе, как наиболее развитом рыночном сегменте экономики. Практически все направления деятельности банковских

учреждений связаны с различными сферами бизнеса, представители которых прямо или косвенно пользуются услугами банков.

С помощью услуг, которые предоставляют банки, происходит процесс интеграции национальной банковской системы со строительной отраслью экономики, а именно:

– привлекают средства клиентов (пассивные операции), благодаря которым формируют свою ресурсную базу, важно не только для них, но и для клиентов, которые получают возможность инвестировать временно свободные средства в прибыльные ликвидные активы [3, с. 7-9];

– проведение банковскими учреждениями активных операций. Финансово-кредитные учреждения могут размещать активы согласно своим приоритетам и определять объемы средств для таких операций, в результате чего может возникнуть дефицит кредитных ресурсов, доступных при благоприятных условиях. Это подтверждает значимость банковской деятельности в сфере привлечения и размещения денежных средств, банковская политика размещения активов может существенно влиять на темпы экономического роста отдельных отраслей в частности и страны в целом.

Наиболее распространенными формами работы банков с клиентами по размещению активов является кредитование. Особую популярность в последнее время завоевало кредитование строительных компаний в форме овердрафта. Коммерческие банки влияют на размер прибыли, которую получают предприятия в сторону его увеличения за финансовые операции, в том числе с такими финансовыми активами, как ценные бумаги, иностранная валюта. Это обусловлено тем, что одна из самых частых проблем, с которой имеют дело сегодня предприятия – это кратковременное отсутствие средств на счете для осуществления текущих платежей. Эффективным механизмом решения данной проблемы является специальный банковский кредит для оперативной поддержки платежеспособности компании, иначе говоря, овердрафт [2, с. 35];

– расчётно-кассовое обслуживание предприятий. Уровень развития платёжной системы определяет предельную скорость осуществления операций в финансовой и хозяйственной деятельности. Незрелость платёжной системы приводит к замедлению оборота средств в финансовом и строительном секторах, ограничению количества и объёмов операций, требующих расчетов в режиме реального времени, сдерживают международные интеграционные процессы;

– инвестирование средств в основной капитал предприятий строительной отрасли экономики и доверительное управление их акциями от имени клиентов. В этих условиях кредитные организации предлагают клиентам такую услугу, как факторинг, что представляет собой финансовые услуги банка клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности;

– гибким и многообещающим экономическим рычагом, способным привлечь инвестиции для строительных предприятий, является лизинг.

Таким образом, деятельность банков разнообразна и постоянно совершенствуется. Для эффективного взаимодействия банков со строительным сектором экономики необходим высокий уровень доверия к ним со стороны клиентов, соблюдение банками коммерческой тайны, этого можно достичь только в условиях развитой национальной банковской системы, максимально возможной защищённости финансовых учреждений от воздействия на них органов власти, квалифицированного банковского персонала. Налаживание сотрудничества банков со строительным сектором экономики в основном происходит в процессе специализации банковских учреждений по отраслевому признаку. В большинстве стран мира существуют специализированные банки, сосредотачивают свою деятельность на предприятиях сельского хозяйства, мелких товаропроизводителях, крупных промышленных предприятиях различных отраслей.

Список использованных источников

Орлов С.Н. Экономика и банковская система региона / С.Н. Орлов. – М.: Экономика, 2004. – 302 с.

Трубникова В.В. Организация взаимодействия реального и банковского секторов экономики территории / В.В. Трубникова, А.В. Савенкова // Стратегия развития региона. – 2011. – № 20. – С. 34-39.

**БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И ПУТИ ЕЁ РАЗВИТИЯ В
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

Путинцева И.А.,

лаборант кафедры естественно-научных дисциплин

ГОУ ВПО «ДОН ВОКУ»

Политическая и социально-экономическая конъюнктура, сложившаяся на Донбассе, привела к глобальной системной перестройке. Для решения стратегических задач по достижению макроэкономической стабильности необходима эффективная работа всех финансовых механизмов и институтов.

Одним из главных финансовых институтов в решении социально-экономических задач в кризисной экономике может стать банковская система.

Становление, функционирование и развитие банковских систем в условиях непризнанности или частичной непризнанности рассмотрены в работах таких авторов как Капыльцова В.В., Чернявская Т.Г., Тидва В.С., Вавулин Д.А., Симонов С.В., Антипова О.Н., Зобкова Т.А. и других.

Анализ публикаций этих авторов показал наличие общих особенностей финансово-банковских институтов в непризнанных государствах. Среди рассмотренных можно выделить положительные и негативные (табл. 1).

Таблица 1

Особенности функционирования финансово-банковских институтов в условиях юридической неопределённости

Негативные особенности	Положительные особенности
- непризнанность мировым сообществом; - отсутствие финансовых ресурсов; - нехватка оборотных средств; - несовершенство нормативно-правовой базы; - несовершенство регуляторной базы и ограниченность межбанковских платежей	- признанность Российской Федерацией; - многоуровневая банковская система; - внутренние (локальные) карточные системы и системы электронных расчётов on-line; широкий спектр банковских услуг (расчётно-кассовое обслуживание, валютные операции, обслуживание депозитных счетов, сопровождение кредитных сделок и т.д.)

Полученные результаты позволяют посмотреть в сторону корректировки дальнейшей политики развития финансово-банковской системы ДНР.

На данном этапе в Донецкой Народной Республике Центральный Республиканский Банк является единственным законным органом валютного регулирования и валютного контроля. Поэтому целесообразно выделить его как гаранта и основного института развития, который сможет выполнять основные функции контроля и управления финансовыми потоками.

Для этого ЦРБ ДНР должен обладать следующими функциями:

- 1) контролирующая (контроль и координация финансовых потоков);
- 2) регулятивная (регулирование денежного потока с использованием технических банковских инструментов);

3) нормативная (создание нормативно-правовых актов для регулирования отношений в финансовой сфере).

Для реализации указанных функций требуется:

- 1) повышение качества трудовых ресурсов;
- 2) современные технологии проведения банковских операций.

Необходимость внедрения таких функций обусловлена:

- повышением результативности работы банка (коэффициент трудоёмкости);
- расширением спектра предоставляемых услуг для населения и предприятий, что позволит не только повысить доходность банка, но и в совокупности замкнуть на себе все финансовые потоки физических и юридических лиц;
- формированием стабильной системы доходов не только банковского сектора, но и предприятий в целом.

3) формирование статей Законов и Положений для реализации и контроля над валютными операциями, финансовыми потоками Республики и возможности расширения спектра финансовых услуг.

Всё это будет способствовать повышению привлекательности банковских институтов и финансовой сферы в целом.

Республике необходимо осуществить важный и обязательный шаг в формировании распределительного финансового центра и развитии внутренней платёжной системы, что приведёт к повышению стабильности в развитии финансово-банковского сектора.

Возможно, такая система работы (строгий контроль банковским органом) несёт в себе целый ряд рисков. Например, усиление конфликтов интересов, связанного одновременным осуществлением контроля и регулирования (надзора) за финансовыми и нефинансовыми организациями. Но при этом, на этапе становления и укрепления финансово-банковской системы Республики – это один из оптимальных планов развития.

В заключении хотелось бы отметить, что ЦРБ ДНР как независимый орган контроля в Республике при выборе любой модели функционирования должен сохранить накопленный опыт и потенциал всех имеющихся в его распоряжении ресурсов, развивать и приумножать их. При этом оставаться простым и последовательным в осуществлении своей деятельности, ответственным и прозрачным.

Список использованных источников

1. Зубкова Т.А. Особенности развития банковского кредитования непризнанных государств / Т.А. Зубкова // Вопросы студенческой науки. – 2017. – № 14. – С. 49-53.

2. О Центральном республиканском банке ДНР: Закон Донецкой Народной Республики № 32-ІНС от 26.04.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-tsentrалnom-respublikanskom-banke-donetskoj-narodnoj-respubliki/>

3. Капыльцова В.В. Становление банковских систем в условиях непризнанности / В.В. Капыльцова, Т.Г. Чернявская // Общество, экономика, управление. – 2018. – № 3.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Ревунов А.Е.,

аспирант кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Малый и средний бизнес имеет существенный вес в региональном развитии и является важным фактором обеспечения жизнедеятельности

городов, районов, сельских местностей и других структурно-территориальных единиц. Он удовлетворяет спрос местного населения в товарах и услугах, выступает звеном в региональных хозяйственных отношениях, способствует осуществлению межотраслевого и межтерриториального товарного обмена и углублению на этой основе разделения труда, выполняет роль одного из основных компонентов местной коммерческой инфраструктуры и пространственной иерархии, часто является бюджетообразующей формой хозяйствования, чем создаёт условия для развития социальной сферы.

Учитывая то, что на современном этапе теория и практика хозяйствования нуждается в проведении оценки ключевых аспектов развития малого и среднего бизнеса в Донецкой Народной Республике (ДНР), существует объективная потребность в детальном исследовании в данном направлении, включая количественную оценку, которая должна стать ориентиром и основой для разработки механизмов государственного содействия предпринимательской деятельности.

В качестве обобщающего показателя, который свидетельствует об уровне регионального развития малого и среднего бизнеса, предлагается интегральный индикатор – индекс регионального развития малого и среднего бизнеса (I_{pp}). Его нужно рассчитывать с использованием ряда показателей низшего порядка (субиндексов) с учётом их весовых коэффициентов, что существенно повышает качество анализа. Выбранные для анализа субиндексы регионального развития малого и среднего бизнеса логично отражают базовые характеристики развития как процесса: так, субиндексы «Виды экономической деятельности» ($I_{вд}$) и «Организационно-правовые формы хозяйствования» ($I_{опфх}$) описывают состояние институциональной структуры малого и среднего бизнеса, а субиндекс «Бизнес поведение» ($I_{бп}$) – особенности общепринятых правил осуществления хозяйственной деятельности. С применением поправочных коэффициентов – темповых показателей, рассчитываются

скорректированные субиндексы ($I_{\text{вд.скор.}}$, $I_{\text{опфх.скор.}}$, $I_{\text{бп.скор.}}$). Результаты анализа показали, что в 2018 году большинство городов ДНР находились на средней ступени развития институциональных аспектов малого и среднего бизнеса (табл. 1).

Таблица 1

Оценка регионального развития малого и среднего бизнеса в ДНР

Города	$I_{\text{вд. скор}}$	$I_{\text{бп. скор.}}$	$I_{\text{опфх. скор}}$	$I_{\text{рр}}$	Ранг 2018 г.	Уровень развития
Донецк	0.6738	0.5602	0.2999	0.5757	1	Выше среднего (9 городов)
Макеевка	0.6255	0.2834	0.5002	0.5681	2	
Горловка	0.6655	0.3432	0.3392	0.5554	3	
Енакиево	0.4703	0.5811	0.5509	0.5203	4	
Харцызск	0.4726	0.5268	0.5293	0.5092	5	
Горез	0.5249	0.3962	0.4529	0.5051	6	
Шахтёрск	0.5798	0.2291	0.3776	0.4985	7	
Снежное	0.5334	0.1268	0.4142	0.4672	8	
Ясиноватая	0.4599	0.6124	0.3664	0.4658	9	
Кировское	0.4191	0.8193	0.3036	0.4473	10	Средний (10 городов)
Дебальцево	0.4253	0.4579	0.4353	0.4448	11	
Докучаевск	0.4299	0.4259	0.4324	0.4430	12	
Амвросиевка	0.4998	0.1211	0.4043	0.4426	13	
Зугрэс	0.3266	0.3748	0.6834	0.4421	14	
Иловайск	0.3682	0.2254	0.6096	0.4297	15	
Юнокоммунаровск	0.3574	0.1871	0.6338	0.4251	16	
Ждановка	0.3789	0.2579	0.5312	0.4184	17	
Новоазовск	0.4488	0.2081	0.3389	0.4026	18	
Комсомольское	0,4827	0,1585	0,2835	0,4025	19	
Моспино	0.3777	0.0706	0.4410	0.3699	20	Низкий (2 города)
Углегорск	0.2731	0.2850	0.4897	0.3434	21	

По критериям, определённым для оценки уровня исследуемого показателя, города ДНР разделились на три группы: 9 городов вошли в группу с уровнем развития выше среднего, 10 – в группу среднего уровня и 2 – в группу низкого уровня. Ни один из полученных интегральных индексов не был идентифицирован как «высокий» или «очень высокий». Разница между самым высоким и наименьшим значениями индекса составляла 1,7 раза, что подтвердило существование региональной асимметрии развития малого и среднего бизнеса.

Представленный подход к оценке регионального уровня развития малого и среднего бизнеса даёт возможность проводить детализированный

анализ показателей экономического развития хозяйствующих субъектов в региональном разрезе. Результаты такого анализа дают возможность идентифицировать проблемы регионального развития малого и среднего бизнеса на конкретной территории, а также сформировать соответствующие направления государственного регулирования по указанному направлению:

– учесть при расчёте обобщённого показателя комплекс составляющих характеризующих различные стороны развития малого и среднего бизнеса как социально-экономического института современной экономики;

– сравнить разномасштабные территории за счёт использования исключительно удельных показателей;

– оперативно и на любом этапе осуществить сравнительную оценку состояния (как текущего, так и в динамике) регионального развития предпринимательства в сфере малого и среднего бизнеса различных регионов;

– определить слабые места и выигрышные позиции в составляющих регионального развития малого и среднего бизнеса;

– оценить возможности и обосновать направления улучшения компонентов развития малого и среднего бизнеса в региональном разрезе;

– повысить уровень научного обоснования региональных программ и нормативных инициатив по стимулированию развития субъектов малого и среднего бизнеса.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Романинец Р.Н.,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

предприятия

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В нынешней рыночной экономике миссия и задача малого предпринимательства определяется его функциями и реальными инвестициями в экономическое и общественное развитие. В России использование возможностей частного бизнеса в настоящий момент не является реальным приоритетом государственной политики, о чём свидетельствует статистика Росстат о значимости мелкого и среднего бизнеса в экономике России в 2018 году. Коэффициент составил 20,2%, снизившись до уровня 2015 года. В 2016 году вклад малого бизнеса в ВВП составил 21,6%, в 2017 году – 21,9% [1]. Для сравнения в странах Европы вклад средних и малых предприятий достигает 50-60% в отечественную экономику.

В настоящий момент становление малого бизнеса в Российской Федерации сталкивается с проблемами, которые затрудняют его продвижение в стране как в период становления, так и в процессе развития.

На сегодня, при существенных изменениях в области финансирования, затруднение финансового сопровождения продвижения малого предпринимательства переживается особенно остро. Это происходит из-за недостаточности займов и субсидий из средств муниципальных и государственных фондов поддержки, более того, незначительной величиной активов субъектов малого предпринимательства. Помимо этого, можно наблюдать сокращение

объёмов реализации продукции, увеличение срока оборачиваемости капитала, снижение рентабельности производства. К данному вопросу также необходимо отнести отсутствие финансовой поддержки со стороны банковского сектора.

Стоит отметить, что проблемы, препятствующие развитию малого предпринимательства в Российской Федерации, вызваны не только внешними факторами, однако есть и внутренние факторы. К таким проблемам относятся: некомпетентные работники; отсутствие у руководителя знаний в сфере рыночной экономики; большие затраты на уплату налогов и сборов; плохое построение менеджмента; некачественная маркетинговая работа; низкая конкурентоспособность; постоянные затраты, уменьшающие прибыль; отсутствие необходимых финансовых ресурсов для развития организации.

О том, что на сегодняшний момент выше проанализированные проблемы имеют значимое влияние на продвижение малых предприятий и фирм, свидетельствуют данные о их количестве в Российской Федерации, которые приведены Федеральной Службой Государственной статистики [1].

Ссылаясь на данные, можно отметить, что количество малых предпринимателей в Российской Федерации в период с 2015 года по 2019 год носил циклический характер, то есть как увеличивалось, так и уменьшалось, что отображено на рис. 1. С 2017 года наблюдается уменьшение числа малых предпринимателей вплоть до 2019 года. В 2019 году число малых предприятий уменьшилось на 8,53% или на 20701 единицу по сравнению с 2015 годом.

Анализируя данные Федеральной Службы Государственной статистики заметно, что среднесписочная численность работников за анализируемый период имела как подъёмы, так и снижение. В 2019 году количество работников уменьшилось на 10,54% или 702080 чел. по

с 2015 годом. Оборот предприятий постоянно увеличивался и вырос по сравнению с базовым годом в 2019 г. на 17,13%. Также наблюдается увеличение инвестиций в основной капитал с 2015 по 2017 г., но с 2018 года наблюдается резкое их уменьшение. В 2019 году они снизились по сравнению с 2015 годом на 7,71%.

Президент Российской Федерации В.В. Путин, выступая на пленуме ежегодного форума Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» «Малый бизнес – национальный проект!», акцентировал внимание на цели, которая поставлена в настоящее время перед директорией – организовать постепенное, качественное продвижение малого и среднего предпринимательства. В первую очередь, необходимо в течение шести лет повысить уровень ВВП от малого и среднего предпринимательства до 30-40% в сравнении с сегодняшними 20%. Исходя из статистики, в 2015 году фирмы с участием государства приобретали у малых и средних предпринимателей товары и услуги на сумму не более 100 миллиардов рублей в год, уже к 2018 году сумма составила более трёх триллионов рублей. Основная цель, стоящая сейчас перед Корпорацией малого и среднего предпринимательства совместно с частным бизнесом, – к 2024 году повысить объём закупок до пяти триллионов рублей [4].

Обратим внимание, что малое предпринимательство может занять те ниши экономики, которые в большей степени пострадали от наложенных санкций со стороны Евросоюза и США.

В заключении можно отметить, что стратегия продвижения малых предприятий и фирм в данное время остаётся одним из приоритетных направлений развития экономики России.

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
2. Учебные материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/zVztfKcY7NQ.html>
3. Рубцова О.Л. Монополии как фактор, сдерживающий развитие малого бизнеса в российской экономике / О.Л. Рубцова // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 4. – С. 23-31.
Форум «Малый бизнес – национальный проект!» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/58879>

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Саенко В.Б.,

канд. гос. упр., доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Важную роль в развитии национальной экономики любой страны играют иностранные инвестиции. Привлечение средств иностранных инвесторов способствует активизации инвестиционного процесса, внедрению современных технологий, использованию передового и зарубежного опыта, развитию малого и среднего бизнеса, росту инвестиционного потенциала территорий и др. [3].

Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику страны позволяет привлечь капитал и технологии, ускорить рост ВВП и модернизацию производства, способствует увеличению конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке в условиях глобализации. В структуре ПИИ, полученных в России, большой объём составляет финансовая деятельность, хотя в последние годы эти

инвестиции сократились. Всё ещё выгодно инвестировать в розничную и оптовую торговлю.

Последние годы являются достаточно сложными для России. Позиция государства в украинском конфликте вызвала отрицательную реакцию политиков многих стран мира, особенно поддерживаемых США. Это привело к введению политических и экономических санкций против России, что также отрицательно сказалось на инвестиционной привлекательности государства.

В большей степени сократились вложения в металлургическое производство, машиностроение. Рухнули инвестиции в строительство, сферу информационных технологий. Практически перестали вкладываться зарубежные деньги в сферу здравоохранения, образование и научные исследования. Нидерланды, Швейцария, Люксембург и Ирландия активнее других уменьшали свои вложения в Россию. Единственной страной Западной Европы, продолжившей увеличивать ПИИ в Россию в виде реинвестированной прибыли, осталась Германия. В этих условиях сотрудничество со странами БРИКС может стать фактором, компенсирующим потери на других рынках.

Многие отрасли экономики в настоящее время стремительно развиваются. Это связано с изменением потребительского спроса, появлением новых возможностей для развития бизнеса, например, государственных программ импортозамещения.

Окупаемость проектов в России может быть в 1,5-2,5 раза быстрее по сравнению с Европой. На Западе очень сложно реализовывать проекты в сфере недвижимости с доходностью 10-12%, а в России вполне реально. Россия привлекательна для иностранцев с точки зрения расположения производства. За последние два года рабочая сила в России заметно подешевела. Кроме того, у России есть хороший потенциал в плане сырьевых ресурсов – при относительной дешевизне они доступны. Также

производство в России имеет более широкий спектр каналов сбыта продукции.

Ключевыми отраслями, которые в настоящее время являются перспективными для привлечения иностранных инвестиций, являются топливно-энергетический сектор, фармацевтическая и химическая промышленность, биотехнологии, информационно-коммуникационные-технологии, транспортное машиностроение, агропром, пищевое производство [5].

Государственная поддержка инвестиционной деятельности зависит от целей, которые государство ставит перед собой в развитии приоритетных отраслей и предприятий [2]. Зачастую поддержка связана с улучшением качественных показателей деятельности экономических субъектов. Как правило, речь идёт о техническом переоснащении, расширении, модернизации, восстановлении и приобретении дополнительной производственной недвижимости или оборудования.

Для информационного обеспечения реализации крупномасштабных инвестиционных и инновационных проектов в целях привлечения институциональных инвесторов в регионах ежегодно осуществляется организационная работа по подготовке экспозиций проектов для участия в международных, межрегиональных форумах и выставках. В целях снижения информационных барьеров для выхода на региональный рынок инвестиций, повышения инвестиционной привлекательности региона и активизации процесса привлечения инвестиций работают информационные порталы.

Большое значение для улучшения инвестиционного климата имеет политика повышения прозрачности информации, доступной у инвесторов, обеспечения эффективности и результативности административных процедур и повышения предсказуемости политической ситуации.

Список использованных источников

1. Квон Г.М. Некоторые вопросы стратегического управления регионами: инвестиционный аспект / Г.М. Квон // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 4. – С. 52-55.

2. Мирзагалямова З.Н. Воспроизводственный аспект инновационной экономики / З.Н. Мирзагалямова // Вестник КГТУ им. А.Н. Туполева. – 2013. – № 4. – С. 302-307.

3. Хасанова А.Ш. Основные тенденции инвестиционной активности / А.Ш. Хасанова, З.Н. Мирзагалямова, Л.Б. Габбасова, Л.И. Фатыхова // Вестник экономики, права и социологии. – 2016. – № 4 (октябрь, ноябрь, декабрь). – С. 101-107.

4. Хасанова А.Ш. Ориентиры эффективного развития России / А.Ш. Хасанова, З.Н. Мирзагалямова, Л.И. Фатыхова // Вестник экономики, права и социологии. – 2016. – № 4 (октябрь, ноябрь, декабрь). – С. 107-112.

**ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ УРОВНЯ ДОСТАТОЧНОСТИ
ДОХОДОВ**

Саенко В.Г.,

д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры экономико-правовых
дисциплин

ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия»

В современной экономической литературе при анализе хозяйственной деятельности отдельного предприятия с целью определения финансового состояния используются в большинстве показатели,

касающиеся активов, прибыли, дебиторской задолженности, текущих обязательств, собственного капитала, заёмного капитала, но о доходах незаслуженно забыли. Категория доходов играет очень важную роль в финансовой устойчивости, хотя и является промежуточным результатом деятельности предприятия, так как именно доход формирует необходимый уровень прибыли для самоокупаемости и самофинансирования предприятия.

Поэтому предлагается при анализе финансовой деятельности рассмотреть и ввести в экономический анализ показатель «уровень достаточности доходов». Этот показатель характеризует достаточно ли доходов, которые формируются для покрытия переменных и постоянных затрат, отчисления обязательных платежей в бюджет, а самое главное достаточно ли их для формирования целевой суммы прибыли, которая служит залогом бесперебойного и процветающего функционирования предприятия. Целевая сумма прибыли в данном случае – это плановая сумма прибыли, которая обеспечивает связь с целями развития предприятия в предстоящем периоде. Основой данного метода планирования является преждевременное определение потребностей в собственных финансовых ресурсах, формируемых за счёт прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Расчёт выполняется по каждому элементу потребности.

Для определения уровня достаточности доходов необходимо тщательное изучение распределения доходов в отчётном периоде, а именно постоянных и переменных затрат, их колебания в периоде, определение суммы этих расходов, также определение суммы обязательных платежей в бюджет. Но наиболее трудоёмким является определение целевой суммы прибыли. В экономической литературе существует несколько подходов к определению целевой суммы прибыли, но отличаются только количественным и качественным составом потребностей предприятия в будущем периоде.

Расчёт целевой суммы прибыли с помощью метода хозяйственного расчёта осуществляется следующим образом:

1. На основе плана развития предприятия рассчитывается потребность в социальном и производственном развитии и из этой суммы вычитается сумма амортизационных отчислений.

2. Рассчитывается удельный вес прибыли, которая направляется на производственное и социальное развитие, в сумме прибыли, которая остаётся в распоряжении предприятия, на основе данных за отчётный период.

3. Определяется сумма чистой прибыли, которая обеспечивает возможность финансирования предприятия за счёт собственных средств.

4. Рассчитывается сумма целевой прибыли, что обеспечивает условия финансирования предприятия за свой счёт.

Примером анализа дохода и прибыли может быть коэффициент доходности, который также отражает финансовые результаты.

Анализ прибыли или анализ чистого дохода предприятия осуществляют по данным финансового отчёта (форма № 2). При этом даётся оценка выполнения плана прибыли (убытка) в целом и по отдельным его видам. Изучая полученные суммы прибылей за несколько лет, необходимо установить, какая образовалась тенденция в их изменении, отражает ли она рост эффективности работы предприятия. В связи с этим следует особо тщательно исследовать качество прибыли или чистого дохода предприятия. Это понятие характеризует достоверность расчёта сумм прибылей и убытков, которые получает предприятие. В первую очередь такое явление связывают с надёжностью бухгалтерского учёта на предприятии и качеством составления балансов и финансовых отчётов.

Предприятия могут по своему решению менять объёмы таких видов расходов, как расходы на рекламу, ремонтные работы, подготовку кадров.

Эти расходы, которые могут значительно колебаться в зависимости от изменений финансовой политики предприятия, определяют, как дискреционные в управлении финансами. Форсированное сокращение таких расходов приводит к одновременному росту прибылей, однако этот процесс справедливо связывают со снижением качества производства.

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что доход, достаточный для формирования целевой суммы прибыли – это доход, который полностью покрывает переменные и постоянные расходы, обязательные платежи в бюджет и обеспечивает формирование целевой суммы прибыли. Установлено, что основой данного метода является преждевременное определение потребностей в собственных финансовых ресурсах, формируемых за счёт прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. При анализе доходов и расходов от операционной деятельности необходимо сопоставлять фактические данные с аналогичными данными за предыдущий период с установлением причин появления отклонений. При этом уровень достаточности доходов розничных предприятий характеризуется как общая сумма выручки от реализации и прочих внереализационных доходов, которая способна полностью покрыть расходы, связанные с осуществлением хозяйственной деятельности, выполнить финансовые обязательства перед Республикой и обеспечить формирование целевой суммы прибыли с целью самофинансирования развития предприятия в будущем периоде.

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПРОЦЕССОВ НА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Саенко О.Н.,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономико-правовых дисциплин

ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия»

Организация финансовых процессов на торговых предприятиях является актуальным и сложным процессом в условиях развития экономики Республики. На данный момент фактически отсутствует возможность кредитования и инвестирования любых финансовых нужд на предприятии. Предприятия поставлены в рамки выживания на основе организации финансовых циклов при помощи собственных финансовых ресурсов. Для более глубокого изучения и анализа организации финансовых процессов возьмём фармацевтическое предприятие. Главным доступным финансовым ресурсом предприятия следует признать доход. Поэтому далее детализируем доходы от торговой деятельности для того, чтобы определить, какой из видов доходов способствует нормализации финансового цикла на предприятии и позволит получить финансовые средства в достаточном количестве. На фармацевтическом предприятии это:

– доходы от реализации безрецептурных фармацевтических товаров и лекарственных средств,

– доходы от реализации фармацевтических товаров и лекарственных средств по рецепту врача, доходы от реализации подакцизных фармацевтических товаров,

– доходы от реализации особой группы фармацевтических товаров и лекарственных средств, которые содержат наркотические средства, психотропные вещества, прекурсоры,

– доходы от оказания платных дополнительных услуг.

Учитывая, что розничные предприятия по торговле фармацевтическими товарами почти не занимаются производственной деятельностью, а лишь на базе аптек могут производить полный перечень лекарственных средств, отпускаемых по рецепту врача, то доход от этого вида деятельности следует отнести к торговому обороту, в доход от реализации фармацевтических товаров, отпускаемых по рецепту врача.

Производственную деятельность логично исключить из классификации доходов розничных предприятий торговли фармацевтическими товарами.

В зависимости от полноты и места отображения доходов различают:

1) «бухгалтерские» доходы, которые отражаются на счёте реализации готовой продукции (товаров, материальных ценностей, выполненных работ и оказанных услуг) и используются для определения финансовых результатов деятельности;

2) «скрытые» доходы, не отражённые на счёте реализации. К ним относятся:

– целевые средства, полученные от предприятий-покупателей (заказчиков) для собственных нужд предприятия: для пополнения фонда риска, резервного фонда, фонда потребления;

– в результате инвентаризации и дооценки хранящихся на складе предприятия медикаментов;

– целевые средства в виде безвозвратной финансовой помощи и безвозмездно предоставленных товаров и так далее;

3) доходы, полученные от товарообменных операций, определяются расчётно, исходя из разницы в цене на товарно-материальные ценности, которые обмениваются;

4) фактически полученные доходы в связи с реализацией товаров (продукции) по ценам, ниже цены закупки (себестоимости). Их размер рассчитывается исходя из цен реализации аналогичной продукции в соответствующий период и прочее.

Учитывая специфику относительно налогообложения розничных предприятий по торговле фармацевтическими товарами, следует признать налоговый рычаг, как один из классификационных признаков и классифицировать следующим образом: доход от реализации фармацевтических товаров, который подлежит обложению налогом на добавленную стоимость и доход от реализации фармацевтических товаров, не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость. На данном

этапе развития налоговой системы в Республике налог на добавленную стоимость не начисляется на все виды продукции.

В зависимости от порядка признания доходов делятся:

– кассовый метод признания доходов, при котором выручка от реализации определяется по мере оплаты продукции и поступления денег либо на счёт предприятия в банке, либо наличными в кассу;

– метод начисления, согласно которому выручка от реализации исчисляется по мере отгрузки продукции (работ, услуг) покупателю и предъявлении ему расчётных документов, независимо от фактического поступления денежных средств. При этом датой получения дохода является день отгрузки товаров (работ, услуг, имущественных прав);

– учитывая особенности законодательства, можно определить ещё один метод определения доходов – налоговый метод признания доходов, при котором выручка от реализации определяется по первому из событий, произошедшее: либо дата зачисления средств от покупателя (заказчика) на банковский счёт или поступления их в кассы или дата отгрузки товаров, а для работ (услуг) – дата фактического предоставления результатов работ (услуг).

Таким образом, выделено двенадцать классификационных признаков формирования доходов розничных предприятий по торговле фармацевтическими товарами, что позволяет перейти к учёту доходов на конкретном предприятии по продаже фармацевтических товаров как основополагающему финансовому ресурсу на данном этапе развития экономики в Республике.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Светличная Т.В.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры учёта и аудита

Постановка проблемы. Изучение экономической природы нематериальных активов, особенно тех нематериальных компонентов, которые создают стоимость предприятия, в современных экономических условиях требует детального изучения. В связи с этим, как следствие, проблемы их оценки и отражения необходимо более подробно рассмотреть в структуре активов предприятий независимо от их форм собственности.

Актуальность исследования состоит в том, что некоторые элементы, связанные с учётом нематериальных активов, не в полной мере отражены в законодательной базе, в связи с чем у практикующих бухгалтеров возникает много вопросов.

Основные результаты исследования. Анализ предыдущих исследований и публикаций. Проблему оценки нематериальных активов изучали многие известные исследователи, в том числе Г. Росс, Р. Бергман. Они подчеркнули различие между интеллектуальным капиталом и нематериальными активами, а также утверждали, что это далеко не одно и то же, хотя многие всё ещё используют их в качестве эквивалентных концепций.

По мнению некоторых авторов [2], только 10% отечественных предприятий отражают нематериальные активы в своих балансах, а у большинства предприятий такие данные отсутствуют, или их доля не превышает 10%.

Но проблема заключается не только в том, что большинство предприятий не отражают нематериальные активы, просто они не полностью учтены, не оценены и не используются в обороте [1].

В общем смысле понятие «нематериальные активы» не отличается в разных странах. Критерием для классификации этого типа активов является отсутствие материальной формы, долгосрочного использования и способности приносить доход. Нематериальные активы, как и любая

экономическая группа, могут быть классифицированы в соответствии с П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» [3].

Не менее важными являются проблемы оценки нематериальных активов, неопределённость будущих экономических выгод, которые ожидается получить от них, а также периодичность их получения. Также проблемной остаётся оценка объектов нематериальных активов, созданных предприятием самостоятельно.

Внутригенерированный гудвилл самый сложный для оценки, его практически невозможно идентифицировать и признать в составе активов, использование которого позволяет повысить эффективность использования активов предприятия. Однако при оценке предприятия инвесторами, которая осуществляется на основании прогнозов будущих поступлений денежных средств, рентабельности инвестиций и индивидуальными факторами риска, этот показатель всё-таки определяется. Учёные предлагают три подхода к его оценке, представленные в виде схемы (рис. 1) [2].

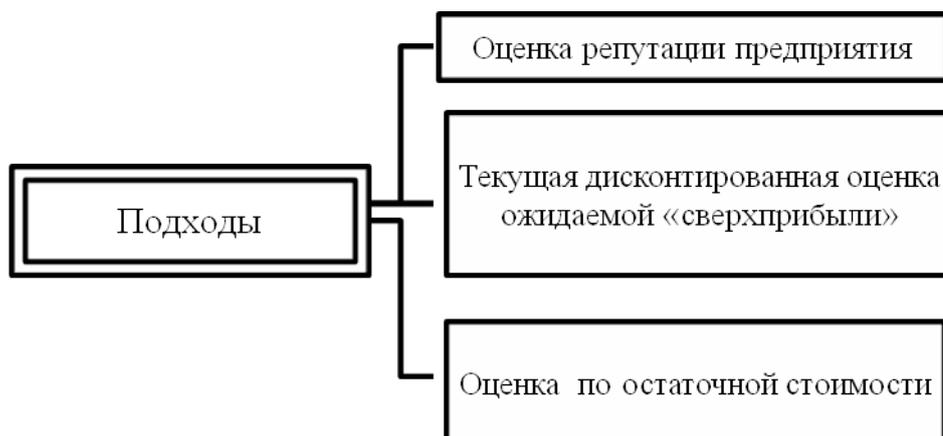


Рис. 1. Подходы к определению стоимости гудвилла

Первый подход связан с тем, что оценка репутации предприятия предусматривает превышение цены, по которой предприятие может быть продано, над общей стоимостью всех активов предприятия.

Второй подход отражает дисконтированную оценку разницы между текущим доходом и ожидаемой прибылью после приобретения.

Третий подход связан с оценкой гудвилла по остаточной стоимости, что означает капитализацию части цены предприятия, которую невозможно отнести к стоимости какого-либо конкретного актива.

Выводы. Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что нематериальные активы являются неотъемлемой частью современной системы ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятия и экономики государства в целом.

Можно утверждать, что доступность и правильная оценка внутригенерированных нематериальных активов имеет большое значение для многих групп пользователей, особенно для инвесторов.

Список использованных источников

1. Бухгалтерский учёт и анализ (часть Бухгалтерский учёт): учебное пособие для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Учёт и аудит»), очной и заочной формы обучения / С.Н. Петренко, Е.А. Ягмур. – М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО «ДонНУЭТ». – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2017.

2. Нашкерская Г. Оценка нематериальных активов / Г. Нашкерская // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2010. – № 11. – С. 23-29.

3. Нематериальные активы: Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 8, утверждён Приказом МФУ от 18.10.99 г. № 242, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kodeksy.com.ua/buh/psbo/8.htm>.

4. Уманцев Г. Внутренний гудвилл предприятия: экономическая природа, проблемы оценки и учёта / Г. Уманцев // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2008. – № 9. – С. 20-28.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМОВ БУХГАЛТЕРСКОГО И ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА

Сичкар И.А.,

ст. преподаватель кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В условиях современной конкурентной, постоянно меняющейся и часто неопределенной рыночной среды, в целях предотвращения и снижения воздействия, присущих рынку кризисных явлений, возникла необходимость в создании новых механизмов и инструментов диагностики платёжеспособности предприятия.

Платёжеспособность в настоящее время на отечественных предприятиях принято определять исходя из финансовой отчётности на определённую дату: по системам коэффициентов, важнейшими из которых, являются:

– ликвидность – мгновенная (абсолютная), текущая и промежуточная;

– качественные показатели – скорость оборота запасов и дебиторской и кредиторской задолженности;

– продолжительность – количество оборотов, объёмы высвобождения средств из оборота или дополнительного их привлечения и уровня рисков. Главный недостаток этих систем в том, что они привязаны к оценке активов и пассивов в исторической стоимости на отчётную дату, в то время как в сегодняшних условиях стоимость их постоянно меняется.

Мировая экономическая наука и практика способствовали развитию

системы управленческого учёта, разрабатывая новые механизмы и инструменты по бухгалтерскому и финансовому инжинирингу, для диагностики как текущей, так и тактической, и стратегической, и гипотетической платёжеспособности.

Научно-теоретические методические основы финансового и бухгалтерского инжиниринга освещены в работах преимущественно зарубежных учёных, таких как: Друри К. [1], Хаммера М. [2], Харрингтона Д. [3], Джона Ф. Маршала, Випула К. Бансала [4] и отечественных: Ткача В.И., Шумейко М.В. [5], но в общих теоретических и методических подходах.

К бухгалтерским инжиниринговым механизмам относится отдельный рабочий план счетов с укрупнением их в мега-счета, как экономические агрегаты, исходя из экономического содержания самих счетов – это: «Необоротные активы», «Оборотные активы» (с субсчетами «Производственные запасы», «Издержки производства», «Готовая продукция и товары», «Денежные средства», «Покупатели и дебиторы», «Собственный капитал», «Возмещения предстоящих расходов и платежей», «Долгосрочные обязательства», «Краткосрочные обязательства»). К инжиниринговым инструментам относятся: финансовые балансы в исторической оценке, с которых начинается учётный и финансовый реинжиниринг бизнес-процесс; их оценка в рыночных (справедливых) ценах; системы бухгалтерских проводок по принципу двойной записи; мониторинговые производные (следующие за балансом в исторической оценке) балансовые отчёты определённого назначения – о финансовом состоянии: с учетом рисков и резервов; ожидаемых гипотетических операций и стратегических операций.

Исходя из указанных требований, предлагается, в отличие от применяемой сегодня, усовершенствованная модель учётного обеспечения анализа и контроля платёжеспособности. Данная модель расширяет рамки традиционных показателей новыми показателями благодаря именно

применению механизмов и инструментов финансового и бухгалтерского инжиниринга, и которые дают оценку, в отличие от существующих методов.

В данном случае применяют не усреднённые показатели, а анализируют экономические ситуации, связанные с внедрением научно-исследовательских работ, новых технологий, новых форм и методов организации и оплаты труда, оптимизации налогообложения и т.п.

Составленные в результате применения указанной модели мониторинговые «Производные балансовые отчёты» (корректирующие, хеджированные, гипотетические, стратегические и другие) на основе оценки активов и пассивов в рыночных ценах дают возможность получить необходимую информацию для определённой экономической ситуации.

Для этого, исходя из модели учётного обеспечения анализа и контроля, в управленческом учёте рекомендуется методика агрегированных бухгалтерских проводок по мега-счетам, с их отражениями в системе мониторинговых производных балансовых отчетов. На основе учётного отражения получают информацию о чистых активах и чистых пассивах и определяют зоны финансового состояния и маржу безопасности, а, следовательно, и уровень платёжеспособности современного предприятия, занимающегося бизнесом.

Список использованных источников

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт / К. Друри. – М.: «Аудит», ИО «ЮНИТИ», 1998. – 774 с.
2. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи; пер. с англ. – М.: Изд-во Манн, Иванов и Фебер, 2005. – 118 с.

3. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Д. Харрингтон, К.С. Эсселинг, Харм Ван Нимвеген. – СПб.: АЗБУКА БМикро, 2002. – 314 с.

4. Джон Ф. Маршал. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1998. – 784 с.

5. Ткач В.И. Инжиниринговый бухгалтерский учёт: становление и развитие теории / В.И. Ткач, М.В. Шумейко // Международный бухгалтерский учет. – № 46 (292). – 2013.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ НАЦИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Сорокотягина В.Л.,

аспирант кафедры финансов

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и

государственной службы при Главе

Донецкой Народной Республики»

Управление финансовыми рисками в современной бизнес-среде с присущим ей чрезвычайно высоким уровнем конкурентоспособности может быть определено как управление угрозами и возможностями в границах допустимых величин риска, которое является жизненно необходимым при организации функционирования каждого бизнеса. Ведь предприятия, особенно в сфере малого бизнеса, при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности сталкиваются с неопределенностью, неполнотой или неточностью информации, а также иными факторами, влияние которых достоверно неизвестно. В то же время неопределенность, с одной стороны, сопряжена с риском, а с другой – открывает дополнительные возможности.

Применение технологий и инструментов управления рисками и развитие культуры управления рисками в целом являются необходимыми элементами обеспечения динамичного развития экономики Донецкой Народной Республики на современном этапе.

Риск-менеджмент в российских компаниях, прежде всего в крупных и экспортно ориентированных, уже достаточно развит, и деловое сообщество понимает необходимость создания национальных стандартов в этой сфере. Однако на государственном уровне пока не наблюдается восприятия управления рисками как неотъемлемого процесса в обеспечении устойчивого развития не только компании, но и самого государства.

По результатам различных проведенных исследований последних лет (российских и международных) более чем 30% респондентов обозначили отсутствие национальных стандартов одной из наиболее актуальных проблем обеспечения системы управления рисками в государстве (рис.1).

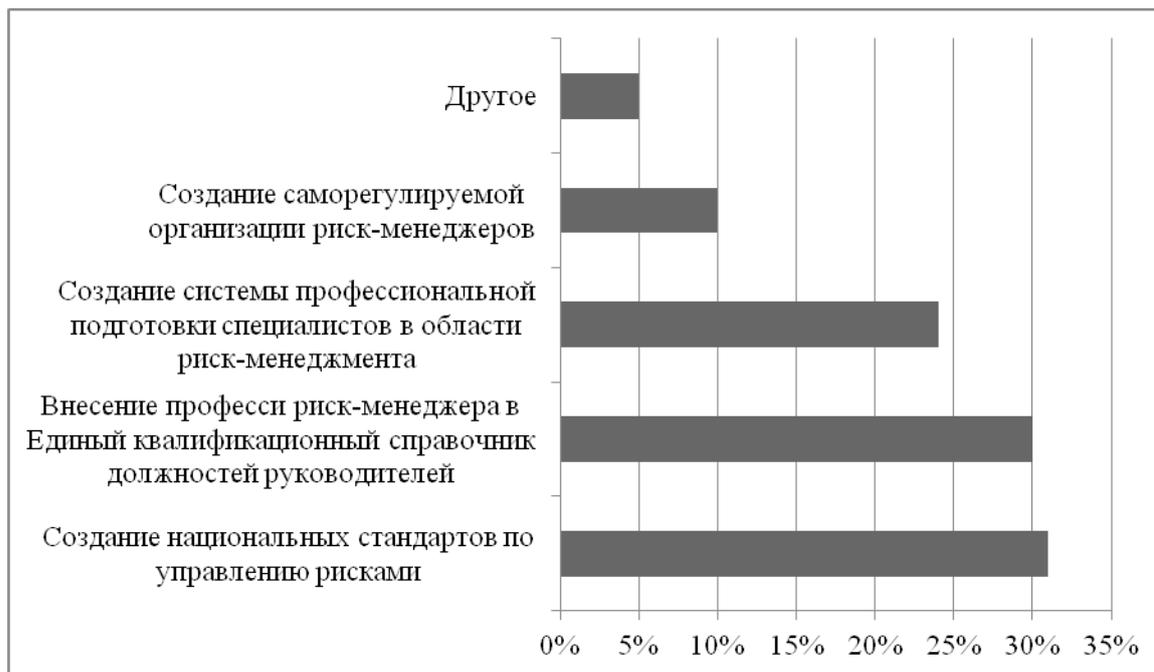


Рис. 1. Факторы развития системы управления рисками в постсоветских государствах

На данный момент наблюдается активная стандартизация в области управления рисками как на национальном, так и на международном уровне. Разработаны такие стандарты, как национальные стандарты Австралии и Новой Зеландии, Японии, Австрии, Канады и других стран, а также стандарты Федерации европейских ассоциаций риск-менеджмента (FERMA), Комитета спонсорских организаций комиссии Тредвея (COSO, США), международный стандарт по управлению рисками ISO 31000:2009 [1, с. 262].

Целесообразно создавать в каждом государстве профессиональные и национальные стандарты по управлению рисками, а также создавать систему сертификации специалистов в области управления рисками.

Утверждение профессиональных стандартов в области управления рисками создает возможность государственного признания соответствующей профессии, а также принятия единой образовательной программы по управлению рисками, взаимодействия сферы труда и образования. Кроме того, оно повышает шансы создания цивилизованного рынка услуг по управлению рисками в Донецкой Народной Республике.

Разработанный профессиональный стандарт может стать базой для создания образовательного стандарта и легитимизации такой специальности, как специалист по управлению рисками в высших учебных заведениях Донецкой Народной Республики, а также может содействовать формированию единой базы данных сертифицированных специалистов, что внесёт определённый вклад в развитие профессиональной стандартизации в государстве.

Кроме того, данные материалы могут быть включены в разработку национального стандарта по управлению финансовыми рисками для предприятий малого бизнеса, поскольку данные предприятия особо подвержены рисковому воздействию, а также изменениям рыночной конъюнктуры.

Главными задачами национального стандарта по управлению рисками можно назвать достижение стратегических и операционных целей

компания, а также достижение полной достоверности отчетности и соблюдение соответствующих законодательных и нормативных актов.

Используя национальный стандарт по управлению финансовыми рисками, компания может сравнить свою практику управления рисками с международным опытом и выявить «слабые» места, после чего спроектировать более эффективную систему управления финансовыми рисками, которая позволит компании стабильно функционировать на рынке.

Список использованных источников

1. Моисеева А.В. Обзор международных и национальных стандартов в области управления рисками / А.В. Моисеева // Молодой ученый. – 2017. – №10. – С. 261-264.

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ
СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ**

Сподарева Е.Г.,

канд. экон. наук,

доцент кафедры финансов

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

Социальное страхование является одним из факторов эффективности социальной политики, важной составляющей гармоничного развития государства, базирующегося на заботе о собственных гражданах, обеспечении справедливости и поддержке при наступлении страховых случаев. Основной целью социального страхования является материальное обеспечение застрахованных лиц и возможность получения социальных услуг через специально созданные страховые фонды.

Проблема ограниченности собственных финансовых ресурсов социального страхования актуализирует вопрос об их оптимизации, поиск методов и способов их приумножения. Для обеспечения эффективности системы социального страхования целесообразно разработать систему показателей и коэффициентов, которые позволяют определить уровень результативности использования средств на компенсацию застрахованным лицам утраченного заработка для обеспечения надлежащего уровня их жизни.

Создание соответствующей системы управления социальным страхованием, функционирование органов и учреждений, определение спектра функций, перечень обязанностей, прав и полномочий, необходимых для обеспечения полноты выполнения всех задач, является прерогативой организационного обеспечения.

Контроль социально-экономической эффективности формирования и использования финансовых ресурсов внебюджетных фондов социального страхования осуществляется с помощью коэффициента эффективности страховых выплат.

На первом этапе на основе данных о суммах профинансированных расходов из государственных фондов социального страхования и численности постоянного населения определяется доля расходов фондов на одно застрахованное лицо.

По данным о размере расходов на одного человека и общего уровня доходов граждан определяется доля средств фондов в общих доходах населения.

Третьим этапом является оценка уровня замещения, то есть определение соотношения средней пенсии по Республике и средней заработной платы.

На основе полученных показателей определяется коэффициент эффективности:

$$R = \sum_{i=1}^k R_1 + \frac{R_2}{n} + R_3, \quad (1),$$

где $\sum_{i=1}^k R_1$ – сумма выплат из всех государственных фондов социального страхования на одного пострадавшего;

n – количество жителей Республики.

На основе рассчитанного показателя принимается решение об эффективности системы социального страхования и осуществлении страховых выплат.

Так, если $R \geq 1$, система финансирования социальных выплат считается эффективной и самодостаточной.

При условии, когда соблюдается неравенство $0,75 \leq R < 1$, система считается условно эффективной, то есть финансовые ресурсы расходуются по назначению, но в размере значительно меньшем, чем установлено стандартами.

Если же показатель $R < 0,75$, распределение средств является неэффективным и требует значительного регулятивного воздействия.

Таким образом, управление финансовыми ресурсами внебюджетных фондов социального страхования ориентировано на решение тактических и стратегических задач системы социального страхования и может быть использовано в процессе функционирования внебюджетных фондов Донецкой Народной Республики.

Список использованных источников

1. Об основах общеобязательного социального страхования»: Закон ДНР №I-167П-НС от 30 апреля 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://rcz-dnr.ru/assets/adds/norm_docs/18_05_15_zakon_DNR_ob_osnovakh_obshcheobyazatel'nogo_sots_strahovaniya.pdf

2. Савченко Н. Формирование и использование финансовых ресурсов системы социального страхования Украины / Н. Савченко // Вестник Черновицкого торгово-экономического института. – Черновцы: ЧТЕИ КНТЕУ, 2010. – Вып.1. – С. 110-118.

3. Опарин В.М. Финансы (общая теория): учебное пособие / В.М. Опарин. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 121.

4. Злепко Н.П. Финансы: курс лекций / Н.П. Злепко, С.П. Крамарчук. – Тернополь: ТНЕУ, 2007. – 114 с.

5. Бабич Л.М. Оптимизационная модель финансового механизма социального страхования Украины / Л.М. Бабич, Л.И. Васечко // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – №1 (91). – С. 158-170.

6. Зинченко О.И. Концепция оптимизации финансового механизма социального страхования в Украине / О.И. Зинченко // Научные записки. Серия «Экономика». – 2013. – № 20. – С. 192-195.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Степанчук С.С.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Необходимость оценки стоимости бизнеса возникает практически при всех социально-экономических трансформациях. В стабильных условиях экономического развития этими причинами являются: покупка и продажа предприятия, его акционирование, слияние и поглощение, страхование, определение порядка налогообложения и другие бизнес-ситуации, отражающие объективные процессы рыночного развития. Для условий динамичного развития Донецкой Народной Республики проведение подобной оценки связано с более глобальными причинами, а

именно: с изменением экономического базиса в виде превалирующей формы собственности на средства производства, уровнем использования этих средств и сменой их собственников, изменением направленности хозяйственных связей. К тому же в данный момент на передний план выходят причины, связанные с экономической глобализацией. Это и резкие колебания курса валют, и субъективизм в принятии макроэкономических решений, и планируемый в ближайшей перспективе мировой экономический кризис как следствие пандемии коронавируса.

Теоретическая основа процесса оценки бизнеса базируется на определённых оценочных принципах, сформулированных в результате многолетнего опыта оценки бизнеса в России и за рубежом. Все принципы взаимосвязаны между собой, но условно их можно разделить на несколько основных групп, которые основываются на представлении собственника (пользователя), связаны с эксплуатацией собственности и учитывают особенности экономической среды.

Для проведения оценки требуется точное определение стоимости, лежащей в основе оценки. Учитывая приведенные выше обстоятельства, наиболее приемлемыми видами стоимости бизнеса могут являться рыночная и балансовая стоимость.

Рыночная стоимость – наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть продан на открытом рынке. Этот вид стоимости также может применяться при решении всех вопросов, связанных с республиканскими и местными налогами. Именно рыночную стоимость определяют при оценке для целей купли-продажи организации или её активов.

Балансовая стоимость – это затраты на приобретение или передачу объекта собственности. Она подразделяется на первоначальную и восстановительную. Первоначальная стоимость отражается в бухгалтерских документах на момент ввода в эксплуатацию.

Восстановительная стоимость воспроизводства ранее созданных основных средств определяется в процессе переоценки основных средств.

Весь процесс оценки бизнеса зависит от причин, её побудивших, и целей, ею преследуемых. При этом один и тот же объект обладает разной оценочной стоимостью в зависимости от целей его оценки, и, следовательно, стоимость может определяться различными методами. Например, если субъектом оценки выступает организация как юридическое лицо, то целями оценки бизнеса могут выступать экономическая безопасность, разработка планов развития, выпуск ценных бумаг, оценка эффективности управленческой и производственной деятельности.

Опыт проведения оценки показывает, что одну взвешенную оценку можно получить и использовать в основном для целей купли-продажи бизнеса. В остальных случаях, связанных с выбором стратегии и тактики реализации управленческих решений, реально получить несколько оценок, которые имеют право на существование при соответствующей корректировке их целевой направленности.

Основными подходами, используемыми при оценке бизнеса, являются доходный, затратный и сравнительный. Исходя из этих подходов, используются и соответствующие методы расчёта оценки бизнеса.

Учитывая условия и перспективы экономического развития ДНР, наибольшую степень вероятности получения реальной оценки бизнеса имеет сравнительный подход, опирающийся на существующую информацию о цене предприятия-аналога, используемой на фондовом рынке или при смене владельца предприятия.

В основе применения других подходов формирования оценки лежит использование расчётных методов (дисконтированных денежных потоков, накопления активов, капитализации прибыли и др.), информацию для использования которых по субъективным и объективным причинам

получить практически невозможно. Использование сравнительного подхода позволяет проводить корректировку реальных характеристик и показателей действующего предприятия-аналога для лучшей сопоставимости оцениваемого предприятия. Такой подход учитывает результаты длительных статистических наблюдений за длительные периоды времени, в которых отражены рекомендуемые соотношения между ценой предприятия-аналога, его финансово-экономическими характеристиками, а также среднеотраслевыми коэффициентами развития отрасли, к которой он принадлежит.

Использование этого подхода также связано с рядом сложностей и недостатков, а именно: отсутствие фондового рынка в Республике, нежелание некоторых предприятий предоставлять необходимую информацию, необходимость введения уточняющих коэффициентов, повышающих степень сравнимости, невозможность учёта перспектив развития субъекта оценки.

Эти сложности преодолимы, а использование данного подхода позволит обосновать программу привлечения инвестиций в экономику Республики.

ДВУХКОНТУРНАЯ ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Стешенко И.В.,

канд. экон. наук, доцент,

доцент кафедры информационных технологий

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Постановка проблемы. В настоящее время в связи с цифровизацией экономики, увеличением влияния информационно-коммуникационных технологий перед нынешней денежной системой возникает вопрос направления дальнейшего развития. Для этого необходимо разработать

стратегию развития денежной системы, которая учитывает новые требования экономики.

Цель исследования – выявить направления развития денежной системы в цифровой экономике.

Изложение материалов основного исследования. В настоящее время в денежной системе условно можно выделить три контура денег: безналичные, наличные и цифровые. На данный момент все контуры денег взаимно конвертируемые.

С дальнейшим развитием современной экономики, превращением в цифровую, останутся два контура денег: безналичный и цифровой. Необходимо, чтобы безналичные и цифровые деньги были взаимно неконвертируемыми. У безналичных и цифровых денег функции накопления и создания сокровищ должны отсутствовать.

Из-за того, что безналичные и цифровые денежные контуры будут изолированы друг от друга, то цифровой денежный контур можно инвестировать в развитие государства. Для этого можно вкладывать деньги, сколько необходимо, изымать из экономики, когда в этом есть необходимость. Из изъятых денег можно создать социальный фонд. Цифровой денежный контур будет способствовать развитию экономики, обеспечивать дальнейшее строительство, развитие промышленности, сельского хозяйства. Безналичный денежный контур можно инвестировать в розничную торговлю.

Управление двухконтурной денежной системой будет осуществлять информационный денежно-кредитный центр. Участники хозяйствования представляют собой цифровые платформы – информационно-финансовые системы, в которых поддерживается комплекс автоматизированных электронных процессов, происходит потребление цифровых продуктов, услуг значительным количеством потребителей, финансовая информация представлена как открытый источник данных.

Двухконтурная денежная система позволит информационному денежно-кредитному центру осуществлять контроль над перемещением денег. Между участниками хозяйствования и информационным денежно-кредитным центром должно быть сформировано цифровое пространство для хранения и обработки «больших данных».

Стратегия развития денежной системы состоит из четырёх уровней развития. Первый - это уровень развития на субъектах хозяйствования, цифровые платформы, которые дают возможность в режиме реального времени видеть всю картину финансового состояния участников хозяйствования. На втором уровне развития денежной системы, где субъектами хозяйствования являются предприятия, фирмы с помощью системы построения онтологий можно построить базу знаний использования денежных средств в целом по региону и создать единое финансовое информационное пространство для третьего уровня. На третьем уровне вся информация о движении денежных потоков каждого региона поступает на единый сервер денежной системы. Управление единой информационно-финансовой базой осуществляется с помощью информационных технологий. Четвёртый уровень развития денежной системы - это уровень, который разделяется на два этапа: построение оптимизационных моделей и прогнозов состояния денежной системы и анализ полученных данных, и принятие окончательного оптимального решения. После того, как принято окончательное оптимальное решение по управлению денежной системой в целом, уточнённые данные поступают на экономические субъекты хозяйствования для дальнейшей корректировки предыдущих финансовых показателей. Управление на втором, третьем и четвёртом уровнях происходит с помощью информационного денежно-кредитного центра. Управление денежной системой осуществляется в цифровом формате.

Выводы. Автором определены два основных контура развития денежной системы: безналичный и цифровой, предложено четырёхуровневое развитие денежной системы, управление двухконтурной денежной системой происходит с помощью информационного денежно-кредитного центра.

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ И
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

Титиевская О.В.,

канд. экон. наук,

доцент кафедры финансов

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и

государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики»

Интенсивное интеграционное развитие всех ключевых участников воспроизводственной деятельности Российской Федерации в первую очередь зависит от уровня цифровизации и внедрения передовых технологий, которые позволяют модернизировать их хозяйственную деятельность. В данном процессе определяющую роль играет государство посредством реализации выбранных форм и методов финансового и денежно-кредитного регулирования. Поэтому формирование условий финансовой поддержки, а также стимулирование инновационной активности в целом позволят решить назревшие проблемы субъектов хозяйствования и повысить уровень благосостояния страны.

Банковская система обладает уникальными преимуществами среди субъектов хозяйствования, поскольку имеет в своем распоряжении большую часть денежных ресурсов страны. Поэтому она оказывает влияние на формирование инвестиционной политики государства и способствует развитию инфраструктуры финансового рынка.

В экономической литературе определение банковских инвестиций, инновационной и инвестиционной деятельности трактуют чрезмерно узко, акцентируя внимание лишь на их отдельных аспектах. В связи с этим необходимым является обоснование их терминологической сущности.

Банковская инновационная деятельность представляет собой деятельность по созданию и внедрению новых банковских услуг и продуктов с использованием достижений передовых технологий научно-технического прогресса [2].

Таким образом, под инвестиционной деятельностью банка понимается процесс долгосрочных капитальных вложений в объекты передовых технологий с целью оптимизации экономических сдвигов.

В условиях регулирования инфраструктуры рынка участие банковского сектора в инвестировании экономики связано с тем, что, с одной стороны, банки выступают в роли инвесторов, а с другой – непосредственно объектом инвестирования. Поэтому активизация банковской деятельности обусловлена взаимосвязью с развитием и формированием инвестиционного климата страны в целом.

Большую часть своей прибыли банк получает от проведения операций кредитования реального сектора экономики, а также от инвестиционной деятельности. Предоставление ссудного капитала субъектам рынка непосредственно связано с рисками, которые возникают в процессе финансовых отношений. Поэтому важным направлением в стратегии развития банковского сектора является система риск-

менеджмента, которая позволяет минимизировать негативные последствия от реализации рисков.

В настоящее время инвестиционная политика коммерческих банков представляет собой систему целевых ориентиров и выбор перспективных способов достижения эффекта их реализации.

Банки как ключевые участники российского финансового рынка могут способствовать наращению темпов автоматизации и цифровизации всех отраслей экономики. Формирование условий государственной поддержки развития банковского сектора приобретает особого значения в силу своей значимости для экономики.

Инвестиционная политика Российской Федерации является частью общей политики, целью которой является формирование благоприятного делового климата, обеспечение стабильности развития социальной и экономической сферы, а также минимизация рисков и преодоление спада инвестиционной активности всех хозяйствующих субъектов.

Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» предусматривает формы и методы государственного регулирования, которое осуществляют органы власти субъектов Российской Федерации [3].

Поскольку инвестиционная политика России сталкивается с новыми вызовами и проблемами финансового рынка, то целесообразным является определить существующие формы и методы, используемые федеральными органами государственной власти для регулирования инвестиционной деятельности. В свою очередь, разработка эффективных методов регулирования позволит обеспечить стабильность и устойчивость развития экономических процессов. На государственном уровне в плане мероприятий по реализации «Основных направлений развития финансовых технологий на период 2018-2020 годов» предусмотрено следующее:

- правовое регулирование;
- развитие цифровых технологий на финансовом рынке;
- переход на электронное взаимодействие;
- обеспечение безопасности и устойчивости при применении финансовых технологий;
- развитие кадров в сфере финансовых технологий.

Современное время и опыт глобальных финансовых кризисов предопределяет построение и развитие новых национальных инновационных систем, которые позволяют обеспечить конкурентоспособность и качественно новый уровень жизни граждан страны. Эффективная реализация данной системы напрямую зависит от денежно-кредитной политики государства и инфраструктуры финансового рынка в целом. Банковский сектор как интегратор финансово-кредитных источников в полной мере способен обеспечить процесс инновационной деятельности.

Инвестиционно-инновационный процесс в банковском секторе обусловлен активизацией взаимодействия с государством, финансово-кредитными учреждениями, инвесторами и промышленными предприятиями. Каждая из этих взаимосвязей осуществляется на основе финансовых отношений, которые в целом образуют цепочку развития экономики.

Банковский сектор выступает в роли посредника между государством и другими видами производственных сил посредством перераспределения капитала и выполнения общегосударственных задач. Успешная взаимосвязь между ними оказывает существенное влияние на формирование инвестиционного потенциала банковских организаций, необходимого для реализации инновационных проектов.

Поэтому банковская система позволяет обеспечить трансформацию своих возможностей в современных реалиях как для удовлетворения

текущих потребностей населения, так и прогрессивного развития национальной экономики.

Государственная политика направлена на обеспечение условий развития инновационной и инвестиционной деятельности посредством регулирования и финансирования банковского сектора и других участников рынка. Участие государства определено не только в сфере финансирования, но и в применении других методов и форм денежно-кредитного регулирования.

Активизация банковского сектора в процессе инвестиционно-инновационного развития обусловлена взаимосвязью между всеми участниками воспроизводственной деятельности. Однако именно банковский сектор является посредником генерирования технологий и источником финансирования реального сектора экономики.

Поэтому, инвестиционно-инновационный процесс в банковском секторе требует дальнейших разработок в области совершенствования и обеспечения его ресурсного потенциала.

Список использованных источников

1. Мотовилов О.В. Банковское дело: учебник / С.А. Белозеров, О.В. Мотовилов. – М.: Проспект, 2015. – 408 с.
2. Оробинский С.С. Банковская инновационная деятельность как одно из направлений финансового предпринимательства / С.С. Оробинский // Креативная экономика. – 2008. – Т. 2. – № 12. – С. 18-22.
3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) // Глава III. Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-25021999-n-39-fz-ob/>

Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов
государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий

**ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА
ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ В УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Тонконоженко Ю.А.,

ассистент кафедры учёта и аудита

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Предприятия угледобывающей отрасли служат «генератором» развития экономики Донецкой Народной Республики, поскольку в настоящее время их продукция является основным ресурсом для обеспечения экономической безопасности и эффективной организации хозяйственной деятельности. Для угледобывающих предприятий Донецкой Народной Республики одним из самых актуальных на сегодняшний день является вопрос определения того, как адаптировать концепции своего развития к инновационным принципам.

К факторам, которые влияют на внедрение инвестиционно-инновационной модели развития, в том числе на предприятиях угледобывающей отрасли, можно отнести следующие: дефицит источников финансирования инвестиционно-инновационной деятельности; постоянно растущие требования к безопасности труда и качеству продукции; старение и нарастающий дефицит квалифицированных кадров в угледобывающей отрасли; требования экологической и промышленной безопасности функционирования угледобывающих предприятий [1, с. 78-79].

Основываясь на указанных факторах, обуславливающих инновационные изменения в угледобывающей отрасли, возникает целесообразность идентификации основных факторов, определяющих необходимость кардинальных преобразований, то есть инновационных изменений и их инвестиционного обеспечения в угледобывающей отрасли

под влиянием комплексных условий. Среди важнейших можно выделить факторы: технологического прогресса, повышения требований потребителей, снижения надёжности и изменения конъюнктуры рынка, а также повышения требований в сфере промышленной и экологической безопасности.

Процесс инвестирования инновационных проектов основывается на ряде принципов, соблюдение которых является необходимым условием эффективности вложения инвестиций в инновационные проекты на предприятиях [2]. Выделим несколько базовых принципов инвестирования для угледобывающей отрасли.

Принцип системности. Процесс реализации проекта образует сложную систему, включающую ряд подсистем и элементов, обеспечивающих достижение цели проекта – обеспечение надёжности функционирования предприятий угледобывающей отрасли. Поэтому в процессе реализации проекта необходимо решить комплекс системных вопросов, относящихся к общей структуре проекта, механизмам взаимодействия между его составляющими и внешней средой. В реализации проекта участвуют инвесторы, предприятия, проектные и строительные организации, банки, страховые компании и так далее, которые имеют свои интересы, но при этом все они должны способствовать достижению общей цели проекта – реализовать инновационный проект с самыми выгодными для себя условиями.

Принцип адаптационных расходов. Под адаптационными затратами инновационного проекта предприятий угледобывающей отрасли понимаются расходы, связанные с адаптацией к новой инвестиционной среде.

Принцип финансового соотношения сроков. Получение и расходование средств должно происходить в установленные сроки, а инвестиции с длительными сроками окупаемости целесообразно

финансировать за счёт долгосрочных заёмных средств (долгосрочных банковских кредитов и облигаций).

Принцип учёта ограниченности ресурсов. При реализации инновационного проекта следует исходить из того, что количество ресурсов ограничено, что может провоцировать по возможности в будущем переориентацию на использование другого вида ресурсов. Кроме того, при технико-экономическом обосновании проекта по модернизации, реконструкции и техническому перевооружению основных средств предприятий угледобывающей отрасли должны учитываться предпосылки снижения запасов угля, а также повышение затрат на его добычу.

Подходы конструирования взаимосвязей и составляющих, формирующих механизм инвестиционного обеспечения инновационных проектов на предприятиях угледобывающей отрасли, также основан на принципе комплексности. Суть этого принципа можно сформулировать следующим образом: «Разнообразие управляющих воздействий системы инвестиционно-инновационной деятельности на предприятии должно учитывать разнообразие всех факторов влияния на эффективность инвестиционно-инновационного процесса».

Следовательно, формирование механизма инвестиционного обеспечения инновационных проектов в угледобывающей отрасли Донецкой Народной Республики целесообразно осуществлять на основе общих принципов формирования механизма управления, а также отечественных и зарубежных тенденций и перспектив развития исследуемого механизма.

Список использованных источников

1. Тонконоженко Ю.А. Развитие организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли Донецкой Народной Республике /

В.В. Петрушевская, Ю.А. Тонконоженко // Менеджер. – 2019. – № 2 (88). – С. 77-84.

2. Тюлин А.Е. Основы управления инновационными процессами в наукоёмких отраслях промышленности (практика) / А.Е. Тюлин, А.А. Чурсин. – Москва: Экономика, 2017. – 391 с.

ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Филиппова Ю.А.,

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

В контексте социально-экономического развития отечественной экономики приоритетная роль принадлежит механизму макроэкономического регулирования. Центральный банк, выступая главным органом государственного денежно-кредитного регулирования, в границах своих полномочий призван осуществлять комплекс мероприятий, направленных на достижение целей монетарной политики для обеспечения ценовой стабильности и установленного уровня инфляции в долгосрочном периоде.

В научной экономической литературе значительное внимание уделяется теоретическим и практическим проблемам денежно-кредитной политики. Результаты исследований в сфере стабилизации финансово-экономической ситуации в посткризисный период нашли свое отражение в трудах С.Р. Моисеева, С. Андрюшина, В.В. Кузнецовой и др.

Современная денежно-кредитная политика, разрабатываемая и реализуемая Центральным банком, наряду с бюджетной, налоговой, таможенной политикой государства становится определяющим инструментом регулирования финансов. Поэтому рассмотрение

инструментов и методов денежно-кредитной политики государства в контексте обеспечения макроэкономического равновесия в современных условиях нестабильности является актуальным.

Целью работы является изучение основных инструментов денежно-кредитной политики государства в современных условиях развития экономики.

Осуществление денежно-кредитной политики государства реализуется с помощью системы методов и инструментов. Методами денежно-кредитной политики является совокупность мероприятий и операций, с помощью которых происходит воздействие субъектов денежно-кредитной политики на объекты для выполнения поставленных целей.

Определенный метод или способ воздействия Центрального банка как приоритетного органа денежно-кредитного регулирования на объекты денежно-кредитного рынка определяется как инструмент денежно-кредитной политики.

Как правило, перечень основных инструментов денежно-кредитной политики, которые реализует Центральный банк, закреплены в нормативно-правовых документах (табл. 1).

Таблица 1

Перечень инструментов денежно-кредитной политики центральных банков РФ и ДНР в соответствии с действующим законодательством [1, 2]

Центральный банк РФ (ЦБ РФ)	Центральный Республиканский банк ДНР (ЦРБ ДНР)
процентные ставки по операциям Банка России	процентная политика
	обязательные резервные требования
нормативы обязательных резервов, депонируемых в ЦБ РФ (резервные требования)	рефинансирование
	валютные интервенции
	регулирование импорта и экспорта капитала
операции на открытом рынке	
рефинансирование кредитных организаций	прямые количественные ограничения
валютные интервенции	

установление ориентиров роста денежной массы	
прямые количественные ограничения	
эмиссия облигаций от своего имени	

Исходя из данных табл. 1, следует отметить, что спектр инструментов денежно-кредитной политики ЦРБ ДНР значительно меньше по сравнению с совокупностью инструментов, которые находятся в распоряжении ЦБ РФ. Данные ограничения обусловлены объективными причинами функционирования одноуровневой банковской системой, существующей в Республике. Однако законодательное закрепление основных инструментов денежно-кредитной политики (процентная ставка, нормы резервирования) является значительным шагом на пути формирования полноценной двухуровневой банковской системы ДНР.

Выделяют прямые (административные) и косвенные (экономические) методы по принципу взаимосвязи денежно-кредитной политики и изначальной цели. Отличие между ними заключается в том, что Центральный банк разрабатывает лимиты по отношению к количественным и качественным параметрам деятельности банка, или воздействует на ликвидность коммерческих банков косвенно.

ЦБ РФ использует как административные, так и экономические методы регулирования. Следует отметить, что при реализации прямых методов можно достичь наиболее быстрого эффекта с позиции контроля ЦБ РФ за максимально возможным объемом и ценой депозитов и кредитов.

В ходе исследования было установлено, что постепенный переход к использованию в большем объеме косвенных методов денежно-кредитной политики является объективно обусловленным мировыми процессами финансовой либерализации, увеличением независимости и роли Центрального банка в регулировании экономики.

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/.

2. О Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики: Закон Донецкой Народной Республики от 26.04.2019 № 32-ПНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/glava-respubliki-podpisal-zakon-dnr-o-tsentralnom-respublikanskom-banke-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фучеджи А.И.,

преподаватель кафедры экономики

предприятия

ГОУ ВПО «ДонАУиГС

На сегодняшний день влияние человеческого капитала на эффективное функционирование предприятия является общепризнанным фактом. Его весомую роль в создании конкурентных преимуществ выделяют ряд учёных. В своих работах Г. Беккер, Р. Шуллер, Т. Шульц, М. Армстронг считают, что «знания, умения и навыки являются ключевым фактором, определяющим, будет ли преуспевать организация или государство» [1].

Понятие «человеческий капитал» является многогранным, имеет множественные трактовки и отражает приобретённые знания, навыки, умения, мотивации, которые могут использоваться в социоэкономической системе для получения высокой отдачи от них и увеличения доходности производства.

В управлении человеческим капиталом важна экономическая оценка человеческого капитала, именно на её основании формируется руководство к будущим действиям. Для оценки использования концепции человеческого капитала, его динамики и уровня необходима разработка интегрального социально-экономического показателя - индекса человеческого развития, который базируется на обобщённой информации о человеческом потенциале в рамках страны.

Индекс человеческого развития представляет собой среднюю арифметическую трёх показателей, а именно - индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса уровня образования, индекса реального ВВП на душу населения [2]. Степень развития человеческого потенциала страны определяется стремлением значения индекса человеческого развития к единице.

Расчёт индекса человеческого развития представлен в формуле 1:

$$I_{\text{чр}} = (I_{\text{пж}} \times I_{\text{yo}} \times I_{\text{внп}})^{1/3}, \quad (1)$$

где $I_{\text{чр}}$ - индекс человеческого развития;

$I_{\text{пж}}$ - индекс ожидаемой продолжительности жизни;

I_{yo} - индекс уровня образования;

$I_{\text{внп}}$ - индекс реального ВВП на душу населения.

Промежуточные индексы $I_{\text{чр}}$ указываются с учётом их максимальных и минимальных показателей.

Так, индекс ожидаемой продолжительности жизни определяется исходя из ожидаемой продолжительности жизни при рождении. Он представляет собой соотношение двух показателей, а именно: первым - разницы между ожидаемой продолжительностью жизни и минимальным значением ожидаемой продолжительности жизни и вторым - разницы между максимальным значением ожидаемой продолжительности жизни и минимальным значением ожидаемой продолжительности жизни. Индекс

уровня образования включает в себя ожидаемую продолжительность обучения – прогнозируемое количество лет обучения исходя из того, что в течение жизни сохранится тенденция в области возрастных показателей охвата населения образованием. Индекс средней продолжительности обучения также рассчитывается как соотношение разницы между средней продолжительностью обучения и минимальной средней продолжительностью обучения и разницы между максимальной средней продолжительностью обучения и минимальной ожидаемой продолжительностью обучения. Индекс ожидаемой продолжительности обучения представляет собой соотношение разницы между ожидаемой продолжительностью обучения и минимальной ожидаемой продолжительностью обучения и разницы между максимальной ожидаемой продолжительностью обучения и минимальной ожидаемой продолжительностью обучения. Данные индексы являются основой для формирования индекса образования.

Индекс реального ВВП на душу населения, по сути, один из важнейших показателей уровня жизни – это совокупный доход экономики, полученный в процессе производства и использования факторов производства данной страны на её территории и за рубежом, за вычетом оплаты за пользование факторами производства, принадлежащими другой стране, конвертированный в международные денежные единицы с использованием коэффициентов паритета покупательной способности, разделённый на численность населения страны.

Приведение всех названных показателей к суммарному значению является базой построения индекса человеческого развития, необходимого для оценки прогресса в человеческом развитии, который был достигнут в определённом интервале времени.

Таким образом, разработка индекса человеческого развития позволила сформулировать качественно новый, перспективный подход к определению общественного прогресса. Расчёт величины затрат,

необходимых для изменения показателей долголетия, образованности, уровня жизни может быть использован для определения приблизительных масштабов финансирования программ человеческого развития как на национальном, так и на региональном уровнях.

Глубокий анализ индекса человеческого развития предоставляет возможность каждой стране, её регионам и предприятиям выйти на качественно новый уровень устойчивого экономического развития, который является значимым фактором повышения эффективности производства. Требуется дальнейшее совершенствование расчёта данного индекса на основе интеграции теоретических методов его определения и дальнейшего вмонтирования в практические модели эффективного управления человеческим капиталом на предприятии.

Список использованных источников

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – 10-е изд.; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. - СПб.: Питер, 2009. – С. 848.
2. Меньшикова М.А. Теоретико-методологические подходы к оценке человеческого капитала / М.А. Меньшикова, К.В. Коптева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 4. – С. 12-14.

**РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Цыганов А.Р.,

канд. экон. наук, профессор кафедры туризма

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Постановка проблемы. В нашей статье «Страховой рынок Донецкой Народной Республики и задачи его восстановления» [1] было исследовано

состояние страхового рынка ДНР в настоящее время, определены первоочерёдные и долгосрочные задачи его восстановления после разрухи, способы разрешения и осуществления этих задач. Однако и функционирующий страховой рынок требует дальнейших более глубоких исследований и практической деятельности, обеспечивающей требуемое качество страховых услуг и достаточный их ассортимент. Поэтому страховым компаниям, работающим сейчас и предполагающим работать в перспективе, совершенно необходимо развивать маркетинговые исследования, без которых эффективная деятельность компании просто невозможна.

Таким образом, *целью данного материала* является попытка сориентировать маркетинговые отделы страховых компаний на необходимость маркетинговых исследований, определив их назначение, функции, задачи, особенности, этапность ведения.

Изложение основного материала. Уже сегодня в ДНР велик спрос на такие страховые услуги, как: страхование коммерческих рисков, убытков вследствие перерывов в производстве, рисков новой техники и технологии, валютных рисков, ответственности производителя за качество товара и др. В связи с развитием инвестиционных процессов в Республике особую значимость приобретает страхование инвестиционных рисков, поскольку отсутствие такового сдерживает приток инвестиционных капиталов. Отсюда с очевидностью вытекает острая необходимость для страховых компаний проводить серьёзные, глубокие маркетинговые исследования и практическую работу по их результатам.

Сложности здесь состоят в том, что теория и практический опыт страхового маркетинга изложены в литературе очень скупо, гораздо меньше, чем в товарном или даже в банковском бизнесе. Эти проблемы изучали иностранные учёные: Дойль П., Уилсон Й., Крэвенс Д., Котлер Ф., Вонг В. и др., российские – Ефимов О.Н., Косенко Л.П., Аликаева М.В., Налгайджи Л.А., Шарифьянова З.С. и др. В их работах показано, что

страховой бизнес, безусловно, имеет свою специфику и свои особенности. Поэтому способы осуществления страхового маркетинга как специфического экономического отношения существенно отличаются от других видов маркетинга.

Основное назначение и главная функция страхового маркетинга состоят в концентрации усилий страховой компании с целью максимизации прибыльности и обеспечения высокого качества услуг. Его задача состоит в снижении остроты противоречий, возникающих между страхователями и страховщиками, а также в предоставлении страхователям услуг нужного качества и в требуемом ассортименте без ущерба для прибыльности страховщика [2].

Этапность маркетинговых исследований такова: изучение и сегментация рынка; разработка страхового продукта; разработка стратегии сбыта страхового продукта; анализ эффективности маркетинговых мероприятий. При исследовании и сегментации рынка главной целью является изучение потенциальной клиентуры. В процессе исследования оцениваются основные факторы: страховые потребности клиентов; их платёжеспособность; конкурентная среда и возможные действия конкурентов; уровни риска.

При разработке страховых продуктов необходимо учитывать: принимаемые на страхование объекты; страховые риски и страховое покрытие; цену страхового продукта; дополнительные услуги, предоставляемые страховщиком (юридические услуги, ремонт пострадавшего имущества и др.). При разработке стратегии сбыта страховой компании предстоит: информирование потенциальных потребителей об имеющихся страховых продуктах и их положительных качествах; стимулирование продаж за счёт повышения имиджа самой страховой компании; стимулирование сбыта через систему скидок страхователям, премий продавцам страховых услуг, через рекламу.

Не менее сложной задачей маркетинговых отделов страховых компаний является обеспечение актуарных расчётов. В их состав необходимо включить: изучение, классификацию и оценку рисков; исчисление вероятности наступления страховых случаев; обоснование необходимых расходов на организацию процесса страхования и резервных фондов; расчёт нормы вложения капитала [3].

Кроме того, рекламный рынок страхования в ДНР развит слабо, страховая культура производственного сектора и населения весьма низка. Решение и этих задач также остро стоит перед маркетинговыми отделами страховых компаний.

Список использованных источников

1. Цыганов А.Р. Страховой рынок Донецкой Народной Республики и задачи его восстановления / А.Р. Цыганов // «Менеджер. Вестник ДонГУУ». – 2015. – № 1(71). – 73-78.
2. Страховой портфель и страховой маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.morebanks.ru/mgks-326-1.html
Страховой маркетинг и его развитие в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: spinone.tk

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ

Шамкалович Е.Э.,

аспирант;

научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Сименко И.В.

ГО ВПО «ДонНУЭТ им. Михаила Туган-Барановского»

Современные реалии цифровой трансформации и динамизм глобального системного кризиса социально-экономического пространства эксплицитно обуславливают необходимость в разработке и внедрении качественно новой методологии оценки финансовой устойчивости субъектов хозяйствования Республики, которая будет отвечать требованиям переходного этапа к гиперконкурентной инновационно-синергичной экономике.

Цель исследования – освещение современных методик оценки финансовой устойчивости предприятий в условиях цифровой экономики.

На сегодняшний день различают:

- дескриптивные и нормативные модели финансового анализа (горизонтальный (временный) анализ, вертикальный (структурный) анализ, трендовый анализ, метод абсолютных и относительных величин, балансовый, дисконтирования, арифметических разниц, выделения изолированного влияния факторов, индексный метод, метод сравнений, метод группировки и др.);

- предикативные модели оценки финансовой устойчивости и прогнозирования риска банкротства, которые используют математико-статистические методы (корреляционный, регрессионный анализ, факторный анализ) и методы оптимального программирования (системный анализ, линейное и нелинейное программирование) [3, с. 21].

Предикативные включают в себя количественные (интегральные) и качественные методы:

- дискриминантные модели (MDA) зарубежных (Альтман, Дикин, Эдмистер, Таффлер, Спрингейт и др.) и отечественных ученых (Сайфуллин и Кадыков, Зайцева, Беликов-Давыдова и др.); Logit-модели (пробит-, гомпит-, скоринговые модели и др.);

- модели, которые используют искусственный интеллект (IA): нейросетевые модели, деревья решений, экспертные модели и др.; бизнес-модели технологий бизнес-интеллекта (BI) и Big Data (Data Mining, Process Mining, Business Process Management) и другие.

Вместе с тем, контент-анализ публикаций [2, 3, 4, 6] показал, что существующие методики и модели, несмотря на присущие достоинства, имеют ряд недостатков. Так, количественные модели (например, функции регрессионного анализа) не учитывают специфику бизнес-процессов предприятия, а качественные модели позволяют учитывать, например, качество управления бизнес-процессами, однако сложно учесть когнитивные аспекты факторов, которые влияют на финансовую устойчивость и её оценку. К тому же модели, использующие технологии ЦЭ, уменьшают трудоёмкость и увеличивают эффективность и качество оценки финансовой устойчивости, однако данные технологии, как правило, не являются бюджетными.

С целью достижения квинтэссенции автор предлагает обратиться к теориям ЦЭ (теория хаоса и теория катастроф), которая обосновывает социально-экономические системы как диссипативные структуры (открытые нелинейные динамические системы), которым свойственна эргодичность (способность генерировать «порядок из хаоса»: структурную упорядоченность, самоорганизацию) в условиях неопределённости и необратимости (энтропии) через неустойчивость и бифуркацию [1, с. 26]. Автор отмечает, что интерес к теории хаоса в последние десятилетия снижается (эмпирические исследования экономических систем не подтвердили хаотичную динамику данных) в связи с тем, что не каждая

диссипативная структура является хаотичной, когда каждая хаотичная является нелинейной системой [5, с. 85-86].

В свою очередь, теория катастроф, являясь разделом прикладной математики с универсальным языком описания и инструментарием, представляет собой программу исследования скачкообразных качественных изменений и метаморфозов в точках бифуркации/катастрофы диссипативных структур, которые находятся под перманентным воздействием внешних факторов и внутренних флуктуаций (изменение отдельных параметров и/или комплекса параметров системы в целом) [2, с. 2-4].

Таким образом, можно сделать выводы, что современные методики оценки финансовой устойчивости предприятий в условиях цифровой экономики требуют дальнейшего исследования в области теории катастроф.

Список использованных источников

1. Введение в теорию цифровой экономики / отв. ред. А.В. Щербаков // Центр социально-экономического прогнозирования им. Д.И. Менделеева, Сретенский клуб им. С.П. Курдюмова. – М.: Грифон, 2018. – 104 с.

2. Коваленко А.В. Математическое моделирование финансово-экономического кризиса на предприятии с использованием канонических катастроф складки и сборки / А.В. Коваленко, М.Х. Уртенев, С.Ш. Трахова // Научный журнал КубГАУ. – № 63 (09). – 2010. – С. 1-15.

3. Лавренчук Е.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Е.Н. Лавренчук, Н.Ю. Жукова. – Пермь: «От и до», 2017. – С. 200.

4. Лаптева С.В. Mda-модели в комплексной оценке риска банкротства российских предприятий / С.В. Лаптева // Вестник ВУиТ. – 2018. – № 3. – С. 54-62.

5. Прохоров А. Нелинейная динамика и теория хаоса в экономической науке: историческая ретроспектива / А. Прохоров // Квантиль. – 2008. – № 4. – С. 79-92.

6. Фёдорова Е.А. Какая модель лучше прогнозирует банкротство российских предприятий? / Е.А. Фёдорова, С.Е. Довженко, Я.В. Тимофеев // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 41 (392). – С. 28-35.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Шарый А.Н.,

аспирант кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Инновационная политика предприятий малого и среднего бизнеса является фундаментальным направлением действия системы мер в области управления инновационным развитием предприятия в соответствии с поставленной целью и конкретной стратегией. Инновационная политика обеспечивает интеграцию всех структур для реализации эффективного инновационного процесса.

Технологические инновации – это важнейший вид инноваций. Технологические инновации являются конечным результатом инновационной деятельности, воплощенной в форме нового или усовершенствованного продукта или услуги, представленных на рынке, нового или усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых на практике. Структура затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности в России показана в табл. 1.

Несмотря на то, что удельный вес предприятий уменьшился к 2018 году, объёмы затрат на технологические инновации выросли и составили 1 472 822,3 млн руб. Преобладают расходы на исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства. Также наблюдается их увеличение с 525 478,7 млн руб. в 2014 году до 665 031,7 млн руб. в 2018

Также увеличились издержки на приобретение программных средств и инжиниринг. Расходы на такие виды деятельности, как маркетинговые исследования, обучение и переподготовку персонала, остаются незначительными и составляют в 2018 году 1082,9 млн руб. и 1669,9 млн руб. соответственно. Значительно сократились затраты на дизайн. Если в 2014 году они составляли 72498,7 млн руб., то в 2018 году уменьшились до 13403,9 млн руб. Также уменьшились расходы на патенты, лицензии и приобретение новых технологий.

Таблица 1

Расходы на технологические инновации предприятий России по видам инновационной деятельности, 2014-2018 гг., млн руб.

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства	525 478,7	534 811,2	560 832,0	594 786,6	665 031,7
Дизайн	72 498,7	21 484,9	17 843,1	16 940,4	13 403,9
Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	413 877,1	395 233,8	466 242,0	479 410,3	414 667,6
Права на патенты, лицензии	7 010,1	8 022,3	7 327,9	5 132,8	4 353,3
Приобретение программных средств	12 771,3	18 419,2	14 969,5	28 185,5	36 043,0
Инжиниринг	87 502,6	104 366,0	97 803,2	141 354,4	161 297,9
Приобретение новых технологий	17 699,5	13 275,2	16 489,8	14 535,7	14 354,5
Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	1 491,1	1 804,2	2 372,1	1 917,9	1 669,9
Маркетинговые исследования	1 209,7	2 376,1	996,3	4 822,0	1 082,9
Прочие затраты на технологические инновации	72 358,3	103 875,2	107 042,4	123 032,5	135 240,9
Всего затрат	1 211 897,1	1 203 638,1	1 284 950,3	1 401 985,3	1 472 822,3

Собственные средства предприятий остаются основным источником финансирования расходов на технологические инновации (рис. 1).

Секция 5. Методологические основы функционирования и развития финансово-банковских механизмов управления экономикой

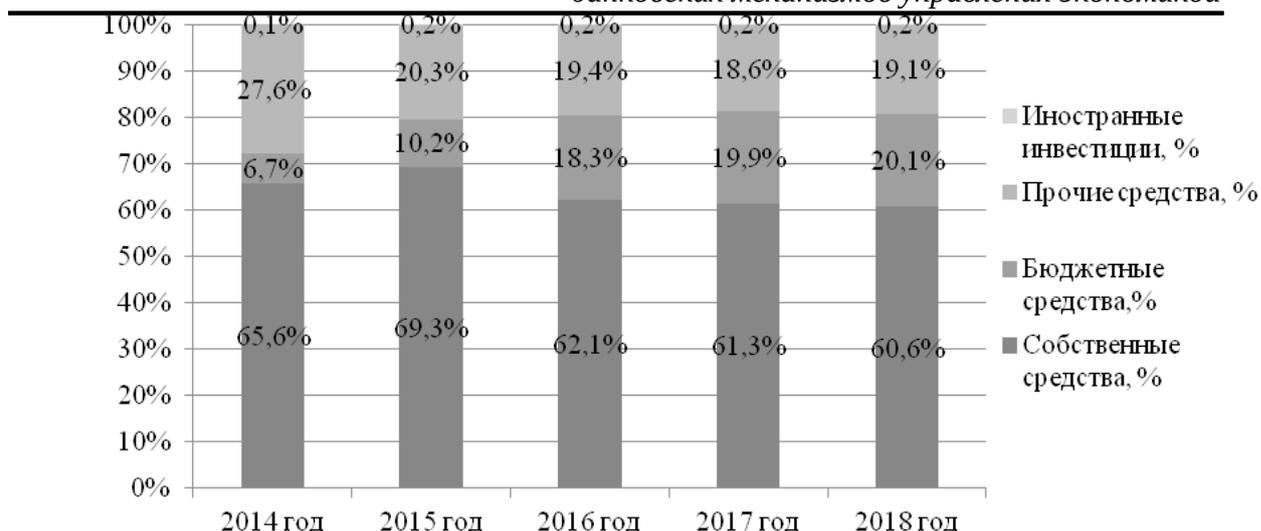


Рис. 1. Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования, 2014-2018 гг. [1]

В течение всего рассматриваемого периода в структуре затрат на технологические инновации преобладающий удельный вес занимают собственные средства предприятий (по итогам 2018 года – 60,6%). Так как предприниматели вкладывают собственные финансовые средства в свое развитие и развитие инновационной экономики в целом, то данная тенденция расценивается как положительная. Также немаловажным является существенное увеличение доли бюджетных средств в структуре финансирования инноваций в России (с 6,7% в 2014 году до 20,1% в 2018 году).

В ДНР нет глобальной стратегии инновационного развития. Стоит обратить внимание на следующие проблемы:

- неопределенность международного правового и политического статуса;
- недостаточный уровень развития действующего законодательства о ведении инновационной деятельности на предприятиях малого и среднего бизнеса;
- отсутствие финансирования инновационной деятельности предприятиями из-за высокой стоимости внедрения и освоения нововведений, а также долгосрочностью вложений;

– отсутствие у предприятий ДНР современной базы для внедрения разработок в связи с износом или недостатком производственных мощностей.

Наиболее оптимальными направлениями активизации инновационного развития Донецкой Народной Республики являются становление и развитие институциональной поддержки инновационной экономики и нормативно-правовой базы ее государственного регулирования, а также поддержка модернизации производственных сил и стимулирование инвестиционных вложений в инновации и внедрение технологических новшеств малыми и средними предприятиями.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТОМ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Шарый К.В.,

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В настоящее время одним из основных факторов успешной предпринимательской деятельности выступает инновационная политика. Появление новых видов товаров и услуг делает предприятие более конкурентоспособным в условиях рыночных отношений. Для того чтобы быть замеченным в условиях рынка, предприятию необходимо разнообразие своих продуктов, внедрение инноваций во всех сферах

деятельности.

В условиях динамичного развития рыночных отношений, усиления конкуренции и возрастания темпов износа оборудования при дефиците инвестиционных вложений предприятия сталкиваются с необходимостью самостоятельного формирования сбалансированной инновационной политики.

В рыночной экономике, чтобы не отставать от конкурентов, руководителю недостаточно иметь хороший продукт, также необходимо тщательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение в своей компании.

Основополагающие принципы инновационной политики предприятий должны включать соответствие требованиям рынка; доминирование стратегических параметров; непрерывность; комплексность; адаптивность; многовариантность; поисковую активность; эффективность и учёт неопределённости.

Инновационная деятельность предприятий характеризуется следующими основными показателями: удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации; объем затрат на технологические инновации; объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг; удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг.

Инновационная активность предприятий РФ показана на рис.1.



Рис. 1. Динамика инновационной активности предприятий

России, 2014-2018 гг. [1]

В 2018 году заметно увеличение уровня инновационной активности предприятий до 8,7%, что на 1,2% выше по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Однако по сравнению с 2014 годом этот показатель уменьшился на 1,2%.

Инновационная деятельность предприятия делится на технологические инновации, организационные, маркетинговые и экологические.

На рис. 2 показана динамика изменения инновационной деятельности предприятий РФ в разрезе технологических, организационных, маркетинговых и экологических инноваций.

Анализируя показатели, представленные на рис. 2, стоит отметить, что в России в инновационной деятельности преобладают технологические инновации. Однако наблюдается снижение этого показателя с 8,8% в 2014 году до 6,1% в 2018 году. Предприятия, занимающиеся организационными, маркетинговыми и экологическими инновациями, имеют наименьший удельный вес.

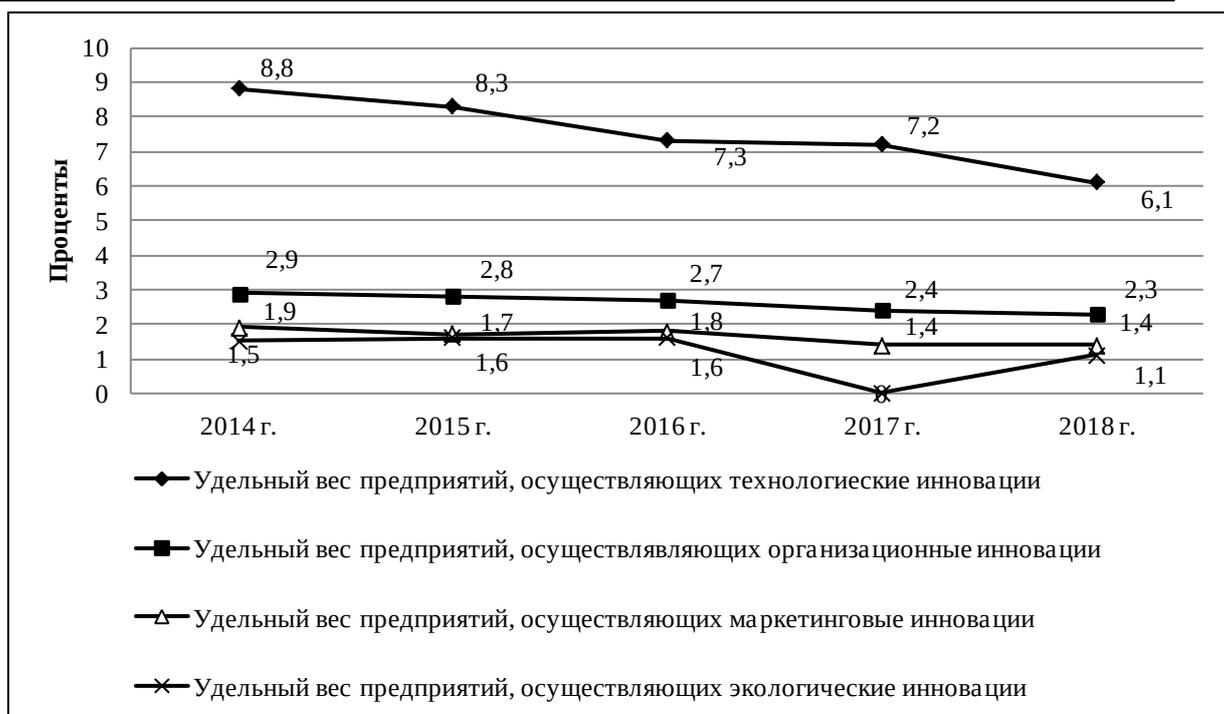


Рис. 2. Удельный вес предприятий России, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые и экологические инновации, 2014-2018 гг. [1]

Динамика снижения удельного веса предприятий, осуществляющих технологические инновации, обусловлена следующими факторами:

- слабо развитый рынок инноваций, недостаток информации о потребности рынка в инновационной продукции;
- недостаточный опыт продвижения и практической реализации инновационной деятельности на всех уровнях;
- длительный срок окупаемости и высокий экономический риск неполучения прогнозируемого;
- недостаточное бюджетное финансирование инновационных проектов, ограниченный собственный капитал и трудности с привлечением заемных средств.

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

АНТИКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Шелегеда Б.Г.,

д-р экон. наук, профессор,

профессор кафедры финансовых услуг и банковского дела

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной

службы

при Главе Донецкой Народной Республики»

Возникновение и развитие кризисов как циклических явлений до сих пор остается одной из дискуссионных проблем методологии исследования в экономической теории и практике. Среди основных задач антикризисного развития сохраняется интеграция в один процесс разноплановых, разновекторных и различных по происхождению экономических вызовов и потрясений. Формирование прикладных инструментов и методов прогнозирования циклических процессов, как главной цели антикризисного развития, требует не только исследования периодов возникновения экономических кризисов, но и выявления природы, причин, тенденций и последствий этих явлений.

Динамика экономического развития позволяет определить два принципиально разных типа процессов: количественные (потокные, конъюнктурные) и качественные (кумулятивно-преобразовательные), что открывает возможности для разработки действенных способов исследования сущности и цикличности изменений основных признаков приближающегося кризиса.

Экстраполяция волновой экономической динамики развития обнаруживает закономерность распределения первого вида рецессий на восходящую, а кризисно-депрессивных – на нисходящую стадию долгосрочного цикла (рис. 1).

Волновая сущность системных кризисов отличается последовательными или одновременно совпадающими (накладывающимися друг на друга) экономическими потрясениями различной интенсивности и продолжительности, которые разделены периодами депрессии или слабого экономического подъёма.

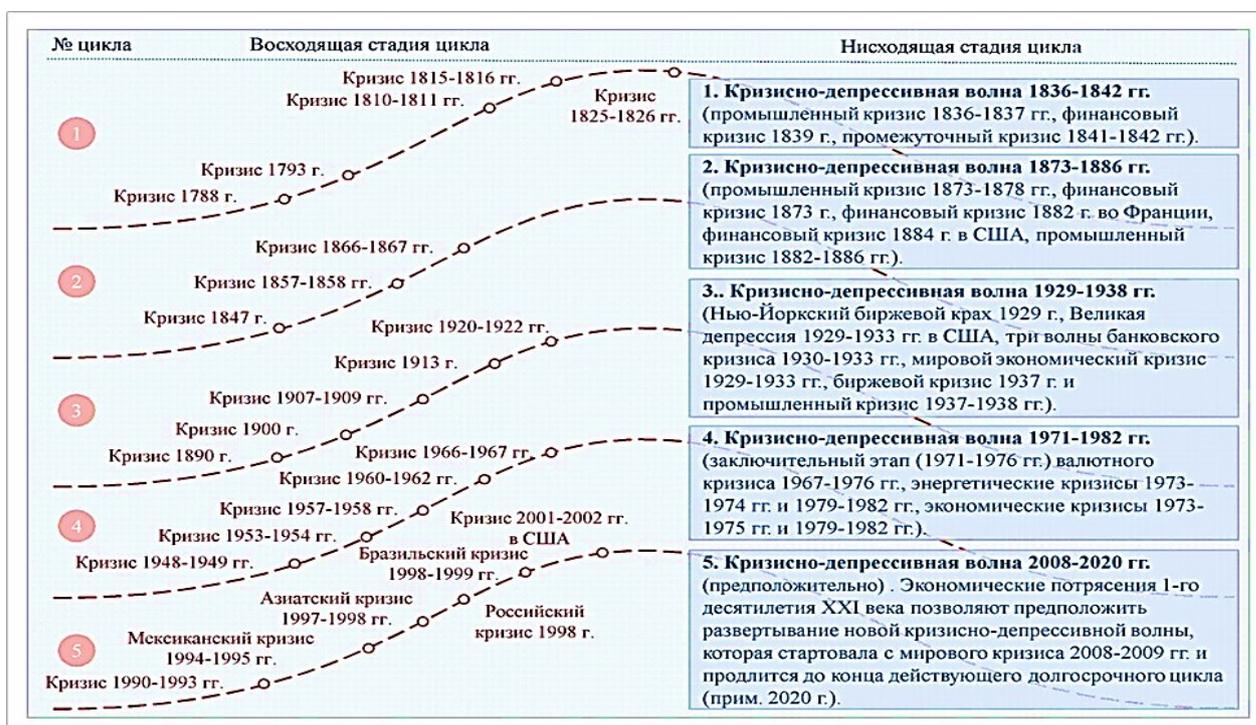


Рис. 1. Экономические кризисы на различных стадиях долгосрочного цикла

Источник: предлагается автором на основании [1] как концепция по исследованию экономических кризисов на различных стадиях циклического развития

Основными индикаторами приближающегося кризиса, как показало исследование, выступает рост капиталоемкости ВВП (в 2007 г. в мировой экономике превышение составило 115%, а в США – почти в 1,5 раза; в 2018

г. – 93 и более 148% соответственно) на фоне спада производства и инфляции, близкой к нулевым значениям (глобальный промышленный индекс PMI, определяющий дефляцию, упал ниже критической черты в 50 пунктов).

Особенностью рецессии 2020 г. в отличие от кризисов «доткомов» в 2000 г. или ипотечных пузырей в 2008 г. оказался «перегрев» экономики и возрастающая взаимозависимость развития ведущих стран (коэффициент корреляции ВВП находится в диапазоне 0,9-1). При этом мировая экономика еще никогда не входила в кризисное состояние с нулевыми или даже отрицательными учетными ставками (в 2001 г. снижение уровня ставки в США началось с 6,5%, в 2007 г. – 5,25% и дошло до 1 и 0,25% соответственно, в 1 квартале 2020 г. – 0-0,25%), государственным долгом развитых стран свыше 100% ВВП и глобальным средним ростом менее 3%.

Для России кризис начался с падения цен на нефть, обусловленной замедлением роста китайской и, как следствие, мировой экономики. Усилившаяся нестабильность рынка нефти оказала значительное негативное влияние на курс рубля. При дальнейшем снижении цен до 25-30 \$/барр. в течение 1-10 лет объем выпадающих нефтегазовых доходов из бюджета за соответствующий период может составить от 1,6 до 31,5% ВВП. В этом случае гарантией поддержания макроэкономической и финансовой стабильности становится наличие достаточного объема ликвидных активов в Фонде национального благосостояния.

Банк России, с учетом повышенной волатильности обменных курсов и цен на финансовые активы, реализовал комплекс мер, упреждающих возможные риски (проведение аукциона РЕПО «тонкой настройки» в объеме 500 млрд руб.; увеличение лимита операций «валютный своп» по предоставлению долларов США со сроком исполнения «сегодня» с 3 до 5 млрд долл. США; продажа иностранной валюты на внутреннем рынке в

рамках реализации механизма бюджетного правила с учетом фактически складывающейся цены на нефть.

Таким образом, современный мировой экономический кризис, по признанию ведущих ученых, существенно отличается от всех предыдущих, а потому в настоящее время требуется не только исследовать их общие черты, но и установить новое действие объективных законов, закономерностей и тенденций развития кризисов, что позволит обосновать эффективные методы его преодоления и возможности прогнозирования будущих рецессий.

Список использованных источников

1. Щербаков Г.А. Концепция системных экономических кризисов: поиск новых подходов к пониманию природы экономических явлений / Г.А. Щербаков // Сборник трудов V Международной научно-практической конференции-биеннале / под общ. ред. Г.Б. Клейнера, С.Е. Щепетовой. – 2018. – С. 72-79.
2. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов / Министерство финансов Российской Федерации. – М., 2019. – 71 с.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Шилина А.Н.,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов,
учёный секретарь Учёного совета

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Для эффективного и успешного функционирования, обеспечения перспективного развития предприятию необходимо качественно развивать не только материально-технические, структурно-функциональные,

социально-трудовые, но и финансовые элементы потенциала. В условиях рыночной конкуренции и частых экономических кризисов оценка эффективности формирования и использования финансового потенциала становится одной из важнейших задач управления развитием предприятия.

В связи с этим актуальным становится вопрос о выборе наиболее эффективных инструментов оценки финансового потенциала предприятия, что, в свою очередь, позволит оперативно выявлять внутренние потенциальные возможности и недостатки субъекта хозяйствования, а также обнаруживать скрытые резервы с целью оптимизации деятельности предприятия.

Множество учёных посвятили свои научные труды изучению сущности финансового потенциала, среди них можно выделить таких учёных как: Е.В. Лапина, Б.Е. Бачевский, Н.С. Краснокутская, И.В. Заблудская, В.Ф. Савченко, И.Н. Репин и др. Однако проблема его эффективного использования продолжает сохранять свою актуальность.

Финансовый потенциал предприятия – это система взаимосвязи финансовых ресурсов, которые задействованы в хозяйственной деятельности предприятия, в процессе их мониторинга с целью определения новых нереализованных возможностей использования этих ресурсов, а также способности финансовых ресурсов при эффективной системе управления приносить экономические выгоды для достижения целей функционирования предприятия на соответствующих этапах его жизненного цикла и максимального удовлетворения потребностей его собственников.

Проанализировав структуру потенциала предприятия и этапы формирования оптимальной стратегии по управлению финансовым потенциалом, а также существующие методы оценки финансового потенциала, можно построить модель оценки финансового потенциала

субъекта хозяйствования, которая позволит выбрать основные направления оптимизации деятельности предприятия, в том числе разработать и выбрать наиболее подходящую стратегию поведения, направленную на максимальное получение прибыли и минимизацию различных рисков и затрат.

Модель оценки финансового потенциала предприятия представлена на рис. 1.

Данная методика расчёта охватывает все основные процессы, которые происходят в разных сферах внутренней среды. Необходимо сказать, что наиболее эффективно использовать предложенную модель можно, если учесть особенности предприятия, а также макроэкономическую обстановку страны, в которой находится данное предприятие. В результате этого, обеспечивается системный подход к оценке субъекта хозяйствования и его потенциала, который, в свою очередь, даст возможность определить слабые и сильные стороны, а также создать на этой основе комплексный план дальнейшего развития. Базовым и необходимым условием экономического роста, стремление к которому присуще всем без исключения субъектам хозяйствования, является финансовый потенциал. Проблематика формирования финансового потенциала на макро- и микроуровне заключается не в отсутствии финансовых ресурсов в целом, а в формах и методах их распределения между хозяйствующими субъектами рынка. Поэтому именно от финансовой политики предприятия зависит во многом уровень его развития.

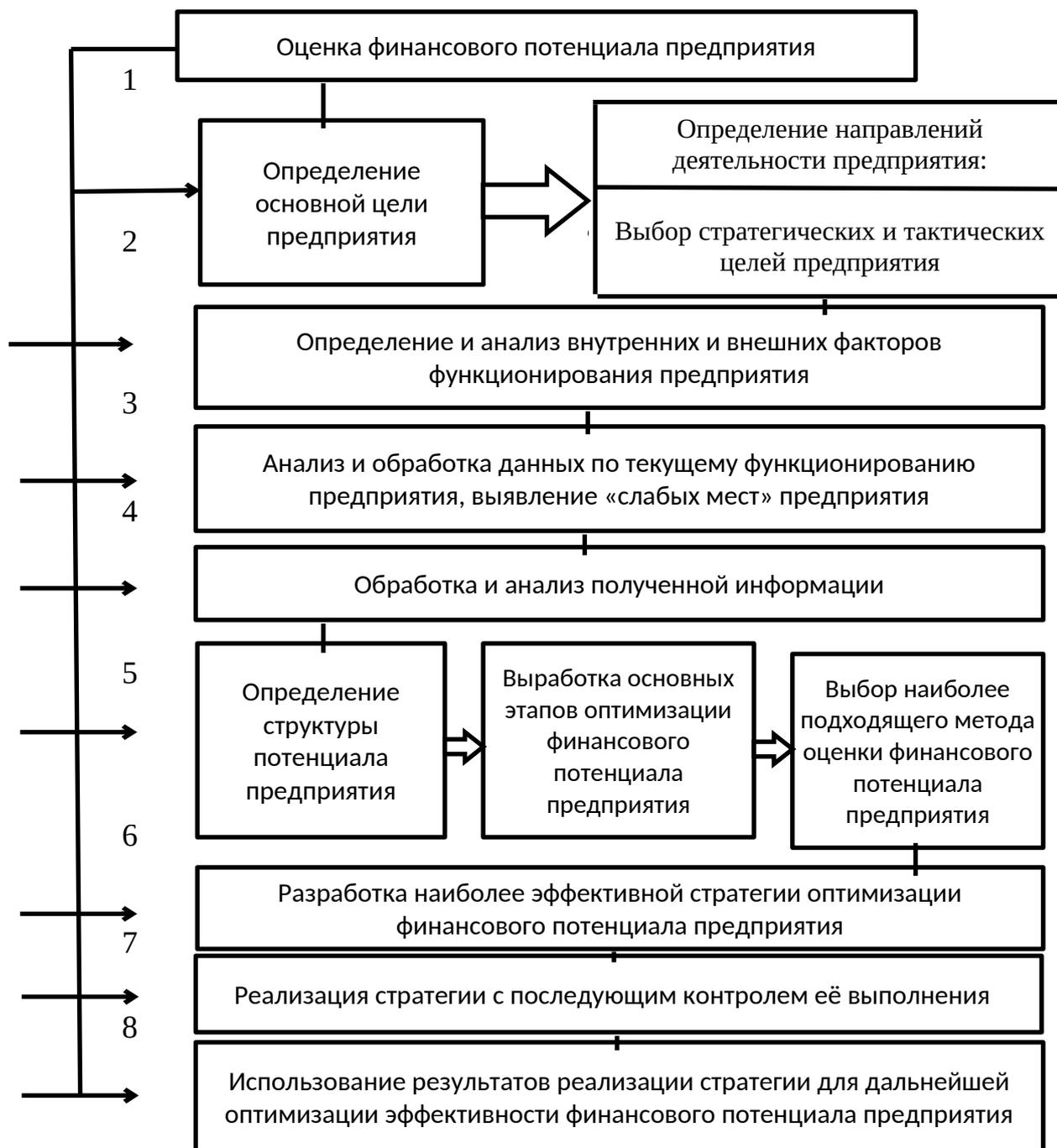


Рис. 1. Модель оценки финансового потенциала предприятия

Совершенствование финансового потенциала возможно путём повышения результативности размещения и использования ресурсов предприятия. При этом обеспечивается развитие производства или других сфер деятельности на основе роста прибыли и активов при сохранении

платёжеспособности и кредитоспособности. Таким образом, финансовый потенциал является одним из важных источников развития предприятий, а вследствие – государства.

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАУСОВА Я.С.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	5
К ВОПРОСУ О ПРИНЦИПАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ.....	8
Оценка показателей эффективности региональной БЮДЖЕТНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ.....	11
Оценка показателей эффективности региональной конкурентоспособности.....	14
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В ПРАКТИКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	18
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	21
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ.....	24
СТРУКТУРА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ.....	27
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЁТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	31
ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	34
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	39
КОНТРОЛЬ РАСЧЁТОВ С ПОДОТЧЁТНЫМИ ЛИЦАМИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	42
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПЕРСОНАЛОМ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	45
К ВОПРОСУ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДНР.....	48
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	51
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	54
АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ДНР..	59
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В СИСТЕМЕ УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	62
ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	65
ДЕТЕРМИНАНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА.....	69
СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ДНР.....	72
СТРАТЕГИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	75
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	80
ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ НА СТАНОВЛЕНИЕ КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....	83

ПРЕИМУЩЕСТВА И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	87
СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА В ОТРАСЛИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕЖИМЕ ПРИМЕНЕНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	92
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ.....	95
РАЗВИТИЕ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ ПОД ДЕЙСТВИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ.....	98
ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К УЧЁТУ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	102
факторы, влияющие на механизм государственного обеспечения финансовыми ресурсами предприятий малого БИЗНЕСА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	106
ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА ДНР.....	109
ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛИЦ, ПОЛУЧАЮЩИХ ПРИБЫЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНТЕРНЕТ-СИСТЕМАХ.....	112
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	114
ЭНДАУМЕНТ-ФОНД КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ.....	118
АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	121
К ВОПРОСУ О РОЛИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ В ПЛАТЁЖНОМ ОБОРОТЕ	124
РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ.....	127
ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ.....	130
КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ.....	133
ОСОБЕННОСТИ ГЕНЕЗИСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ В УСЛОВИЯХ ОБЪЕКТИВНЫХ ВЫЗОВОВ.....	136
ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	141
НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	144
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И ПУТИ ЕЁ РАЗВИТИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	147
ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	150
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	154
РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	157
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ.....	166
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМОВ БУХГАЛТЕРСКОГО И ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА.....	170
НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ НАЦИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	173

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ.....	176
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....	179
ДВУХКОНТУРНАЯ ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	182
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ И ДЕНЕЖНО- КРЕДИТНЫХ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА.....	185
ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	191
ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА.....	194
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	197
РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	200
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ.....	204
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	207
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТОМ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ.....	210
АНТИКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	214
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	217

Научное издание

**Пути повышения эффективности управленческой
деятельности органов государственной власти в контексте
социально-экономического развития территорий**

**МАТЕРИАЛЫ IV МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

3-4 июня 2020 г.

г. Донецк

**Секция 5: Методологические основы функционирования и
развития финансово-банковского механизма управления
экономикой**

Публикуемые материалы, отражают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии

Ссылка на сборник при цитировании или частичном
использовании материалов обязательна

Материалы приведены на языке оригинала

Ответственный за выпуск:

Саенко В.Б.

Литературный редактор:

Полчанинова Л.Н.

Технический редактор:

Власова Т. Д.

Формат 60x84 ¹/₁₆

12,96 усл.-печ. л.

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»
ДНР, 283015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а