Журнал

«Студенческий вестник ДонАУиГС», научный журнал

1 (18) 2021

Донецк
2021

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

Редакция:

Главный редактор: Смирнова Е.А.
Заместитель главного редактора: Науменко С.Н. – кандидат наук по государственному управлению, доцент.
Ответственный секретарь: Гребенюк В.А.
Технический, научный редактор: Гончарова А.В.

Редакционная коллегия:

Беленцов В.Н. – доктор экономических наук, профессор;

Беганская И.Ю. – доктор экономических наук, доцент;

Петрушевский Ю.Л. – доктор экономических наук, профессор;

Барышникова Л.П. – доктор экономических наук, доцент;

Волощенко Л.М. – доктор экономических наук, доцент;

Подгорный В.В. – доктор экономических наук, профессор;

Губерная Г.К. – доктор экономических наук, профессор;

Ободец Р.В. – доктор экономических наук; доцент;

Тарасова Е.В. – кандидат экономических наук, доцент;

Воробьева Л.А. – кандидат экономических наук, доцент;

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Министерства информации Донецкой Народной Республики серии ААА №000070 от 16.11.2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Васильева Е.А., Кириенко О.Э.
Страховая защита как фактор финансовой поддержки предпринимательства 9

Гаража Е.С., Кириенко О.Э.
Влияние туризма на социально-экономическое развитие Крыма 17

Голубков Б.А., Дедяева Л.М.
Рынок консалтинговых услуг: понятие и особенности развития в Донецкой Народной Республике 26

Заболотная А.А., Гончарова М.В.
Методика проверки зарубежного контрагента 35

Иванова Д.А.
Механизм повышения конкурентоспособности промышленного предприятия на международном рынке 42

Карпачева Д.С., Гурий П.С.
Опыт зарубежных компаний по использованию управленческих инноваций 52

Копылова Д.В., Гурий П.С.
Обоснование потребности в создании системы проектного управления развитием социальной сферы в районе крупного города 59

Косторных А.С., Стасюк Н.В.
Совершенствование мотивации персонала в государственном учреждении 63

Котов К.Е.
Новая индустриальная модернизация города 70

Малик Е.А., Тарасова Е.В.
Механизм управления посреднической деятельностью на внешнеориентированных предприятиях 78

Пылько А.А., Кулешов А. Э.
Влияние корпоративной культуры
на эффективность функционирования организации.....87

Соколова В. А., Стасюк Н. В.
Совершенствование системы управления
персоналом городской администрации 96

Сороко Д.С., Дедяева Л.М.
Мотивация человеческих ресурсов в условиях кризиса
и неопределенности..... 104

Филатова Е.А., Гусак А.С.
Эффективное использование туристко-рекреационного
потенциала на основе благоустройства и
использования искусственных водоемов региона
(на примере Донецкого моря) 112

Фокина Е.В., Гурий П.С.
Структурно-логический анализ содержания концепции
развития среднего профессионального образования в ДНР.... 121

Яфарова А.С., Науменко С.Н.
Механизмы повышения эффективности
внешнеэкономической деятельности предприятия..... 127

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА И УПРАВЛЕНИЕ

Акимов М.А., Василенко Д.В.
Развитие экономики региона: особенности
формирования трудовых ресурсов и
обеспечения занятости населения 138

Григорьев Д.В., Василенко Д.В.
Диагностика производительных сил
как ключевой метод определения
перспективного развития региона..... 147

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Коржов В.А.
Эффективность производства пищевого оборудования:
современные проблемы и подход к решению..... 158

ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА

Блинова Д.Э., Верига А.В.
Учёт расходов будущих периодов: типичные ошибки и способы их исправления.....167

Вербицкая Н.Л., Фроловичева М.В., Степанчук С.С.
Совершенствование методов диагностики финансового состояния предприятия.....176

Дроздова Н.Е., Мешкова В.С.
Роль планирования сбыта продукции 189

Жидченко А.А., Сичкар И.А.
Нормативно-прававое регулирование и формирование учетной политики предприятий Донецкой Народной Республики 195

Мануйленко В.Р., Петрушевский Ю.Л.
Влияние цифровой экономики на развитие бухгалтерского учета 204

Погромский В.Д.
Совершенствование инструментов налогового стимулирования предпринимательской деятельности в Донецкой Народной Республике.....213

Попова А.А., Кондрашова Т.Н., Гордеева Н.В.
Аудит внешнеэкономической деятельности: методические аспекты.....222

Сазонова М.В., Ардатьева Т.И.
Классификация отчётности бюджетных учреждений Донецкой Народной Республики 233

Симоненко О.П., Жидченко В.Д.
Значение эффективного использования трудовых ресурсов в современных конкурентных условиях.....242

CONTENT

STRATEGIC GOVERNANCE AND INTERNATIONAL BUSINESS

Vasilieva E.A., Kirienko O.E.
Insurance coverage as a factor of financial support for entrepreneurship 9

Garazha E.S., Kirienko O.E.
Impact of tourism on the social and economic development of Crimea 17

Golubkov B.A., Dedyaeva L.M.
The market of consulting services: the concept and features of development in the Donetsk People's Republic 26

Zabolotnaya A.A., Goncharova M.V.
Methodology for checking a foreign counterparty 35

Ivanova D.A.
Mechanism for increasing the competitiveness of an industrial enterprise in the international market.....42

Karpacheva D.S., Guriy P.S.
Experience of foreign companies in the use of management innovations 52

Kopylova D.V., Guriy P.S.
Justification of the need to create a project management system for the development of the social sphere in the area of a large city 59

A.S. Kostornykh, N.V. Stasyuk
Improving staff motivation in a public institution.....63

Kotov K.E.
New industrial modernization of the city 70

Malik E.A., Tarasova E.V.
Mechanism for managing intermediary activities in externally oriented enterprises 78

Pylko A.A., Kuleshov A.E.
The influence of corporate culture on the efficiency
of the organization's functioning..... 87

Sokolova V.A., Stasyuk N.V.
Improvement of the city administration
personnel management system 96

Soroko D.S., Dedyaeva L.M.
Motivation of human resources in a crisis and uncertainty 104

Filatova E.A., Gusak A.S.
Effective use of tourist and recreational potential based
on the improvement and use of artificial reservoirs in the region
(on the example of the Donetsk Sea).....112

Fokina E.V., Guriy P.S.
Structural and logical analysis of the content of the concept
of development of secondary vocational education in the DPR 121

Yafarova A.S., Naumenko S.N.
Mechanisms for increasing the efficiency
of foreign economic activity of the enterprise 127

PUBLIC SERVICE AND ADMINISTRATION

Akimov M.A., Vasilenko D.V.
Development of the regional economy: features
of the formation of labor resources and ensuring employment
of the population 138

Grigoriev D.V., Vasilenko D.V.
Diagnostics of the productive forces as a key method
for determining the future development of the region 147

PRODUCTION MANAGEMENT AND MARKETING

Korzhov V.A.
Efficiency of food processing equipment production:
modern problems and approach to solving 158

FINANCE AND ECONOMY

Blinova D.E., Veriga A.V.
Accounting for deferred expenses: typical mistakes and how to fix them 167

Verbitskaya N.L., Frolovicheva M.V., Stepanchuk S.S.
Improving methods for diagnosing the financial condition of an enterprise 176

Drozdova N.E., Meshkova V.S.
The Role of Sales Planning 189

Zhidchenko A.A., Sichkar I.A.
Normative legal regulation and formation of accounting policies of enterprises of the Donetsk People's Republic 195

Manuilenko V.R., Petrushevsky Yu.L.
Impact of the digital economy on the development of accounting 204

Pogromsky V.D.
Improvement of instruments for tax incentives for entrepreneurship activities in the Donetsk People's Republic 213

Popova A.A., Kondrashova T.N., Gordeeva N.V.
Audit of foreign economic activity: methodological aspects 222

Sazonova M.V., Ardateva T.I.
Classification of reporting of budgetary institutions of the Donetsk People's Republic 233

Simonenko O.P., Zhidchenko V.D.
The importance of efficient use of labor resources in modern competitive conditions 242

УДК 368.03

СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Васильева Е.А.,
магистрант
Кириенко О.Э.,
канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье рассмотрен механизм страховой защиты, раскрыто понятие страховой защиты предпринимательства, определены факторы, влияющие на страхование. Выявлены проблемы, препятствующие стабильному развитию страхования в ДНР. Определены перспективы его развития с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: *страховая защита, страхование, страховой рынок, ОСАГО, страховая компания.*

The article considers the mechanism of insurance protection, the concept of insurance protection of entrepreneurship, factors that affect insurance. The experience of international companies and existing aspects of insurance protection in the Donetsk People's Republic are analyzed.

Keywords*: insurance protection, insurance, insurance market, CTP, insurance company.*

Постановка проблемы в общем виде. В условиях становления и формирования рыночной экономики страхование – это единственный из стратегических секторов экономики страны. Наиболее значимым страхование становится во время реформ, поскольку является важным условием финансового подъема государства. В связи с этим необходимо формирование базы страхования имущественных интересов предпринимательства, обеспечение его финансовой поддержки, что, свою очередь, будет способствовать становлению государственной экономики на современной рыночной экономической концепции.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и практические аспекты страховой защиты рассматривают в своих трудах такие российские и зарубежные учены как: Н. Адамчук [1], Т. Антошина [2], В. Батадеева, И. Нуртдинов, К. Бурроу и другие.

Страховую защиту авторы изучают через призму категории страхового предпринимательства, что нашло отражение в трудах таких ученых, как: С. Осадец [3], Г. Пиратовский, М. Мних, А. Залетов и другие, где авторы обосновывают принципы организации страховой

деятельности компаний и, прежде всего, исследуют теоретические аспекты страховой защиты.

Необходимо отметить, что существует множество определений данного понятия, но существенную трудность представляет то, что отсутствует единый теоретический подход к использованию страховой защиты.

Актуальность. Актуальность темы исследования обусловлена рядом причин. К ним относится возрастающая роль и значение страхования в жизни общества и, как следствие, развитие страхового рынка, который стремительно продолжает охватывать многие сферы человеческой жизни. Успешное развитие страховой защиты предпринимательства зависит от наличия в государстве адекватной системы страхования, правовых методов и принципов регулирования страховой деятельности, а также наличия необходимой нормативной правовой базы. В условиях политической и экономической нестабильности государства особенно возрастает роль страховой защиты предпринимательства как важнейшего фактора его финансовой поддержки.

Целью исследования является рассмотрение теоретических аспектов обеспечения страховой защиты финансовых интересов субъектов предпринимательства в современной экономической системе.

Изложение материалов основного исследования. Отношения в области страхования носят вероятностный характер, так как заранее не известно, когда наступят определенные (рисковые) события, по которым проводится страхование, как часто происходят события, и основное – каков размер страхового возмещения, необходимый для выплаты в связи с произошедшими событиями.

Особенностью любой предпринимательской деятельности является наличие постоянной рисковой ситуации. Главная задача предпринимателя – эффективное управление всей совокупностью финансовых рисков, возникающих в процессе его работы. Среди множества методов управления рисками особое внимание следует уделить страхованию. Страховая защита – это способ, предусматривающий выполнение страховщиком обязанностей по осуществлению страховых выплат в размере полной или частичной компенсации потерь доходов (дополнительных расходов) лица, в пользу которого заключен договор страхования.

Страховая защита – способ защиты имущественных интересов предприятий и физических лиц путем передачи рисков страховщику. Под эффективной страховой защитой понимают «совокупность отношений по перераспределению, преодолению и возмещению

ущерба, характеризующихся эффективными условиями страхования и рациональным набором рисков, покрываемых страховщиками» [1].

Страховая защита предпринимательства через использование механизмов страхования осуществляется с целью:

– обеспечения гарантий возмещения возможных убытков предприятия в случае возникновения аварий, пожаров и других неблагоприятных ситуаций (страховых событий), связанных с повреждением или уничтожением имущества, а также с загрязнением окружающей среды, причинением вреда другим лицам;

– уменьшения объемов финансовых ресурсов предприятия, направляемых на ликвидацию последствий природных или техногенных аварий и других неблагоприятных событий;

– повышения инвестиционной привлекательности предприятия за счет сохранения и поддержания гарантированного размера активов предприятий;

– повышения уровня социальной защищенности сотрудников предприятия.

Обеспечение страховой защиты предпринимательства достигается при условии соблюдения следующих принципов:

– сокращения расходов на ее обеспечение за счет отбора страховщиков на конкурентной основе;

– обеспечения наиболее полного возмещения убытков при наступлении страховых событий путем унификации страховых покрытий по разным видам страхования с учетом особенностей предприятия.

Оценивая страхование рисков в системе защиты имущественных интересов предпринимателей, можно отметить отсутствие единообразного подхода к определению его сущности, что обусловливает несовершенство практики применения страхования, несмотря на заложенный в нем потенциал. Страхование финансовых рисков выступает как «альтернатива таким средствам защиты интересов субъектов предпринимательства, как факторинг, аккредитив, банковская гарантия и самострахование и в этом качестве должно регламентироваться законодательством в целях наиболее полного обеспечения интересов бизнеса» [2].

При страховании финансовых рисков объектом страхования выступают имущественные интересы предпринимателя, связанные с риском убытков, обусловленных наступлением обстоятельств, не зависящих от их воли, в том числе полной или частичной неоплатой контрагентом дебиторской задолженности, потерей вложенных инвестиций; доходов, ожидавшихся в связи с их осуществлением;

прекращением производственно-хозяйственной деятельности и иных финансовых потерь.

На практике существует много видов страхования, обеспечивающих страховую защиту имущественных интересов хозяйствующих субъектов. Они подразделяются, как правило, по объектам страхования и страховым рискам, соответствующим стадиям кругооборота средств компании – денежной, производственной и товарной. Денежная стадия связана с направлением капитала на приобретение средств производства. На этом этапе «нивелирование рисков может осуществляться за счет страхования инвестиций и финансовых гарантий» [4].

Страхование как фактор финансовой поддержки предпринимательства используется в случаях, когда:

– риск имеет место быть, но он не слишком опасный для данной деятельности;

– превентивные меры по устранению рисков недостаточны или вовсе являются неэффективными;

– для защиты имущества страхователя или его ответственности страховые услуги должны быть достаточно надежными, а финансы страховщика – устойчивы;

– для дополнительного страхования в производстве имеется добавочный продукт.

Главной целью страховой защиты является гарантия финансовой поддержки, то есть обеспечение возмещения убытков хозяйствующим субъектам с помощью страховых обязательств, предоставление экономических гарантий хозяйственной деятельности в сфере повышения их защиты от неопределенных негативных факторов, возмещения убытков в полной степени.

Стремление страховых компаний к наиболее полному удовлетворению спроса клиентов привело к тому, что различные предупреждающие мероприятия стали элементом деятельности любой компании.

Существенной особенностью страхования материальных рисков в отличие от классических видов страхования является большой перечень рисковых ситуаций, которые характеризуются крупными размерами убытков при различной частоте появления, а также растянутой во времени и усложнённой системой определения размеров и причин убытков. Современная методология оценки материальных рисков состоит из учета статистики действительных ущербов, которые произошли в мировой отрасли.

Процесс страхования при финансовой поддержке включает в себя следующие этапы:

– определение всех рисков, которые будут застрахованы;

– выбор типа страхового покрытия;

– изучение рынка страховых услуг для выбора более выгодной и надежной страховой компании;

– обсуждение сторонами условий страхового договора и его заключение;

– анализ эффективности страхования рисков и принятие (при необходимости) решения о перезаключении договора.

Осуществление страховых выплат происходит в случае возникновения следующих событий: остановка или сокращение объема производства в случаях, оговоренных в договоре, банкротство, непредвиденные расходы, понесенные застрахованным лицом судебные расходы, иные события.

Страховая защита как фактор финансовой поддержки предпринимательства непосредственно связан с финансовыми рисками, которые, в свою очередь, обусловлены прямыми потерями предприятия.

Страховой рынок стран СНГ вследствие влияния кризисов на данном этапе развития находится не в лучшем положении. В ДНР, начиная с 2019 года, происходит его возрождение.

В 2020 году на страховой рынок Республики характеризуется общим приростом страховых премий по сравнению с 2019 годом. Почти в четыре раза по сравнению с аналогичным показателем 2019 года ускорился темп прироста страховых премий и в 1 квартале 2020 года достиг 19,3%. Наибольший вклад в рост рынка вносит ОСАГО (53,0% совокупного прироста).

Позитивной динамики в анализируемом периоде добавили также сегменты страхования прочего имущества юридических лиц (14%), страхования от несчастных случаев и болезней (11,6%) и добровольного медицинского страхования (6,5%) [5].

Во 2 квартале 2020 г. увеличились совокупные выплаты (на 11,7%), в основном, за счет увеличения выплат по ОСАГО, такая тенденция сохраняется и далее. Увеличение числа клиентов страховых организаций, и, как следствие, увеличение количества проданных полисов (рис.1.) на фоне сокращения расходов страховщиков привело к улучшению результата их финансовой деятельности: прибыль за год выросла на 111,4% [5].

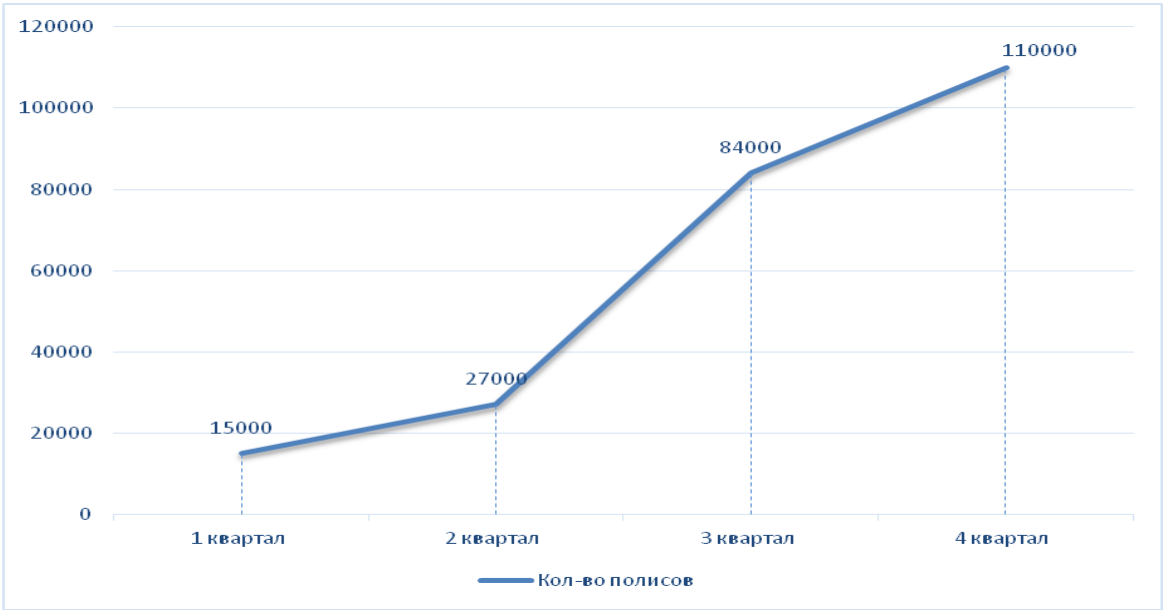

Рис.1. Количество оформленных полисов ОСАГО за 2020 г.

Еще до начала 2020 года обязательного страхования автогражданской ответственности в ДНР не существовало. С принятием Закона ДНР «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (Принят Постановлением Народного Совета 24 мая 2019 года), водителей обязали оформлять договоры обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств [6]. В первом квартале 2020 года начали предоставляться услуги ОСАГО и количество зарегистрированных полисов стремительно начало увеличиваться. Во втором полугодии 2020 года количество проданных полисов ОСАГО растет ещё более выраженными темпами, что дает основания прогнозировать такой же стремительный рост страховых услуг и в 2021году.

Стоит отметить, что ОСАГО оформляют не только физические, но и юридические лица – предприятия и организации. Например, предприятие ГП «Автовокзалы Донбасса» – одна из первых провела страхование своего автопарка для финансовой защиты [7].

Также приобретают полисы ОСАГО для защиты своей деятельности и не крупные перевозчики.

Однако следует выделить проблемы, которые препятствуют стабильному развитию страхования в ДНР, а именно: как показывает оценка современного состояния страхового рынка, физические лица не используют продукты страховых компаний по причине их дороговизны. Также причиной является недостаток информации, отсутствие объектов страхования, недоверие к страховщикам и сомнения по поводу эффективности страховых услуг. Учитывая равные условия для всех

участников рынка, рейтинг страховщиков на начало 2020 года имел такой вид (рис.2).

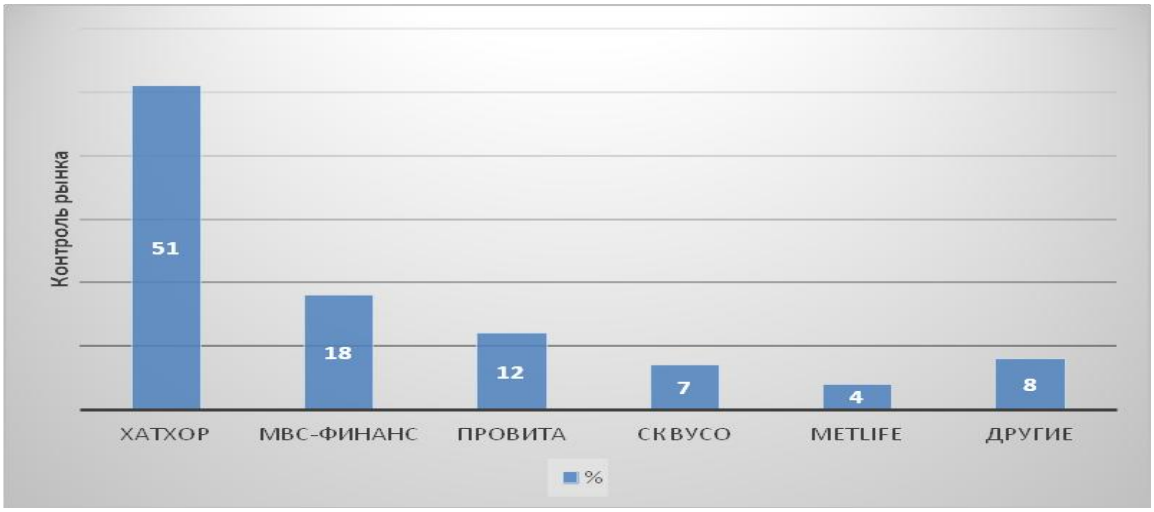

Рис.2. Рейтинг страховщиков ДНР [4]

Из рис.2 следует, что на долю страховой компании «Хатхор» приходится 51% страхового рынка в ДНР, она является самой популярной и имеет государственную поддержку. За ней идет МВС-ФИНАНС, которая обладает 18% долей рынка, и закрывает список компания «Провита» с 12% долей рынка [8].

В первом полугодии 2020 года ушли из отрасли 6 компаний. Основная причина – нехватка собственного капитала на поддержание резерва.

Все выше перечисленные проблемы ограничивают уровень развития страхования и его финансовые возможности. Решать данные проблемы следует с помощью модернизации рынка страховых услуг, заимствуя при этом опыт стран, где рынок страхования наиболее развит.

Анализируя рынок страхования, уже сейчас можно наблюдать инновации в страховой системе, а именно активный рост персонального обслуживания, что способствует улучшению качества продукта.

В четвертом квартале 2020 года число заключенных договоров ОСАГО в электронном виде выросло в 4,5 раза – до 12 тысяч по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По прогнозам специалистов в ближайшее время продукт будет распространяться ещё быстрее.

В целом, в качестве примера, можно использовать рынок страхования Российской Федерации и на его базе создавать полноценный страховой рынок в ДНР, избегая при этом ошибок, которые присутствуют на рынке РФ. Страховой рынок РФ на данном этапе развития сталкивается с такими проблемами как недостаточный

уровень квалификации кадров в сфере предоставления страховых услуг, несоответствие мировых стандартов требованиям к платежеспособности страховых компаний, проблемы в нормативно-правовом регулировании рынка.

При этом одной из главных задач в РФ в области страхования является обеспечение правопорядка и прозрачности страхового бизнеса для выхода и поддержания конкурентоспособности на мировом рынке. Страхование выступает одним из основных регуляторов развития малого и среднего бизнеса в России, что в свою очередь, обеспечивает увеличение финансового потенциала государства и, соответственно, ВВП.

Выводы. Таким образом, страховая защита как фактор финансовой поддержки предпринимательства в широком смысле включает различные виды страховой деятельности: собственно страхование, или первичное страхование, перестрахование, соцстрахование, взаимное страхование, страхование ответственности и имущества. Стоит отметить, что при проведении вышеперечисленных типов страхования используются отдельные подходы для определения объема ответственности, а также оценки экономического риска.

Из всего вышесказанного просматривается отличительное место страхования финансовых рисков в области управления ими. Страховой защите предшествует далеко не менее значимый этап – анализ финансовых рисков, без выполнения которого невозможно реализовывать финансовую поддержку предпринимательства.

Список используемых источников

1. Адамчук, Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации / Н.Г. Адамчук. – М.: МГИМО-Университет, Российская политическая энциклопедия, 2017. – 592 с.

2. Антошина, Т.К. Страхование предпринимательских рисков / Т.К. Антошина // Финансовый директор. – 2013. – 56 с.

3. Страхование: учебник / Руководитель авт. коллектива и науч. ред. С.С. Осадец. – К.: КНЭУ, 2012. – 599 с.

4. Нуртдинов, И.И. Практика страхования финансовых рисков российского лизингового бизнеса: монография / И.И. Нуртдинов, Е.А. Охонина. – М.: КноРус, 2016. – 128 с.

5. Главное управление статистики Донецкой Народной Республики // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru/ (дата обращения 06.03.2021 г.).

6. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств: Закон ДНР // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dnrsovet.su (дата обращения 10.03.2021 г.).

7. Государственное Предприятие «АВТОВОКЗАЛЫ ДОНБАССА» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://avtovokzal-dnr.com/.

8. ООО «СК «Хатхор» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://osago-dnr.ru.

УДК 330.3(282.247.34)

ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КРЫМА

Гаража Е. С.,
магистрант кафедры туризма,
Кириенко О. Э.,
канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк, ДНР

В статье рассмотрены особенности социально-экономического развития Крыма, изучена статистика прибытия туристов в регион, раскрыта проблема восстановления существующей и создания новой инфраструктуры для увеличения потока туристов.

Ключевые слова: *туризм, экономическое развитие, туристские прибытия, туристская инфраструктура, социальное развитие.*

The article considers the features of socio-economic development of Crimea, studies the statistics of tourists arriving in the region, reveals the problem of restoring the existing and creating a new infrastructure to increase the flow of tourists.

Key words: *tourism, economic development, tourist arrivals, tourist infrastructure, social development.*

Постановка задачи. Туризм на территории Крыма является важной составляющей экономического и социального развития региона и страны в целом. Главной задачей Российской Федерации является создание условий для развития внутреннего и въездного туризма с целью увеличения налоговых поступлений, роста показателей деятельности сферы транспорта, обеспечения занятости населения в

отрасли туризма, повышения благосостояния жителей страны, в частности Крымского полуострова.

Анализ последних исследований и публикаций. Современному состоянию туристической отрасли в Республике Крым посвящены научные работы ряда авторов. Так, например, Е.В. Смерницкой на основе официальных статистических данных выявлены проблемы развития туризма [1]; О.А. Гук и Д.Д. Буркальцевой определены приоритетные направления модернизации индустрии гостеприимства [2]; состояние и перспективы развития туристских кластеров в Республике, достижения в сфере развития туризма как результат действия целевых программ изучены П.С. Шляховой и Е.А. Матушевской [3]. Однако, недостаточно исследованными остаются вопросы влияния туристской отрасли на социально-экономическое развитие Республики Крым.

Актуальность. Современная индустрия туризма во всем мире выполняет ряд важных социально-экономических функций, основные из которых сводятся к созданию дополнительных рабочих мест, ускорению развития транспортной инфраструктуры, стимулированию роста производства потребительских товаров, средств связи. В Республике Крым туризм является одним из самых перспективных направлений социально-экономического развития региона, поэтому сегодня весьма актуальной является задача определения первоочередных задач для восстановления репутации одного из самых престижных и популярных туристических регионов.

Цель статьи – изучение влияния туристкой отрасли на социально-экономическое развитие Крыма.

Изложение основного материала исследования. Многими государствами, в том числе Российской Федерацией, туристская индустрия признана одним из приоритетных направлений развития национальных экономик и культуры, которая способствует, прежде всего, развитию торговли, инфраструктуры, увеличению валютных поступлений в страну и объемов инвестиций.

Туризм – одна из основ отраслей экономики Крыма, его развитию благоприятствует уникальное географическое положение Республики. Крым примерно одинаково удален от экватора и Северного полюса. Занимает площадь в 26,1 тыс. кв. км. Южное положение полуострова относительно большей части России, наличие Крымских гор и моря создают разнообразные ландшафты и природные условия для развития санаторно-курортного и туристического комплексов.

Крымское побережье привлекает туристов своим особым микроклиматом, ласковым морем, большим количеством теплых дней,

зелеными массивами горных лесов. Многочисленные исторические и архитектурные памятники придают побережью особую привлекательность.

До 2014 года (украинский период) в Крыму большое значение имел внутренний туризм. В 2008 году жители полуострова составили 6,55% от общего числа отдохнувших граждан Украины на полуострове. В 2009 году показатели достигли 7,3%. Таким образом, население Крыма стало лидером по темпу увеличения спроса на рекреационные предложения своего же региона.

Для внутреннего туризма в украинский период истории Крыма (1995-2014) было характерно преобладание жителей крупных городов Украины. Жители Киева составляли до 20% от всех граждан Украины, ежегодно посещавших Крым. Также основной поток туристов состоял из жителей Донецка (16%), Харькова (12%), Львова (10%). На жителей других регионов Украины в 2012 году пришлось менее половины (42%) прибывших в Крым (рис. 1).

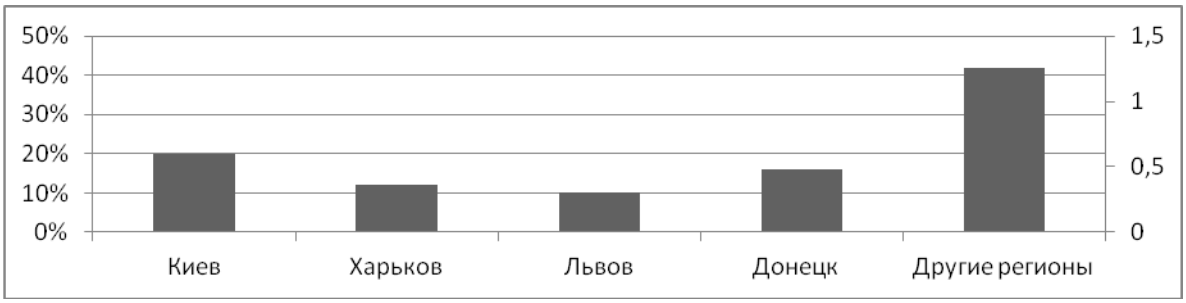

Рис. 1. Ежегодное посещение Крыма жителями Украины 1995-2014 гг.

Сложности переходного периода (2014 год) привели к снижению показателей экономического развития и уровня жизни населения. В 2014 году в Республике Крым отмечается снижение индекса промышленного производства на 9,9%, индекса производства сельскохозяйственной продукции – на 2,2%, уменьшился ввод в эксплуатацию жилья на 34,2%, сократился на 54,1% грузооборот, объемы розничной торговли снизились на 7,6%, объемы строительных работ – на 55,5%, в то же время индекс потребительской инфляции вырос на 42,5%. Сократился объем иностранных инвестиций, отток средств составил 15 млн. долларов. В этот период отмечается резкий спад и в туристской отрасли, так, например, количество туристов сократилось на 35,6%.

Уже через год, в 2015 году, в экономической сфере Республики наметились позитивные тенденции: индекс промышленного производства вырос на 12,4%, грузооборот автомобильного транспорта – на 126,7%, объем строительных работ – на 73,9%, уровень безработицы сократился в 2,4 раза, замедлились темпы снижения

оборота потребительского рынка (-5,3%) и темпы роста инфляции (27,6%). В этот период увеличилось количество туристов на 21%. Но негативные тенденции еще сохранились, что нашло отражение в уменьшении оборота розничной торговли на 5,3%, инвестиций в основной капитал – на 11,2%, объемах сельскохозяйственного производства – на 13,4%.

Очевидно, что социально-экономическое положение в Республике и уровень развития туризма – два взаимообусловленных фактора. Поэтому одним из ключевых вопросов, включенных в Стратегию социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года, является развитие туризма с целью «формирования современного рекреационного комплекса, характеризующегося конкурентоспособностью, востребованностью, разнообразием предлагаемых туристских услуг и услуг санаторно-курортного лечения и высоким качеством обслуживания» [4].

Для достижения этой цели поставлены конкретные задачи, зафиксированные в Государственной программе развития курортов и туризма в Республике Крым (утверждена Постановлением Совета министров Республики Крым 29 декабря 2016 г.). К основным можно отнести следующие [5]:

создание туристского продукта, ориентированного на различные сегменты туристического рынка;

повышение качества туристских услуг, квалификации работников курортно-туристской сферы;

продвижение туристского продукта на внутреннем и международном туристических рынках;

выполнение функций по нормативно-правовому регулированию и контролю в санаторно-курортной и туристской отраслях.

Реализация поставленных целей и задач позволит решить проблемы, сложившиеся в туристской отрасли (табл. 1).

Общий уровень конкурентоспособности экономики Республики Крым определяет совокупность внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам, сдерживающим развитие курортной отрасли, можно отнести: экологические факторы, физически устаревшие очистные сооружения; загрязнение атмосферы; отсутствие эффективных средств утилизации отходов; экономические факторы: уровень и темпы экономического развития Республики; несовершенство существующей системы налогообложения; правовые факторы: несовершенство системы лицензирования услуг предприятий туристской отрасли; технические факторы: недостаточно развитая инфраструктура курортных регионов.

Таблица 1

Проблемы, тормозящие развитие туристской отрасли Республики Крым

Проблемы, выделенные в Государственной программе развития курортов и туризма [5]	Проблемы, выделенные туристами [1, с. 158]
1. Неудовлетворительное состояние инфраструктуры на территории туристских регионов	1. Неудовлетворительное состояние автомобильных дорог
2. Неравномерность развития туристского потенциала	2. Недостаток информации относительно возможности перемещения общественным транспортом из одного города в другой
3. Сезонность работы туристской отрасли	3. Устаревшие автотранспортные средства
4. Высокая степень износа основных фондов и медицинской базы коллективных средств размещения	4. Отсутствие системы развлечений для взрослых и детей на пляжах
5. Кадровый дефицит	5. Изношенный номерной фонд средств размещения туристов
6. Высокий уровень «тенизации» рынка предоставления услуг размещения туристам	6. Недостаток объектов развлечений в регионах
	7. Низкий уровень сервиса во многих объектах размещения
	8. Недостаточный уровень санитарной очистки туристских территорий

К внутренним факторам относятся финансовые и технические факторы. Эти факторы определяют сильные и слабые стороны, оказывающие влияние на состояние туристской отрасли в Республике Крым (табл. 2).

С учетом этих факторов была разработана Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года», целью которой является «создание условий для устойчивого экономического роста региона посредством интеграции экономики Республики Крым и г. Севастополя в экономическое пространство России для устранения диспропорции в региональном развитии, доведения уровня жизни населения и развития экономики Республики Крым и г. Севастополя до среднероссийского уровня, формирование условий для обеспечения устойчивого экономического роста Республики Крым и г. Севастополя, обеспечения транспортной доступности, снятия инфраструктурных ограничений, устранения ограничений и повышения качества энергоснабжения и инженерной инфраструктуры региона, обеспечения межнационального

согласия, формирования сети автомобильных дорог, портов, обеспечения транспортного сообщения с материковой частью Российской Федерации и эффективного использования туристско-рекреационного потенциала региона» [6].

Таблица 2

SWOT-анализ социально-экономического положения Республики Крым

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное экономико-географическое положение - выход к Черному и Азовскому морям. Наличие пяти морских портов (Керченский рыбный, Феодосийский, Керченский, Евпаторийский, Ялтинский), обеспечивающих транспортную/внешнеэкономическую связь с иностранными государствами, имеющими выход к морю. Ввод в эксплуатацию Крымского моста, обеспечивающего бесперебойное транспортное сообщение полуострова с материковой частью России	Наличие инфраструктурных ограничений для развития полуострова, проблемы с обеспеченностью пресной водой, недостаточный уровень транспортной логистики между регионами Республики, несоответствие транспортных потоков существующей транспортной инфраструктуре, нестабильная работа паромной переправы
Благоприятные климатические и агроресурсы (теплообеспеченность, плодородные почвенные ресурсы).	Действие экономических санкций, ограничивающих приток иностранных. Недостаточный объем частных российских инвестиций.
Разнообразные природно-рекреационные, санаторно-курортные, культурные ресурсы (субтропический тип климата, большое количество солнечных дней, протяженная пляжная линия, наличие лечебных грязей и минеральных вод, различные природные и культурные ландшафты)	Ограниченный доступ к рынку капитала, высокая стоимость финансовых ресурсов.

Программой предусмотрены объемы финансирования в размере 877,8 млрд. руб. для реализации более 800 объектов.

На настоящий момент в рамках реализации Программы введено в эксплуатацию 240 объектов, из них:

117 объектов капитального строительства;

9 объектов энергетического комплекса;

10 объектов инженерной инфраструктуры и водообеспечения;

8 объектов транспортного комплекса;

75 объектов социальной сферы;

1 объект комплекса связи и массовых коммуникаций;

5 объектов введены в эксплуатацию в рамках направления «Формирование туристко-рекреационных кластеров»; туристические кластеры создаются в Евпатории, Коктебеле, Гурзуфе, городе Саки, Черноморском и Ленинском районах.

Предпринимаемые Правительством Республики Крым мероприятия, направленные на развитие экономики и, в частности, туристской индустрии, уже дали определенные положительные результаты.

Если за 2014 год в Республику Крым прибыло 4,78 млн. пассажиров, то в 2018 году в Крыму отдохнуло рекордное за постсоветские годы число туристов – около 6,8 млн. человек, что на 28% выше, чем за 2017 год, а 2019 год стал еще более успешным для туристской отрасли: полуостров принял 7,43 млн. отдыхающих, что на 9,3% больше уровня 2018 года (рис. 2). Немаловажную роль в этом сыграло развитие транспортной инфраструктуры: строительство и ввод в эксплуатацию в 2018 году Крымского (Керченского) моста и нового терминала международного аэропорта Симферополя имени И. К. Айвазовского.

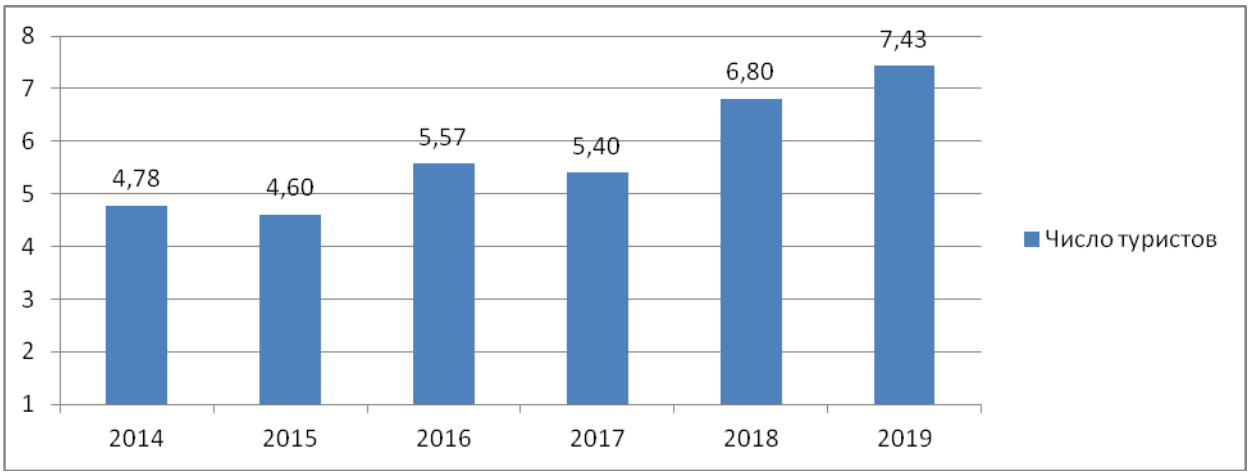

Рис. 2. Динамика численности туристов за 2014-2019 гг. (составлено по данным [7])

Изменилась структура турпотока в Республику Крым по видам транспорта. Если за 2014 год из общего числа прибывших в Крым пассажиров 40% воспользовались услугами железнодорожного транспорта, 31% предпочли паромную переправу, 29% – это пассажиры авиатранспорта, то в 2018 году 37% отдыхающих прибыло авиатранспортом; 47% проехало по Крымскому мосту; в 2019 году уже 57% прибыло по Крымскому мосту (в том числе более 6 тысяч туристов

– поездами по открытому в конце года железнодорожному пути) и 28% отдыхающих прибыло авиатранспортом.

Развитие туризма, по данным Управления Федеральной налоговой службы по Республике Крым, привело к увеличению налоговых поступлений в бюджет по результатам деятельности данной отрасли в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 15,4%, что составило 3,7 млрд. руб. На прямые доходы от туристской отрасли в общей сумме налогов приходится 7,5%. Кроме того, по данным экспертных оценок, сфера туризма обеспечивает мультипликативный эффект в виде налоговых поступлений от отраслей, смежных с туризмом, в размере 25% дохода региона.

Положительное воздействие на социально-экономическое развитие региона сферы туристических услуг проявляется через реализацию следующих функций:

обеспечение занятости населения как в туристической отрасли, так и в смежных отраслях экономики;

активизация внутренней и международной торговли;

обеспечение притока иностранной валюты и инвестиций;

формирование доходной части государственного бюджета;

содействие экономическому развитию региона;

повышение уровня жизни местного населения;

расширение производства отраслей, обслуживающих туристическую отрасль.

Выводы. Туристическую отрасль Республики Крым можно охарактеризовать как недостаточно конкурентоспособную, в которой значительную роль играет неорганизованный туризм, средства размещения отличаются сезонной загрузкой, платежеспособность населения достаточно низкая. В настоящие время Правительством Российской Федерации разрабатываются и реализуются проекты по возрождению и развитию туристского сектора экономики республики. Для развития туризма необходима реализация комплекса мер, направленных на развитие инфраструктуры туризма, широкая информационная поддержка, улучшение качества туристских услуг.

Обозначенные направления развития туризма, с учётом синергетического эффекта, будут являться стимулом для развития экономики Республики Крым в целом, что позволит вывести её на качественно новый уровень.

Дальнейшие исследования будут направлены на изучение возможностей использования отдельных концептуальных подходов по развитию сферы туризма Республики Крым в Донецкой Народной Республике с учетом комплексного, инновационного подходов,

использования государственно-частного партнерства в развитии объектов туристской инфраструктуры.

Список использованных источников

1. Смерницкая Е.В. Современное состояние туристической отрасли в Республике Крым / Е.В. Смерницкая // Сервис в России и за рубежом. – 2019. – Т. 13. Вып. 2. – С. 152-161.

2. Гук О.А. Развитие туристической индустрии Республики Крым / О.А. Гук, Д.Д. Буркальцева // Сервис в России и за рубежом. – 2019. – Т. 13. Вып. 2. – С. 119-129.

3. Шляхова П. С. Туристический кластер Крыма: современное состояние и перспективы развития / П. С. Шляхова, Е. А. Матушевская // Крымский научный вестник. – 2018. – №3 (20). – С.

4. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2017/strategy/strategy-shortvers.pdf (дата обращения 12.12.2020 г.).

5. Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым: Утверждена Постановлением Совета министров Республики Крым от 29.12.2016 № 650. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: .https://mtur.rk.gov.ru/uploads/mtur/attachments//d4/1d/8c/d98f00b204e9800998ecf8427e/phpd12PHe_650.pdf (дата обращения 12.12.2020 г.).

6. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://programs.gov.ru/Portal/program/45/passport (дата обращения 14.12.2020 г.).

7. Статистика. Официальный сайт Министерства курортов и туризма Республики Крым. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mtur.rk.gov.ru/ru/structure/14 (дата обращения 15.12.2020 г.).

УДК 659.23:332.1

РЫНОК КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Голубков Б.А.,
магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы
Дедяева Л.М.,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье проанализированы основные тенденции развития рынка консалтинга в Донецкой Народной Республике. Рассмотрены проблемные вопросы функционирования и развития рынка консалтинговых услуг в республике.

Ключевые слова: *консалтинг, рынок консалтинга, тенденции развития.*

In article analyzes the main trends in the development of the consulting market in the Donetsk People's Republic. The problematic issues of the functioning and development of the market of consulting services in the republic are considered.

Keywords: *consulting, consulting market, development trends.*

Постановка проблемы. Консалтинговые услуги имеют важное значение в структуре развитой рыночной экономики. Выступая важным компонентом в организации деятельности предприятий, консалтинг способствует адаптации предприятий к постоянно меняющейся среде и их выживанию в долгосрочной перспективе. При этом, развитие отечественного рынка консалтинговых услуг осуществляется под влиянием ряда положительных и негативных факторов.

Становление рынка консалтинговых услуг в Донецкой Народной Республике связано с развитием предпринимательства в новых условиях ведения боевых действий и экономической блокадой со стороны Украины. Возникла потребность в создании методической базы приватизационных мероприятий на предприятиях и обосновании бизнес-планов с целью получения инвестиционных средств.

Анализ последних исследований и публикаций. Рынок консалтинговых услуг широко изучается современными учеными. Так, среди последних исследований данной проблематики, можно отметить труды В. Алешниковой, Е. Бейч, Д. Белла, В. Вербы, Л. Грейнера, Л. Грофф, И. Гурняка, В. Иноземцева, А. Кононюк, В. Мартина, А. Марченко, Г. Метцгера, Дж. Несбита, А. Тоффлера и др. В то же время, вопросы влияния факторов глобальных изменений мирового хозяйства на развитие

рынка консалтинговых услуг, исследованы в недостаточном объеме.

Актуальность исследования. В Донецкой Народной Республике рынок консалтинговых услуг находится в стадии становления, а услуги комплексного консалтинга только зарождаются. К сожалению, сегодня деятельность консалтинговых компаний ориентирована в большей степени на предоставление обязательного аудита, что сдерживает влияние результатов работы стратегического и управленческого консалтинга на эффективность реального сектора и сферы товарного обращения. Актуальность темы обусловлена уровнем полезности консалтинга для развития предприятий и экономики в целом.

Целью статьи является анализ и оценка современного состояния рынка консалтинга в экономике Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. Важным фактором формирования конкурентных преимуществ организации является консалтинговая деятельность, которая открывает новые возможности для субъектов рынка, позволяет выработать практические рекомендации и помогает реализовать основные направления её деятельности.

Исторически предшественниками консалтинга были адвокатские и юридические услуги, а впоследствии - услуги по аудиту. Возникновение консалтинга связано с началом промышленной революции и появлением первых фабрик. В те времена, в конце XIX – начале XX в., консультирование называли организацией производства, а консультантов - экспертами по эффективности [1, с. 37].

На данный момент, в экономической литературе отсутствует единое понятие термина «консалтинг». Разные авторы трактуют данный термин по-своему. Рассмотрим наиболее часто встречающиеся трактовки данного термина в таблице 1.

В российской научной практике распространено следующее определение консалтинга, вошедшее в учебные пособия: консалтинг представляет собой вид профессиональной помощи, оказываемой специалистами в рамках управления различными организациями по выявлению и решению проблем их функционирования и развития, осуществляемой в форме советов, рекомендаций и совместно вырабатываемых с клиентом решений.

Процесс предоставления консультационных услуг представляет собой осуществление совместной деятельности консультанта и клиента для выявления проблем в функционировании предприятия и поиска путей их решения.

Особенности функционирования рынка консалтинга определяются спецификой непосредственного продукта консалтинга – консалтинговой услуги.

Таблица 1

Трактовки термина «консалтинг» разными авторами

Автор	Трактовка
Блинов А.О., Дресвянников В.А. [2, с. 54]	Консалтинг представляет собой комплекс знаний, в сфере научного поиска, проведения различного рода исследований, постановки экспериментов с целью расширения и получения новых знаний, проверки научных гипотез, установления закономерностей, способствующих повышению эффективности функционирования организаций
Дедяева Л.М. [3, с. 6]	Консалтинг представляет собой вид профессиональных, интеллектуальных услуг, предоставляемых корпоративным клиентам, заинтересованным в оптимизации своего бизнеса, связанный с решением сложных проблем предприятия в сфере управления и организационного развития
Огневая В.С. [4, с. 18]	Консалтинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, осуществляемый профессиональными консультантами в сфере обслуживания потребностей экономики и управления в консультациях, а также, других видах профессиональных услуг
Резван А.А., Атмурзаева Ф.М. [5, с. 62]	Консалтинг представляет собой деятельность специальных компаний по консультированию производителей, продавцов и покупателей в области экспертной, технической и экономической деятельности
Шутова О.Ф. [6, с. 4]	Консалтинг представляет собой оказание профессиональных услуг со стороны независимых экспертов предпринимателям и управленческим работникам организаций в решении всех актуальных и перспективных проблем в функционировании организации

Консалтинговая услуга представляет собой интеллектуальный продукт, остающийся во владении клиента после завершения процесса консультирования.

Таким образом, специфика консалтинговой услуги заключается в ее неосязаемости, незаметности и, как правило, в отсутствии завершенной материальной формы. В связи с этим, идентичные услуги, выполненные двумя консалтинговыми фирмами, могут отличаться не только по форме, но и иметь разную методологию разработки и содержания.

Востребованность в консалтинговых услугах предопределила рост их объема. Однако, можно смело утверждать, что отрасль консалтинговых услуг еще не дошла до своего пика, а только набирает популярность [7, с. 979].

Уровень качества консалтинговых услуг обусловлен их эволюционным развитием в мире. Вторая половина XIX – начало XX вв. ознаменовалась быстрыми темпами возникновения консультантов. Одним из первых профессиональных консультантов стал основатель

теории научного управления предприятием Ф.У. Тейлор (1856-1917 гг.), а первой компанией, предоставляющей услуги управленческого консалтинга является – «Служба исследований бизнеса» (Business Research Services), основанная в 1914 г. в Чикаго. Далее, в течение 20-30-х гг. данные компании возникли в Европе (Англии и Германии), а в 40-50-х гг. в других регионах (Азия, Африка, Латинская Америка) [8, с. 158].

Рис. 1. Особенности товара «консалтинговая услуга»

Среди наиболее крупных международных организаций, предоставляющих услуги в сфере консалтинга, можно выделить McKinsey and Company, Boston Consulting Group, Bain and Company, Booz Allen Hamilton, Monitor Group, Mercer Management Consulting, Mercer Oliver Wyman, Mercer Human Resource Consulting, The Parthenon Group, Marakon Associates и многие другие [8, с. 159].

В Россию консалтинговый бизнес пришел в 1987 году, однако, активное развитие получил только с 1990-х годов при переходе России к рыночной экономике. За период развития, возникло множество частных предприятий с различными формами собственности, неоднократно менялось законодательство [9, с. 89].

Российский рынок консалтинга можно считать высоко конкурентным благодаря присутствию как мировых лидеров, так и значительного количества отечественных игроков. Однако параметры российских консультационных компаний неоднородны и значительно отличаются по сегментам (рис. 1) [8, с. 159].

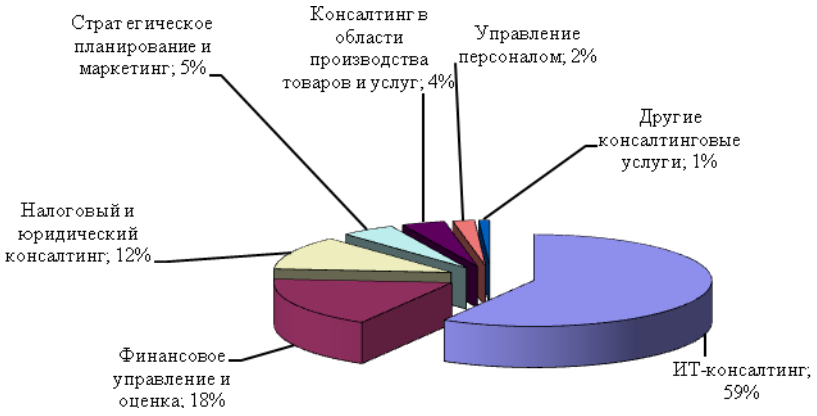

Рис. 2. Структура выручки консалтингового бизнеса в России по итогам 2019 года, % [8, с. 159]

В настоящее время российский рынок консалтинговых услуг имеет схожую структуру с западным рынком, однако, с доминированием ИТ-консалтинга и финансового консультирования.

Далее рассмотрим особенности развития консалтингового бизнеса в Донецкой Народной Республике. До войны в Донецкой области действовало около 70 фирм, оказывавших консультационные услуги. В настоящее время рынок консалтинговых услуг в Донецкой Народной Республике значительно сократился, но успешно функционируют такие консалтинговые организации, как «ДНР-Консалтинг», ООО «Диана», ООО «АВ-ГРУПП» и другие. Наиболее востребованы консультации по таможенному делу, бухгалтерским и юридическим вопросам [3, с. 115].

Во всем мире консалтинговые услуги с каждым годом набирают все большую популярность. Лидером отрасли является IT-консалтинг.

Однако, в Республике только сформировалось собственное законодательство. Без отрыва от своей основной деятельности предпринимателям было очень тяжело отслеживать все изменения. Поэтому наибольшим спросом пользовались бухгалтерские услуги. На протяжении всего существования республики лидировал именно налоговый (бухгалтерский) консалтинг.

Разработанные консалтинговыми фирмами системы вывода из кризиса помогают предприятиям, находящимся в тяжелой финансовой или конкурентной ситуации оперативно ограничить влияние текущих рисков, резко изменить траекторию бизнеса для достижения быстрых результатов и провести полную трансформацию деятельности для устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Поддержка консультантов может быть оказана как в видеуслуг по традиционному антикризисному консалтингу с предоставлением инструкций поэтапного выстраивания и внедрения согласованных

изменений, нацеленных на выход из кризиса и устойчивую трансформацию компании, так и путем предоставления временных управляющих [2, с. 118].

Сейчас начали появляться фирмы, которые помимо бухгалтерских услуг также занимаются аудитом. Однако, в силу того, что аутсорсинг не регламентирован в ДНР, профессионализм сотрудников консалтинговых фирм никто не оценивает. И в случае допущенных ими ошибок отвечать перед законом будет только предприятие-заказчик услуг.

Современный рынок консультационных услуг в ДНР имеет следующие тенденции:

рост спроса на консультационные услуги и увеличение численности занятых в консультационной деятельности;

появление новых видов и рынков консультационных услуг;

разнообразие консультационных структур и увеличение численности фирм-клиентов;

повышение качества консультационных услуг и развитие методического инструментария их представления.

Формирование и развитие рынка консалтинговых услуг в современных условиях происходит под воздействием внутренних и внешних факторов, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Факторы, влияющие на развитие консалтинговых услуг [6, с. 5]

Наименование фактора	Составляющие фактора
1	2
Политический	политическая ситуация внутри республики и за ее пределами; международное положение республики; санкции и контрсанкции
Законодательно-правовой	стабильность нормативно-правовой базы регулирования консалтинговой деятельности и бизнеса в целом; наличие классификатора консультационных услуг; стабильность налоговой системы; уровень коррупции в стране
Экономический	изменение структуры экономики; темпы экономического развития республики; риски инвестирования и ведения бизнеса в республике; наличие конкуренции и неопределенности внешней среды предприятия; внедрение гибких технологий и компьютеризация процесса производства; конкуренция в отраслях, потребляющих консалтинговые услуги; ВВП; инфляция; платежеспособный спрос в целом и на услуги консалтинга в частности

Окончание таблицы 2

1	2
Научно-технический прогресс	появление новых теорий в сфере экономики и управления; развитие новых теорий в различных отраслях знаний; совершенствование стратегического учета и методов анализа
Изменения в управлении производством	дальнейшее разделение и специализации управленческого труда; формирование организационных структур управления нового типа; появление служб маркетинга, стратегического планирования, управления персоналом; внедрение информационных систем в управлении; изменение взглядов высших руководителей на роль консультантов
Государственная политика	децентрализация процесса управления экономикой; государственное регулирование экономики; заказы государственных учреждений и предприятий.
Организационно-социально-психологический	неспособность бизнеса оценить полезность консалтинговых услуг; недостаточность информации о конкретной консультационной фирме и ее возможностях; отсутствие гарантий конкретных результатов и положительного эффекта от консультирования; эпизодическое обращение субъектов бизнеса к услугам внешнего консультирования; неосязаемость большинства консалтинговых услуг (услугу невозможно оценить до момента ее предоставления, а иногда и в течении определенного времени после предоставления); отсутствие в ряде услуг консалтинга завершенной материальной формы; неэффективность ряда западных методик и программ консалтинга для рынка республики; завышенные ожидания бизнеса от работы консультантов; негативные ожидания участников рынка.

Как видно из представленных данных, на рынок консалтинговых услуг влияет большой перечень внешних факторов, не всегда поддающихся прогнозированию и управлению.

В целом, к факторам, оказывающим наиболее сильное влияние на рынок консалтинговых услуг, можно отнести:

1) политические (политическая ситуация внутри республики и за ее пределами, наличие санкций);

2) экономические (уровень становления экономики республики; наличие конкуренции и неопределенности внешней среды предприятия; инфляция и т.п.);

3) правовые и законодательные (стабильность нормативно-правовой базы регулирования консалтинговой деятельности);

4) технологические (появление новых теорий и разработок в сфере экономики и управления);

5) социальные, организационные, психологические (отсутствие гарантий конкретных результатов и положительного эффекта от

консультирования; неосязаемость большинства консалтинговых услуг, неэффективность ряда западных методик и программ консалтинга для рынка республики, завышенные ожидания бизнеса от работы консультантов, негативные ожидания участников рынка).

Среди множества внешних факторов в наибольшей степени на рынок консалтинговых услуг оказывают влияние экономические факторы.

Наличие кризисных явлений в экономике республики, начавшиеся с 2014 г., способствовали возникновению разбалансировки финансового взаимодействия между центром и регионами. В течение 2014-2017 гг. основной разрыв в обеспечении благосостояния регионов республики вызвано падением объемов безвозвратных трансфертов, выравнивания из государственного бюджета.

В настоящее время, в республике сложилась такая экономика, при которой развитие консалтинговых услуг во многом зависит от внешних факторов – неблагоприятной внешней конъюнктуры, бюджетных трат и региональных особенностей. Главными причинами такого явления являются [10]:

– сложная макроэкономическая ситуация и снижение деловой предпринимательской активности в Донецкой Народной Республике;

– отсутствие культуры работы с независимыми экспертами;

– низкая платежеспособность заказчиков;

– неспособность оценить полезность консалтинговых услуг из-за сложности получения объективной информации о конкретной консультационной фирме и ее возможностях.

В дальнейшем целесообразно создание консалтинговых организаций в деловых центрах, а их филиалов в отдалённых районах Республики. Такая форма организации предполагает оказание полного спектра консалтинговых услуг, причем филиал специализируется на решении узкого круга проблем, а при необходимости могут привлекаться специалисты центрального аппарата консультационной фирмы. Это позволит консалтинговым фирмам расширить сеть клиентов, а малым и средним предприятиям своевременно воспользоваться услугами профессионалов [3, с. 118].

Развитие телекоммуникаций и появление электронных платежных средств формирует активный спрос на виртуальные консалтинговые услуги. Такие услуги могут быть оказаны клиентам в «on-line» режиме. Использование сетевого взаимодействия расширит возможности предпринимателей в получении своевременной квалифицированной помощи для решения проблем бизнеса.

Выводы. Таким образом, консалтинг в экономическом развитии государства обладает значимостью макроэкономического параметра, оказывающего влияние на формирование критических факторов экономики, особенностей развития производства, наличие конкурентных преимуществ и технологии менеджмента.

Рынок консалтинговых услуг в ДНР является весьма перспективным, однако, его дальнейшее развитие требует значительных усилий и роста профессионализма консультантов и их клиентов.

В связи с экономической блокадой со стороны Украины и не признанностью Донецкой Народной Республики, требуется выработка нового алгоритма консультационной деятельности. На сегодняшний день деятельность консалтинговых предприятий в Республике не урегулирована на законодательном уровне. Анализ тенденций и факторов развития рынка консалтинговых услуг позволяет сделать вывод о необходимости управления этим рынком для ускорения темпов развития данной сферы.

Список использованных источников

1. Дорофиенко В.В. Управленческое консультирование: учебное пособие / В.В. Дорофиенко, Л.М. Дедяева. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2017. – 187с.

2. Блинов А.О., Дресвянников В.А. Управленческое консультирование: учебник для магистров / А.О. Блинов, В.А. Дресвянников. – М.: Академия. - 2016. – 310 с.

3. Дедяева Л.М. Антикризисный консалтинг как фактор устойчивого развития малого и среднего бизнеса // Материалы IV Международной научно-практической конференции, г. Донецк, 5 апреля 2018 г. – Донецк: ДОННТУ, 2018. – 711 с.

4. Огневая В.С. Анализ рынка консалтинга в Российской Федерации // Вестник ИЭАУ. – 2020. – № 15. – с. 18.

5. Резван А.А., Атмурзаева Ф.М. Сущность и особенности консалтинга // Роль инноваций в трансформации современной науки: сб. статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2020. – с. 62-64.

6. Шутова О.Ф. Оценка факторов внешней среды, влияющих на качество консалтинговых услуг / О.Ф. Шутова // Вестник ИЭАУ, 2020. - № 5. – с. 4-9.

7. Нажмиддинова Э.З. Проблемы и перспективы развития антикризисного консалтинга // Экономика и социум. – 2020. – № 4(35). – с. 979-984.

8. Швек Л.Р. Консалтинг в России и за рубежом // Аллея науки. – 2019. – № 9. – с. 157-159.

9. Васильчук О.И., Шнайдер В.В. Ключевые аспекты современного антикризисного консалтинга. – Вестник НГИЭИ, 2019. Т.3. № 3(5). – С. 89-91.

10. Рынок консалтинговых услуг в ДНР: исследование DNR LIVE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dnr-live.ru/ryinok-konsaltingovyih-uslug-v-dnr-issledovanie-dnr-live.

УДК 339.56

МЕТОДИКА ПРОВЕРКИ ЗАРУБЕЖНОГО КОНТРАГЕНТА

Заболотная А.А.,
магистр кафедры внешнеэкономической деятельности,
Гончарова М.В.,
к. э. н., доцент кафедры внешнеэкономической деятельности ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

С каждым годом вопрос добросовестности контрагентов становится все более актуальным для российских компаний. Работа с фирмой-однодневкой может привести компанию к существенным финансовым потерям и претензиям со стороны органов власти, которым нужно будет доказать проявление должной осмотрительности и обоснованность полученной налоговой выгоды в результате взаимодействия с недобросовестными контрагентами.

Ключевые слова: *контрагент, угрозы, финансовые потери.*

Every year the issue of the conscientiousness of counterparties becomes more and more urgent for Russian companies. Working with a fly-by-night firm can lead the company to significant financial losses and claims from the authorities, which will need to prove the due diligence and justification of the tax benefit obtained as a result of interaction with unscrupulous counterparties.

Key words: *counterparty, threats, financial losses.*

Постановка проблемы в общем виде. Проблема проверки надежности контрагентов является актуальной для собственников любого рода бизнеса, руководителей организаций, финансовых директоров, начальников службы безопасности, руководителей юридического отдела, специалистов по закупкам и другим

специалистам, которые осуществляют взаимодействие с контрагентами. Сбор информации о компаниях, с которыми ведет взаимодействие фирма, считается неотъемлемым процессом хозяйственной деятельности. Действительно конфиденциальные данные не могут быть получены легитимным путём кем бы то ни было, и известны лишь только строго ограниченному кругу лиц. Но во многом фирмы сами информируют окружение, рассказывая о себе, собственных продуктах и сервисах, чтобы заинтересовать покупателей и укрепить дела с партнерами

*Актуальность***.** Актуальность исследования обоснована тем, что в современной рыночной экономике невозможно проводить свою деятельность без взаимодействия с контрагентами и их коммерческими предложениями. Ежедневно предприятия различных отраслей экономики сотрудничают друг с другом, с государствами, с зарубежными предприятиями. Для юридических лиц, проверка контрагента является основным действием для предотвращения финансовых и налоговых рисков. Налоговая служба настоятельно рекомендует проверять контрагентов и проявлять должную осмотрительность, используя все доступные открытые и законные источники информации

Цель статьи: исследование системы анализа информации для определения надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений.

Изложение основного материала. В своей хозяйственной деятельности фирмам необходимо собирать информацию о потенциальных контрагентах, это является неотъемлемым процессом деятельности. Проверка контрагента служит способом уменьшения рисков заключения убыточных сделок, с помощью данных проверок можно обезопасить себя от сомнительных соглашений. Дело в том, что для успешной деятельности компании необходимо установить высокий уровень экономической безопасности, охранять коммерческую тайну. Заняться этим необходимо сразу после открытия компании, даже малой и новой компании стоит позаботиться о разработке системы безопасности и контроля, чтобы быть уверенным в защищенности своих информационных и коммерческих ресурсов от коррупции и мошенничества. К проверке каждого потенциального контрагента необходимо подходить серьезно, не допускать снисходительного отношения и реагировать на каждую подозрительную деталь. Стандартные угрозы, исходящие от контрагентов представлены на рисунке 1.

Рис. 1. Стандартные угрозы от контрагентов

Обязательство – совершение в пользу другого лица определенного действия, возникающее из договоров и других сделок. Основные угрозы, исходящие от контрагентов, связаны именно с обязательствами, возникающими после заключения сделки. Перед заключением сделки необходимо досконально проверить контрагента и лишь убедившись в отсутствии рисков вступать с ним в договорные отношения.

От первой угрозы не застрахован никто. Дело в том, что при осуществлении деятельности могут возникнуть различные форс-мажорные обстоятельства, произошедшие без злого умысла со стороны кого-либо. Такие обстоятельства могут привести к несоблюдению контрактных обязательств. Такое может произойти и с проверенным контрагентом, с таким, с которым уже было совершено множество сделок. Для защиты от таких потерь можно прибегнуть к услугам страховых компаний.

Вторая и третья угроза возникают от действий недобросовестных контрагентов. Не всегда удается провести полную проверку, либо контрагент скрыл подозрительные детали и смог ввести в заблуждение проверяющую сторону и, вступив с ней в договорные отношения, начал действовать исходя из злых умыслов. Третий вид угроз, мошеннические действия, может возникнуть, если при проверке потенциального контрагента было уделено минимум внимания. Не всегда удается с помощью поверхностной проверки установить подлинность документов потенциального контрагента и существует вероятность не заметить подделку. Мошенничество представляет собой деяние, при котором лицо-жертва добровольно передаёт преступнику определенные материальные ценности в том или ином выражении в результате введения в заблуждение, обмана. Мошенничество является уголовно-наказуемым преступлением. Существует внешнее мошенничество и внутреннее мошенничество.

Внутреннее мошенничество является результатом преступных действий персонала предприятия, а внешнее – результатом действий внешних субъектов .Зачастую объектами мошенничества выступают

молодые, перспективные и развивающиеся компании, которые уже обладают достаточными средствами, но не обладают достаточным опытом, чтобы распознать мошенника и противостоять ему. Этим могут воспользоваться контрагенты с мошенническими целями.

Представители подобных компаний могут различными способами пытаться войти в доверие компании-жертвы, подталкивая к скорейшему завершению сделки. Потому что при ускорении темпа совершении сделок можно скрыть определенные детали и провернуть преступные схемы. Зачастую мошенники выдают себя за не тех, кем они являются, прикрываясь известными именами. Однако, при наличии должной наблюдательности, это можно раскрыть. Самым распространенным видом мошенничества является попытка контрагента завладеть имуществом либо деньгами предприятия.

Мошенники всячески пытаются ускорить совершение сделки, заставить компанию жертву как можно быстрее перевести средства на их счета, отгрузить товар, и, получив деньги или материальные ценности компании, как можно быстрее скрыться из вида вместе и имуществом, которым они завладели преступным путем. Зачастую мошенники мастерски подделывают документы и подталкивают на скорейшую отправку товара или денежных средств, чтобы у компании жертвы не было времени тщательно проверить документы и заметить подделку, так как невооруженным глазом её заметить невозможно. При предъявлении документа, который выглядит как подлинный, компания-жертва зачастую спешит завершить свою часть сделки. В результате она теряет свое имущество, так как не проявила должной бдительности. Мошенничество с фиктивными договорами очень распространено. Мошенники подделывают платежные документы, предоставляют их компании-жертве, которая, увидев их, спешит отправить товар, не удостоверившись в том, что средства по платежным документам действительно поступили на их счета. Чтобы защититься от данного вида мошенничества, компаниям необходимо уделять больше времени проверки документов в документообороте с новыми контрагентами, так как уровень доверия в таких отношениях не позволяет проводить финансовые операции без проверки. Если компания-мошенник пытается торопить с осуществлением сделки, то это признак того, что у данной компании есть злой умысел, и необходимо внимательнее отнестись к документации и тщательно её проверять.

К другому виду мошенничества относится мошенничество, направленное на получение конфиденциальной информации или хищение любой информации, хранящейся в цифровом варианте. Данный вид мошенничества можно осуществить при помощи

специального шпионского программного обеспечения. Однако, чтобы совершить такую ошибку и позволить установить контрагенту своё программное обеспечение на компьютеры компании или дать им доступ к своим информационным ресурсами, нужно проявить очень серьезную невнимательность, практически халатность. Ещё одним видом мошенничества является лжеинвестирование. При такой схеме мошенники пытаются вовлечь чужие денежные средства в несуществующий вовсе или существующий на бумаге бизнес-проект. Всё это говорит о том, что компаниям необходимо быть крайне осторожными при ведении бизнеса, так как невозможно знать заранее, где скрываются мошенники. Если проявлять должную бдительность, не торопиться при проверке потенциального контрагента, совершении сделок с ним, то можно максимально обезопасить свою компанию от потерь имущества.

Для поиска данных о потенциальных контрагентов можно использовать открытые и закрытые источники. Если потенциальным контрагентом является компания, которая осуществляет свою деятельность на рынке не первый год, то за информацией о ней можно обратиться к компаниям, которые имели опыт работы с данной компанией.

Для получения информации из конфиденциальных источников придётся обращаться к лицам, имеющим доступ к данным источникам. С помощью информационного поля можно в самый короткий период узнать особенность любой интересующей организации, определить потенциальные возможности взаимодействия, возможные угрозы, выработать модель сотрудничества, которая потенциально сможет принести максимально возможную прибыль. Поиск данных можно осуществлять как сплошной, так и выборочный.

Сплошной поиск данных предполагает, что компания ищет и собирает абсолютно все данные о потенциальном контрагенте и уже затем анализирует их. Выборочный же поиск предполагает, что компания изначально производит поиск данных по определенным показателям, которые будут использованы для оценки надежности потенциального контрагента, которые помогут принять решение о возможном сотрудничестве с данным контрагентом. Проверка потенциальных контрагентов важна, так как любая организация сталкивается с различными категориями контрагентов. Категории контрагентов представлены на рисунке 2.

Любая организация в течение своей деятельности ежедневно взаимодействует с множеством различных контрагентов. Информация о

каждом контрагенте должна быть не только полной и точной, но и актуальной, так как ситуация может поменяться в любой момент.

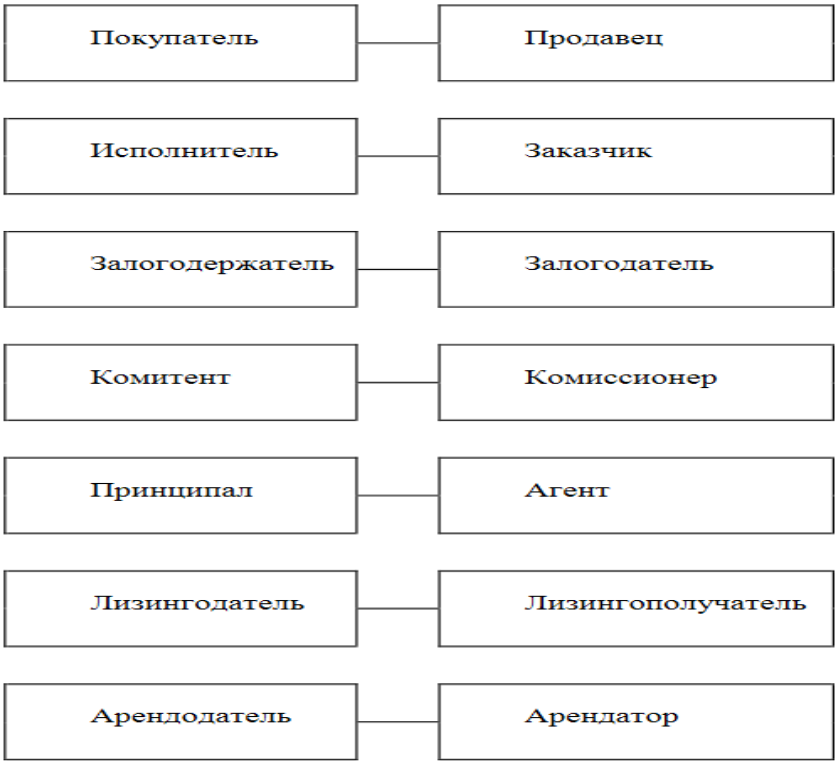

Рис. 2. Категории контрагентов

Проверка контрагентом является важнейшим элементом обеспечения экономической безопасности. Наряду с другими организационными мерами проверка контрагентов может служить для достижения таких целей как:

1)Укрепление хорошей репутации: когда организация уделяет серьезное внимание своей коммерческой безопасности, тщательно проверяет своих контрагентов, то потенциальные недобросовестные контрагенты теряют к ней интерес, так как риск раскрытия их преступных умыслов увеличивается, а возможность завладеть имуществом этой компании уменьшается.

Поэтому всегда важно давать понимать каждому потенциальному контрагенту, что он и его деятельность будут досконально проанализированы, и лишь после этого с ним будут вестись переговоры.

2)Повышение дисциплины сотрудников, связанных со снабжением, заказом работ, услуг: если руководство компании уделяет серьезное внимание проверке контрагентов, то у недобросовестного персонала остается меньше возможностей использовать свои должностные полномочия с целью извлечения личной выгоды. Они не смогут получать неофициальные платежи, заключать невыгодные

сделки с аффилированными компаниями и совершать иные действия, направленные на незаконное личное обогащение за счет имущества компании.

3)Снижение рисков образования просроченной дебиторской задолженности: анализируя деятельность контрагентов, их финансовую отчетность, компания сможет сразу определить, могут ли возникнуть у этого контрагента проблемы со своевременной оплатой товаров, работ или услуг. При наличии множества дел в гражданских судах, при наличии серьезной кредиторской задолженности на счетах, компании стоит задуматься над тем, чтобы вступать в договорные отношения с таким контрагентом, так как риск возникновения долгосрочной дебиторской задолженности вырастает, что может привести к ухудшению показателей финансовой устойчивости предприятия.

4)Снижение рисков отказа со стороны налоговых органов в возмещении НДС: данный пункт важен для компаний-экспортеров. При экспорте товаров сумма налога на добавленную стоимость составляет 0%9. Это означает, что экспортеры являются плательщиками данного налога, но они имеют право получить налоговое возмещение. В случае если в отношении компании было совершено правонарушение, то налоговый орган имеет право отказать в возмещении налога на добавленную стоимость, сославшись не недостаточную бдительность, проявленную компанией при заключении контракта, которая привела к правонарушению. В случае обнаружения чего-либо подозрительного необходимо сразу сообщать руководству компании, либо службе безопасности, если таковая имеется. В случае сомнительных действий контрагента, доверие к нему должно снизиться и необходимо заняться его проверкой ещё раз. Осуществлять последующую проверку необходимо быстро, чтобы не упустить момент потери материальных ценностей компании, не позволить злоумышленникам завладеть имуществом или денежными средств.

Выводы по данному исследованию: С каждым годом вопрос добросовестности контрагентов становится все более актуальным для российских компаний. Работа с фирмой-однодневкой может привести компанию к существенным финансовым потерям и претензиям со стороны органов власти, которым нужно будет доказать проявление должной осмотрительности и обоснованность полученной налоговой выгоды в результате взаимодействия с недобросовестными контрагентами.

Для юридических лиц, проверка контрагента является основным действием для предотвращения финансовых и налоговых рисков. Налоговая служба настоятельно рекомендует проверять контрагентов и

проявлять должную осмотрительность, используя все доступные открытые и законные источники информации

Список использованных источников

1. Ахрамейко, А.А. Аудит и финансовый анализ: учебное пособие / А.А. Ахрамейко. –3-е изд. –Санкт-Петербург: ГроссМедиа, 2014. –152 с.
2. Балабанов, И.Т. Финансовый менеджмент: учебник / И.Т. Балабанов. –Москва: Финансы и статистика, 2014. –294 с
3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп. – Москва:Издательство «Омега-Л», 2013. –349 с
4. Крылов, С.И. Методика оценки платежеспособности и ликвидности организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2014.–21 с
5. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: учебник / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. –Москва: Вильямс, 2013. –307 с

УДК 339.137.2

МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Иванова Д.А.
обучающаяся 2го курса магистратуры, группы СУМБ-19м-1
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Исследуется проблема повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. Проанализированы и раскрыты этапы механизма повышения конкурентоспособности промышленного предприятия, способствующие внедрению эффективных конкурентных стратегий.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, интернационализация, механизм, повышение, промышленное предприятие, стратегия.*

The problem of increasing the competitiveness of an industrial enterprise is investigated. The stages of the mechanism of increasing the

competitiveness of an industrial enterprise, developing effective competitive strategies, are analyzed and disclosed.

Key words: *competitiveness, internationalization, mechanism, promotion, enterprise, industrial, strategy.*

Постановка проблемы. Международная конкурентоспособность предприятий играет важную роль в экономике государства. Множество стран уделяет значительное внимание повышению международной конкурентоспособности государства и предприятий, направленной на формирование их инвестиционной привлекательности. Отсюда следует, что проблема управления конкурентоспособностью крайне актуальна в современной экономике.

Анализ последних исследований и публикаций. В прикладных целях вопросам обеспечения конкурентоспособного положения субъектов рыночной экономики отводится значительное место в работах российских и зарубежных ученых Б. Вернерфельта, Дж.Х. Драйера, Ж. Ламбена, Л.В. Новак, Р. Пенроуза, Е.С.Подборновой, А.А. Руденко, Х. Сингха, Р.А. Фатхутдинова.

Актуальность статьи в условиях современного общественного развития обусловлена ежедневным увеличением предприятий, выпускающих аналогичный товар, что способствует затруднению развития торговли в промышленной сфере как на территории страны, так и на международной арене.

Целью статьи является обобщение зарубежного опыта повышения международной конкурентоспособности и применение данных механизмов на практике.

Изложение основного материала. В современных условиях интернационализации хозяйственной жизни, усиления интенсивности конкуренции, роль управления конкурентоспособностью значительно возрастает. Увеличение масштабов международной торговли, возрастание размеров экспорта и импорта капиталов, рост числа стран, участвующих в международной торговле, приводят к тому, что конкуренция приобретает глобальный характер. Проблема повышения конкурентоспособности весьма актуальна для производителей экспортной продукции, но и товары, реализуемые преимущественно на внутреннем рынке, также вовлекаются в процесс международной конкуренции, поскольку они конкурируют с импортными товарами. Кроме того, сохранение позиций на внутреннем рынке является важной предпосылкой высокого уровня конкурентоспособности на внешнем рынке.

Организационный механизм обеспечения конкурентоспособности предприятия представляет собой совокупность определенных методов и

способов управления, которые дают возможность предприятию иметь устойчивое положение на рынке, привлекать и сохранять потребителей при реализации основной цели своей деятельности.

Механизм повышения конкурентоспособности промышленного предприятия на международном рынке сводится к выполнению приведенных ниже действий:

1. Осуществление сбора и обработки информации об отрасли и конкурентах хозяйствующего субъекта на международном рынке;
2. Проведение анализа и систематизации полученной информации, а также оценка международной конкурентоспособности промышленного предприятия, установление стратегических целей по совершенствованию конкурентного положения предприятия;
3. Разработка конкурентной стратегии;
4. Внедрение выбранной стратегии, а также разработка тактических решений;
5. Организация и координация деятельности, направленной на выполнение конкурентной стратегии;
6. Контроль основных этапов реализации стратегии, оценка конкурентоспособности предприятия в ходе мониторинга достигнутых результатов, а также внесение корректирующих действий (в случае необходимости) [1] .

Все выше приведенные действия можно разделить на три больших блока: конкурентный анализ; оценка конкурентоспособности предприятия; выработка и реализация конкурентной стратегии (рис. 1).

Рис. 1. Механизм повышения конкурентоспособности промышленного предприятия на международном рынке

Ключевым фактором поддержания национального процветания и повышения благосостояния граждан страны является конкурентоспособность. Конкурентоспособность страны – это, прежде всего, объединение конкурентоспособности предприятий, то есть производительность государства. Для того чтобы экспорт страны мог конкурировать на международном уровне, он должен иметь лучшую инфраструктуру, человеческие ресурсы, здравоохранение, высококачественные товары и услуги и т.д. Конкурентоспособность – важный принцип в оценке успеха компаний, отраслей и стран. Следовательно, повышение уровня конкурентоспособности имеет важное значение для любой экономики, поскольку страна должна хорошо работать как на внутренней, так и на международной арене, чтобы выжить [2].

Однако на международную конкурентоспособность оказывают влияние множество факторов. Факторы международной конкурентоспособности – это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины издержек на производство, а в результате изменение уровня конкурентоспособности предприятия. Факторы могут изменять международную конкурентоспособность промышленного предприятия в положительную сторону, способствуя ее повышению, таким же образом и в отрицательную сторону, понижая уровень конкурентоспособности.

Для рассмотрения данного вопроса, взята классификация, разработанная Портером. Прежде всего, он проводит параллель между факторами производства и факторами конкурентоспособности.

Первым фактором являются - человеческие ресурсы, исходя из того, что персонал - основной фактор конкурентоспособности. Следовательно, каждый управляющий обязан делать на это упор, повышая и совершенствуя квалификацию сотрудников, а также обеспечивая их социальной защитой.

Далее берется географическое и климатическое расположение – физические ресурсы. Однако, не ограничиваясь лишь географией расположения, т.к. степень научного развития имеет не меньшую важность для конкурентоспособности - ресурс знаний.

И последние два фактора, это денежные ресурсы и непосредственно инфраструктура страны. Безусловно, без необходимого капитала и соответствующих условий нахождения в стране, повышение конкурентоспособности невозможно.

Портер разделяет факторы на внешние и внутренние (рис. 2.).

Социально-экономические отношения, способствующие созданию продукции на необходимом уровне с максимальной востребованностью, относят к внешним факторам.

Следует отметить, что под внешними факторами понимают как государственное вмешательство, так и административное воздействие. Государственное вмешательство включает в себя: налогообложение, финансово-кредитное обеспечение, таможенно-тарифное регулирование, страхование, и т.д. В административное воздействие входит законодательная база, регулирующая рыночные отношения, стандартизацию продукции и защиту интересов потребителя. Следовательно, к внешним факторам относят те правила и стандарты, с которыми сталкиваются субъекты хозяйствования, осуществляющие свою внутреннюю и внешнюю деятельность [3].

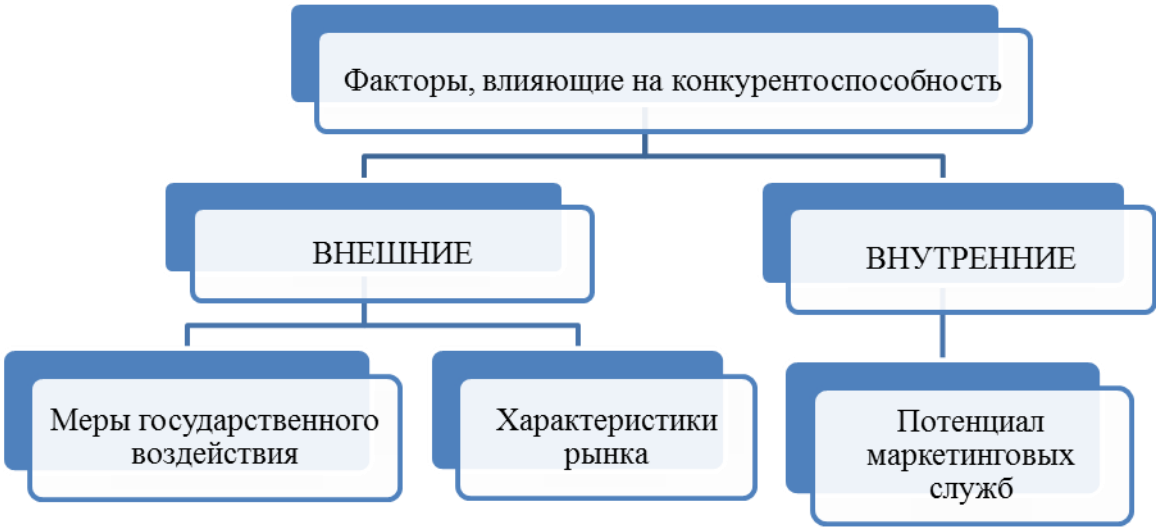

Рис.2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий

Помимо стороны формальностей экономических отношений, внешние факторы конкурентоспособности рассматриваются со стороны характеристики самого рынка, на котором осуществляется деятельность субъекта хозяйствования. Рассматривается тип рынка, его емкость, конкурентная среда, а также обеспеченность необходимыми ресурсами.

В отличие от внешних факторов, которые не подвластны изменениям со стороны предприятия, внутренние факторы - это те факторы, которые предприятие в состоянии изменить для того, чтобы обеспечить собственную конкурентоспособность и занять лидирующие позиции. К данным факторам относят следующее:

1. Научно-технический прогресс предприятия. Уровень разработок продукции/услуг, инновации, качество товара/услуг, степень и скорость развития новинок;

2. Фактор работы производства предприятия. Наличие соответствующего качества производства, постоянных поставщиков, высокопрофессиональных сотрудников, необходимых ресурсов;

3. Уровень маркетингового и логистического обеспечения. Прежде всего, высококвалифицированный торговый персонал, широкий ассортимент товара, максимальный сбыт продукции, необходимая упаковка товара, а также хранение и транспортировка товара в необходимый срок, с наименьшими затратами;

4. Наличие опытного управляющего персонала, умеющего быстро ориентироваться в изменяющейся среде;

5. Социальная ориентированность организации [3].

Социально-экономические, политические и технические факторы развития региона оказывают весомое влияние на эффективность деятельности предприятия. От таких факторов макросреды, как внешнеэкономическая деятельность, налоговая политика, эффективность функционирования промышленных предприятий зависит напрямую, другие факторы оказывают влияние косвенно. Ученые М.Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури, классифицирующие факторы макросреды, выделяют две группы внешнего окружения предприятия (рис. 3.):

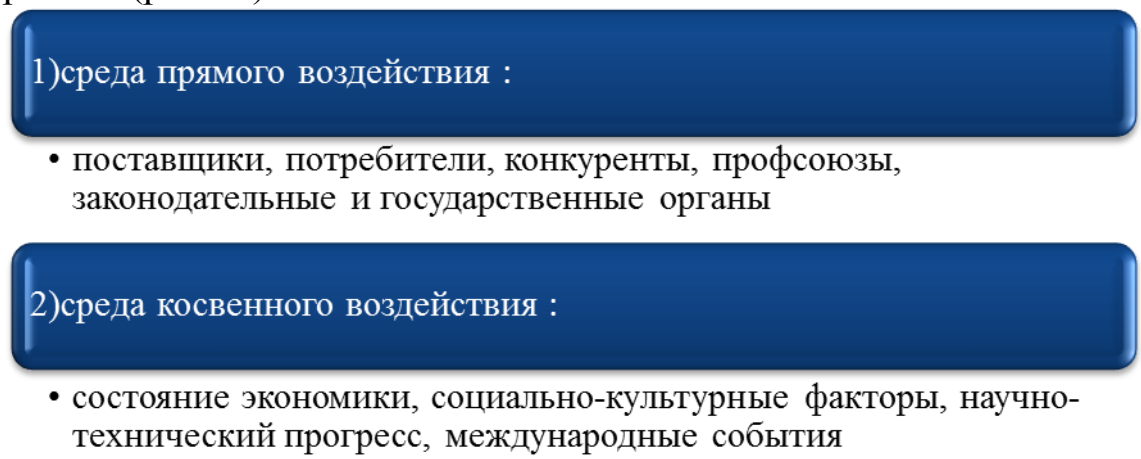

Рис. 3. Группы внешнего окружения предприятия

Приведенные факторы внешней среды региона, которые оказывают влияние косвенно, являются весомыми в силу того, что промышленному предприятию не под силу управлять ими. Безусловно, чем больше удельный вес промышленного предприятия в объеме производства региона или страны, тем больше оно имеет возможности

оказывать влияние на эту форму внешней среды и, наоборот, внешняя среда будет оказывать большее влияние на предприятие.

Проведя качественный анализ внешних и внутренних факторов, предприятие в состоянии разработать успешный механизм повышения международной конкурентоспособности промышленного предприятия.

На основании ежегодного доклада Всемирного экономического форума о международной конкурентоспособности, выделены наиболее конкурентоспособные страны по различным критериям. Данный доклад дает последовательное и систематическое представление о положении и перспективах оцененных стран. Международный индекс конкурентоспособности включает в себя более 100 факторов, влияющих на конкурентоспособность стран. К данным группам факторов относятся: учреждения, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и образование, развитие финансового рынка, НТП, размер рынка, а также инновации [4].

Полагаясь на доклад Всемирного экономического форума, следует выделить, что не все факторы одинаково влияют на конкурентоспособность различных стран. Их влияние варьируется в зависимости от степени развития страны. Учитывая данные различия, Всемирный экономический форум классифицирует страны по трем группам развития на основе ВВП на душу населения:

Страны, входящие в группу 1, наименее развитые, в основном конкурируют на основе неквалифицированной рабочей силы, а также наличия природных ресурсов. Для данной группы стран наиболее важным является стабильная макроэкономическая основа, хорошо функционирующие государственные и частные учреждения, а также инфраструктура и здравоохранение. В первую группу стран входят: Ангола, Чад, Эфиопия, Египет, Индия, Марокко, Никарагуа, Непал, Парагвай и Вьетнам [4].

Страны группы 2 конкурируют, развивая более эффективные производственные процессы и повышая качество продукции. Наиболее важными составляющими являются высшее образование и профессиональная подготовка, качество товаров, труда и финансовых рынков, технологическая готовность и размер рынка. В эту группу входят такие страны, как Аргентина, Бразилия, Коста-Рика, Литва, Латвия, Малайзия, Польша, Румыния и Южная Африка.

Наконец, отталкиваясь от доклада Всемирного экономического форума, становится очевидным то, что страны, входящие в группу 3, наиболее развитые, также должны конкурировать за счет инноваций, производя новые и качественные товары с использованием более сложных бизнес-стратегий и процессов. Данная группа включает такие

страны, как Швеция, Швейцария, Дания, Германия, Франция, Сингапур, Великобритания, США и Испания [4].

Если рассматривать данную классификацию Всемирного экономического форума, то Донецкую Народную Республику можно отнести к первой группе стран. В связи с тем, что развитие данного региона происходит во время нестабильной политической и экономической ситуации, а также непризнанности, повышение конкурентоспособности Республики затруднительно на сегодняшний день. Однако, на территории Донецкой Народной Республики располагается и функционирует множество промышленных предприятий, которые выступают лидерами среди внутренних, а также внешних конкурентов. Для того чтобы оценить потенциал Донецкой Народной Республики, разработан SWOT-анализ региона (табл. 1) [5].

Таблица 1

Сильные стороны	Слабые стороны
1	2
- наличие полезных ископаемых и благоприятных природно-климатических условий; - значительный научно-технический, промышленный, кадровый и интеллектуальный потенциал; - высокий экономический потенциал; - высокая доля работников с высшим образованием; - открытость власти к налаживанию международных отношений и внешнеэкономической деятельности; - оперативность решения вопросов; - наличие базовых отраслей промышленности; - наличие в регионе крупных предприятий, а также свободных площадей и оборудования; - высокий экспортный потенциал производимой продукции; - опыт активного участия региона во внешнеэкономической деятельности; - длительный опыт развития основных отраслей промышленности; - наличие конкурентоспособных предприятий, выпускающих качественную продукцию, соответствующую стандартам качества и имеющую стабильный спрос на рынке; - проведение открытой информационной политики инвестиционной деятельности; - сложившаяся сеть учреждений здравоохранения; - квалифицированный медицинский персонал;	- значительные разрушения в результате боевых действий социальных объектов, жилищного фонда, промышленных предприятий, транспортной и городской инфраструктуры; - полное разрушение инфраструктуры аэропорта; - миграционный отток населения трудоспособного возраста; - отсутствие широкого круга источников финансирования (бюджеты различных уровней, средства предприятий, инвестиции и пр.); - низкая оплата труда работников; - низкий уровень пенсионных выплат и выплат государственной социальной помощи населению; - высокая степень износа основных фондов на базовых предприятиях, предприятиях коммунальной сферы, а также в учреждениях социальной сферы; - отсутствие нормативно – правовых документов, регулирующих определенные направления социальной сферы; - недостаток собственных оборотных средств в отдельных отраслях экономики; - неразвитость (отсутствие) финансово – кредитных учреждений и организаций; - несовершенный механизм кредитования, в связи с этим недостаток оборотных

1	2
	средств на промышленных предприятиях; - сложности в поставке сырья и отгрузке готовой продукции; - ограниченность рынков сбыта продукции; - отрицательное сальдо внешнеторгового оборота; - несовершенство нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности (отсутствие стимулов и гарантий прав инвесторов); - низкая инновационная активность и недостаточный объем внедрения новых технологий в производство;
Возможности	Угрозы
- улучшение демографической ситуации (развитие социальных программ); - аккумулирование средств на восстановление и развитие инфраструктуры региона из различных источников финансирования; -системное привлечение инвестиций в экономику региона; - освоение новых и расширение имеющихся рынков сбыта; - большой потенциал местного рынка рабочей силы, товаров и услуг; - развитие международных связей, стимулирование создания на территории города иностранных и совместных предприятий; - увеличение доли экспорта во внешнеторговом обороте; - позиционирование региона на международной арене, как надежного торгово-экономического партнера; - совершенствование налогового и таможенного законодательства; - возможность увеличения экспорта продукции на территорию Российской Федерации и стран ближнего зарубежья; - развитие государственно-частного и муниципально-частного партнерства; - поддержка субъектов инвестиционной деятельности, инвестирующих в реальный сектор экономики; - повышение конкурентоспособности продукции, товаров и услуг местных производителей на основе развития высоких технологий и инноваций, формирования	- возобновление активных боевых действий на территории региона и увеличение количества поврежденных объектов; - недостаток собственных средств на восстановление разрушенных и поврежденных объектов; - отток профессиональных кадров; - низкая платежеспособность населения; - снижение привлекательности региона для проживания и ведения трудовой деятельности; - выход из строя основных фондов промышленных предприятий города; - моральное старение незадействованных в производственном процессе материальных фондов предприятий; - рост технического и технологического отставания ряда производств от конкурентов в Российской Федерации и за рубежом; - ограниченные возможности получения кредитных ресурсов; - высокая стоимость импортного сырья; - сложности налаживания внешнеэкономических связей с контрагентами; - низкий уровень доверия к партнерам, расположенным в пределах депрессивных территорий; - низкая заинтересованность инвесторов в связи с высокими инвестиционными рисками; - ужесточение условий поставки сырья и

1	2
традиционных и новых местных брендов; - повышение эффективности внешнеэкономических операций субъектов хозяйствования ДНР;	отгрузки готовой продукции; - высокая зависимость модернизации предприятий от поставок импортного оборудования; - увеличение налоговых ставок и таможенных сборов;

Учитывая тот фактор, что конкурентоспособность страны в большей степени зависит от показателей и производственной мощности предприятий, правительству следует оказывать поддержку промышленным предприятиям. Для повышения конкурентоспособности промышленных предприятий необходимо усовершенствовать нормативно-правовую базу, создавать программы местного и государственного значения (программы восстановления и развития экономики и социальной сферы районов, то есть создание благоприятных условий для развития реального сектора экономики, максимальное использование потенциала территории, развитие предпринимательской деятельности, реализация мероприятий, направленных на обеспечение достойного уровня благосостояния населения и качества жизни, за счет максимального использования производственного, ресурсного и трудового потенциала районов Республики), привлекать иностранные инвестиции и расширять сотрудничество с международными предприятиями.

Выводы. Таким образом, механизм повышения международной конкурентоспособности начинается, прежде всего, с предприятий, где руководство осуществляет анализ для внедрения стратегии конкурентоспособности. На основе достаточно устойчивых микроэкономических показателей, ведется успешная международная деятельность государства.

Список использованных источников

1. Белых О.В. Понятие конкурентоспособности и его эволюция / О.В. Белых // Молодой ученый. –2011. -No6.Т.1 –С. 145-147.

2. Гравшина, И.Н. Конкурентная стратегия в системе управления конкурентоспособностью предприятия / И.Н. Гравшина.— 2015. — № 6 (53).

3. Белостокова В.Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности компании на промышленном рынке.

Управление экономическими системами. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://uecs.ru/uecs-79-792015/item/.

4. Companies are key to a country's competitiveness. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://atlas.marcasrenombradas.com/analisis/companies-are-key-to-a-countrys-competitiveness/?lang=en.

5. АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА ДОНЕЦКА. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gorod-donetsk.com/programma-vosstanovleniya-i-razvitiya.

УДК005.591.6

ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

Карпачева Д.С.
магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы
Гурий П.С.
канд. гос. упр., доцент, профессор кафедры менеджмента непроизводственной
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Рассмотрен опыт использования управленческих инноваций на зарубежных предприятиях, приведены примеры таких предприятий. Даны рекомендации по разработке управленческих инноваций на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: *управленческие инновации, предприятия-инноваторы, конкурентные преимущества.*

The experience of using managerial innovations at foreign enterprises is considered, examples of such enterprises are given. Recommendations for the development of managerial innovations in domestic enterprises are given.

Keywords: *managerial innovations, innovative enterprises, competitive advantages.*

Постановка задачи. В настоящее время в рыночных условиях происходит постоянное усложнение функционирования предприятий, вызванное углублением кризисных явлений в экономиках государств, усилением конкуренции, мировыми глобализационными процессами. В таких сложных условиях непрерывная инновационная деятельность позволяет предприятиям сформировать долговременные конкурентные преимущества. Однако инновационная деятельность на предприятии является очень сложной, рискованной и затратной. Несмотря на это, за

последние сто лет наилучших результатов деятельности достигли те предприятия, которые внедряли именно управленческие инновации.

Анализ последних публикаций. Впервые термин «инновация» как экономическую категорию определил Й.А. Шумпетер в начале XX века. При этом под инновацией понимали изменения с целью внедрения использования новых потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации производства [3]. С развитием рыночных условий инновации становятся основной движущей силой и предпосылкой развития предприятий. Исследованием этой категории посвящены труды многих отечественных исследователей: Волкова А.И., Гречан А.П., Денисенко М.П., Йохна М.А., Стадник В.В. и других, а также зарубежных исследователей: Альтшулера И., Фиякселя Е., Хемель Г., Шленова Ю.В. и другие.

Они занимаются исследованием инноваций, как на макро-, так и на макроуровне. На уровне предприятия основной акцент уделяется формированию инновационной стратегии и поиску механизмов инновационного развития предприятий. Однако, большинство исследователей уделяет фрагментарное внимание исследованию управленческих инноваций на предприятии, раскрывая только их сущность и содержание.

Цель статьи – исследование опыта зарубежных предприятий по использованию управленческих инноваций и разработка предложений по их использованию на отечественных предприятиях.

Изложение основного материала. Развитие предприятия как открытой социально-экономической системы, во многом зависит от эффективности управления. Управление предприятием как социальная функция, специфическая профессиональная деятельность людей в производстве, зародилось одновременно с возникновением ремесленных мастерских, ориентированных на производство продукции для реализации [4]. Сначала этот процесс был простым и заключался в распределении работ мастером подчиненным. В конце XIX в. - в начале XX в. произошло становление основных отраслей промышленности. Основной акцент в деятельности предприятий направлялся на развитие производственных технологий и наращивание объемов производства продукции. Управление предприятием в этот период осуществлялось, как правило, его основателем без использования формализованной системы и структуры.

В начале XX в. металлургическая, деревообрабатывающая, пищевая и другие основные отрасли промышленности начали быстро развиваться. Перед предприятиями встала проблема оптимизации

производственной деятельности в условиях ценовой конкуренции и расширения рынков сбыта. Этот период получил название «эпоха массового сбыта». Начали формироваться крупные корпорации. Управление предприятием осуществлялось на основе составления ежегодного бюджета, который имел краткосрочный характер и внутреннюю направленность и представлял собой закрытую систему, которая не ориентировалась на рынок. Использование бюджетирования, как системы управления предприятием, не учитывало долгосрочное развитие предприятия и изменения во внешней среде.

Начиная с 30-х годов спрос на основные потребительские товары начал падать, и именно с этого времени предприятия были вынуждены учитывать рыночные изменения, чтобы не потерять объемы производства. Рыночная ориентация предприятия требовала постепенного изменения задач управления, которое в это время продолжало осуществляться на основе составления бюджета. Предприятие постепенно становилось открытой системой.

С середины 50-х годов дальнейшее ускоренное развитие рынка выдвинул перед предприятиями новые и непредвиденные ранее задачи. Этот период, П. Друкер назвал «эпоха без закономерностей» [1,2] или постиндустриальная эпоха. Использование ежегодного бюджета в дальнейшем было невозможно. С целью успешного функционирования предприятию крайне необходимо было предусмотреть дальнейшее развитие рынка или его стабилизацию. В этот период управления предприятием осуществлялось на основе системы долгосрочного планирования, основанной на статистической экстраполяции прошлых тенденций. Использование долгосрочного планирования как системы управления давало возможность планировать дальнейшее развитие предприятия, но не учитывало влияния нарастающих изменений во внешней среде.

В конце 60-х годов рыночная ситуация в западных странах вновь претерпела существенные изменения. Основной причиной этих изменений было достижение обществом нового уровня общественного благосостояния. Отраслевые рынки стали сегментированными по потребительским предпочтениям, что заставляло предприятия постоянно совершенствовать свою продукцию и поддерживать ее высокое качество, вводя различные инновации. Эта тенденция требовала внедрения на предприятиях системы управления нововведениями. Во внешней среде увеличивались кризисные явления и усиливалось давление конкуренции. Управление предприятием на основе долгосрочного планирования стало невозможным в условиях динамичной внешней среды. Влияние внешней среды заставил

предприятия перейти к использованию новой системы управления - стратегического планирования.

В 80-х годах XX в. значительно увеличились расходы предприятий на внедрение нововведений и еще больше осложнились рыночные условия. Во внешней среде предприятия появились источники глобальной нестабильности: политические, экологические, социальные - которые приобрели системный характер и заставляли его перейти к стратегическому управлению.

Таким образом, начиная с 80-х и до 90-х годов большинство предприятий перешло от системы стратегического планирования в систему стратегического управления. Стратегическое управление не только соединило элементы всех предыдущих систем управления, но и позволило направить деятельность предприятия на реализацию выбранной стратегии и учитывать влияние внешней среды.

Начиная с 2000 года функционирования предприятий происходит в условиях, которые постоянно усложняются углублением кризисных явлений в экономике, усилением конкуренции, мировыми глобализационными процессами. Внешняя среда становится все более нестабильной и трудно предсказуемой. Обострение конкуренции на рынке и частая смена вкусов потребителей требует от предприятий-производителей быстро модифицировать продукцию или производить товары-заменители, то есть постоянно применять продуктовые инновации. Для этого предприятия пытаются немедленно внести усовершенствования в продукт, изменить какой-то элемент (деталь, цвет, размер, вкус и т.д.), который не понравился потребителям. Очень часто для осуществления этого нужно новое оборудование. Исходя из позиции минимизации себестоимости и оптимальной партии заказа, предприятие ищет современное оборудование (с программным управлением или какой-то сложной автоматизированной компьютерной системой), на закупку которого нужно потратить большие средства. Но такая технократическая позиция может не улучшить конкурентный статус предприятия, а только повредить ему. Потому что все это может нарушить гармонию, сбалансированность производства и в результате снизить качество продукции. Кроме того, далеко не все предприятия имеют достаточно собственных средств для модернизации производства.

Таким образом, главная проблема заключается не в том, целесообразно предприятию идти на такие расходы, а в том насколько система предприятия способна использовать современное оборудование и технологию. Именно поэтому, параллельно с внедрением новой техники и технологии, на предприятии необходимо осуществить

перестройку методов организации и управления, внедрить новое управленческое мышление на всех уровнях менеджмента таким образом, чтобы все это действительно привело к одновременному повышению качества, эффективности и гибкости производства, дальнейшему развитию предприятия. Для этого нужно вводить управленческие инновации.

Если посмотреть и проанализировать опыт успешных предприятий по всему миру, то можно увидеть, что почти все они, так или иначе использовали управленческие инновации. Примеры самых известных из таких предприятий-инноваторов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Примеры зарубежных предприятий, применивших управленческие инновации

№ п/п	Название предприятия	Год основания	Основной вид деятельности	Причины применения управленческой инновации	Сущность управленческой инновации
1.	General electric	1878	освещение (лампочки)	сочетание различных бизнесов для разработки инновационных продуктов, стремительное расширение подразделений компании	усовершенствована промышленная исследовательская лаборатория
2.	DuPont	1802	порох	стремительное расширение подразделений компании, повышение качества работы подразделений	разработаны: - метод ROI, для развития техники бюджетирования капиталовложений; - стандартизированный способ сравнения результатов работы промышленных отделов
3.	Procter& Gamble	1837	мыло и свечи	интенсивный экономический рост и расширение видов продукции предприятия	создан бренд-менеджмент, разработан метод равномерного накопления нематериальных активов
4.	Visa	1958	платежная система (банковская сфера)	необходимость заниматься коммерческой деятельность в любой точке мира, в любое время и любым способом	организационные инновации в сфере банковских услуг, соединила 21 тыс. финансовых институтов и 1300 млн. владельцев кредитных карт по всему миру
5.	Linux	1969	компьютерная сфера	создание полнофункциональной и свободной операционной системы	разработана компьютерная программа на основе открытого программного кода, создан механизм

					координации деятельности отдельных разработчиков со всего мира с целью достижения одной цели
6.	General Motors	1908	автомобилестроения	стремительное развитие предприятий, входивших в состав компании	создана дивизионная организационная структура
8.	Whole Foods	1980	сеть продуктовых магазинов	«создать компанию, основанную на любви, а не на ужасах», то есть сообщество, создает ценности для людей	усовершенствована структура предприятия путем создания маленьких автономных групп людей, управляющих отдельным отделом в магазине
9.	Whirlpool	1911	производство бытовой техники	резкое снижение объемов продаж	введен системный принцип управления «инновации везде и от каждого», благодаря которому обеспечена инновационность каждого проекта развития товара
10.	Google	1998	компьютерные технологии	расширение видов деятельности, поиск инновационных идей от людей по всему миру, которые могут изменить мир и жизнь людей в нем	создано небольшие автономные инновационные группы («Google Lab»), которые тратят 20% рабочего времени на разработку инновационных проектов

Обобщая данные, представленные в таблице 1, можно сделать вывод, что:

1. Управленческие инновации применяют, как «старые» предприятия (например «General electric»), так и «молодые», основанные в конце XX века (например «Google»).

2. Главным критерием применения тех или иных управленческих инноваций на предприятии есть необходимость изменений в деятельности предприятия. Такие изменения могут быть обусловлены различными факторами: резкое снижение объемов продаж, расширение видов деятельности, стремительное расширение подразделений компании и прочее.

3. Управленческие инновации являются уникальными и особенными для каждого предприятия. Их сложно скопировать предприятиям-конкурентам.

4. Разработка управленческих инноваций осуществляют не только предприятия, находящиеся в стадии развития или стабилизации, но и те, что находятся на стадии упадка (например «Whirlpool»). Для предприятий, находящихся в предкризисном или кризисном состоянии управленческие инновации являются попыткой улучшения деятельности и путем выхода из кризиса. Таким образом, можно сделать

вывод, что стадия жизненного цикла, на которой находится предприятие, не влияет на необходимость применения управленческих инноваций.

5. Использование управленческих инноваций позволяет предприятиям перейти к разработке новых видов продукции или внедрить новые виды деятельности. Они являются толчком, движущей силой, что ускоряет процесс перехода.

Таким образом, управленческие инновации занимают важное место для дальнейшего развития зарубежных предприятий в сегодняшних условиях.

Вывод. Разработка и внедрение управленческих инноваций имеет большое значение не только в деятельности зарубежных предприятий. Отечественным предприятиям следует тщательно исследовать практический опыт их применения на зарубежных предприятиях. Обобщение и систематизация полученной информации станет толчком к разработке собственных управленческих инноваций, которые в сегодняшних условиях почти не используются на отечественных предприятиях.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на использование зарубежного опыта разработки и внедрения управленческих инноваций на отечественных предприятиях.

Список использованных источников

1. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер; [пер. з англ.]. – Київ: Україна, 1994. – 317 с.

2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер; [пер. с англ. О. Л. Пелявского]. – Москва: ООО «И.Д. «Вильямс», 2006. – 432 с.: ил. – парал. тит. англ.

3. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент [навч. посібн.] / В.В. Стадник, М.А. Йохна . – К.: Академвидав.- 2006. – 464 с. (Альмаматер).

4. Хміль Ф. І. Основи менеджменту / Ф. І. Хміль; [підручник]. – К.: Академвидав, 2005. – 608 с. (Альма-матер).

УДК 338

ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КРУПНОГО ГОРОДА

Копылова Д.В.,
магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы
Гурий П.С.,
к. гос. упр., доцент, профессор кафедры менеджмента непроизводственной сферы ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Обосновывается необходимость комплексного решения проблем городской среды путем создания системы проектного управления ею с помощью специальной проектной площадки. Новизна предлагаемой системы заключается в интеграции специальной проектной площадкой трех бизнес-моделей: офиса управления проектами, процессов самоорганизации и краудсорсинга, балансирования инициатив «сверху-вниз», «снизу-вверх» и экспертных.

Ключевые слова: *Проект, управление проектами, офис управления проектами, городская среда.*

The necessity of a comprehensive solution to the problems of the urban environment by creating a project management system for it with the help of a special project site is substantiated. The novelty of the proposed system lies in the integration of three business models by a special project platform: a project management office, self-organization and crowdsourcing processes, balancing top-down, bottom-up and expert initiatives.

Key words: *Project, project management, project management office, urban environment.*

Постановка проблемы. Проблемы низкого качества городского пространства старо-промышленных городов ДНР активно обсуждаются в городских средствах массовой информации. В числе наиболее важных проблем отмечается: негативная экологическая ситуация; низкое качество автомобильных дорог; высокий износ инфраструктуры; отсутствие возможностей для массового занятия спортом и физкультурой студенческой молодежи. Низкое качество городской среды старо-промышленных городов ДНР обусловлено рядом причин.

Во-первых, города ДНР испытывают постоянный дефицит бюджета, и поэтому у их администрации не хватает средств, для решения проблемы качества городской среды с помощью административного воздействия.

Во-вторых, для городов ДНР характерна низкая социальная активность населения..

Все это приводит к недовольству населения качеством городской среды, что еще больше усиливает другие негативные тенденции в городах. Системный характер отмеченных проблем не позволяет их решить посредством реализации отдельных проектов и программ. Для радикального решения такой острой проблемы, необходимы постоянная генерация экологических проектов и системная организация взаимодействия власти и населения для решения проблем городской среды. Данные обстоятельства обостряют потребность в создании условий для эффективного диалога и взаимодействия власти и населения. Удовлетворению этой потребности может способствовать создание проектной площадки, организованной профессионалами в управлении проектами. Цель создания такой площадки - организовать офис управления проектами в качестве центра компетенций, инициирующего проекты для решения острых городских проблем и осуществляющего при этом информационно-методическую поддержку их реализации.

Цель статьи – разработка концептуальной основы офиса управления проектами улучшения городской среды.

Основные результаты исследования. Вопросы качества городской среды актуальны сегодня для всех городов ДНР. Проблемы городской среды носят комплексный характер, обусловливают друг друга. К ним можно отнести следующие: недостаточный уровень развития инфраструктуры города (транспортной, коммунальной, инженерной); низкая доступность жилья; некачественное медицинское обслуживание; алкоголизм среди населения; негативная экологическая ситуация и связанные с ней заболевания населения.

Данный комплекс проблем требует решения. Но для решения необходимы ресурсы.

Есть ли ресурсы у населения? Очевидно, что их не хватает. По уровню валового городского продукта на душу населения и по уровню доходов городского населения ДНР значительно отстает от довоенного уровня.

Есть ли ресурсы для решения проблем городской среды у администрации городов? Для всех городов ДНР характерен хронический дефицит консолидированного бюджета. Это во многом объясняет, почему администрации городов не в силах решить проблемы городской среды собственными силами. На решение их просто не хватает бюджета. Нет средств ни на масштабный ремонт изношенной городской инфраструктуры, ни на создание здоровой

экологической среды, ни на обеспечение качественного и доступного медицинского обслуживания.

Итак, проблемы городской среды в ДНР сложно решить административным путем и почти невозможно решить в одиночку. Но их можно решить путем объединение усилий людей на некоммерческой основе.

По данным статистики ДНР **в ней зарегистрировано более 100 некоммерческих организаций,** в том числе 67 общественных организаций; 8 национально-культурных автономий; 18 религиозных организаций; 3 политических партии и движения. **Некоммерческие организации преследуют такие цели**: благотворительные, культурные, социальные, образовательные, научные, развития физической культуры и спорта, охраны здоровья граждан и др**.** Их деятельность вносит определенный вклад в улучшение городской среды, но он пока не так велик, как это необходимо.

На решение проблем городской среды может быть направлена также деятельность волонтерских организаций:

Волонтерские организации интересны тем, что для решения проблем городской среды они могут привлекать молодежь и развивать инициативы, идущие от населения. Волонтерские центры своим примером показывают, что даже в условиях отсутствия у города необходимого бюджета и низкой социальной активности населения можно искать и находить пути решения проблем городской среды и социального развития региона.

Для задействования волонтерского потенциала, авторами выдвинута идея создания в крупных городах ДНР офиса проектного управления улучшением городской среды. Цель офиса – создать условия для эффективного диалога и взаимодействия власти и населения на базе проектной площадки, организованной профессионалами в области управлении проектами. В работе проф. О. Грассмана убедительно доказано, что в условиях, когда бизнес-среда слабо предсказуема и динамична, ключевым фактором успеха становятся не столько технологические ноу-хау, сколько инновационные бизнес-модели, построенные на основе переноса опыта успешных бизнес-моделей в новые условия и (или) интеграции нескольких успешных бизнес-моделей и их элементов [6].

Нами принято решение интегрировать и адаптировать к условиям старо-промышленных городов ДНР такие хорошо зарекомендовавшие себя модели:

1) проектно-ориентированного управления,

2) самоорганизации и краудсорсинга,

3) управления изменениями.

Это позволит нам разработать концептуальные основы офиса управления проектами улучшения городской среды

Выводы. Создание офиса управления проектами улучшения городской среды необходимо для того, чтобы ответить на вызовы, диктуемые современной ситуацией и историческим наследием старо-промышленных городов ДНР. Города, которые сегодня является одновременно промышленным, дотационными и экологически загрязненным, а давнем прошлом были городами-садами, нуждается в площадке для решения проблем городской среды.

Создание офиса управления проектами улучшения городской среды позволит осуществлять информационно-методическую поддержку процессам разработки и реализации экологических проектов в соответствии со стратегией города, вовлекая активное население, способствуя развитию волонтерского движения и формирования при этом культуры проектного управления. Создание единой коммуникационной площадки для организации двустороннего диалога между волонтёрами и городскими властями даст уже существующим проектам возможность расширить свою аудиторию. Кроме этого участники диалога смогут получить нужные им консультационные услуги от профессионалов, входящих в команду офиса.

Направления дальнейших исследований. Исследование условий включения технологии работы офиса в структуру управления городом. Выявление лучших практик, способствующие обеспечению высоких темпов социально-экономического развития города, анализ хорошо зарекомендовавшие себя решений аналогичных проблем в регионах РФ и за рубежом.

Список использованных источников

1. Основы профессиональных знаний и национальные требования к компетентности (НТК) специалистов по управлению проектами. – М. : Проектная ПРАКТИКА, 2010. – 256 с.

2. Катунина И.В., Фомина Ю.А. Офис управления проектами улучшения городской среды в городе Омске // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». 2016. № 3. С. 173-183.

УДК 331.108.5:061.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ГОСУДАРСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Косторных А.С.
магистрант кафедры менеджмента
непроизводственной сферы
Стасюк Н.В.
канд.экон.наук, доцент, доцент кафедры
менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк, ДНР

В данной статье рассматривается вопрос о важности мотивационного фактора. От него зависит результативность деятельности предприятия или учреждения. Проводится анализ текущей ситуации в государственном учреждении и рекомендации по совершенствованию.

Ключевые слова: *мотивация персонала, стимулирование, потребности, стимулы.*

In this article the question of the importance of the motivational factor is considered. The effectiveness of the enterprise or institution depends on it. An analysis of the current situation in the public institution and recommendations for improvement are carried out.

Keywords: *staff motivation, incentives, needs, incentives.*

В современном менеджменте все большее значение приобретают мотивационные аспекты. Мотивация персонала – главный источник обеспечения рационального использования ресурсов, мобилизации имеющихся человеческих ресурсов. Основная цель процесса мотивации – получение максимальной эффективности от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет улучшить общий результат и увеличить прибыль от деятельности предприятия или учреждения. Главная особенность управления персоналом при переходе к рынку – возрастающая роль личности сотрудника. В связи с этим изменяется пропорция потребностей и стимулов, на которые может опираться мотивация и стимуляция. Сегодня для стимулирования сотрудников организаций используются как материальные, так и нематериальные методы оплаты труда. Между тем, ни в теории менеджмента, ни в практике управления персоналом нет однозначной картины взаимосвязи между отдельными аспектами мотивационной сферы сотрудников сегодня и наиболее эффективными методами управления ими. Проблемы в области мотивации и стимулирования

персонала широко рассматриваются в научной и публицистической литературе [2, 3, 5].

Тем не менее, попытки приспособить классические теории к решению современных проблем сегодня не носят систематического характера. Это приводит к трудностям в практическом использовании технологий и методов мотивации. Также отдельную трудность доставляет то, что особенности мотивации в определенных отраслях очень мало изучены. Определенную помощь в изучении структуры мотивов и стимулов руководящего состава могут оказать проводимые сегодня социологические исследования характеристик и тенденций развития мотивационной сферы трудовой деятельности [3]. Сегодня сотрудникам необходима качественная мотивационная поддержка со стороны организации, а также эффективная мотивация и стимулирование, дифференцированно направленное на удовлетворение осознанных индивидуальных потребностей сотрудников, возможность комплексной самореализации субъектов труда. Трудовая мотивация государственных служащих имеет свои особенности, связанные с кадровой политикой системы государственного управления, и ряда проблем, без решения которых невозможно добиться эффективности государственного управления [5].

Для выявления текущего состояния и имеющихся тенденций формирования мотивации сотрудников отдела юридического обеспечения деятельности, аккредитации, лицензирования, управления имуществом и развития инфраструктуры Министерства молодежи, спорта и туризма ДНР, рассмотрим методы мотивации труда сотрудников, используемые в подразделении (табл. 1).

Таблица 1

Методы мотивации

Методы	Характеристика
1	2
Материальные	заработная плата; премии и надбавки; социальный пакет; страховка, льготы.
1	2
Нематериальные	возможность карьерного роста; публичное признание, похвала за успехи; комфортные условия труда; культурные мероприятия внутри организации; обратная связь.

Существует множество мотивационных теорий о том, что такое мотивация и как следует мотивировать персонал.

Цель любой мотивационной теории состоит в объяснении поведения человека в различных обстоятельствах, также они предлагают решения, которые побуждают к действию.

Процесс мотивации достаточно сложен, поэтому и существует множество различных способов описания возникновения и реализации потребностей у сотрудников организации.

Все это разнообразие закрепляют теории мотивации персонала, которые бывают:

Традиционные: имеют в основе использование «кнута и пряника» в том, что касается материального стимулирования сотрудников.

Теория Тейлора.

По мнению отца-основателя современного менеджмента Фредерика Тейлора, самая большая проблема работников – недостаток инициативы и стремления, чрезмерно медленная скорость труда, чтобы выработка была ниже.

Им была разработана система «научного управления», которая состоит в следующем:

– необходимо искать наиболее эффективные способы исполнения работы и обучать этому сотрудников;

– важно устанавливать нормативы и требования к результатам труда, при этом создавая самые лучшие условия для работы;

– работники должны понимать прямую связь между оплатой труда и его результатами, их также следует информировать о том, что от них нужно и что в итоге получается.

Данная система имеет целью повышение мотивации работника к труду, что возможно, если четко привязывать доход к выработке, а также отбирать исключительно тех сотрудников, которые заинтересованы в большом заработке.

Теория Ганнта.

Является «продолжением» теории Тейлора.

Целью американского инженера Генри Ганнта было совершенствование функционирования организации при помощи премий и поощрений, а также обновленного принципа формирования целей. Он первый разработал и ввел в употребление систему графиков планирования и календарные планы. Также им была улучшена заработная плата, в которую включили и повременную, и сдельную формы.

Это очень заинтересовало работников и стимулировало к превышению нормы выработки.

Теория Форда.

Родоначальник американского машиностроения разработал теорию, основные принципы которой таковы:

– высокая заработная плата и четкий график работы в 48 часов в неделю;

– обеспечение рабочих качественным оборудованием, а потребителей – товаром, приучение людей к самоуважению;

– постоянное совершенствование получаемого продукта;

– соблюдение чистоты и гигиены, учет особенностей рабочих при назначении на должности.

Содержательные: отмечают отдельные внутренние мотивы (или потребности) работника, направляющие и поддерживающие его деятельность.

Данная теория была предложена профессором университета Мичигана Дугласом Мак-Грегором.

В ее основу положены две различные модели человеческого поведения, которые известны как теории X и Y. Их трудно рассматривать по отдельности, поскольку они в какой-то мере «стерильны»: в чистом виде такие ситуации не встретишь.

X: за основу принимается утверждение, что работники организации характеризуются ленью, безынициативностью и недобросовестностью. Они консервативны и максимально стараются переложить свои задачи на других, извлекают выгоду только для себя, избегают ответственности.

В данном случае подходящие стимулы, следующие:

– принуждение;

– материальное вознаграждение.

Таким сотрудникам нельзя доверять, поэтому возможен лишь авторитарный стиль управления, а также полный контроль над всеми происходящими процессами.

Основной инструмент воздействия на сотрудников – наказание.

У: в противоположность предыдущей теории этот подход рассматривает сотрудников как активных, инициативных, креативных и ответственных.

Они стремятся к карьерному росту и получают удовольствие от труда.

Здесь главный стимул – возможность самореализации, достижения лучшей должности.

Процессуальные: описывают и анализируют то, каким образом поведение человека получает импульс, как оно направляется, поддерживается и чем заканчивается, с позиции процессуальных теорий объектом является непосредственно сам процесс и результат мотивации

при воздействии на них определенных факторов среды, например, несправедливости.

Теория ожиданий В. Врума.

Человек в соответствии с этим подходом делает выбор, оценивая последствия своего поведения. Мотивация в данном случае – это желание получить определенный ценный результат.

Данная теория включает в себя три элемента:

– ожидание: вера в то, что именно этот поступок приведет к определенному желаемому результату;

– валентность: может быть положительной и отрицательной, первая наступает в том случае, если человек добивается определенного результата, вторая – если он наоборот хочет его избежать;

– инструментальность: осознание, что есть некая цепочка промежуточных результатов, каждый из которых ценен лишь как этап к достижению основной цели.

Теория постановки целей Э. Лока.

Исходное положение данной теории состоит в том, что цель предприятия воспринимается человеком как его собственная.

У этой цели есть несколько важных условий:

– сложность: должна быть средней или выше средней, поскольку тогда эффективность будет выше;

– приемлемость: цель будет достигнута только в том случае, если работник принимает ее, а иногда и сам участвует в ее постановке;

– обратная связь: сотрудник должен иметь возможность получать информацию о том, на каком этапе продвижения к цели он сейчас находится;

– конкретика: лучший результат будет достигнут в том случае, если человек заранее точно знает, что ему нужно сделать (например, заключить 15 контрактов за месяц).

Теория Портера-Лоулера.

По мнению авторов этого подхода, для человека имеет значение, насколько вероятно достижение того или иного результата, то есть чем более вероятно его наступление, тем больше усилий будет приложено для этого.

Важную роль играют вознаграждения: как внешние (премия), так и внутренние (удовлетворенность работой).

Между тем, большинство менеджеров, не вдаваясь в теоретические тонкости, ошибочно полагают, что человек работает исключительно ради денег. В этой связи уместно еще раз напомнить, что «понимание и сближение целей работодателя и работника – кратчайший путь к повышению эффективности организации» [4].

Представляется необходимым для каждой организации понимать, насколько эффективно работает существующая на предприятии мотивации персонала. Чтобы получить ответ на этот вопрос, отдел по гражданству провел анализ мотивации работников. В опросе приняли участие 15 сотрудников в возрасте от 25 до 30 лет.

Полученные данные свидетельствуют о том, что в отделе по гражданству работает подавляющее большинство женщин среднего возраста, стаж работы которых в основном составляет от 3 до 10 лет и более.

При обработке результатов исследования были выявлены две проблемы: неудовлетворенность заработной платой (табл. 2) и моральным климатом в коллективе (табл. 3).

В основном, всех сотрудников не устраивает уровень заработной платы, 77,5% сотрудников считают, что заслуживают повышения заработной платы, 85,5% респондентов ответили, что заработная плата не соответствует объему выполняемой работы и превышает возможности сотрудников.

Таблица 2

Результаты ответов на вопросы об объемах труда и удовлетворенности заработной платой

№	Вопросы анкеты	Результаты опроса, %
1	Удовлетворены ли Вы заработной платой?	
	– Да, полностью	7,2
	– Да, но хотелось бы больше	15,3
	– Нет, считаю, что заслуживаю прибавку	77,5
2	От чего по Вашему мнению зависит размер заработной платы в организации?	
	– От трудовых условий	51,9
	– От образования и опыта	48,1
3	Знаете ли Вы, каким образом определяется размер Вашей заработной платы?	
	– Да	55
	– Нет, мне не удалось это узнать	18,1
	– Нет, мне это не интересно	26,9
4	По Вашему мнению, соответствует ли заработная плата объему работы?	
	– Да	14,5
	– Нет	85,5
5	Оцените объем выполняемой работы	
	– Превышает возможности	63,5
	– Превышает нормы	18
	– Соответствует нормативам	18,5
	– Ниже возможностей	0

Таблица 3

Результаты ответов на вопросы о морально-психологическом климате в коллективе

№ п/п	Вопросы анкеты	Результаты опроса, %
1	Ваш коллектив сплоченный, объединен «корпоративным духом»?	
	– Да	5,7
	– Частично	69
	– Нет	25,3
2	Как Вы оцениваете морально-психологический климат в коллективе?	
	– Благоприятный	15,5
	– Удовлетворительный	67,3
	– Напряженный	17,2
3	Устраивает ли Вас оборудование рабочего места всем необходимым для работы?	
	– Да	8,8
	– Нет	91,2
4	Какие методы для повышения мотивации Вы считаете самыми эффективными?	
	– Увеличение з\п	35,3
	– Улучшение условий труда	41,1
	– Мероприятия по сплочению коллектива	18
	– Признание заслуг работника	5,6

В ходе опроса выяснилось, что взаимоотношения в коллективе находятся на очень низком уровне. Уровень морально-психологического климата удовлетворительный, а организация рабочих мест не устраивает 91,2% респондентов.

Выход из сложившейся ситуации сотрудники видят в повышении заработной платы, мерах по сплочению коллектива, а также улучшению условий труда.

На основании проведенного анализа мотивации труда предлагаются следующие мероприятия по ее усовершенствованию:

– использование стимулирующих форм оплаты труда;

– формирование благоприятного социально-психологического климата в коллективе, использование социально-психологических факторов в стимулировании персонала;

– награждение почетными грамотами;

разработать набор социальных пакетов для персонала организации;

– доплаты за перевыполнение нормы.

Предложенные рекомендации по совершенствованию материального и нематериального стимулирования усилят

заинтересованность сотрудников в своей работе и повысят эффективность работы предприятия. Ведь если сотрудники не почувствуют прямой связи между затраченными усилиями и достигнутыми результатами, не будут вознаграждены за свой труд, то ослабеет мотивация, исчезнет интерес и стимул к работе, снизится качество выполняемой работы.

Список использованных источников

1. Батавина, М.А. Методические подходы к оценке человеческого капитала: учебно-практическое пособие / М.А. Батавина – М.: Проспект-М.: Проспект. – 2016. – 18 с.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождение персонала: учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов. – М.: Проспект. – 2015. – 80 с.
3. Магура, М.И. Современные персонал-технологии / М.И. Магура, М.Б. Курбатова – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 2015. – 376 с.
4. Подосинников, Е.Ю. Проблемы кадрового обеспечения в условиях реформирования системы местного самоуправления / Е.Ю. Подосинников, Е.Н. Пясецкая // Наука и практика регионов: сборник научных трудов / Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса. №2(3) – Курск, 2016. – С. 24-28.
5. Рейни, Хэл Дж. Анализ и управление в государственных организациях: учебник / Хэл Дж. Рейни. – М.: ИНФРА-М, – 2018. – 402 с.

УДК 338.24

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОРОДА

Котов К.Е.
бакалавр кафедры «Всемирная история» ГОУ ВПО «ДонНУ»

В работе исследованы проблемы неоиндустриальной модернизации города. Обоснованы перспективные направления ускорения процессов неоиндустриальной модернизации города.

Ключевые слова: город, модернизация, неиндустриализация, агломерация, стратегия, управление.

The article examines the problems of neo-industrial modernization of the city. Prospective directions of acceleration of the processes of neo-industrial modernization of the city have been substantiated.

Key words: *city, modernization, industrialization, agglomeration, strategy, management/*

Постановка задачи. Мировые тенденции экономического развития свидетельствуют о возрастающей роли городов. В своих смелых прогнозам отдельные исследователи высказывают предложение, что в недалеком будущем концентрация экономического потенциала будет происходить на базе индустриальных городов-мегаполисов. Проблема разработки стратегии перспективного развития индустриальных городов становится крайне актуальной для развитых государств.

Особую актуальность данная проблема приобретает для городов постсоветского пространства. Индустриальная стадия их развития уже закончилась. С распадом Советского Союза новой стратегии их развития не появилось, если не считать стратегии постиндустриализации, которая, вследствие слепого копирования западных идей, стала активно внедряться в практику. Но именно она привела к тому, что города развивались в рамках так называемой концепции «city-sale», что только законсервировало город в стадии третьего технологического уклада. Города превратились в площадки для перепродажи, практически потеряв свое природное предназначение – производство.

Город всегда был драйвером экономики, поскольку городское население производит и потребляет товаров и услуг в разы больше, чем сельское. Если взглянуть на Китай, то их экономическое развитие напрямую зависит от процессов урбанизации. Начиная со второй половины 80-х процессы, когда Китай встал на путь устойчивого экономического развития, процессы урбанизации только ускорились. За последние 10 лет ежегодно численность городских жителей в Китае увеличивается на 21 млн. чел. В абсолютном выражении количество городского населения за последние 20 лет выросла почти в 4 раза – с 200 до 730 млн. чел. В 2018 г. уровень урбанизации Китая составлял почти 60%.

Сегодня формируется новый путь развития городов, в основе которого лежит два принципа:

а) диверсификация процессов урбанизации;

б) уход от индустриального и переход к новому индустриальному развитию (неоиндустриальной модернизации).

Во главу угла стратегии развития города у же не ставится задача наращивания численности городских жителей, а внимание акцентируется на развитии пригородных зон. Эти процессы получили название – субурбанизация. Продолжение «накачки» населением крупных городов принесет множество социальных, экологических и других проблем. Например, высотное домостроение приносит наряду с экологическими рисками снижение качества жилищно-коммунальных услуг.

Вторым направлением перспективного развития промышленных городов, как уже говорилось ранее, является уход от старого индустриального развития к новому, более прогрессивному развитию. Массовое производство стандартизированных товаров и услуг уже не является драйвером экономического развития. Ему на смену приходит индивидуализированное производство, быстро и мобильно реагирующее на изменение предпочтений потребителей.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам проведения неоиндустриальной модернизации города посвящен широкий спектр научных публикаций. Эти проблемы нашли свое отражение в работах [1-7 8-14].

Современные исследования проблем модернизации больше направлены на разработку теоретических основ этого процесса для экономики [9-2; 14] или отдельных подсистем общей социально-экономической системы [13]. Среди исследователей проблем развития городов вопросам их современной индустриальной модернизации недостаточно уделяется внимания. Исследования носят характер, направленный на решение проблем социального, инфраструктурного и культурного развития городов [3-5]. Таким образом, анализ существующих исследований свидетельствует о необходимости более детального изучения опыта и возможностей применения современных механизмов и методов неоиндустриальной модернизации города.

Актуальность поставленной задачи. Актуальность данной работы заключается в том, что систематизация перспективных направлений неоиндустриальной модернизации позволит обосновать эффективные и результативные меры обеспечения поступательного и устойчивого экономического развития города.

Цель работы – исследование проблем проведения неоиндустриальной модернизации города и обоснование предложений по их эффективному решению.

Изложение основного материала. В современном мире соперничают две постиндустриальная и неоиндустриальная концепции развития. Первая понимает переход от индустриального общества к

обществу знаний. Разработана она была в 70-х годах прошлого века и до сих пор не потеряла своей актуальности. Концепция постиндустриального общества была выдвинута американским социологом и политологом Дэниэлом Беллом в 1973 г. [8]. Согласно его исследованиям постиндустриальное общество обладает высоким уровнем развития сферы услуг и преобладанием данного сектора экономики над всеми другими видами хозяйственной деятельности в общем объеме ВВП и соответственно численности занятых в этой сфере (до 90% работающего населения).

Концепция неоиндустриального развития отражает новый этап развития индустриализации в направлении повышения доли наукоемкого передового производства. То есть индустриализация не заканчивается, как это утверждается в постиндустриальной концепции, а вступает в новую фазу развития. Концентрация рабочей силы происходит в производящих сферах экономики.

Концепция новой индустриализации зародилась сравнительно недавно, хотя первые исследования на эту тему были начаты даже раньше исследований по проблемам постиндустриализации. Гэлбрейт Дж. в 1967 г. выдвинул идею нового индустриального общества [9]. По его мнению, одной из главных экономических характеристик этого общества является изменение структуры рабочего класса путем увеличения доли занятых умственным квалифицированным трудом. Однако, в отличие от концепции постиндустриального развития, которая также опирается на изменение структуры рабочей силы только в сторону сферы предоставления услуг, основной задачей данной трансформации становится поддержание высоких темпов производства.

Новый вектор развития городов актуализировал проблему создания агломераций и получения агломерационного эффекта [6]. Концепция неоиндустриализации стала очень популярна в контексте развития городских агломераций, которую воплощают такие развитые страны как Китай, США, Германия. Неоиндустриализация активизирует экономические и социальные процессы путем резкого роста требований к квалификации работников, появлением новых специальностей, новыми требованиями к расположению промышленных объектов на территории города, ужесточением требований к качеству и развитости инфраструктуры, встроенности малого и среднего бизнеса в сетевые структуры с целью усиления динамики промышленного развития. Органами управления города стимулируется интенсификация процесса экономического воспроизводства, на основе усиления процессов диверсификации и роста дифференциации труда, энергоэффективного производства, превращение науки в производственную

(экономическую) силу и развития рационального управления производством. Это достигается через:

а) замену силы человека неживыми источниками энергии;

б) замену орудий труда машинами и сложными технологиями;

в) рост в количественном и качественном отношении вторичного и третичного секторов экономики при одновременном сокращении первичного;

г) растущую специализацию экономических кластеров производства, потребления и распределения товаров и услуг [5].

Разрабатываемые стратегии развития города стали включать в себя комплекс мероприятий, отвечающих передовым требованиям к преобразованию индустриального базиса города. Эти мероприятия можно сгруппировать в две категории.

1. Мероприятия, способствующие развитию центростремительных сил:

– меры, направленные на снижение транспортных расходов (инфраструктурные, институциональные, снижение торговых барьеров, налаживание межгородских партнерских связей);

– создание условий для развития полного производственного цикла на территории города при наличии природных ресурсов;

– содействие развитию взаимосвязанных видов промышленного производства в городе (даже для компаний, конкурирующих между собой), создание благоприятных институциональных и инфраструктурных условий для возникновения в городе кластеров;

– стимулирование инновационной и научно-исследовательской деятельности в городе как наиболее важного фактора модернизации через рост концентрации экономической активности.

2. Меры, которые смягчают и отодвигают действие центробежных сил. С целью предотвращения процесса рассеяния экономической активности необходимо регулярно проводить мониторинг ряда сфер и показателей по сравнению с аналогичными показателями соседних городов: стоимость жизни, стоимость ведения бизнеса, стоимость недвижимости и земельных ресурсов в городе.

При правильном взаимодействии городов получаемый агломерационный эффект способствует четкой кластеризации экономического и индустриального потенциала города [7]. Проявление агломерационных эффектов происходит в трех основных направлениях:

– концентрация производителей конечных товаров (или фирм-экспортеров) и производителей услуг;

– рост реального дохода работников (потребителей) в результате эффекта домашнего рынка;

– аккумуляция неявных знаний.

Главная причина слабости процессов неоиндустриальной модернизации промышленных городов – отсутствие четкой стратегии развития в данном направлении. Разрозненные элементы стратегического управления в основном акцентированы на традиционные отрасли индустриализации с целью решить острые социальные проблемы. Однако период своей индустриализации города уже прошли и поэтому культивирование продолжение данной стадии модернизации становится серьезным препятствием развития новой индустриализации (неоиндустриализации).

Нынешние достижения постсоветских городов в основном обязаны прошлым стратегиям и остаткам советского научно-технического потенциала. Города еще сохранили актуальный инновационный задел, накопленный поздней советской наукой. Этот задел вместе с привлечением зарубежных изобретений и ноу-хау в условиях транснационализации экономики может стать «локомотивом» неоиндустриальные модернизации промышленной системы города и создания спиралей роста. Малый и средний бизнес города, внедряя последние достижения советской системы и используя только необходимые и не обязательно самые передовые зарубежные изобретения, сформирует сетевой механизм, с помощью которого будут созданы наукоемкие и конкурентоспособные отрасли, соответствующие принципам неоиндустриальной модернизации.

Однако полагаться на то, что малый и средний бизнес самостоятельно справится с ролью «локомотива» модернизации не стоит. Поэтому в стратегии развития города органы власти должны предусмотреть создание представителями отечественного предпринимательства совместных с иностранным бизнесом предприятий по производству товаров и услуг.

В основу стратегии неоиндустриальной модернизации города должны быть положены нано-, био- и информационные технологии и производственно-инновационные сети. Это предполагает развитие сферы высокотехнологичной индустрии, автоматизации и компьютеризации производительных сил, замене физического труда умственным, что кардинальным образом меняет характер труда и структуру трудового баланса города. Развитию подлежат отрасли и секторы экономики, использующие достижения фундаментальной и прикладной науки, инженерной и конструкторской мысли способные обеспечить увеличение доли автоматизации, компьютеризации и механизации рабочих мест, увеличение доли интеллектуального труда. Города, развивая свой неоиндустриальный базис, должны

ориентироваться на производство продуктов и услуг, увеличивающих социальный капитал: в составе рабочей силы должны расти удельный вес людей с высшим и профессионально-техническим образованием, количество высококвалифицированных специалистов, труд которых носит творческий, изобретательский и научный характер.

Выводы. Для индустриальных городов крайне важен переход к планируемому развитию на основе реализации четких и системных стратегий, ориентированных на обучение в течение всей жизни. Рост этой социальной составляющей города обеспечивает увеличение уровня оплаты и производительности труда, максимизирует уровень занятости. Богатство индустриального города напрямую зависит от уровня эффективной занятости в нем и производительности труда его работников. Дорогая производительная рабочая сила, имеющая высокий уровень образования и квалификации, – это основа формирования среднего класса, главного «драйвера» процессов неоиндустриальной модернизации всех сфер социально-экономической системы города. Для этого городу необходимо:

– расширить и углубить партнерство между наукой, образованием, властью, частным сектором и обществом при разработке и реализации стратегий и программ развития;

– при отборе мероприятий в городские программы развития приоритет отдавать наукоемким и высокотехнологичным проектам, экологически безопасным и направленным на ресурсо- и энергосбережение, проектам, предусматривающим создание конечной продукции с максимально высоким уровнем добавленной стоимости в сложившихся условиях;

– внедрять междугородные целевые инфраструктурные, социальные, экономические, научно-образовательные, экологические программы;

– активно привлекать интеллектуальный потенциал граждан и потенциал общественных организаций города в процессы развития его производственного базиса;

– использовать современные формы организации производства и распределения продукции (кластеры, сетевые структуры, технологические платформы, промышленные парки и т.д.).

Список использованных источников

1. Заборова Е.Н., Исламова А.Ф. Город как социальное пространство // Социс. – 2013. - № 2. – С. 97-101.

2. Форрестер Дж. Динамика развития городов. – М.: Прогресс, 1974. – 212 с.

3. Tony Gilmour, Edward J. Blakely, Rafael E. Pizarro (2008) Dialogues in Urban Planning: Towards Sustainable Regions. 1st ed. Sydney: Sydney University Press.

4. Krugman P.R. Increasing Returns and Economic Geography // Journal of Political Economy. – 1991. – V. 99. – P. 483-499.

5. Maskell P., Larenzen M. The Claster as Market Organization. DRUID Working Paper 03-14, 2003 – 29 p.

6. Strange W.C. Viewpoint: Agglomeration research in the age of disaggregation // Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'economique. – 2009. – Volume 42. – № 1. – P. 1-27.

7. Ottaviano G., Tabuchi T., Thisse J.-F. Agglomeration and trade revisited. // International economic rewier. – Vol. 43. – № 2. – May 2002. – P. 136 – 151.

8. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – Москва: Академия, 2004. – 578 с.

9. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.

10. Inglehart, R., Welzel, C. How Development Leads to Democracy: What We Know About Modernization. Foreign Affairs, 2009, 88(2), 33-48 p.

11. О стратегии развития экономики России: препринт / [Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А.]; Под. Ред. С.Ю. Глазьева. – М.: ООН РАН, 2011. – 48 с.

12. Штомпка П. Социология социальных изменений / Пер. с англ. под ред. В.А. Ядова. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 416 с.

13. Ясин Е.Г. Модернизация и общество: докл. к VIII Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и общественное развитие», Москва, 3-5 апреля 2007 г. / Е.Г. Ясин ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 114 с.

14. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. – 261 с.

УДК 351

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ВНЕШНЕОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Малик Е.А.,
магистр кафедры внешнеэкономической деятельности
Тарасова Е.В.,
доцент, к. э. н., доц. кафедры внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье раскрывается сущность механизма управления, предложена трактовка понятия «механизм управления посреднической деятельностью», представлены его принципы и виды.

Ключевые слова: *механизм управления, посредничество, посредническая деятельность, внешнеэкономическая деятельность, система управления, управление.*

The article reveals the essence of the management mechanism, offers an interpretation of the concept of "intermediary activity management mechanism", presents its principles and types.

Keywords: *management mechanism, mediation, intermediary activity, foreign economic activity, management system, management.*

Постановка проблемы в общем виде. В настоящее время весьма сложно представить деятельность механизма международного товарооборота без участия посреднических структур в цепи поставок товаров. Непосредственно именно посреднические структуры оказывают большое влияние на формирование и развитие единой целостной системы международного товарооборота. Зачастую от тех, кто занимается реализацией посреднических услуг, в частности от их профессионализма (добросовестность, стабильность результатов, скорости действий и т.д.), зависит дальнейший успех предпринимательской деятельности субъектов.

Актуальность. Актуальность исследования механизма управления посреднической деятельностью, выступающего в качестве экономического феномена, заключается в широкой распространенности посредничества как такового в международных экономических отношениях. Особенно исследование данного аспекта важно в деловой практике Донецкой Народной Республики, так как формирование и развитие эффективного товарооборота происходит до сих пор.

Изложение основного материала исследования. Наличие посредников в лице таможенных брокеров в международной торговле обуславливается в первую очередь экономическим феноменом рыночной инфраструктуры и функционирующими в нем субъектами. А также правилами конкуренции, организацией и технологией современной торговли, где точность и правильность оформления торговых операций и время их осуществления являются основными вызовами для мировой торговли в эпоху ускоренной глобализации и регионализации.

Понятие «механизм управления посреднической деятельностью» как ключевой элемент бизнеса является относительно новым и недостаточно изученным. Об этом свидетельствует ограниченное количество трактовок понятия в современной экономической литературе.

Понятие «механизм управления посреднической деятельностью» можно рассматривать как целостную экономическую категорию, характеризующимся сущностью конкретного экономического явления. Объективная необходимость и практическая значимость механизма управления посреднической деятельностью обусловлена взаимосвязующей ролью как внутри системы управления, так и между управляющей и управляемой подсистемами управления. Способствуя реализации управленческих функций, механизм управления посреднической деятельностью предприятиями выполняет организационную, стимулирующую, информационную, воспроизводственную и экологическую функции.

В зарубежной практике механизм управления посреднической деятельностью рассматривают как сложное искусственное формирование, приобретенное вследствие объединения и взаимодействия различных частей функционального и обеспечивающего характера. Каждый из элементов механизма управления посреднической деятельностью ориентирован прежде всего на достижение конкретных целей, воздействуя на конкретные объекты, их свойства и связи, а также на факторы хозяйственной деятельности с помощью определенного набора инструментов (принципов, рычагов, методов и средств), что обеспечивает конкретизацию, а именно структурно-логическое и информационное обеспечение механизма управления посреднической деятельностью предприятия. На рис. 1. представлен механизм управления посреднической деятельностью и его взаимосвязь с функциональными (элементы механизма управления) и обеспечивающими (средства управления) компонентами.

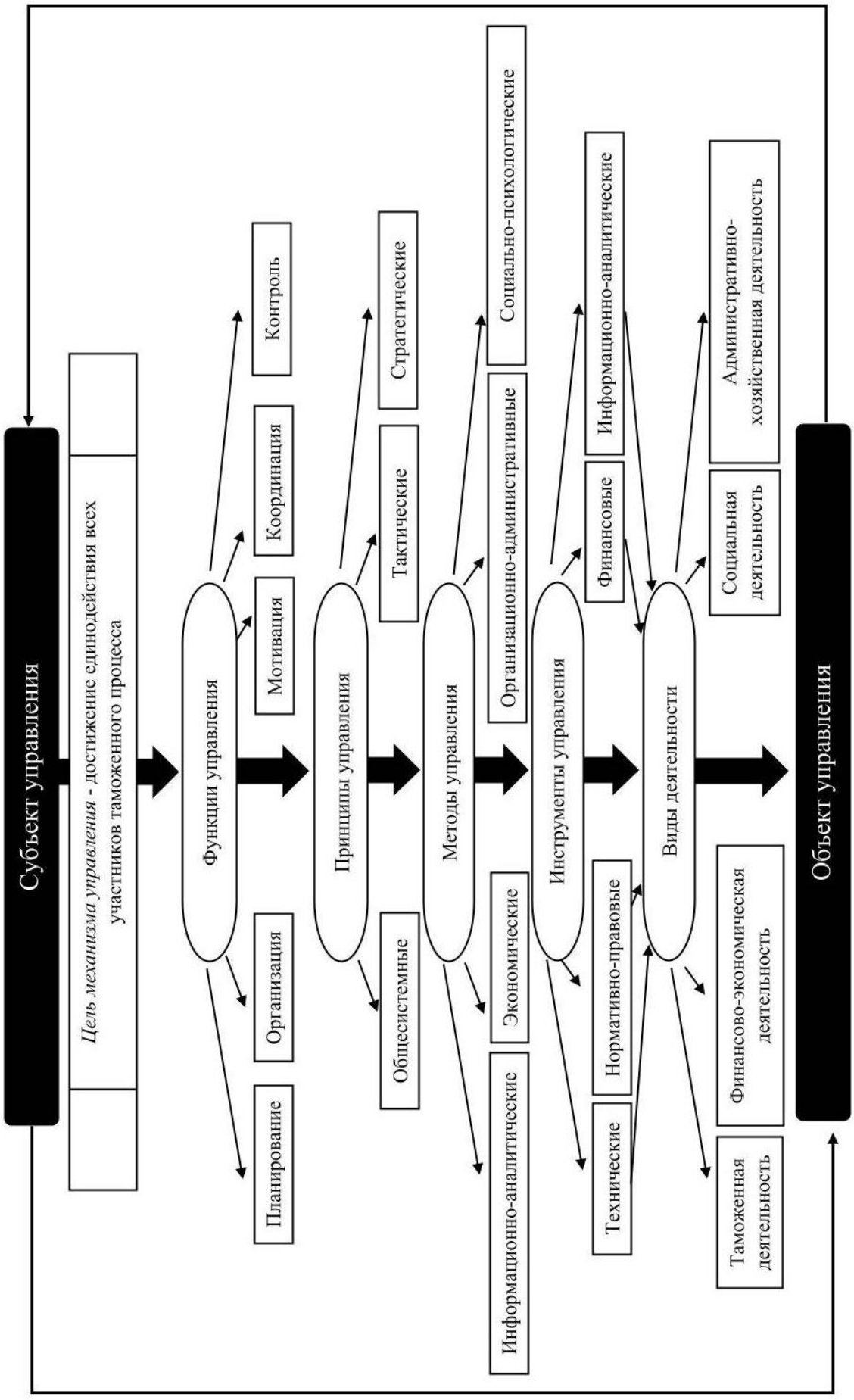

Рис. 1. Механизм управления посреднической деятельностью

Таким образом, представленный на рис. 1, механизм управления посреднической деятельности предприятия обуславливается не только совокупностью соответствующих средств управления, но и целым набором элементов механизма управления, имеющий взаимоподдерживающий характер, с определенным набором средств управления, что в свою очередь позволяет автору сформулировать определение «механизм управления посреднической деятельностью».

Под механизмом управления посреднической деятельности предприятия предлагается понимать оптимальную взаимосвязанную и взаимозависимую совокупность форм, структур, методов, средств и элементов механизма управления, которые призваны способствовать регулированию операционной деятельности для обеспечения ее эффективности.

В связи со сложной структурой механизма управления посреднической деятельностью необходимо дальнейшее изучение целей, задач и принципов функционирования, характерных для динамических систем. Изучение данных вопросов, их научно-теоретическое обоснование даст возможность выбрать информационно-логическую модель механизма управления посреднической деятельностью, достаточную для практических целей функционирования конкретного предприятия, что обеспечит окончательный состав компонентов механизма управления.

Основная цель механизма управления посреднической деятельностью вытекает из сущности данного понятия и заключается в обеспечении целенаправленного регулирования деятельности предприятия в сферах управления посредничеством для обеспечения соответствия фактического состояния параметров функционирования. Однако при разработке механизма управления посреднической деятельностью компании основной целью является детализирование по целям и их конкретизация в соответствии со стратегией развития компании. Достижение цели предусматривает решение целого ряда задач.

Установление эталонного ряда задач механизма управления не представляется возможным, поскольку каждая компания уникальна в своем роде и должна самостоятельно конкретизировать их, учитывая этапы жизненного цикла развития. Однако есть рекомендации, которые следует соблюдать при определении задач. Необходимо, чтобы формулировка каждой задачи содержала количественную характеристику конечного результата и критерии его достижения. Работа должна быть понятна исполнителям и соответствовать их интересам, то есть отражать социальную направленность управления.

Каждая задача сопровождается множеством мероприятий по ее реализации, а каждое мероприятие, в свою очередь, представляет собой совокупность методов и средств управления, взаимосвязанных со стратегической целью предприятия. Следует отметить, что применение собственных методов и инструментов управления требует наличия всех основных функций управления.

Мероприятия по реализации задач механизма управления посреднической деятельностью предприятия характеризуются высокой организационной и финансовой сложностью, взаимосвязанностью и взаимозависимостью, кроме того, данный механизм должен обладать характеристиками сложной системы, а именно: целостностью, сложностью структуры и поведения. Важнейшими требованиями реализации системного функционирования и развития механизма управления посреднической деятельностью является полнота, последовательность и научное обоснование процесса управления ими.

Сложность функционирования и развития механизма управления посреднической деятельностью предприятия означает единство инструментов воздействия как во времени, так и в пространстве, а согласованность обеспечивается использованием обратной связи. Особенность научной документации предусматривает, что закономерности, структуры, методы и приемы управления, определяющие состав и внутреннюю структуру механизма управления посреднической деятельностью, должны быть обоснованными, достоверными и проверенными на практике.

Реализация целей и механизмов управления результатами деятельности предприятия возможна при условии использования комплексной системы принципов, которая представлена как три взаимосвязанных и взаимодополняемых компонентов: общесистемные, стратегические и тактические (рис. 2).

Принципы управления – основные правила, вытекающие из объективных экономических законов, которыми должны руководствоваться субъекты управления в процессе управления конкретными объектами и людьми. Принципы управления эволюционируют вместе с изменением концепции управления в течение времени. Они совершенствуются, конкретизируются и развиваются [9, с. 14].

Механизмы управления – это совокупность способов, приемов, с помощью которых осуществляется воздействие на объект управления, выполняются разнообразные функции управления организацией. Опираясь на вышеизложенный материал, можно сделать вывод, согласно которому общие теоретические основы менеджмента могут

быть применимы и к классификации механизмов управления посреднической деятельностью.

Рис. 2. Принципы функционирования механизма управления посреднической деятельностью

Распространенной является классификация, представленная на рис. 3, согласно которой механизм управления деятельностью состоит из организационного, экономического и социально-психологического механизмов.

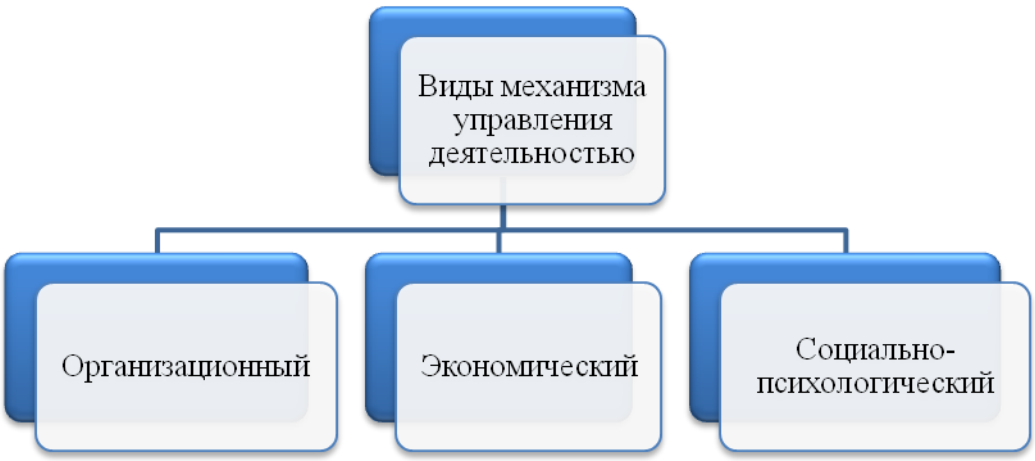

Рис. 3. Виды механизма управления деятельностью

Экономическому механизму отводят центральную роль, который действует через финансовые интересы, такие как осознанные потребности людей и состоит из комплекса экономических законов, принципов, методов, приемов, рычагов, норм, правил, показателей, с помощью которых реализуются объективные экономические законы.

Экономические механизмы управления представляют собой совокупность стоимостных инструментов воздействия на управляемый объект в целях обеспечения наибольшей экономической эффективности деятельности организации с наименьшими затратами.

Они включают:

– планирование экономических результатов деятельности как способ установления целей, пропорций развития, сроков выполнения тех или иных задач;

– материальное стимулирование в форме заработной платы, премий, а также санкций за несоответствующее качество или количество труда;

– нормирование экономических показателей деятельности предприятия как базу для планирования, материального стимулирования и контроля;

– контроль экономических показателей деятельности как метод сбора аналитической информации.

Так, авторы Павлова Л.Н. и Козлова О.В. рассматривают экономический механизм как составную часть хозяйственного механизма, представляющий собой совокупность подсистем, обеспечивающих его функционирование. В состав функциональных подсистем они включают планирование и прогнозирование, организацию общественного процесса, экономическое стимулирование, научно-технический прогресс, управление качеством продукции, рациональное использование ресурсов и др [10, с. 43].

Такие авторы как М. Грещак, И. Завадский и А. Шегда [1; 2] организационный механизм определяют как систему методов, приемов и средств формирования и управления взаимоотношениями предприятия с внутренней и внешней средой. К ним относятся правила, организационно-правовые нормы и стандарты, определяющие и регулирующие структуру управления, задачи, обязанности, права, ответственность органов управления и управленческого персонала, организацию процесса их деятельности; разделение задач между различными исполнителями; оснащение средствами оргтехники управленческого труда, численность работников аппарата управления, материальное и моральное стимулирование их деятельности.

Центральным элементом этого механизма является организационная структура, которая должна обеспечивать максимальную отдачу от ресурсов, используемых в процессе управления деятельностью предприятия. В свою очередь, исследователи Е. Миняев и Е. Коротков [2, с. 94] организационный механизм определяют как сложную совокупность корпоративных решений, с

помощью которых используются наиболее эффективные формы участия работников в управлении системой. К нему ученые относят инструкции, приказы, организационные требования, уставы, положения, дисциплину, ответственность и т.п. Однако такие составляющие, как оснащение средствами оргтехники управленческого труда и стимулирование труда работников аппарата управления, были отнесены к социально-экономическим механизмам, в отличие от Г. Грещака, И. Завадского и А. Шегда, которые включают их в синтез организационного механизма.

Как отмечает Е. Минаев [3], социально-психологический механизм представляет собой совокупность способов, методов и показателей, с помощью которых осуществляется совершенствование социально-политических, социально-технологических, социальных, бытовых, социально-личностных и иных отношений между людьми в процессе деятельности предприятия. К ним относятся социальные структуры, психологическая атмосфера, социальный климат, традиции, способ общения и так далее.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Таким образом, любое управленческое воздействие должно осуществляться целенаправленно (цели ориентируют деятельность субъектов и объектов управления, способствуют выработке определенной модели поведения), в связи с чем формирование или совершенствование того или иного вида механизма должно осуществляться для достижения определенной цели (к примеру, стабилизации или развития объекта управления). Кроме того необходимо отметить, что механизм управления посреднической деятельностью подразумевает выработку конкретных организационных форм функционирования управляемого объекта, следовательно и сам объект управления условно можно считать частью механизма. Поэтому механизм управления в широком смысле включает в себя помимо принципов, функций, средств реализации управленческого воздействия также цели и организационные формы функционирования управляемого объекта. Общая структура механизма управления посреднической деятельностью должна раскрываться в соответствии с особенностями конкретной предметной области, сферы деятельности организации, специфических характеристик управляемой системы, в том числе от материально-технических, кадровых, финансовых, информационных, нормативно-правовых, научно-методических условий ее функционирования.

Список использованных источников

1. Организационно-экономический механизм управления эффективностью деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://helpiks.org/4-59940.html.

2. Коротков Э.М. Концепция менеджмента: учеб. пособ. – М.: ДсКА, 2013. – 304 с.

3. Мазин Ю. Экономические основы управления инновационной ресурсосберегающей политикой в машиностроении : автореф. дис. канд. экон. наук : спец. 08.02.02 «Экономика и управление научно-техническим прогрессом» / Ю. Мазин; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2015. – 22 с.

4. Понятие, принципы и функции управления в таможенных органах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://help-stud.ru/ref_funkcii_upravleniya_tamojnya.php.

5. Нехаенко Софья Александровна. «Роль посредничества в повышении экономической целесообразности и эффективности деятельности современных компаний» // Московский экономический журнал. 2018. №5 (2). – с. 308-315.

6. Гвардзиньска Е. Таможенные посреднические услуги в таможенных процедурах (на примере таможенных агентств и налоговых консультантов) / Е. Гвардзиньска // Вестник Академии таможенной службы Украины. Сер. : Право. – 2010. – № 2. – С. 170-179.

7. Организационные основы управления таможенными органами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://topuch.ru/uchebnik-pod-obshej-redakciej-d-ra-polit-nauk-professora-v-a-c/index12.html.

8. Борисова Елена Михайловна, Шихова Наталья Николаевна Особенности функционирования коммерческих посредников в сфере таможенных услуг // Вестник ВУиТ. 2018. №3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-funktsionirovaniya-kommercheskih-posrednikov-v-sfere-tamozhennyh-uslug.

9. Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф., Гапонова О.С. ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. – 363 с.

10. Стогул Оксана Ильинична Сущность понятия «Экономический механизм развития предприятия» // Экономика транспортного комплекса. 2013. №21. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-ponyatiya-ekonomicheskiy-mehanizm-razvitiya-predpriyatiya.

11. Холодкова К.С. Анализ подходов к определению сущности организационно-экономического механизма управления // Современные

научные исследования и инновации. 2016. № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://web.snauka.ru/issues/2016/05/66404.

УДК 005.35:005.32

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Пылько А.А.
студентка 1 курса кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности ГОУ ВПО «ДонАУиГС при главе ДНР»
Кулешов А. Э.
ст. преподаватель кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности ГОУ ВПО «ДонАУиГС при главе ДНР»

В статье рассмотрено понятие «корпоративная культура» с позиции различных исследователей и выведено общее, определены функции и основные черты корпоративной культуры. Рассмотрены составляющие эффективной деятельности организации и их взаимосвязь с корпоративной культурой. В результате выявлено влияние корпоративной культуры на эффективность функционирования организации.

Ключевые слова: *корпоративная культура, эффективное функционирование, идеология управления, внутренняя жизнь организации, личная ответственность.*

In the article it was considered the concept of corporate culture from the different points of view and identified the general one, there were defined the functions and the main features of corporate culture. There were considered the components of effective organization activity and their link with the corporate culture. As the result it was found the influence of corporate culture on the effective organization activity.

Key words: *corporate culture, effective functioning, ideology of management, internal life of the organization, personal responsibility.*

Становление корпоративной культуры представляет собой актуальную прикладную задачу нынешнего общественного администрирования, урегулирование которой может быть эффективным только в том случае, если оно будет иметь серьезные научно-теоретические доказательства. Поэтому сегодня изучениям, посвященным выстраиванию корпоративной культуры, уделяется огромное внимание как в глобальном, так и в отечественном научном обществе.

В изучении корпоративной культуры можно обозначить несколько конструктивных витков. Зарождение обширного энтузиазма к этой проблеме в научном обществе принято обусловливать так именуемым «японским чудом» и изучениями У.Оучи [1] (этой концепцией руководствуются В.А. Спивак [1], О.С. Виханский [1], Л.Д. Гительман [1]), или с периодом кризиса индустриальных союзов, типичным для шестидесятых, семидесятых годов прошлого века (по суждению С.А. Баркова [2]).

Первоначальный виток исследования корпоративной культуры связан с изучениями, нацеленными на пояснение сущности исследуемого явления, выделение его базовых, идентифицирующих особенностей, определение и закрепление корпоративной культуры в качестве особого объекта исследовательского анализа.

Последующий познавательный виток можно характеризовать как время поисков универсальной концепции корпоративной культуры.

Российские исследователи намного позже своих европейских коллег уделили внимание проблемам корпоративной культуры, что стало основополагающий причиной отставания отечественной науки в исследовании данной проблематики. Впрочем, заметим, что если сам концепт и включение аспекта корпоративной культуры в качестве комплексного объекта изучений вошел в обиход российской науки совершенно недавно, то вопросы, связанные с социокультурными, аксиологическими факторами деятельности организации, в научной среде были обнародованы намного раньше [3].

Невзирая на неотрывное внимание ученых к проблематике корпоративной культуры, многие трудности, связанные с этим объектом исследовательского познания, продолжают оставаться открытыми. На данный момент у исследователей отсутствует единогласие в восприятии сущности корпоративной культуры, методологии ее становления и диагностики. Слабо исследованными остаются алгоритмы становления корпоративной культуры в российских корпорациях.

Объект данного исследования – корпоративная культура.

Предмет – влияние корпоративной культуры на эффективность функционирования организации.

Цель: изучить теоретические основы корпоративной культуры, определить влияние корпоративной культуры на эффективность функционирования организации.

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

1) изучить сущность корпоративной культуры;

2) выявить особенности формирования корпоративной культуры;

3) определить уровень влияния корпоративной культуры на функционирование организации.

Для решения поставленных задач были использованы следующие методы:

1) исторический метод для обобщения теоретических основ корпоративной культуры;

2) методы анализа и оценки для выявления влияния корпоративной культуры на функционирование организации.

Демченко Е. В. [4] определила сущность понятия «корпоративная культура». Долганова В. А. [5] выявила особенности формирования корпоративной культуры на предприятии.

Теоретиком концепта «корпоративная культура» является немецкий фельдмаршал и военный идеолог Мольтке [6]. Он применил его при характеристике взаимодействий между офицерами. Писанные и неписанные правила отношения оформились внутри профессиональных объединений в гильдиях еще в средневековье. Преступив эти правила, их члены исключались из объединений. Профессиональные компании уже тогда имели внешние элементы. Нередко они были связаны с оттенком одежды, конкретным кроем, всевозможными подробностями, тайной атрибутикой, отличавшей причастность к той или другой корпорации, обхождением, по которым члены объединений могли распознавать своего и чужого.

В российских и западноевропейских первоисточниках существует достаточно много обозначений словосочетания «корпоративная культура». Как и многие иные концепты организационно-нормативных дисциплин этот не имеет целостного определения. В нынешней образовательной и исследовательской литературе имеется около 50 определений «корпоративной культуры».

В таблице 1 представлены определения понятия «корпоративная культура», предлагаемые различными отечественными и зарубежными авторами.

Не обращая внимания на многообразие версий, общим считается то, что корпоративная культура рассматривается как фактор, который имеет возможность быть применен для максимизации результативности работы организации, укрепления ее единства, совершенствования устройства общественной сплоченности сотрудников, увеличения их производительности и мотивации труда.

Таблица 1

Определения понятия «корпоративная культура»

Автор	Определение
Т. Ю. Базаров [7]	– трудный комплекс допущений, бездоказательно принимаемых всеми членами данной корпорации, и задающий общие рамки отношения, принимаемые большей частью корпорации. Реализуется в философии и доктрине администрирования, социокультурных ориентациях, воззрениях, ожиданиях, моралях отношения. Упорядочивает поведение индивидуума и дает возможность предсказывать его поведение в кульминационных ситуациях.
В. В. Томилов [7]	– совокупность мировосприятия, идентифицирующая внутреннюю жизнь корпорации; образ мировосприятия, взаимодействия и существования». Также, по убеждению вышеуказанного ученого, корпоративную культуру можно исследовать как «выражение базовых парадигм в управленческой структуре, системе администрирования, управленческой политике, оказывая на них свое влияние».
В. А. Спивак [7]	– структура вещественных и нравственных парадигм, воплощений, контактирующих между собой, присущих данной компании, отображающих ее уникальность и осмысление себя и остальных в общественной и материальной среде, реализующаяся в отношении, взаимодействии, мироощущении себя и окружающей среды. – комплект весьма значимых положений, принимаемых членами корпорации и трактующихся в заявляемых корпорацией парадигмах, задающих людям приоритеты их поведения и действий.
В. В. Козлов [7]	– структура формальных и неформальных правил и норм деятельности, укладов и традиций, личностных и коллективных интересов, специфик поведения сотрудников данной институциональной системы, манеры управления, критериев удовлетворенности сотрудников условиями труда, показателя обоюдного партнерства, индентифицирования сотрудников с предприятием и возможностями его совершенствования.
П. Монтана, Б. Чарнов [7]	– совокупность парадигм, традиций, укладов и понятий, которые делают корпорацию исключительной. – это характер корпорации, так как она реализует в себе видение создателей корпорации.
К. Шольц [7]	– скрытое, незримое и неофициальное самосознание корпорации, которое руководит поведением индивидуумов и, в свою очередь, само вырабатывается под влиянием их поведения.

Чтобы определить самые значимые параметры корпоративной культуры и на основании этого сформировать ее окончательное определение, нам представляется необходимым обратиться к изучению ее функций и определению самых важных. В целом можно сформулировать следующие функции корпоративной культуры:

1) формирование положительного имиджа организации. Корпоративная культура определяется ценностями, которые организация стремится сохранить не только внутри, но и снаружи;

2) поддержание ценностей, которые присущи только этой конкретной организации. Корпоративная культура через цели, историю, обычаи сохраняет свои ценности;

3) создание и поддержание у работников ощущения причастности к общей цели («сопричастность»), что придает конкретный смысл их деятельности в организации;

4) воспитание работников в духе лояльности организации, ограничение от нежелательных воздействий. Это — защитная функция;

5) помощь социализации вновь поступивших сотрудников — адаптационная функция. Социализация сотрудника во многом характеризуется тем, как благополучно он «вливается» в имеющуюся культуру, воспримет ли уже имеющиеся ценности;

6) становление и контроль форм поведения, свойственных для конкретной организации — это регулирующая функция. Механизмы воздействия корпоративной культуры «отбраковывают» формы поведения, не соответствующие ее смыслу.

Основополагающими чертами, свойственными корпоративной культуре, являются следующие составляющие:

1) психологический фон фирмы, тип мышления;

2) комплект способов, ограничений, общепризнанных мерок, убеждений, нравов, традиций, ритуалов, легенд и т. д.;

3) сознание организации, организационная деятельность;

4) способы выполнения заданий и взаимоотношения;

5) система действий;

6) решение проблем;

7) поведение людей, команды [4].

Наконец, исходя из всего вышесказанного, представляется возможным сформулировать следующее определение корпоративной культуры — это совокупность разделяемых трудовым коллективом ценностей, общепризнанных мерок и традиций, создающих у сотрудников ощущение сопричастности к организации.

Для становления действенной корпоративной культуры ключевым моментом является финансовое положение государства. Становление корпоративной культуры отображает основополагающие трудности, веяния и возможности становления экономики и организации.

С помощью оценки имеющегося состояния, направленности изменений и элементов, оказывающих прямое влияние на становление корпоративной культуры, можно создать такую систему корпоративной культуры, которая будет способствовать эффективному функционированию, развитию и продвижению организации.

Трудности, которые попадаются организациям, вызывают определённую реакцию, создают образ поведения, являющийся необходимым для разрешений имеющихся трудностей. Это создает ключевые аспекты корпоративной культуры, помогающие работникам улаживать схожие трудности. Культурные особенности, содержание элементов культуры могли быть вызваны разными факторами, влиявшими на организацию. Вследствие этого изменению культуры обязан предшествовать анализ условий и элементов, приведших к изменениям культуры и появлению конкретных характеристик.

На изменение внутренней среды предприятия имеют прямое влияние элементы внешней среды, так же подверженные влиянию массовых веяний экономического развития государства.

Влияние и воздействие факторов на корпоративную культуру происходит в комплексе.

Корпоративная культура, будучи общественным явлением, подвержена влиянию, которое имеет смысл осуществлять, следуя ряду принципов. Эти принципы определены параметрами корпоративной культуры, как общественного явления, и психологическими характеристиками человеческого поведения.

Корпоративная культура включает в себя ряд взаимосвязанных элементов, которые схематично представлены на рисунке 1.

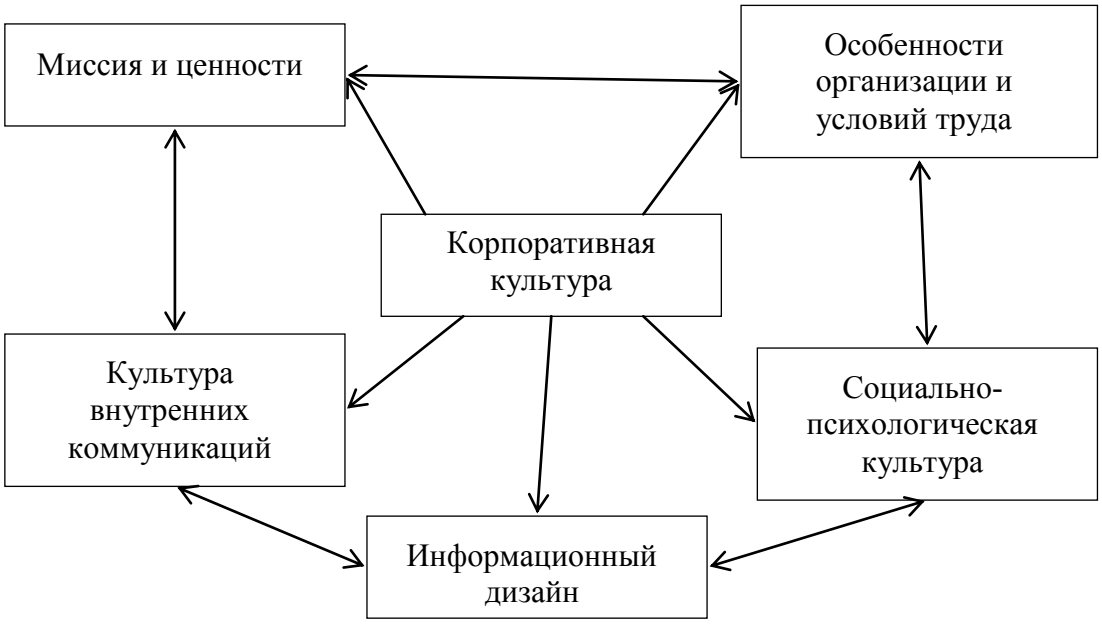

Рис. 1. Структура корпоративной культуры

Корпоративная культура проникает во все компоненты предприятия, связана со всеми сторонами её жизнедеятельности, отображается на всех аспектах её деятельности. Поэтому становление особых параметров корпоративной культуры, которые согласуются с

представлениями руководящих лиц о совершенном предприятии, содействует подъему производительности предприятия, формированию взаимопонимания между руководством и персоналом, приводит к повышению удовлетворённости трудом и жизнью [5].

Таким образом, трудовая активность организации во многом находится в зависимости от корпоративной культуры, которая только при правильном применении может дать положительный эффект для организации, не оказывая негативного влияния.

В условиях рыночной экономики перед руководством всякой фирмы регулярно появляется вопрос увеличения производительности. Эти вопросы важны как для иностранных, так и для отечественных фирм. Только высокая эффективность, имеет возможность гарантировать конкурентоспособность организации, а вследствие этого их благополучие и коммерческий успех. Один из подходов к решению имеющегося вопроса заключается в поиске запасов увеличения производительности организации. Для достижения продуктивности нужно вводить в организации научно-обоснованные формы хозяйствования и управления. Производительность организации подразумевает системное решение задач, на базе характеристик экономического эффекта, который получается, как результат изменений базовых сторон работы субъекта хозяйствования:

1) масштаб выпуска продукции в естественном выражении;
2) расходы на создание и реализацию продукции;
3) увеличение качества реализуемой продукции;
4) освоение новой прогрессивной продукции;
5) подъем производительности труда сотрудников;
6) внедрение серьезных инвестиций.

Основополагающим элементом, которые влияет на все выше перечисленные стороны работы субъекта хозяйствования, является корпоративная культура. По мнению множества отечественных и иностранных исследователей корпоративная культура связана с достижением наилучших социально-психологических параметров в организации, таких как: создание условий для креативного продуктивного труда, создание условий для общественного мира и взаимодействия, создание интересов общества и страны.

Улучшение корпоративной культуры, превращение ее в сильное мотивирующее и объединяющее начало, может стать одним из рычагов увеличения производительности организации, вследствие этого многие руководители современности оценивают корпоративную культуру, как мощный стратегический элемент, позволяющий направлять все подразделения и отдельных индивидуумов на совместные цели,

мобилизовать инициативу работников и гарантировать продуктивное взаимодействие.

Международный кризис показал, что конкурентное превосходство имеют те субъекты хозяйствования, которые могут приспосабливаться к трудным условиям, имеют четкое представление перспективы своего будущего развития и которые могут организовать работу соответственно с определенными стратегическими направлениями.

Корпоративная культура может быть оптимальной для конкретного периода и условий, так как изменение условий внешней конкуренции, государственного регулирования, быстрые экономические изменения и инновации потребуют изменений в культуре организации, сдерживающей увеличение ее продуктивности.

Успех организации в большей степени находится в зависимости от позитивности корпоративной культуры, чем от множества иных показателей предприятия. Положительные корпоративные культуры упрощают общение и процесс принятия решений, облегчают сотрудничество, основываясь на доверии. Самым важным компонентом позитивной корпоративной культуры считается её неформальное влияние на молодых сотрудников, опосредованное становление их персональных и профессиональных качеств через работающие правила и общепризнанные мерки, образцом которых является персонал, его ведущие специалисты и опытные «кадровые» сотрудники.

Позитивная корпоративная культура создает ценность профессионально-трудовой деятельности как метода реализации значимости саморазвития и субъектности, а также значимость организации как элемента реализации такого рода метода. Отрицательная культура показывает ситуацию, когда деятельность конкретной организации в разной степени выгодна, но не ценна для работника с позиции его саморазвития и самореализации.

При позитивной культуре работник считает себя частью организации, верит в то, что его работа оказывает влияние на общую продуктивности организации.

Сознавая персональную ответственность за результат общей деятельности, сотрудник стремится на совесть исполнять свои производственные обязанности, это создает его норму поведения. Сотрудники настроены на креатив, поиск подходящих методов выполнения своей работы. Происходит становление зоны ответственности сотрудника за качество выпускаемого им продукта, увеличивается его заинтересованность в повышении качества. Все это создает атмосферу увлеченности своей работой.

Успешность сотрудника в итоге становится базой и для продуктивности организации. Чувством взаимоадекватности персональных и коллективных характеристик собственной ценности достигается самоуважение и уважение со стороны коллег. В итоге увеличивается эффективность профессионального взаимодействия в коллективе, складываются доброжелательные взаимоотношения в коллективе [3].

Вывод. Подводя итог, можно сказать, что при опытном применении корпоративной культуры возможно привести предприятие к успеху, процветанию и стабильности, а при неумелом вероятны прямо противоположные результаты. Значит, корпоративную культуру нужно исследовать, наблюдать за ее становлением, улучшать и регулировать ее изменения. Она должна стать органичной частью всей организации, быть адекватной к современным требованиям, продиктованными экономическим и технологическим прогрессом, спецификой законодательства и менталитета, а также спецификой конкретной организации, она должна содействовать достижению установленных целей, а, значит, увеличению производительности организации.

Список использованных источников

1. Коммуникативная культура. От коммуникативной компетентности к социальной ответственности / Коллектив авторов. – М.: Питер, 2018. – 117 с.

2. Корпоративная социальная ответственность / Corporate Social Responsibility. – М.: Икар, 2019. – 452 с.

3. Корпоративная социальная ответственность / Коллектив авторов. – М.: КноРус, 2016. – 336 с.

4. Демченко, Е.В. О сущности понятия «корпоративная культура» [Электронный ресурс] / Е.В. Демченко // Молодой ученый. – 2018. – № 13 (199). – С. 227-229. – Режим доступа: https://moluch.ru/ archive/199/48967/.

5. Долганова, В.А. Особенности формирования корпоративной культуры на предприятии [Электронный ресурс] / В.А. Долганова, О.Е. Стеклова // Вестник Ульяновского государственного технического университета. – 2018. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/ article/n/osobennosti-formirovaniya-korporativnoy-kultury-na-predpriyatii.

6. Корпоративная социальная ответственность. Учебник. – М.: КноРус, 2016. – 316 с.

7. Корпоративная социальная ответственность: моногр. . – М.: Юрайт, 2019. – 448 с.

УДК 005.95

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ГОРОДСКОЙ АДМИНИСТРАЦИИ

Соколова В. А.
магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы
Стасюк Н. В.
канд. экон. наук доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье рассмотрен механизм, понятия, факторы, и способы управление персоналом городской администрации. Проанализированы основные способы управления персоналом и на основе их предложены способы совершенствования системы управления персонала городской администрации.

Ключевые слова: *управление, трудовые ресурсы, совершенствование, управление персоналом, кадры, мотивация.*

The article considers the mechanism, concepts, factors, and methods of personnel management of the city administration. The main methods of personnel management are analyzed and based on them, ways to improve the personnel management system of the city administration are proposed.

Keywords: *management, human resources, improvement, personnel management, personnel, motivation.*

Постановка проблемы в общем виде. Современное становление и развитие Донецкой Народной Республики невозможно без наличия крепкой и устойчивой системы городских администраций.

На данном этапе система управления ДНР переживает не лучше времена, из-за этого вопрос о совершенствовании системы управления администрацией городов стал особенно остро.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической основой данного исследования являются работы зарубежных авторов: А. Маслоу [6], М.Ю. Горбунова [3], М. Альберта [5], Ф. Хедоури, а также отечественных авторов: В.Р. Веснина, А.Я. Кибанова, Е.И. Холостовой, Е.В. Маслова, Е.И. Комарова и А.И. Войтенко и других. Проанализированы работы ученых, изучающих формирование и работу пециалистов в учреждениях социальной сферы: С.И. Григорьева, Е.И. Холостовой, В.Б. Шмелевой и других.

Актуальность темы исследования обусловлена рядом причин. К ним относят возрастающую роль и значение городской администрации

в управлении экономической, социальной, политической жизнью общества. Успешное развитие и управление городской администрации способствует качественному и количественному улучшению жизни общества.

Целью исследования является выявление основных путей совершенствования системы управления персоналом городской администрации.

Изложение материалов основного исследования. Современное управление на государственном уровне оказывает значительное влияние на управление территориями и его составляющими. Особое место в структуре управления отводится местному самоуправлению, призванному решать профессиональные вопросы местного значения [2].

Решение этих задач и развитие местного самоуправления обеспечивается за счет создания институтов управления и поддерживающей их системы ресурсов. Одно из таких учреждений – муниципальная служба (городская администрация). Под муниципальной службой понимается практическое участие гражданина в реализации целей и функций местного самоуправления через исполнение обязанностей и осуществление полномочий в рамках муниципального управления.

В результате весь персонал, работающий в муниципальной службе, постоянные и временные сотрудники, а также персонал, технически обслуживающий эти организации, являются сотрудниками местных органов власти [1].

Общая способность персонала эффективно выполнять свои обязанности, достигаемая за счет профессиональной подготовки, практических навыков, опыта и других рабочих ресурсов, представляет собой человеческий потенциал. Аппарат муниципальной администрации также осуществляет управленческую деятельность, для которой характерны следующие особенности:

– для ее осуществления необходимо наличие выработанных навыков, умений, способов, средств и действий в сфере управления, анализа информации, построения коммуникационных сетей;

– она интеллектуально насыщена, направлена на получение нового качества управляемого процесса;

– ориентирована на взаимодействие внутри организации с целью функционального разделения и упорядочивания труда;

– многие элементы деятельности закреплены юридически;

– сбалансирована как единая система элементов, направлена на повышение ее эффективности [5].

В этой связи следует отметить, что формирование профессионального и динамично развивающегося управленческого аппарата является одним из основных факторов, влияющих на эффективность деятельности органов местного самоуправления. Администрация города должна внедрить интегрированную систему управления персоналом, основная задача которой – обеспечить необходимый количественный и качественный персонал, способный достичь поставленных целей [2].

Управление персоналом организации – это осознанная деятельность руководства организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включающая разработку концепций и стратегий кадровой политики, принципов и методов управления персоналом организации.

Работа управленца (менеджера) – это сплав необходимых знаний и искусства использования опыта, накопленного в конкретных условиях, умение применять теоретические идеи для обоснования конкретных решений и действий [7].

Социальная работа в органах местного самоуправления представляет собой профессиональную помощь людям в успешном решении жизненных проблем путем развития собственных ресурсов и социальной среды. Персонал является основным компонентом социальной работы в органах местного самоуправления. Персонал, или руководители – это основной персонал сотрудников организации, выполняющий различные производственно-хозяйственные функции [5].

Современный этап привел к качественному изменению роли человека в организации, превратив его в решающий фактор. Не случайно большинство менеджеров ставят развитие человеческих ресурсов в число своих задач.

Возможность развития должна быть предоставлена каждому, потому что это повышает не только эффективность работы, но и гибкость управления, улучшает моральный климат, облегчает делегирование полномочий, а игнорирование необходимости развития персонала, получения новых знаний и навыков приводит к снижению эффективности использования персонала [7].

Методы управления персоналом – это способы воздействия на команды и отдельных сотрудников с целью координации их действий в процессе функционирования организации. Наука и практика разработали три группы методов управления персоналом: административные, экономические и социально- психологические.

Методы административного управления основаны на отношениях индивидуального управления, дисциплины и ответственности и

осуществляются в форме организационного и административного воздействия. Организационное воздействие направлено на организацию процесса управления, оно включает: организационное регулирование, организационно-методические указания, организационное регулирование [2].

Экономические методы – это элементы экономического механизма, с помощью которого обеспечивается поступательное развитие организации. С помощью планирования определяется программа деятельности организации. После утверждения планы отправляются линейным руководителям для руководства их реализацией. Каждое подразделение получает долгосрочные и текущие планы по определенному диапазону показателей.

Методы социально-психологического управления основаны на использовании механизма социального управления (социальные отношения в коллективе, социальные потребности и т. д.). Эти методы основаны на неформальных факторах, индивидуальных, групповых и групповых интересах в процессе управления. Эти методы можно разбить по масштабам и методам воздействия. Социологический (для групп людей и их взаимодействия), психологический (для личности конкретного человека).

По ряду причин структура организации (или организационная структура) может и должна рассматриваться как отражение отношения организации к своим сотрудникам. Именно структура организации определяет степень участия людей в делах предприятия, типы и принципы формирования рабочих групп и управленческих команд, характеристики построения коммуникационных сетей.

Следует отметить, что в ходе исследования кадрового обеспечения администрации городов были выявлены такие проблемы как:

– неукомплектованность администрации квалифицированными кадрами;

– несоответствие образования сотрудников профессиональным требованиям, предъявляемым к замещаемым ими должностям муниципальной службы;

– недостаточная информатизация рынка труда о вакансиях администрации, несовершенная система подготовки, переподготовки и повышения квалификации муниципальных кадров (устаревшие программы обучения, краткосрочность курсов обучения, недостаточная квалифицированность специалистов по обучению);

– ограничение муниципальных заказов организаций для прохождения обучения, а также количественного состава сотрудников, которые пройдут обучение в конкретный период;

– неблагоприятные условия труда, среди которых низкий доступ к интерактивным технологиям;

– не соответствующий ожиданиям доход муниципальных служащих;

– бюрократизация труда и т.п. [3].

Как видно, проблемы в кадровой сфере тесно связаны с проблемами в иных сферах местного самоуправления, поэтому решать их нужно в комплексе. Для улучшения ситуации в сфере кадрового обеспечения следует принять ряд предложенных далее мер:

1) Принимать на муниципальную службу только специалистов, получивших образование по направлениям обучения, которые соответствуют требованиям, предъявляемым к конкретной должности муниципальной службы. В результате это позволит по минимуму отрывать от работы других специалистов для передачи знаний и навыков новому сотруднику, а, следовательно, ускорить процесс адаптации сотрудника и эффективного функционирования конкретного структурного подразделения, а значит администрации в целом.

2) Внедрить кадровый маркетинг – эффективное укомплектование организации кадрами, распространение информации о вакантности и привлекательности рабочих мест с позиции работодателя, а также поиск персонала не только по профессиональным, но и по личностным качествам, таким как честность, порядочность, ответственность, способность к нестандартным решениям и т.п.

Данное мероприятие поможет подбирать персонал по необходимым для конкретной должности муниципальной службы нравственным качествам, создать благоприятную атмосферу в коллективе, предотвратить возможные конфликты с коллегами и гражданами, а также может предотвратить развитие коррупции в органе местного самоуправления.

3) Повышать авторитет и престиж муниципальной службы для привлечения наиболее перспективной молодёжи в данную сферу (в том числе на стадии выбора профессии).

В первую очередь этому поспособствует улучшение условий труда сотрудников администрации и установление дополнительных гарантий муниципальным служащим будет способствовать реализации задач по повышению престижа муниципальной службы, притоку высококвалифицированных кадров [2].

В рамках реализации этой задачи предлагается выполнение системы следующих мероприятий:

– совершенствование системы муниципальных гарантий на муниципальной службе;

− развитие механизмов социальных гарантий и дополнительного страхования муниципальных служащих (совершенствование механизмов предоставления единовременной субсидии на приобретение жилой площади муниципальным служащим, оздоровления муниципальных служащих, оптимизации пенсионного обеспечения муниципальных служащих);

− разработка и введение мер по формированию позитивного общественного мнения о муниципальной службе;

− разработка и воплощение в жизнь с помощью средств массовой информации программ, направленных на повышение престижа муниципальной службы и формирование позитивного отношения граждан к муниципальным служащим;

− создание и реализация информационного проекта о показательных положительных примерах деятельности муниципальных служащих;

− организация проведения пресс-конференций, брифингов, радио- и телепередач по актуальным вопросам развития муниципальной службы;

− внедрение современных механизмов стимулирования деятельности муниципальных служащих.

Для привлечения на муниципальную службу перспективных и молодых квалифицированных специалистов, а также укрепления кадрового потенциала органов местного самоуправления можно реализовать следующие мероприятия:

− формирование молодежного кадрового резерва муниципальной службы;

− внедрение института стажерства в органах местного самоуправления;

− для ускорения и облегчения адаптации молодых специалистов можно ввести такую форму работы с новыми сотрудниками, как наставничество (наставник будет продвигать своего «ученика» по его профессиональной адаптации и передавать ему нормы, ценности, традиции организационной культуры муниципального органа);

− создание муниципального молодежного клуба «Молодой управленец» для обеспечения мер поддержки способной и талантливой молодежи [4].

4) Развивать системы подготовки кадров муниципальной службы и дополнительного профессионального образования муниципальных служащих. В рамках реализации этой задачи предполагается выполнение системы следующих мероприятий:

− разработка и внедрение индивидуальных планов профессионального развития муниципальных служащих, организация индивидуального обучения муниципальных служащих;

− развитие практического обучения муниципальных служащих на рабочем месте;

− участие муниципальных служащих в курсах повышения квалификации, в том числе с использованием дистанционных технологий обучения;

− стимулирование самообразования муниципальных служащих;

− участие муниципальных служащих в обучающих семинарах, в том числе в режиме видеоконференцсвязи;

− приобретение учебно-методической литературы;

− осуществление мониторинга и анализа эффективности процесса профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации муниципальных служащих [4].

5) Следующий элемент системы – мотивация и стимулирование персонала – является наиболее проблемным, по результатам исследования. Несмотря на достаточно развитую систему материального поощрения, большинство служащих недовольны системой оплаты труда и в своих ответах подчеркивали ее несовершенство, отсутствие форм нематериального стимулирования. Они также они выделили, что наиболее действенной формой нематериального стимулирования для них будут благодарности и признание, новые перспективы роста.

6) По информационному направлению: оснащение специалистов компьютерами со свободным доступом в Интернет. Использование в городских администрации следующие программные ресурсы:

– текстовый редактор Microsoft Word;

– Microsoft Paint for Windows;

– Microsoft Excel;

– Microsoft Internet Explorer;

– графический редактор Adobe Photoshop.

С обязательным обучением работы и умением работы в перечисленных программах. Для оптимизации, уличения скорости работы персонала администрации.

7) Аттестация муниципальных служащих – это производимая в установленном порядке проверка квалификации и деловых качеств муниципальных служащих, их профессиональной подготовки и соответствия замещаемой должности путем периодической оценки знаний, опыта, навыков, результатов, деятельности и способностей

к выполнению конкретных функций муниципальной службы по замещаемой должности. Аттестация проводится один раз в три года [8].

Как правило, в первую очередь аттестуются руководители подразделений учреждения, организации, предприятия, а затем подчиненные им работники. Аттестация членов аттестационной комиссии проводится на общих основаниях. Руководители учреждений, организаций, предприятий проходят аттестацию в комиссиях, организуемых вышестоящими органами по подчиненности.

Следует отметить, что вознаграждение во многом зависит не от результатов работы, а от статуса и трудового стажа, несмотря на то, что достижение поставленных целей во многом определяется инициативностью и предпринимательским духом обслуживающего персонала, их заинтересованностью в выполнении поставленных задач [8].

Однако в зарубежных странах есть опыт оценки работы отдельных сотрудников муниципальных и государственных служб и ее последующей связи с заработной платой. Кроме того, научные исследования, обобщающие этот опыт, позволили разработать различные подходы к оценке производительности сотрудников, и действующая нормативно-правовая база предусматривает возможность реализации этих подходов.

Вывод. Таким образом, направлением последующих мероприятий может стать изучение этого опыта и его адаптация для рассматриваемой муниципальной службы. Соответственно, направление совершенствования системы заключается в создании системы оплаты труда по результатам и разработке критериев оценки деятельности муниципальных служащих.

В заключение стоит отметить, что использование современных технологий управления человеческими ресурсами является перспективным направлением развития кадрового потенциала на муниципальной службе. Данное исследование расставило основные акценты в построении системы управления персоналом.

Список использованных источников

1. Администрация города Донецк Текст: электронный // [сайт]. – URL: http://gorod-donetsk.com/ (дата обращения: 01.03.2021).

2. Анзорова, С.П. Организация труда государственных и муниципальных служащих. Учебное пособие / С.П. Анзорова, С.Г. Федорчукова. – М.: Альфа-М, Инфра-М, 2016. – 160 с.

3. Горбунова, М.Ю. Кадровый менеджмент и психология управления / М.Ю. Горбунова. – М.: Владос, 2018. – 224 с.

4. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускн.: Монография / А.Я. Кибанов, Ю.А. Дмитриева. – М.: Инфра-М, 2015. – 224 с

5. Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. Основы менеджмента (Management). Издательство: Дело, 1997 г. 704 стр.

6. Маслоу А.Х. Мотивация и личность. Серия: Мастера психологии (Питер). Издательство: Питер Год издания: 2018. – 346с.

7. Минева, О.К. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: Учебник / О.К. Минева, И.Н. Ахунжанова, Т.А. Мордасова . – М.: Инфра-М, 2017. – 539 с.

8. Зуева А.П. Мотивация и стимулирование сотрудников с целью повышения эффективности работы / А.П. Зуева, А.Н. Тихомирова // Молодежный научный вестник. – 2017. – № 4 (16). – С. 271-274

УДК 331.522.4

МОТИВАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Сороко Д.С.,
студентка кафедры менеджмента непроизводственной сферы,
Дедяева Л.М.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС», г. Донецк

В статье рассматриваются особенности мотивации и стимулирования человеческих ресурсов в условиях кризиса и неопределенности, принципы и методы материальной и нематериальной мотивации. Даны предложения по мотивации персонала и активизации деятельности, направленной на достижение целей предприятия.

Ключевые слова: *экономический кризис, предприятие, мотивация, стимулирование, персонал, человеческие ресурсы.*

The article examines the features of motivation and stimulation of human resources in a crisis and uncertainty, the principles and methods of material and non-material motivation. Proposals are given for motivating personnel and enhancing activities aimed at achieving the goals of the enterprise.

Key words: *economic crisis, enterprise, motivation, incentives, personnel, human resources.*

Постановка проблемы в общем виде. Кризисная ситуация в экономике грозит предприятиям не только финансовыми проблемами и утратой своих позиций на рынке, но и потерей квалифицированных кадров, без которых преодолеть кризис невозможно. Происходящие сегодня изменения в политической, экономической и социальной сферах жизни общества потребовали формирования новых систем управления персоналом, определив тем самым необходимость активной стратегии мотивации кадрового состава, способного осуществлять эффективную деятельность. Непринятие во внимание мотивов сотрудников может послужить причиной снижения заинтересованности сотрудников в трудовой деятельности и, как результат, привести к ухудшению качества работы и атмосферы в коллективе, увольнению персонала из компании.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям мотивации уделили внимание в своих научных трудах Р. Дарендорф, Г.В. Власюк, З. Фрейд. Важная роль в исследованиях деятельности персонала и их мотивов принадлежит Ф.У. Тейлору.

Актуальность. Особую актуальность мотивация приобретает в настоящее время в условиях экономического кризиса в связи с пандемией коронавируса. Мотивация персонала определяет успех деятельности любого предприятия. Эффективное достижение целей предприятия в значительной степени зависит от согласованности действий коллектива.

Целью статьи является исследование теоретических аспектов и отличительных черт мотивации человеческих ресурсов в обстоятельствах экономического кризиса, выявление более результативных способов стимулирования персонала.

Изложение основного материала исследования. Мотивация – это система побуждающих сил, которые стимулируют человека к тому, чтобы совершить действия. На протяжении всей жизни значимость различных мотивирующих факторов меняется: если для молодого специалиста большое значение будут иметь уровень зарплаты и карьерный рост, то для зрелого человека – это ощущение стабильности и комфорта.

Любой экономический кризис может негативно сказаться на деятельности организации в целом и обернуться потерей квалифицированных сотрудников, без которых невозможна успешная деятельность.

Удержание ключевых сотрудников становится одной из основных задач менеджмента на этапе кризиса. Однако руководители

большинства отечественных предприятий основное внимание уделяют управлению производством, маркетингом, финансами, а не совершенствованию системы мотивации человеческих ресурсов. Это обусловлено прежде всего тем, что руководители ошибочно полагают, что в условиях кризиса проблем с мотивацией и эффективной работой персонала быть не должно, так как сотрудники понимают, что на их место претендуют тысячи уволенных, готовых работать за меньшую заработную плату. Таким образом, сам факт сохранения рабочего места сотрудника рассматривается как мотивация к более качественной и эффективной работе.

Существует большое количество определений, что такое мотивация и что такое стимулирование. Эти термины обладают похожим смыслом и обозначают влияние на человеческое поведение, но сами по себе они обладают различным смыслом.

Мотивация – это комплекс внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к делу, определяющих грани и формы деятельности и дающих направленность, на достижение установленных целей компании. Внутренние силы считаются элементами структуры личности сотрудника – это желания, интересы, ценности; внешние силы – это применяемые предприятием стимулы (поощрение, карьерное продвижение, распоряжения). Стимулирование – это процесс внешнего влияния на человека с целью побуждения его к определенным поступкам или действиям, ориентированный на осознанное возникновение в нем конкретных мотивов и целенаправленных поступков и действий [1].

Мотивация персонала является одной из самых важных функций менеджмента. Поскольку даже превосходно подготовленные мероприятия и самая идеальная структура компании утратят свой смысл, если в действительности не выполняется сама работа.

С.А. Шапиро в книге «Мотивация» анализирует поощрение труда как внешнее желание, элемент трудовой ситуации, оказывающий большое влияние на поведение человека в сфере труда, материальную оболочку мотивации персонала, обозначая при этом, что в одно и то же время оно несет в себе и нематериальную нагрузку, позволяющую рабочему осуществить себя как личность и сотрудника одновременно. При этом автор акцентирует внимание на небольшом количестве групп стимулов, применяемых с целью воздействия на сотрудников, побуждения их к определенным действиям. К первой группе относится материальное стимулирование [1].

Мотивация сотрудников в условиях кризиса побуждает изменения как в системе материального, так и нематериального стимулирования.

Материальное стимулирование считается одной из наиболее важных задач современного менеджмента. Эффективная организация материального стимулирования требует от менеджера по работе с кадрами багаж знаний, умений и способностей в области экономики, финансов, психологии и управления [3].

Материальное стимулирование делится на денежное и не денежное. К денежному поощрению относятся гибкие социальные выплаты, программы обучения персонала, программы медицинского сервиса, предоставление квартир. К не денежным относится поощрение свободным временем; трудовое или организационное поощрение; поощрение, регулирующее поведение сотрудника на основе выражения общественного признания [2, с.84].

С точки зрения менеджмента кризис опасен тем, что работники теряют уверенность в завтрашнем дне. Из-за отсутствия достоверных сведений о ситуации, что происходит в компании, и перспективы ее развития, персонал вовлечен в обсуждение слухов и интерпретаций того, что происходит вокруг, что может отрицательно воздействовать на его работу и заработную плату [3].

В условиях внутрифирменной нестабильности, когда объемы работ колеблются в больших амплитудах, применение прямой сдельной оплаты труда может приводить к резким колебаниям заработка. А поскольку причиной таких колебаний являются управленческие недоработки, а не степень трудовой активности работников, то это может вызывать их сильное недовольство и стать причиной острых конфликтов. Поэтому в кризисной ситуации предпочтительно применение в основном повременно-премиальных, аккордно-премиальных и других форм оплаты труда, в которых сдельная составляющая компенсируется. Последние, не смотря на сильную зависимость от мнения руководителя, в условиях высокой неопределенности могут четко описывать действительные трудозатраты, нежели механические формулы и коэффициенты сдельных систем оплаты труда.

В кризисной ситуации материальное стимулирование работников следует выстраивать в соответствии со следующими принципами:

1) при уменьшении фиксированной части заработной платы давать возможность получать доход за достижение установленных необходимых результатов. На сегодняшний день одна из ключевых тенденций – переход с оплаты труда к оплате результата. Это связано с тем, что связь переменной части заработной платы от результата мотивирует работника к улучшению количественных и качественных

показателей работы, к наиболее эффективному решению хозяйственных, управленческих и других задач;

2) доводить до сведения всех сотрудников связь их личных интересов с целями предприятия.;

3) объяснять сотрудникам, каким образом формируется их доход, за что они получают вознаграждение. Сотрудники должны четко понимать, при выполнении каких условий они получат премию, как рассчитывается размер полагающейся им премии, в какие сроки будут произведены выплаты;

4) производить регулярный контроль достижения сотрудниками поставленных целей в ходе совещаний и подготовки отчетов. 4].

Увеличение заработной платы рано или поздно перестает давать обратную связь и тогда компании следует прибегнуть к нематериальным мотивам. Кроме того, самой большой проблемой в отношении денежных поощрений является то, что денежная мотивация является «ненасыщаемой» и человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты. Тот уровень оплаты, который еще вчера мотивировал его на высокую рабочую отдачу, очень скоро становится привычным и теряет свою побудительную силу.

Из-за сложной экономической ситуации сложно установить высокую заработную плату, поэтому следует составить гибкую систему льгот для работников.

Наиболее эффективные методы мотивации в кризисной ситуации были рассмотрены на рис. 1 [5].

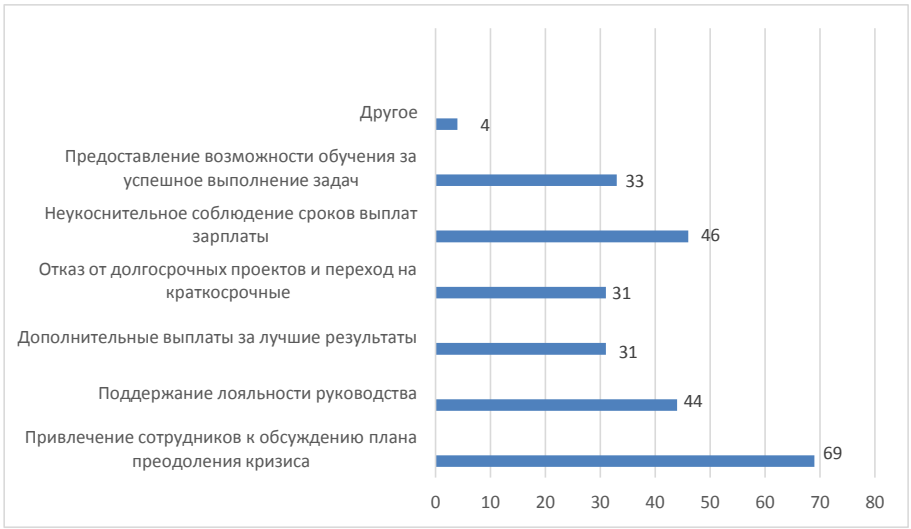

Рис. 1. Наиболее эффективные методы мотивации в кризис, % [5]

Существует множество методов нематериального стимулирования: признание ценности сотрудника для компании; устные поощрения; предоставление кредита или финансов на приобретение жилья, автомобиля; предоставление сотруднику творческой свободы; предоставление возможности работать в удаленном доступе; доска почета; рейтинг; корпоративные мероприятия; гибкий график; неполная рабочая неделя; скидки на собственную продукцию.

Проектные мероприятия по совершенствованию системы нематериальной мотивации персонала в компании изображены на рис. 2.

Рис. 2. Проектные мероприятия по совершенствованию системы нематериальной мотивации персонала

Довольно известные и часто используемые психологические методы мотивации: уважение к личности, обратная связь, откровенное поощрение, карьерный рост, дифференцированный подход, личная беседа с руководством и возможность поделиться личными проблемами. Выбор инструментов мотивации определяется организационной культурой компании, ее размерами, характером бизнеса, стадией жизненного цикла [5, с. 39].

Инструменты оптимизации затрат и повышения мотивации рассмотрены на рисунке 3.

Очень важным моментом является правильный выбор способов стимулирования. Из числа средств, которые могут использоваться для влияния на мотивацию сотрудников, выделяют следующие: организация работ; материальное поощрение; моральное поощрение; установление целей; анализ и контроль; информирование; практика управления; меры дисциплинарного влияния; обращение к более важным для сотрудника ценностям.

Рис. 3. Инструменты оптимизации затрат и повышения мотивации

Эффективно разработанная система мотивации персонала позволит работодателю:

1) четко согласовывать цели работы конкретного сотрудника, структурного подразделения и компании в целом, а также способы их достижения;

2) решать проблемы с текучестью кадров и кадровой нехваткой, удерживая высококвалифицированных специалистов, обученных под конкретную компанию;

3) сократить время и финансы на подбор и адаптацию персонала;

4) сформировать сплоченный коллектив, сохранять уверенность в профессиональной востребованности со стороны работодателя и стремление трудиться в этой фирме продуктивно, с полной эффективностью, с мотивацией на результат [5].

В условиях кризиса важнейшим инструментом нематериальной мотивации является корпоративная культура. Один из важнейших моментов, который стимулирует и побуждает персонал – это благоприятный социально-психологический климат в коллективе. Следует привлекать персонал к обсуждению важных вопросов, которые касаются организации по следующим причинам:

1) это предоставит возможность существенно усовершенствовать уровень стимулирования сотрудников и найти в общей системе вознаграждений сильные и слабые места;

2) руководство приобретает конечную стратегическую цель;

3) работнику немаловажно, что его мнение и идеи принимают во внимание при развитии и осуществлении стратегических задач компании [6].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Для того чтобы компания пережила кризис с минимальными потерями, первостепенно требуется учесть человеческий фактор, отыскать лучшие пути и мотивы с целью его активизации. Задачей менеджеров в условиях кризиса является побуждение сотрудников к совместным действиям, а также за счет формирования стимулов достичь увеличения результативности и производительности их трудовой деятельности. Основная задачи мотивации должна складываться из ряда условий, активизирующих человека к осуществлению действий, направленных на достижение цели с наибольшим результатом.

В период кризиса персонал должен убедиться, что у руководства есть план действий. Необходимо разъяснить персоналу сложившееся на предприятии положение дел, определить антикризисные мероприятия и сроки их осуществления. Привлечение сотрудников к обсуждению повышает их обязательства перед организацией и помогает облегчить осуществление новой идеи организационных перемен, так как сотрудники осознают смысл изменений и поддерживают их. Постоянное информирование работников и заинтересованность руководства в их потребностях в комплексе с антикризисными мерами позволят достигнуть ожидаемого результата и стимулировать персонал на преодоление кризиса.

Пока не пройдет кризис, взаимодействие руководства с персоналом должно носить постоянный характер. Это могут быть совещания, отчеты по результатам деятельности фирмы. Постоянное информирование персонала о том, что антикризисные мероприятия и совместная деятельность дают результат, мотивирует персонал на преодоление сложностей [7].

Таким образом, проанализировав систему мотивации и определив ее значение для каждого отдельного работника и для предприятия в целом, можно сделать вывод о важности наличия справедливой и логично построенной системы стимулирования. Такая система позволит сбалансировать уровни стимулирования для различных должностей, охватить все уровни управления компании и иметь единые принципы построения, при этом сохраняя общую структуру и поддерживая стратегию и цели компании.

Список использованных источников

1. Шапиро С.А. Мотивация / С. А. Шапиро. – М.: Гросс Медиа, 2015. – 224 с.

2. Багирова И.Х. Мотивация персонала в условиях кризиса / И.Х. Багирова // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – №4 (16). – с. 83-88.

3. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Н.В. Самоукина. – М. : Вершина, 2018. – 224 с.

4. Соломанидина Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала. – М.: «Журнал «Управление персоналом», 2012. – с.278

5. Данильченко М.А. Система управления персоналом в современных условиях хозяйствования – 2018. – с.48

6. Гагаринская Г.П., Чечина О.С. Мотивация трудовой деятельности. – Самара: Самарский ГТУ: Поволжский институт бизнеса, 2020. – 198 с.

7. Герасимов Б.Н., Морозов В.В., Семенычев Е.В. Интенсивные технологии обучения управлению. Самара: СМИУ, 2018. – 120 с.

УДК:338,48:332.1

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТУРИСТКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ОСНОВЕ БЛАГОУСТРОЙСТВА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСКУССТВЕННЫХ ВОДОЕМОВ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ДОНЕЦКОГО МОРЯ)

Филатова Е.А.,
студентка кафедры туризма
Гусак А.С.,
канд. экон.наук., доцент кафедры туризма
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк, ДНР

В статье обоснована важность и необходимость развития внутреннего туризма в условиях нестабильности геополитической обстановки в регионе. Рассмотрены возможные подходы к реализации стратегии развития внутреннего туризма на основе использования туристско-рекреационного потенциала территории.

Ключевые слова: *туризм, внутренний туризм, социальный фактор, Донецкое море, туристский потенциал региона, теория стейкхолдеров развитие отрасли.*

The article substantiates the importance and necessity of the development of domestic tourism in the context of the instability of the geopolitical situation in the region. Possible approaches to the implementation of the strategy for the development of domestic tourism on the basis of increasing the tourist and recreational potential of the territory are considered.

Key words: *tourism, domestic tourism, social factor, Donetsk Sea, tourism potential of the region, theory of stakeholders, development of the industry.*

Постановка проблемы в общем виде. Современные условия характеризуются повышением социально-экономической значимости туризма, который выступает в качестве важного направления и динамично развивающейся сферы экономики. Важнейшим направлением развития туризма в Донецкой Народной Республике является создание условий и стимулирование развития внутреннего туризма, который оказывает положительное влияние на экономику региона, а также обеспечивает повышение качества и уровня жизни населения.

Актуальность. Туризм является прибыльной отраслью для любого государства, способствуя развитию экономики и культуры. Развитие туристской отрасли с каждым годом приобретает большую актуальность, так как оказывает стимулирующее действие на другие секторы экономики, привлекает и мотивирует источники инвестирования любого уровня, создает значительное количество рабочих мест, увеличивает базу налогообложения, сохраняет культурный и исторический потенциал страны, а также способствует развитию межнационального и межкультурного диалога. Исследования возможных подходов к реализации стратегии развития внутреннего туризма на основе использования туристско-рекреационного потенциала территории является актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные тенденции и подходы к развитию внутреннего туризма нашли отражение в работах Леонидовой Е.Г. [1], Быстрова С.А. [2], Черниковой Л.И и Фаизовой Г.Р. [3], и многих других. Обзор литературных источников свидетельствует о том, что развитие внутреннего туризма на основе использования туристско-рекреационного потенциала региона является актуальным.

Целью данной работы является изучение туристско-рекреационного потенциала территории Донецкого моря для его использования в целях повышения рекреации населения и

формирования положительного туристического имиджа Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. Многие граждане Донецкой Народной Республики ввиду отсутствия времени или денежных средств не могут позволить себе выездной туризм. Кроме того, в последние годы жители Республики и туристско-рекреационная отрасль Донецкой Народной Республики в целом столкнулись с такой проблемой, как ограниченное количество и недоступность традиционных для граждан мест отдыха. Все это обуславливает необходимость поиска новых методов и подходов по повышению уровня рекреационного обеспечения населения в сложившейся ситуации. Формирование и развитие программы доступного, дешевого социально-ориентированного отдыха с применением кластерных инструментов, реализация которой позволит повысить рекреацию различных целевых групп населения, является одной из важных задач [4].

В сложившихся условиях дефицита рекреационных ресурсов приходит осознание того, что вовлечение местного бизнеса может быть перспективным, прибыльным и социально-значимым направлением социальной деятельности.

Для решения вопросов кратковременной рекреации населения и развития внутреннего туризма необходимо максимально использовать имеющийся природный потенциал региона. Важно иметь в черте города одну или несколько рекреационных зон, рассчитанных на непродолжительный отдых для населения Республики. Одним из таких мест может быть Донецкое море, искусственное водохранилище и территория вокруг него, расположенная в Ленинском районе города Донецка.

При наличии рекреационного дефицита, которое существует в настоящее время в Донецкой Народной Республике, благоустройство пляжей Донецкого моря будет способствовать наличию дополнительных рекреационных ресурсов. На данный момент есть все условия для развития малого бизнеса и некоммерческих инициатив путем организации специализированных площадок для размещения коммерческих объектов или проведения мероприятий на территории Донецкого моря.

Улучшение жизни и отдыха горожан достигается путём использования общей привлекательности береговой зоны Донецкого моря и его рекреационного потенциала. Это также способствует улучшению туристического имиджа города и развитию социальной активности граждан, связанной с экологической тематикой.

Донецкое море – крупнейшее водохранилище Донецка, искусственный водоём в Ленинском районе на южной границе города по автомобильной трассе «Донецк-Мариуполь». По некоторым данным, площадь водного зеркала с двумя большими заливами составляет 206 га, максимальная глубина – 17 метров, глубина в середине водоема 5-6 метров, у плотины 10 метров. Создание рекреационного комплекса на базе Донецкого моря позволит снять социальное напряжение среди жителей [5].

Невозможность раскрыть весь свой потенциал из-за недостатка средств в бюджете Республики, низкого уровня предоставляемых услуг и отсутствия рекламной поддержки – всё это тормозило развитие Донецкого моря, как туристско-рекреационной территории.

Многие годы территория пляжа Донецкого моря была «дикой». Но, несмотря на грязный пляж, отсутствие магазинов и минимальных удобств, пляж все равно пользовался популярностью у местных жителей.

Возможными подходами формирования и реализации стратегии развития внутреннего туризма могут быть следующие (рис. 1).

Полноценное развитие внутреннего туризма в регионе возможно лишь при активном участии всех заинтересованных сторон в процессе активного диалога.

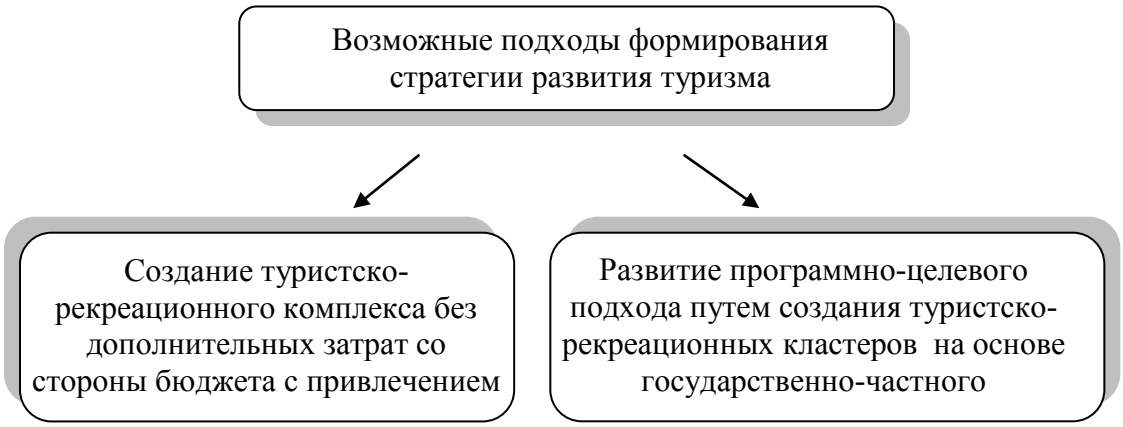

Рис. 1. Возможные подходы формирования стратегии развития туристкой сферы [6].

Особенностью первого подхода считается то, что он не требует государственного финансирования, поскольку он рассчитан на привлечение частных инвесторов. При этом стоит задача привлечения полноправных стейкхолдеров с учетом специфики и потенциала территории.

Теория стейкхолдеров является одной из форм управления заинтересованными сторонами. Стейкхолдеры (англ. stakeholders) – так

называемый «круг заинтересованных лиц», а именно: поставщики, покупатели продукции, инвесторы, посредники, непосредственно работники и учредители компании; иногда стейкхолдерами называются лица, организации или ведомства, которые способные некоторым образом оказать влияние на успешность или эффективность какого-либо проекта или направления развития [7]. Управления заинтересованными сторонами нашли отражение в признанных международных и национальных стандартах, в частности в ISO (International Organization for Standardization Международная организация по стандартизации) [8].

С целью полнейшего понимания потребностей заинтересованных сторон организации-инициатору необходимо:

выявить все заинтересованные стороны и, по мере возможности, поддерживать способность отвечать на их потребности;

перевести потребности и ожидания в ранг требований;

довести все требования до сведения персонала организации;

максимально сконцентрироваться на усовершенствовании процессов с целью обеспечения значимости для заинтересованных сторон [9].

Стратегия развития туризма на малой территории, прежде всего, должна исходить из необходимости обеспечения туристических потоков или потоков рекреантов на протяжении длительного времени и учитывать не только интересы целевой туристической аудитории, на которую рассчитан турпродукт, но и степень заинтересованности органов государственной власти, местных сообществ в реализации тех или иных проектов. Необходима разработка региональных моделей устойчивого развития туризма и рекреации, которые учитывают специфические характеристики территории, ресурсные возможности и аттрактивный потенциал расположенных на территории населенных пунктов, а также вовлекают в единую сеть взаимодействий местные сообщества как полноправных стейкхолдеров туристской дестинации [10].

Развитие инфраструктуры пляжа Донецкого моря и его территории относится к первому варианту. Благоустройство осуществляется без дополнительных затрат со стороны бюджета, привлекая инвесторов, путем создания для них выгодных условий и обеспечения туристических потоков, тем самым гарантируя финансовую прибыль.

Для визуализации всех участников в механизме взаимоотношения заинтересованных сторон по повышению туристско-рекреационного потенциала искусственного водохранилища Донецкое море стейкхолдеры были разделены на три области влияния, отражающие социальные, экономические, политические стороны деятельности: внутренние, а также стейкхолдеры ближнего и дальнего окружения [11]. С целью анализа отражения этих связей выделены три области, в которых располагаются

все заинтересованные стороны – внутренние, зависимые (или первичные), внешние (или вторичные) стейкхолдеры.

Внутренние заинтересованные стороны находятся в прямом подчинении лидера (в данном случае инициатора программы развития туристско-рекреационного потенциала территории водохранилища Донецкое море). Зависимые (или первичные) заинтересованные стороны – это те, кто не имеют легитимное и прямое влияние на организацию (ближний круг, сотрудники, ресурсы) [10].

Внешние заинтересованные стороны – это те, кто не принимает непосредственного участия в реализацию проекта, но в значительной степени подвержены его влиянию или могут влиять на него. На базе данного подхода к требованиям классификации стейкхолдеров выбрано несколько участников, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Выбор ключевых стейкхолдеров в рамках благоустройства пляжа и территорииДонецкого моря

Внутреннее окружение	Ближнее окружение	Дальнее окружение
Администрация Ленинского района	Транспортная компания по перевозке пассажиров	Министерство молодежи, спорта и туризма ДНР
Искусственный водоем Донецкое море и его береговая линия	Коммерческие организации в сфере общественного питания	Сообщество (население, рекреанты)
Инициативная группа	Спортивные организации по водным видам спорта	Городская администрация, муниципальные власти
Сектор туризма Министерства молодежи спорта и туризма ДНР	Аттракционы	
	Коммерческие предприятия по организации прогулок на квадроциклах (тракторонах)	
	Организации, занимающиеся анимационной деятельностью (дискотиеки и тд)	
	Организации по проведению массовых мероприятий (свадьбы, крестины и тд)	

В связи с тем, что развитие туристско-рекреационного потенциала сложный и многоаспектный комплекс, охватывающий широкий круг стейкхолдеров, которые имеют разные интересы и силу воздействия, считается целесообразным классифицировать данных стейкхолдеров по группам для достижения поставленной цели. Это позволит объединить разных стейкхолдеров по определенным общим признакам, что в будущем облегчит их сотрудничество между собой, а также позволит более эффективно согласовывать интересы стейкхолдеров для реализации общих

целей развития Донецкого моря. Выбранные «игроки» преследуют настолько разные цели, что целесообразно будет их разграничение и дальнейшее изучение особенностей каждого из них с учетом интересов стейкхолдеров. Благоустройство и очистка мест, представляющих потенциальный интерес для комфортного провождения времени и отдыха относится к одним из первоочередных задач, предусмотренных проектом Стратегии развития внутреннего и въездного туризма ДНР на 2021-2025 гг.

Для эффективной реализации рекреационного проекта по водохранилищу Донецкое море с привлечением частных инвесторов в 2020 г. были решены следующие задачи: проведены работы по очистке дна, воды и прибрежной территории от ила, грязи и камыша; начато благоустройство береговой линии водохранилища, построены волейбольная площадка, беседки для отдыха, детская горка, батут, также на территории пляжа работает кафе.

В ближайшей перспективе необходимо для сохранения и поддержания чистоты необходимо:

– оборудовать пляж мусорными баками с периодическим вывозом накапливающегося мусора и реализовать следующие действия с привлечением стейкхолдеров;

– усилить меры административной ответственности за выбрасывание мусора вне положенных для этого мест;

– привлекать к работам по уборке бытового мусора возле рек и водоемов людей, подвергнутых различным административным взысканиям.

На сегодняшний день в Донецкой Народной Республике для решения поставленных задач требуется совершенствование законодательной базы, касающейся сферы развития туризма и вопросов экологии. Повышенная антропогенная нагрузка на экологию в Донецком регионе подталкивает к решению на законодательном уровне тех вопросов, которые позволят улучшить качество окружающей среды.

Выводы и предложения. Донецкая Народная Республика постепенно открывает новые возможности и направления для развития внутреннего туризма, и как следствие, экономики Республики, что в свою очередь, позволяет решить вопрос инвестиционной привлекательности некоторых секторов туристической деятельности региона.

Для стратегического развития рекреационной зоны на базе Донецкого моря предлагается реализация направления без дополнительных затрат со стороны бюджета с привлечением частных инвесторов. Первоочередной задачей в данном контексте от инициативной группы, игроков ближнего окружения и администрации Ленинского района города Донецка является создание условий

инвестиционной привлекательности заинтересованных сторон в реализации данного проекта. Постоянный поток отдыхающих будет стимулировать повышению уровня жизни населения, улучшению социального климата, снижению социальной напряженности, созданию новых рабочих мест и условий для межкультурного обмена, а также поступлению денежных средств в местных бюджет. Кроме того, наличие рекреационной зоны в регионе позволит благоприятно повлиять на позиционирование региона и повышение имиджа Донецкой Народной Республики.

По примеру Донецкого моря в дальнейшем в ДНР, все, что имеет потенциал, может быть вовлечено в туристическую рекреационную деятельность, удовлетворяя потребности местных жителей, а также способствуя развитию внутреннего туризма в регионе.

Список использованных источников

1. Леонидова, Е.Г. Развитие внутреннего туризма в регионе / Е.Г. Леонидова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – Т 10. – № 2. – С. 271-283.

2. Быстров С.А. Внутренний туризм как стратегически важное направления развитие туристского рынка РФ / С.А. Быстров// Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 966–970.

3. Черникова Л.И. К вопросу переориентации на внутренний туризм / Л.И. Черникова, Г.Р. Фаизова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 18 (300). – С. 52-60.

4. Гусак А.С. Кластерный подход в реализации туристско-рекреационных проектов / А.С. Гусак // Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 11: Проблемы обеспечения стабильности социально-экономической системы в контексте современных реалий / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 35-42.

5. Донецкое море [Электронный ресурс] // Сайт о Донецке и его истории. – Режим доступа: https://infodon.org.ua/afisha/mesta/doneckoe-more.

6. Гусак А.С. Состояние и перспективы развития туризма и рекреации в Донецкой Народной Республике / А.С.Гусак, В.Г. Шепилова, А.С. Крицына // Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая

академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ серии «Экономика». Вып.14: Модели и механизмы социально-экономического развития региона / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – С. 153-164.

7. Cleland D. «Project stakeholder management» Project Management Journal, Vol/ 17(4), 2009. – 36.

8. Аалтонен С.Д. От информирования к вовлечению – Руководство по вовлечению заинтересованных сторон для местных органов власти / С.Д. Аалтонен – Комиссия по охране окружающей среды Союза Балтийских Городов (UBC EnvCom) – 2009. – 4-15 с.

9. Гусак А.С. Актуальные вопросы развития внутреннего туризма в регионе / А.С. Гусак, А.О. Пьяных // Интегрированные коммуникации в спорте и туризме: образование, тенденции,, международный опыт// Материалы всероссийской научно- практической конференции с международным участием (19 апреля 2018 г.): материалы конференции / редакционная коллегия: С.М. Ахметов, А.А. Тарасенко, Г.Д. Алексанянц, Е.А. Еремина, Т.А. Самсоненко, Е.Л. Заднепровская. – Краснодар: КГУФКСТ, 2018. – Часть 1. – С. 194-196. с.

10. Гусак А.С. Создание условий для повышения эффективности использования и поддержки деятельности предприятий сферы рекреации и туризма / А.С. Гусак// Менеджер.2020 - № 1 (91). – С. 169-176.

11. Понимание потребностей и ожиданий заинтересованных сторон: [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.klubok.net/article2772.html.

УДК 377.35

СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ДНР

Фокина Е.В.,
магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы
Гурий П.С.,
к. гос. упр., доцент, профессор кафедры менеджмента непроизводственной сферы ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Концепция развития образования определяет политику Правительства в области подготовки специалистов среднего звена и задает рамки для творческого поиска в магистерских исследованиях. В опубликованном тексте Концепции рамка творческого поиска в явном виде не прописана. Каждый исследователь должен определять ее самостоятельно. Игнорирование данного этапа исследований может лишить магистерское исследование практической значимости. Приведены результаты и подход к решению данной проблемы.

Ключевые слова: *концепция развития образования, творческий поиск, структурно-логический анализ, магистерское исследование.*

The concept of education development determines the policy of the Government in the field of training mid-level specialists and sets the framework for creative research in master's studies. In the published text of the Concept, the frame of creative search is not explicitly spelled out. Each researcher must determine it independently. Ignoring this stage of research can deprive the master's study of its practical significance. The results and approach to solving this problem are presented.

Key words*: the concept of education development, creative search, structural and logical analysis, master's study.*

Постановка проблемы. Принятие Правительством ДНР Концепции развития среднего профессионального образования (далее – СПО) в 2021-2024гг. [1] определит его политику в области подготовки специалистов среднего звена и задаст рамки творческому поиску магистрантов в их диссертационных исследованиях. Первое знакомство с содержанием Концепции показало, что рамка творческого поиска исследователей в концентрированном виде не прописана. Каждый исследователь должен проделывать эту работу самостоятельно. Игнорирование данного этапа исследований может лишить магистерское исследование практической значимости.

Цель исследования – определить рамку творческого поиска для магистрантов, работающих над проектом создания образовательного

кластера по модели «колледж СПО – выпускающая кафедра управленческого ВУЗа».

Способ достижения поставленной цели – системно-структурный анализ содержания Концепции [2].

Изложение основных результатов исследования. Весь текст Концепции был разбит на семь фрагментов: Раздел I. Общие положения; Раздел II» – **не имеющий общего названия**; Раздел III. Обеспечение соответствия квалификации выпускников требованиям экономики ДНР; Раздел IV. Взаимодействие работодателей и ОО СПО в развитии Системы; **Раздела V. и Раздела VI. в Концепции почему-то нет**; Раздел VII. Общедоступность СПО, обучение на протяжении всей трудовой деятельности; Раздел VIII. Успешная социализация и эффективная самореализация молодежи и Раздел IX. Порядок согласования и утверждения концепции Республиканской программы развития СПО в ДНР.

Во фрагменте «Раздел I. Общие положения» изложены:

– нормативно-правовые акты, в соответствие с которыми разрабатывалась Концепция;

– проблемы и вызовы, с учетом которых должно осуществляться развитие СПО, (т.е. внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие экономики ДНР).

Совокупность внешних и внутренних факторов рассматривается авторами Концепции как вызов разработчикам новых моделей СПО, и предлагается им задачи развития и модернизации СПО ставить в разряд приоритетных.

Далее рассматриваются причины разрывов и противоречий между потребностями экономики Республики в квалифицированных рабочих кадрах и специалистах среднего звена, их реальным наличием и соответствием их квалификаций требованиям работодателей/рынка труда. И здесь же говорится, что разработанная Концепция, как согласованный комплекс мер по развитию системы СПО, позволит устранить данные разрывы и противоречия.

Во фрагменте Концепции «Раздел II» излагаются:

1. Цель Концепции - создание в Донецкой Народной Республике современной системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций, аналогичной Системе, действующей в Российской Федерации.

1. Основные задачи Концепции:

1. Интеграция системы среднего профессионального образования в образовательный простор Российской Федерации;

2. Основные принципы – ведущая роль партнерства ОО СПО и

работодателей в подготовке квалифицированных кадров;

3. Комплексные задачи Концепции и основные мероприятия, рекомендуемые для их решения

3.1. Для обеспечения соответствия квалификации выпускников требованиям экономики ДНР, предлагается реализовать следующие мероприятия:

3.1.1. Создание механизма количественной и качественной адаптации системы подготовки кадров к изменяющимся потребностям рынка труда в квалифицированных кадрах;

3.1.2. Создание условий и механизмов обеспечения Системы квалифицированными педагогическими кадрами;

3.1.3. Формирование современных механизмов оценки качества образования.

3.2. Для обеспечения консолидации ресурсов работодателей и ОО СПО в развитии Системы планируется реализовать следующие мероприятия:

3.2.1. Развитие механизма взаимодействия и партнерства между ОО СП

3.2.2. Повышение финансовой устойчивости и сбалансированности бюджетов ОО СПО;

3.2.3.Формирование системы мониторинга образования, развитие систем информационного обмена и образовательной статистики.

3.3. Для интеграции системы СПО в образовательный простор Российской Федерации будут реализованы следующие мероприятия:

3.3.1. Приведение нормативных правовых актов, действующих в системе СПО в соответствие с нормативными правовыми актами, действующими в системе СПО Российской Федерации.

3.4. Для создания и обеспечения широких возможностей различным категориям населения в приобретении необходимых квалификаций на протяжении всей трудовой деятельности планируется реализовать следующие мероприятия:

3.4.1. Формирование современной системы профессиональной ориентации и консультирования по вопросам развития карьеры;

3.4.2. Оптимизация набора образовательных программ в ОО СПО для удовлетворения потребностей в профессиональном обучении различных категорий граждан;

3.4.3. Внедрение инфраструктуры оценки и признания квалификаций, включая признание результатов самообразования.

3.5. Для создания условий для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи будут реализованы следующие мероприятия:

3.5.1. Развитие социальных и предпринимательских

компетенций обучающихся, обеспечивающих их адаптацию к изменениям внешних условий;

Во фрагменте Концепции «Раздел III. Обеспечение соответствия квалификации выпускников требованиям экономики ДНР»

Решение задачи (3.1.) обеспечения соответствия квалификации выпускников требованиям экономики связывается:

– с развитием механизмов взаимодействия сферы образования и сферы труда при оценке качества образования (освоенных компетенций),

– с повышением гибкости в планировании и прогнозировании потребностей в квалифицированных кадрах,

– а также с повышением оперативности в формировании и обновлении программ.

Для повышения гибкости в прогнозировании и планировании потребностей в кадрах предполагается:

– развитие технологий прогноза актуального и перспективного спроса на квалификации в отраслевом разрезе,

– формирование контрольных цифр приема граждан на обучение по программам СПО за счет бюджетных ассигнований ДНР на подготовку кадров на основе прогнозов развития отраслей экономики;

– трудоустройство выпускников на предприятия, нуждающиеся в квалифицированных кадрах соответствующих квалификаций;

– формирование прогнозов трудоустройства выпускников, освоивших и образовательные программы СПО и основные программы профессионального обучения.

Для обеспечения своевременной актуализации содержания образования в соответствие с требованиями рынка труда и для практической ориентации обучения, дальнейшее развитие получат механизмы партнерства ОО СПО с работодателями.

Во фрагменте Концепции «Раздел IV. Взаимодействие работодателей и ОО СПО в развитии Системы» задачу 3.2.: консолидацию ресурсов работодателей и ОО СПО для развития Системы и подготовки квалифицированных кадров рекомендуется проводить на основе Соглашений о совместной деятельности ОО СПО и предприятий реального сектора экономики ДНР. Развитие также получит практика целевого обучения студентов в ОО СПО.

Получат развитие как многоуровневые программы профессионального обучения и дополнительного образования, нацеленные на доступное получение широкого спектра профессий и специальностей единого профиля, так и многопрофильные программы

профессионального обучения, ориентированные на подготовку квалифицированных кадров для конкретных отраслей (предприятий).

Будут реализованы мероприятия по повышению квалификации и переподготовке управленческих кадров ОО СПО, включая формирование кадрового резерва руководителей.

Будет также усовершенствована форма контракта с руководителями ОО СПО, для установления взаимосвязи между показателями качества предоставляемых ОО СПО услуг и эффективностью деятельности его руководителя.

Во фрагменте Концепции «Раздел VII. Общедоступность СПО, обучение на протяжении всей трудовой деятельности» говорится, что задача 3.4.: равный доступ граждан к информации и консультациям по основным программам профессионального образования будет решаться созданием:

– профориетационного раздела на официальных сайтах всех ОО СПО,

– информационно-консультационного портала профессиональной ориентации на официальном сайте Государственной организации дополнительного профессионального образования по вопросам развития карьеры на основе созданных механизмов межведомственного взаимодействия ОО СПО и работодателей.

Деятельность указанного информационного портала также будет направлена на профориентационную работу среди соотечественников – граждан Луганской Народной Республики и Российской Федерации (решение задачи 3.3.) участников Гуманитарной программы по воссоединению народа Донбасса, граждан, проживающих на территории государства Украина, и др.

На базе ОО СПО будет развиваться набор адресных, коротких, эффективных программ для удовлетворения потребностей в профессиональном обучении различных категорий граждан независимо от их возраста, социального положения и места проживания, в том числе для сельского населения и уязвимых групп (лиц, меняющих работу и безработных) и пр.

Будут поддержаны меры по расширению доступа к СПО и обучению на основе разработки и внедрения дистанционных образовательных технологий с применением электронного обучения для сельского населения, женщин, имеющих детей, лиц с ограниченными возможностями здоровья по профессиям/специальностям, по которым возможно обучение с применением указанных технологий.

С целью обеспечения социальной поддержки обучающихся, планируется обеспечить принятие нормативных правовых актов – аналогов соответствующих нормативных правовых актов Российской Федерации, гарантирующих социальную защиту обучающихся ОО СПО (решение задачи 3.3.)

Во фрагменте Концепции «Раздел VIII. Успешная социализация и эффективная самореализация молодежи» (решение задачи 3.5.)

Для этого в ОО СПО будет обеспечено:

– получение обучающимися дополнительных смежных квалификаций;

– обучение умениям предпринимательства, в том числе путем поддержки проектов, направленных на развитие предпринимательских умений обучающихся;

– подготовка в области эффективного поведения на рынке труда;

– формирование социальных компетенций, включая работу в команде, в том числе на основе развития студенческих объединений, проектных форм учебной работы.

Во фрагменте Концепции «Раздел IX. Порядок согласования и утверждения концепции Республиканской программы развития СПО в ДНР на 2021-2024 гг.» представлены этапы преобразования Концепции Республиканской программы развития СПО ДНР на 2021- 2024 гг., в проект Республиканской программы развития СПО ДНР на 2021-2024 гг. в соответствие с требованиями Постановления Совета Министров ДНР от 17.12.2016 № 13-2.

Выводы. 1. Разбиение текста Концепции на семь фрагментов – от Раздела I и да Раздела IX и проведение структурно-смыслового анализа каждого из них, показало увидеть наличие в них избыток повторов, и чрезвычайно усложненных конструкций предложений, не позволяющих «уловить», передаваемую ими, суть. Устранение этих недостатков позволило сделать организационную структуру текста Концепции более выразительной и более понятным ее замысел.

2. Рамка для творческого поиска магистрантов, работающих над проектом создания образовательного кластера по модели «колледж СПО – выпускающая кафедра управленческого ВУЗа» определяется Комплексными задачами Концепции.

Список использованных источников

1. Проект Концепции Республиканской программы развития среднего профессионального образования на 2021-2024гг. Электронный ресурс: http://xn----etbe0bpbi.xn--p1ai/2019-2020/proekt_koncepcii_progra

mmy_razvitija_spo.pdf.

2. Методология и методы научных исследований в экономике и менеджменте [Текст]: пособие для вузов / Завьялова Н.Б., Головина А.Н., Завьялов Д.В., Дьяконова Л.П., Мельников М.С. и др.; под ред. Н.Б. Завьяловой, А.Н. Головиной – Москва-Екатеринбург:, 2014. – 282 с.

УДК 339.9.012

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Яфарова А.С.,
2 курс магистратура, группа ММ-19м
Науменко С.Н.
канд. гос. управ., доцент
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье рассмотрены проблемы внешнеэкономической деятельности предприятия в ДНР, предложены механизмы в виде мероприятий для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: *ВЭД, направления, мероприятия, риски, механизм повышения эффективности.*

The article examines the problems of foreign economic activity of an enterprise in the DPR, suggests mechanisms in the form of measures to improve the efficiency of foreign economic activity of an enterprise.

Key words: *foreign economic activity, directions, measures, risks, efficiency improvement mechanism.*

Донецкая Народная Республика постоянно развивается, улучшая свое экономическое, финансовое, политическое состояния. Значимую роль в развитии государства играет внешнеэкономическая деятельность. Несмотря на то, что внешние рынки предоставляют возможности для сбыта продукции, ВЭД обязывает Республику, и предприятия ДНР разрабатывать международную стратегию развития, находить новые рынки сбыта. Это трудно для предприятий, которые только начали заниматься внешнеэкономической деятельностью и не имеют постоянных внешнеторговых связей.

В современных трудных реалиях ДНР компаниям нужна налаженная система управления ВЭД, потому что предприятия

работают в условиях жесткой конкуренции, особенно на территории РФ. Предприятию, работающему на глобальном рынке, необходимо иметь гибкую систему управления и возможности мобилизации своих ресурсов, чтобы уравновесить действие нестабильных рынков на результаты своей деятельности.

Более того, деятельность отечественных компаний на внешних рынках регулируется не только законами спроса и предложения, но и международными соглашениями, а также законодательством ДНР в этой области. Следовательно, компании остро нуждаются в грамотном информационно–правовом обеспечении экономических отношений с зарубежными партнерами.

Несмотря на все трудности, связанные с осуществлением ВЭД, формирование и совершенствование системы хозяйствования на внешних рынках является необходимым условием достижения успеха на международной арене. Понятие «совершенствование» в широком смысле – это закономерное, качественное изменение какого–либо объекта, направленное на улучшение его состояния и на придание ему новых свойств, необходимых для более полного соответствия целям его функционирования и окружающим условиям.

Можно выделить несколько механизмов совершенствования ВЭД предприятия, обусловленных необходимостью решения существующих проблем в данной области (рис.1).

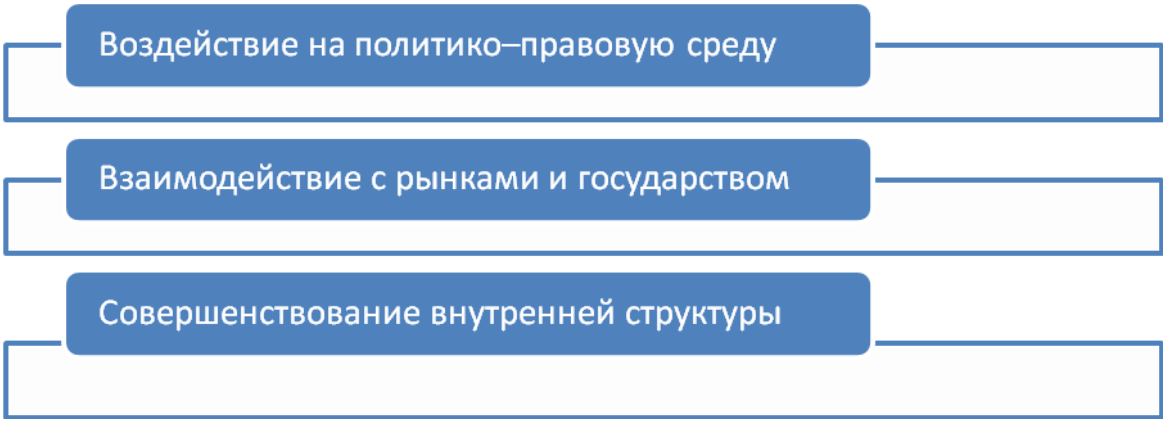

Рис. 1. Направления совершенствования ВЭД на предприятии

Одним из направлений совершенствования ВЭД отечественных предприятий и достижения глобальной конкурентоспособности является взаимодействие с внешним окружением более высокого уровня, то есть государством и международными союзами [1].

Отечественные предприятия очень настороженно относятся к любым формам взаимодействия с государством, и, тем самым, теряют

отличные возможности для обеспечения наиболее комфортных условий своего существования.

Взаимодействие с государством предприятия могут осуществлять по нескольким направлениям:

1. Активное участие в отечественном нормотворчестве.
2. Защита своих интересов на международной арене и даже участие в формировании международных правовых актов.

Очевидно, что без возможностей пересмотра международных ограничений, создание свободног торгового пространства между ДНР – ЛНР - РФ, которое так необходимо предприятиям, невозможно. Взаимодействие с рынками [2].

Еще одним механизмом повышения конкурентоспособности при работе с иностранными поставщиками является использование толлинговых схем. Толлинг – это схема взаимоотношений, которая базируется на использовании давальческого сырья. Ее суть в том, что фирма-производитель получает материалы от заказчика для организации изготовления продукции. Особенность схемы толлинга – отсутствие необходимости переводить оплату.

Применение «толлинговых» схем имеет массу преимуществ для бизнеса, их использующего, при одном весомом недостатке – зависимости от социально–политической ситуации в странах–производителях и переработчиках сырья. Предприятия ДНР, активно развивающие деловые связи с другими странами, в частности с РФ, при принятии решения о применении «толлинговых» схем должны проводить SWOT–анализ в разрезе стран–производителей сырья. Принимая во внимание политическую и социально–экономическую нестабильность, необходимо применять институциональный и инфраструктурный ресурс государства в этих странах (посольства, торговые представительства, торгово–промышленные палаты, банки, страховые компании) для повышения эффективности и снижения рисков при осуществлении деловых контактов.

Таким образом, применение «толлинговых» схем дает возможность предприятию:

- решить проблему обеспеченности сырьем;
- оптимизировать логистические схемы;
- минимизировать налоговые и таможенные платежи;
- получить конкурентные преимущества на мировых рынках [3].

Помимо взаимодействия с поставщиками при выходе на внешние рынки, предприятию необходимо налаживать контакты и с новыми зарубежными потребителями. От создания позитивного имиджа

напрямую зависит экономический успех предприятия. Формирование положительного имиджа – долгий и затратный процесс, требующий серьезных инвестиций и не всегда оправдывающий их, но, тем не менее, это необходимо, если предприятие планирует долго работать на выбранных рынках.

Для предприятия, решившего выйти на внешний рынок или найти надежного зарубежного партнера, международная выставка как комплексный инструмент маркетинга важна тем, что позволяет одновременно осуществлять его коммуникативную, ценообразовательную, сбытовую и товарную политику.

Предлагаемый в статье комплекс мер требует средств на его осуществление, и любое развитие компании требует определенных инвестиционных ресурсов. Даже если в текущий момент времени компания не нуждается в привлечении дополнительного финансирования, менеджерам необходимо подготовить свое предприятие к работе с инвесторами. А при выходе на внешние рынки, отечественным предприятиям становится доступен и международный рынок капитала [4].

Процесс привлечения инвестиций обязателен, предприятие получает денежные средства, вкладывает их в собственное развитие, становится более привлекательным для инвестирования, получает доступ к еще большим инвестиционным ресурсам, а значит, может развиваться дальше.

Механизм повышения эффективности внешнеэкономической деятельности имеет несколько особенностей:

- процесс управления направлен в основном на внешнюю среду. Так как цель – создать условия для привлечения в компанию инвестиций, то главной целью процесса является внешний инвестор.
- процесс управления инвестиционной привлекательностью выдает один единственный продукт – это информация. Акционеры, кредиторы и потенциальные инвесторы оценивают инвестиционную привлекательность компании исходя их информации, находящейся в их распоряжении. Следовательно, руководители должны уделять основное внимание выстраиванию коммуникационных связей с потребителями информации [5].

Уже существующим предприятиям, принявшим решение о выходе на внешние рынки нужно, как и при выходе на внутренние рынки, анализировать свои возможности на новых рынках, оценивать текущее положение и возможности конкурентов, проводить исследования потребностей конечных потребителей, строить каналы сбыта. И, в

конечном счёте, разрабатывать собственную сбытовую политику, ориентированную на рынки присутствия.

Политику сбыта предприятия ДНР нужно ориентировать на:

- получение экономического эффекта в текущем периоде, а также обеспечение гарантий его получения в будущем;
- максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей;
- долговременную рыночную устойчивость организации, ее конкурентоспособность на рынках присутствия;
- создание положительного имиджа организации на рынке и признание ее со стороны общественности [6].

Политика сбыта, сформулированная на основе целей и задач сбыта, должна соответствовать:

- бизнес–концепции организации,
- принятому курсу действий (ориентирам).

В рамках этих представлений организация должна перестраивать свою деятельность быстрее и эффективнее, чем конкуренты, учитывая интересы, связанные с сохранением и повышением эффективности деятельности организации.

В целях контроля за соответствием отдельных положений принятой политики сбыта быстро меняющимся внутренним и внешним условиям и адекватного реагирования организации на изменения рыночной конъюнктуры целесообразно периодически проводить рабочие совещания.

Помимо формирования единой стратегии и политики сбыта, предприятия, работающие в сфере ВЭД, остро нуждаются в налаживании собственной эффективной системы управления, которая была бы адекватна современным требованиям и условиям, учитывала динамику конъюнктуры международного и внутреннего рынков, основывалась на принципах адаптивности и обеспечивала достаточную гибкость и быстродействие в принятии решений [7].

Одной из современных концепций управления, решающей эти проблемы, является процессный подход, ориентированный не на организационную структуру предприятия, а на бизнес–процессы, конечными целями выполнения которых является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для внешних или внутренних потребителей.

В настоящее время большинство предприятияй ДНР придерживаются тейлоровского подхода к управлению, при котором организация и управление деятельностью осуществляется по структурным элементам, а взаимодействие структурных элементов –

через должностных лиц и структурные подразделения более высокого уровня. Но на сегодняшний день такая методика устаревшая, она не дает полную картину введения бизнеса [8].

Следует внедрить процессный подход на предприятиях ДНР, работающих в сфере ВЭД. Многие зарубежные предприятия требуют от компаний ДНР сертификаты качества, поэтому целесообразно сделать концептуальную основу с международными стандартами ИСО 9000. Такие документы, подтверждают качество товара, и дают возможность компаниям выйти на новый уровень работы с зарубежными партнерами.

Процессная модель управления компанией может выглядеть так (рис.2).

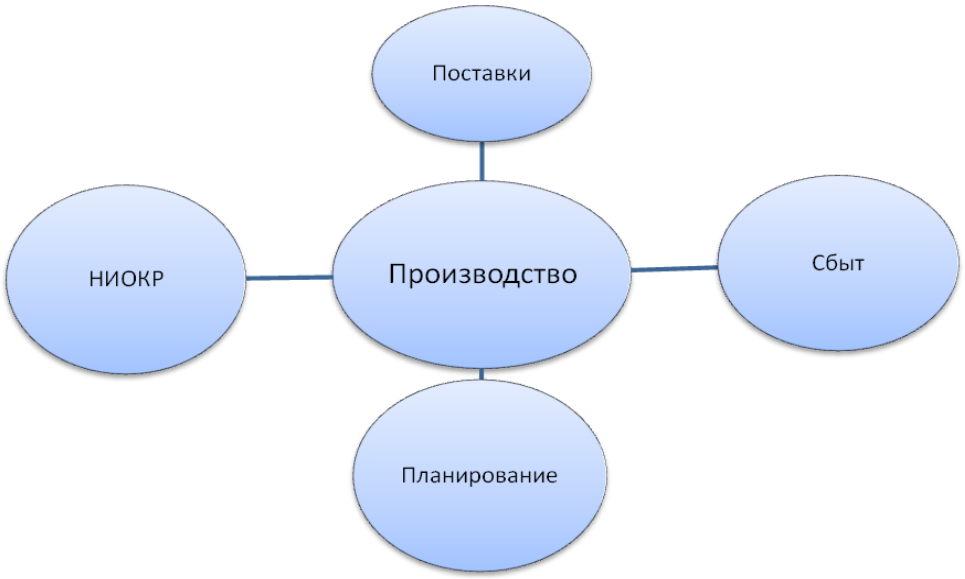

Рис. 2. Управление предприятием: процессная модель

Процессная модель управления предприятием демонстрирует как все процессы на предприятии взаимодействует между собой. К примеру, без «НИОКР» не получится грамотно организовать работу ни сбытового отдела, ни отдела поставок. Процессный подход даст возможность предприятию повысить эффективность работы как на внутреннем рынке, так и на внешнем, в результате чего повысится эффективность внешнеэкономической деятельности.

Процессная модель управления не решит все проблемы предприятия, поэтому следует особое внимание уделить рискам, без которых работа в сфере ВЭД на зарубежных рынках невозможна [9].

Риски в сфере ВЭД намного сложнее, чем предпринимательские риски. И проблемы заключаются в том, что в мировой практике страхуют только некоторые из них. Цель оптимизации рисков внешнеторговой сделки заключается в сокращении неопределенности и минимизации возможности несения убытков с целью проведения сделки с максимальной выгодой для предприятия.

Риски в сфере ВЭД представлены в табл.1.

Таблица 1

Риск	Метод минимизации
Макрополитические и макроэкономические риски	• комплексное изучение внешней и внутренней политики предприятия и стран, в которых работает компания; • оценка выгод и ущербов от сотрудничествами с зарубежными предприятиями; • разработка тщательного договора с поправками, страхующими от рисков в сфере ВЭД.
Риски на таможне	• изучение опыта других предприятий, анализ взаимоотношений между потенциальными партнерами и таможенными органами; • соблюдение всех норм и установленных правил.
Риск изменения валютных курсов	• изучение валютных курсов за определенный период времени (не менее года); • включение в контракт оговорки, которая будет использована, если курс изменится не менее, чем на 5%.
Риски международного маркетинга	• исследование конъюнктуры рынка продукта, с которым работает предприятие; • исследование цен на внешнем рынке, а также анализ всех конкурентов; • проведение встреч и собраний с потенциальными партнерами.
Риски потери груза или его повреждение	• изучение возможностей партнеров осуществить перевозку товара между странами; • условия и принципы взаимодействия с ТЭК (транспортно-экспедиционными компаниями) при организации перевозки грузов; • создание всех необходимых условий для обеспечения сохранности товара во время его перевозки.
Риск наличия ошибок в договоре	• тщательное изучение документов; • оценка возможных вариантов улучшения условий контракта; • введение предложений по оптимизации контрактов с целью минимизации рисков, связанных с их исполнением.
Риск невыполнения обязательств зарубежными партнерами	• изучение информации о потенциальных партнерах; • составление собственной базы потенциальных партнеров.

Более детально стоит рассмотреть последний риск – риск невыполнения обязательств зарубежными партнерами. Первым делом следует провести анализ условий контракта, затем проверить договор на наличие неточностей и ошибок с экономической и юридической точки зрения [10].

Также важен валютный риск. Проблемы с валютными операциями становятся все более актуальными. Деятельность в этой области характеризуется различными способами хеджирования валютных рисков, в частности, путем включения во внешнеторговый контракт односторонних или двусторонних валютных оговорок, проведения фьючерсных операций и т.д.

Страхование рисков, самострахование в виде формирования за счет отчислений от прибыли резервных средств в рамках предприятия для покрытия ущерба в случае наступления рисковой ситуации – также считаются эффективными методами защиты от рисков в сфере ВЭД.

В рамках одного предприятия можно создать отдел по нетрадиционному страхованию от рисков. В зарубежной практике популярен метод – создание фонда FullCurrencyCap. Его суть – создание отдела по самострахованию от рисков в сфере ВЭД с помощью создания резервов на накопительном счете компании.

Страхование от рисков обеспечивается эффективную внешнеэкономическую деятельность предприятия. Система риск-менеджмента должны стать четкой структурой анализа рисков, убытков и потерь. Основная ее цель – минимизировать внешнеэкономические риски предприятия.

Механизм повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия состоит из трех направлений, направленных на:

– совершенствование внутренней системы и структуры предприятия;

– улучшение взаимодействия со внешним рынком и зарубежными компаниями;

– изменение политико-правовой сферы.

В табл. 2 представлен комплекс мероприятий по повышению эффективности ВЭД предприятия.

Таблица 2

Направления	Мероприятия
Совершенствование внутренней системы и структуры предприятия	– формирование политики сбыта; – внедрение процессного подхода к управлению; – работа с системой менеджмента качества; – создание отдела по управлению внешнеэкономическими рисками.
Улучшение взаимодействия со внешним рынком и зарубежными компаниями	– создания рейтинга зарубежных партнеров; – создание базы поставщиков; – использование «толлинговых» схем; – участие в международных выставках; – создание позитивного имиджа предприятия; – управление инвестиционной привлекательностью предприятия, работа с рынками капитала.
Изменение политико-правовой сферы	– построение системы взаимодействия с государством.

По степени разработанности указанных направлений на предприятии можно оценить его конкурентоспособность на внешних рынках. Реализация всех направлений и мероприятий механизма улучшения внешнеэкономической деятельности позволит

оптимизировать работу предприятия и улучшить ее. В табл. 3 рассмотрены расходы и результаты реализации всех мероприятий.

Таблица 3

Мероприятия	Результаты	Расходы
Формирование политики сбыта	Повышение эффективности работы предприятия	Расходы на оплату труда сотрудников
Внедрение процессного подхода к управлению	Оптимизация системы управления (повышение управляемости предприятия), обеспечение вовлеченности всех работников в процесс достижения целей предприятия	Расходы на оплату труда сотрудников
Внедрение системы менеджментакачества	Повышение управляемости, рост конкурентоспособности и качества продукции, повышение клиентоориентированности и формирование позитивного имиджа компании	Расходы на сертификаты, а также на внедрение политики сертифицирования
Создание системы управления рисками в сфере ВЭД	Снижение внешнеэкономических рисков	Расходы на оплату труда сотрудников
Создание базы, рейтинга партнеров и их ранжирование по надежности	Оптимизация системы взаимодействия с зарубежными партнерами	Расходы на оплату труда сотрудников
Внедрение «толлинговых»схем	Снижение налоговой нагрузки, улучшение логистики	Расходы на оплату труда сотрудников
Участие в международных выставках и конференциях	Создание позитивного имиджа, рост узнаваемости предприятия, снижение затрат на совершение сделки	Расходы на оплату труда сотрудников, представляющих компанию на выставках
Создание позитивного имиджа компании	Рост узнаваемости предприятия, повышение лояльности клиентов	Расходы на разработку мероприятий, направленных на создание позитивного имиджа предприятия
Построение системы взаимодействия с государством	Сокращение времени на разрешение возникающих торговых споров, поддержка государства при возникновении конфликтных ситуаций во внешнеторговых отношениях	Расходы на оплату труда сотрудников, представляющих предприятие во взаимодействии с государством
Улучшение инвестиционной привлекательности предприятия	Рост инвестиционной привлекательности предприятия	Расходы на оплату труда работников, представляющих компанию на рынках капитала и осуществляющих их мониторинг

Абсолютные значения величины необходимых инвестиций на реализацию данного механизма повышения эффективности внешнеэкономической деятельности будут разниться для каждого из предприятий рассматриваемых сложных структур, так как разработанность этих направлений на каждом из объектов разная [11].

Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности может быть достигнуто введением аутсорсинга всей логистики. Если все мероприятия будут реализованы, то предприятие получит такие выгоды:

– рынок сбыта станет шире благодаря выгодным логистическим решениям;

– снизятся расходы на транспортировку товара;

– снизятся расходы на персонал, в результате введения аутсорсинга;

– появится возможность сосредоточиться на профильной деятельности или переключить свободные ресурсы на новые бизнес-проекты;

– непрерывная автоматизация и оптимизация логистических решений [12].

Список использованных источников

1. Макаревич, Е.Е. Система показателей и методики оценки эффективности внешней торговли / Е.Е. Макаревич // Бухгалтерский учет и анализ. – 2004. – № 9. – С. 37 – 43.

2. Бабаш, Л.П. Методика анализа эффективности внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования / Л.П. Бабаш // Бухгалтерский учет и анализ. – 2003. – № 1. – С. 3 – 17

3. Мацкевич, Л.И. Эффективность внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Л.И. Мацкевич, О.Л. Космович. – Минск: Частный институт управления и предпринимательства, 2005. – 39 с.

4. Миролюбова, Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: автореф. Диссертация канд. экон. наук / Т.В. Миролюбова. – Екатеринбург, 1992. – 164с.

5. Бурлачков В. К. и др. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике. Изд. дом «АТИСО». – 2009 – 639 с.

6. Зозуля Д.М. Внешнеэкономические риски и стратегии их минимизации в системе антикризисного управления фирмой / Д.М. Зозуля // Мировая экономика. 107-111 с.

7. Корешева Е.В. Выход на внешний рынок как фактор

повышения конкурентоспособности предприятия / Е.В. Корешева // Власть и управление на Востоке России. 2008. №1. С. 33–41.

8. Кунельский, Л.Э. Как ускорить рост эффективности / Л.Э. Кунельский. – М.: Политиздат, 1988. – 223 с.

9. Мерзликина, Е.М. Оценка эффективности деятельности организации: монография / Е.М. Мерзликина; Моск. гос. ун-т печати. – М.:МГУП, 2004. – 93 с.

10. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб.пособие / С.Ю. Кричевский, М.И. Плотницкий, Г.В. Турбан [и др.]; под общ. ред. М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан. – Минск: ООО «Современная школа», 2006. – 664 с.

11. Оноприенко, Г.К. Экономическая эффективность предприятия:учеб. пособие / Г.К. Оноприенко. – Минск: Академия Управления при Президенте Республики Беларусь, 199. – 38 с.

12. Покровская, В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник / В.В. Покровская. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.

УДК: 332.12

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Акимов М.А.,
магистрант,
Василенко Д.В.,
канд. экон. наук, доцент кафедры ТУиГА,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Современный этап развития отдельных территорий (государств, регионов, муниципальных образований) характеризуется значительным ростом роли человеческого фактора в организации и осуществлении общественного производства. Трудовые ресурсы являются своеобразным базисом, основой в количественном и качественном преобразовании основных параметров экономики региона, а также в полном раскрытии его потенциалов (экономического, трудового, организационного и пр.). Именно они определяют вектор развития экономики региона в средне- и долгосрочной перспективе.

***Ключевые слова**: регион, трудовые ресурсы, методы, способы, занятость, развитие.*

The current stage of development of individual territories (states, regions, municipalities) is characterized by a significant increase in the role of the human factor in the organization and implementation of social production. Labor resources are a kind of basis, the basis for the quantitative and qualitative transformation of the main parameters of the region's economy, as well as for the full disclosure of its potential (economic, labor, organizational, etc.). They determine the vector of development of the region's economy in the medium and long term.

***Keywords:** region, labor resources, methods, methods, employment, development.*

Повышение роли трудовых ресурсов в общественном производстве связано с двумя обстоятельствами: во-первых, с преобладанием высоких требований к качеству рабочей силы и, во-вторых, с ростом уровня затрат на ее развитие со стороны институтов власти различных уровней (государственного, регионального, местного).

Изменение процессов формирования и вовлечения трудовых ресурсов в производственный процесс обеспечивается за счет, наблюдающейся в последние годы, трансформации трудовых ресурсов на региональном и местном уровнях. Данные изменения стали результатом преобладания принципиально новых задач, решением

которых занимается система профессионального образования в эпоху перехода на новый этап развития общества – экономике знаний.

Современное общество характеризуется высокой степенью влияния уровня образования населения на социально-экономическое и культурное развитие государства, регионов, муниципальных образований. Что касается конкретного индивида, то для него образование является благом экономического и социального характера, основой его развития. «Общепризнано, что человеческие ресурсы, …, накопленные знания, информация и опыт образуют основной материал, закладываемый в фундамент экономического процветания ведущих стран мира» [1, С. 28]. Таким образом, увеличение роли системы образования в формировании современного общества, а также в воспроизводстве рабочей силы возможно за счет преобразования полученных знаний в основной капитал, а также преобладании качественных знаний и соответствующей информации в общественной жизни населения.

Особое значение в общественном производстве принадлежит формированию и полноценному использованию человеческого потенциала. Именно от уровня и качества человеческого потенциала зависит мобильность и конкурентоспособность рабочей силы, а также качество ее профессиональной подготовки. Формирование и развитие данных качеств напрямую зависит от получения новых знаний большинством специалистов всех направления общественного производства, особенно данное обстоятельство касается перехода к экономике знаний и внедрения новейших технологий во все сферы жизнедеятельности людей. Однако, несмотря на положительные тенденции, которые могут наблюдаться в политической, экономической и социальной сферах при преобладании экономики знаний, в настоящее время стали наблюдаться достаточно серьезные противоречия в подготовке и перепрофилировании трудовых ресурсов.

Текущий социально-экономический кризис, затронувший все направления общественного производства как в государстве в целом, так и в отельных регионах, становится объективной преградой для формирования механизмов внедрения системы среднего и профессионального образования, направленной на удовлетворение запросов работодателей. В связи с чем, можно утверждать о том, что возникает ситуация, когда система образования под влиянием внешних и внутренних факторов преобразуется из жесткой, регламентированной в гибкую и пластичную. Именно в таком состоянии она ориентирована на преобладающего реального потребителя образовательных услуг,

адаптированного под постоянные изменения в структуре регионального рынка труда и развитие экономики.

Для определения сущности трудовых ресурсов помимо понятия «человеческий капитал» может использоваться перечень терминов: рабочая сила, трудовой потенциал, трудовой капитал, а также человеческий ресурс. Наиболее востребованным и часто используемым в данном перечне терминов выступает «человеческий ресурс», поскольку его природа напрямую связана с производством общественных благ. Выражается же человеческий ресурс в трудовом потенциала и/или трудовых ресурсах.

Трудовые ресурсы включат в себя часть населения, которая как занята в общественном производстве, так и не занятая в конкретный момент времени, но способная трудиться. Общая численность трудовых ресурсов образует т.н. «потенциальную массу живого труда», которая имеет место быть в обществе.

Качественная сторона трудовых ресурсов может быть представлена как трудовой потенциал – «обобщающая характеристика количества, качества и меры совокупной способности к труду, которыми располагает индивидуум, их группы, трудоспособное население при данном уровне и состояния экономики, развития науки и техники и образования» [2, С. 247]. Б.А. Райзберг в Современном экономическом словаре отмечает, что «трудовой потенциал … региона … – располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризуемые… профессионально-образовательным уровнем» [3, С. 136].

Общую совокупность физических, интеллектуальных, моральных, физиологических, экономических и социальных возможность трудовых ресурсов можно представить как трудовой потенциал общества. «Человеческие ресурсы в экономике отождествляются с ресурсами труда, который является важнейшим фактором производства. Рабочая сила, предлагаемая ее собственниками на рынке, рассматривается в качестве человеческого ресурса в том случае, если речь идет об их взаимозависимости и взаимозаменяемости с другими видами ресурсов (землей, капиталом, предпринимательством) и их конкурентном использовании на рынке факторов производства» [2, С. 248].

Важную роль в социально-экономическом развитии регионов играет расширение понимания процессов формирования и дальнейшего преобразования трудовых ресурсов. В качестве базовых элементов формирования высококвалифицированных трудовых ресурсов можно определить общее образование, а также повышение квалификации работников. «В логике развития экономики знаний базовые элементы

трудового ресурса формируются в результате обучения, которое начинается задолго до включения индивида в общественное производство, формирование трудового ресурса в части его бытия в форме человеческого капитала начинается не с высшего профессионального образования: азы закладываются с начала обучения индивида» [4, С. 219].

Определение роли образования в воспроизводстве трудовых ресурсов возможно за счет, во-первых, контроля объемов социального заказа на рабочую силу и, во-вторых, способности системы образования своевременно реагировать на внешние и внутренние риски, угрозы и вызовы в сфере подготовки высококвалифицированных кадров (рабочей силы).

Следует отметить, что в настоящее время рынок труда функционирует достаточно неэффективно как в государстве в целом, так и в отдельных территориальных образованиях (районах, муниципальных образованиях). Меры по преодолению сложившейся ситуации, а именно предоставление пособий безработным, обязательное прохождение курсов по повышению квалификации либо переобучение, не дают необходимого эффекта, поскольку отсутствует проведение мониторинга текущей ситуации на региональном рынке труда.

Под мониторингом следует понимать «процесс отслеживания состояния какого-либо объекта, процесса с помощью непрерывного или периодически повторяющегося сбора данных на основе определенных ключевых показателей. Мониторинг – это форма организации, сбора, обработки, хранения и распространения информации о деятельности системы, обеспечивающая непрерывное слежение за ее состоянием и прогнозирование ее развития. Он позволяет лучше понять ход протекания процесса, своевременно обнаружить его отклонения, оперативно внести коррективы» [5, С. 119].

Целью проведения мониторинга трудовых ресурсов на региональном рынке труда выступает регулярное получение информации о текущем состоянии трудовых ресурсов в регионе; поиск, выявление и анализ динамики в изменении количества и качества трудового потенциала региона; определение внешних и внутренних факторов влияния на состояние рынка труда в регионе и пр.

Требования региональных властей к трудовым ресурсам, а также к уровню их профессионального образования могут быть отображены в ряде количественных и качественных параметров. Количественные параметры характеризует уровень потребности в рабочих кадрах всех секторов экономики региона (первичного, вторичного, третичного). Качественные параметры характеризуют ключевые квалификационные

требования к профессионализму (уровню подготовки) кадров (рабочей силы). В своей совокупности количественные и качественные параметры формируются за счет организации наиболее оптимальной и актуальной системы профессионального образования, направленной на подготовку высококвалифицированных кадров, необходимых для экономического развития региона. Данное обстоятельство актуализирует выбор направлений развития общего и среднего профессионального образования.

«Прогнозирование в сфере образования – это непрерывный процесс, поскольку изменения в экономической, производственно-технологической, научно-технической и социальной сферах носят перманентный характер и требуют постоянной реконструкции образовательной системы, перестройки системы образования не только исходя из потребностей существующего положения дел, но и на близкую и отдаленную перспективу» [6, С. 85].

Относительно рынка труда, его прогнозирование проводится органами по труду и занятости населения (при непосредственном участии органов статистики), миграционными службами, а также представителями системы профессионального образования.

«Для создания наиболее эффективной методики мониторинга рынка труда следует выделить прогнозирование объемов и структуры подготовки кадров на региональном и муниципальном уровнях. В нем должны быть отражены показатели, характеризующие территориальные и отраслевые особенности рынка труда в регионе, даны рекомендации по формированию прогноза потребности регионального рынка труда в подготовке квалифицированной рабочей силы в учреждениях начального профессионального образования» [7, С. 44].

Таким образом, совершенствование механизмов формирования трудовых ресурсов в регионе становится возможным за счет создания и дальнейшего развития инвестиционно-информационного поля, которое должно включать в себя региональные управленческие структуры, органы управления образованием, работодателей, всех заинтересованных в формировании качественного трудового ресурса региона.

Механизм обеспечения занятости населения в экономике региона носит объективный характер, поскольку региональный рынок труда является основой для формирования организационно-экономических отношений, направленных на всестороннее использование трудового фактора. Также предпосылкой для его формирования выступает изменяющийся характер экономических отношений внутри региона, что придаёт самим механизму динамического характера.

Цели и задачи функционирования механизма обеспечения занятости населения в экономике региона непосредственно взаимосвязаны с экономическими интересами участников общественного производства.

Под механизмом обеспечения занятости населения в экономике регионе следует понимать проработанные «обществом методы и формы использования трудовых ресурсов с учетом развития человеческого капитала для обеспечения наиболее эффективной трудовой деятельности, базирующихся на отношениях возмездности и объединений экономических интересов всех субъектов хозяйствования» [8, С. 8].

Следует отметить тот факт, что данный механизм применим как макроуровне (уровне государства), так и на микроуровне (уровне предприятия). Обеспечение занятости населения включает в себя комплекс процессов, направленных на организацию занятости. К ним можно отнести технологию организации, перечень условий и правила заключения трудовых договоров, нормативно-правовую базу регулирования трудовых отношений, создание новых рабочих мест (обеспечение спроса на рабочую силу), профессиональное образование и пр.

На макроэкономическом (государственном) уровне ключевая роль при реализации механизма обеспечения занятости населения осталась за государством, которые регулирует институты рынка труда и предпринимательства.

На микроэкономическом уровне механизм обеспечения занятости населения функционирует в рамках конкретного предприятия и включает самозанятость и неформальную занятость. «Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, наиболее эффективным методом регулирования занятости населения оказалось сочетание механизмов государственного регулирования рынка труда и саморегулирования» [9, С. 95].

По своей природе занятость населения выступает идентификатором экономического роста территории (региона) и повышения благосостояния общества. Любые организационные, экономические, технологические, социальные, информационные и пр. отношения, которые связаны с занятостью населения, являются элементом воспроизводственных отношений. В связи с чем, можно утверждать, что текущее состояние территориального (регионального) рынка труда непосредственно влияет на уровень и качество жизни общества, поскольку имеющийся на конкретный момент времени

уровень безработицы отражает положение, когда конкретная доля населения лишена постоянного источника получения дохода.

Формирование занятости населения происходит в рамках рынка труда, выступающего подсистемой рыночной системы. «Она представляет собой некую социальную систему и сферу социальной и экономической жизни общества. Назначение рынка труда отражает совокупность интересов его субъектов. Отношения возникающие между этими субъектами как правило складываются по поводу спроса, предложения и найма рабочей силы, охватывает подготовку и переподготовку трудовых ресурсов до найма, выражает отношения по поводу заработной платы и формирования доходов. Именно в этих отношениях проявляются элементы конкуренции на рынке труда и соотношение занятого и незанятого населения» [10, С. 9-10].

Функционирующие в настоящее время механизмы занятости населения обеспечивают постоянное распределение и перераспределение рабочей силы по видам экономической деятельности в соответствии со структурой территориальной (региональной) экономической системы.

В системе обеспечения занятости населения в экономике региона можно выделить три ключевых метода: экономический, организационный, административный.

Экономический метод способствует воздействию на обеспечение занятости через получение прибыли и стимулирование экономических интересов субъектов хозяйствования. В качестве механизмов могут использоваться «налогообложение, льготное кредитование, инструменты тарифной политики, а также бюджетной политики, нацеленные на создание и сохранение рабочих мест, профессиональное обучение кадров, поддержку инновационных отраслей» [10, С. 96].

Организационный метод непосредственно связан с созданием центров занятости населения (государственных, негосударственных), информационным обеспечением спроса и предложения рабочей силы, созданием консультационных центров, предоставлением юридических услуг в сфере труда и пр.

Административный метод воздействует на обеспечение занятости населения в экономике регионе через систему нормативно-правовых документов, регламентирующих трудовые отношения на государственном, региональном уровнях, к которым можно отнести, во-первых, обеспечение права человека на труд; во-вторых, определение продолжительности рабочего дня; в-третьих, защиту прав трудящихся. Также сюда можно отнести разработку нормативов, стандартов,

ограничений, методические рекомендации по обеспечению занятости населения в экономике региона.

В последнее время особое внимание в обеспечении занятости населения в экономике региона уделяется программно-целевому методу. «В регулировании занятости могут быть задействованы следующие программы: - специальные программы в области, например, промышленного развития (они бы обеспечили одновременно и экономический рост, и рост занятости); - программы, нацеленные на обеспечение доступности всем нуждающимся в дополнительном профессиональном обучении или переподготовке; - специальные программы по содействию в развитии малого предпринимательства (индивидуальные частные и семейные предприятия)» [10, С. 9].

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать ряд выводов. Во-первых, для определения сущности трудовых ресурсов помимо понятия «человеческий капитал» может использоваться перечень терминов: рабочая сила, трудовой потенциал, трудовой капитал, а также человеческий ресурс. Во-вторых, общую совокупность физических, интеллектуальных, моральных, физиологических, экономических и социальных возможность трудовых ресурсов можно представить как трудовой потенциал общества. В-третьих, формирование трудовых ресурсов в экономике региона возможно за счет проведения мониторинга регионального рынка труда. В-четвертых, в качестве базовых элементов формирования высококвалифицированных трудовых ресурсов можно определить общее образование, а также повышение квалификации работников. В-пятых, ключевым механизмом формирования трудовых ресурсов в экономике региона выступает прогнозирование трудовых ресурсов. В-шестых, под механизмом обеспечения занятости населения в экономике регионе следует понимать проработанные обществом методы и формы использования трудовых ресурсов с учетом развития человеческого капитала для обеспечения наиболее эффективной трудовой деятельности, базирующихся на отношениях возмездности и объединений экономических интересов всех субъектов хозяйствования. В-седьмых, данный механизм применим как макроуровне (уровне государства), так и на микроуровне (уровне предприятия). В-восьмых, механизмы занятости населения обеспечивают постоянное распределение и перераспределение рабочей силы по видам экономической деятельности в соответствии со структурой территориальной (региональной) экономической системы. В-девятых, в системе обеспечения занятости населения в экономике региона можно

выделить три ключевых метода: экономический, организационный, административный

Список использованных источников

1. Аширова, Г.Т. Человеческие ресурсы: их роль и значение / Г.Т. Аширова // Вопросы статистики. 2003. – № 3. – С. 26-31.

2. Горбунова, О.Н. Направления совершенствования формирования трудовых ресурсов региона / О.Н. Горбунова // Вестник ТГУ. – № 4 (44). – 2006. – С. 245-252.

3. Маклакова, Е.А. характеристики / Е.А. Маклакова // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – № 3. – 2009. – С. 130-144.

4. Батов, Г.Х. Концепция формирования экономики знаний в регионе / Г.Х. Батов Понятие «Трудовой потенциал» и его основные

// Региональная экономика: теория и практика. – Вып. 2., Т. 15. – 2017. – С. 212-221.

5. Григорян, И.А. Мониторинг: эволюция научных взглядов, сущность, функции и принципы / И.А. Григорян // Проблемы педагогики. – № 3 (26). – 2017. – С. 119-125.

6. Забелина, К.В. Трансформация сферы образования в процессе изменения социальных и образовательных технологий / К.В. Забелина // Пространство экономики. – № 4-3. – 2011. – С. 83-86.

7. Горбунова, О.Н. Разработка системы показателей мониторинга и прогноза подготовки кадров на региональном уровне / О.Н. Горбунова // Социально-экономические явления и процессы. – № 9. – 2011. – С. 41-47.

8. Искандари, А. Содержание механизма регулирования и стимулирования занятости экономически активного населения / А. Искандари // Экономический журнал. – № 43. – 2016. – С. 6-11.

9. Белохвостова, Н.В. Механизмы государственного регулирования занятости населения / Н.В. Белохвостова // Сервис в России и за рубежом. – № 6 (67). – 2016. – С. 90-100.

10. Богдашкина, И.В. Эффективность государственных программ в решении проблем занятости населения / И.В. Богдашкина // Актуальные проблемы современности: наука и общество. – № 4 (5). – 2014. – С. 8-14.

УДК: 332.12

ДИАГНОСТИКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ КАК КЛЮЧЕВОЙ МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Григорьев Д.В.,
магистрант,
Василенко Д.В.,
канд. экон. наук, доцент кафедры ТУиГА,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Ключевым моментом в выборе инструментария определения проблемных мест в функционировании производительных сил выступает рассмотрение последних как совокупности определенных элементов, которые находятся в постоянном взаимодействии друг с другом. Применение данного подхода предусматривает использование более сложного инструментария, поскольку необходимо рассмотреть не только каждый элемент отдельно, но и их взаимодействие в процессе производства, что требует большего затрата времени. Таким инструментарием выступает диагностика функционирования производительных сил, которая состоит из анализа, синтеза и оценки.

Ключевые слова: *производительные силы, развитие, регион, диагностика, анализ, синтез, оценка.*

The key point in choosing the tools for determining the problem areas in the functioning of the productive forces is the consideration of the latter as a set of certain elements that are in constant interaction with each other. The application of this approach involves the use of more complex tools, since it is necessary to consider not only each element separately, but also their interaction in the production process, which requires more time. Such tools are diagnostics of the functioning of productive forces, which consists of analysis, synthesis and evaluation.

Keywords: *productive forces, development, region, diagnostics, analysis, synthesis, evaluation.*

Существует большое количество трактовок понятия «диагностика». Оно может рассматриваться относительно техники, где диагностика рассматривается как некая область знаний, в которую входят методы и различные средства оценивания машин, приборов, механизмов, оборудования и других технических приспособлений. Относительно медицины диагностика представляет собой процесс установления заключения о сущности болезни и состоянии пациента. Относительно экономики диагностика представляет собой «процесс распознавания проблемы и обозначения её с использованием принятой терминологии, то есть установление диагноза ненормального состояния

исследуемого» [1]. «Диагностика – это не одноразовый акт, а процесс, который осуществляется во времени и пространстве. Процесс диагностики – исследовательский, поисковый, познавательный. Наиболее полезно применение диагностики для определения реального состояния процессов управления» [2, с. 150]. Современная диагностика обязана не только обеспечивать информацией о состоянии объекта на данный момент, но и выявлять и реагировать на отклонения еще на стадии их развития.

Основной целью любой диагностики является установление диагноза «объекта исследования и сделать вывод о его состоянии на дату завершения этого исследования и на перспективу. Реализовав цель на основе данных диагноза можно будет» [2, с. 152].

Существует три формы процессов установления диагноза - аналитическая, экспертная и имитационная. «Аналитический диагностикой называют процесс использования диагноза с помощью бесконтактных методов при использовании информации и методов конкурентного анализа, типологий, анализа конкурентных карт (ретроспективных и перспективных). Экспертная диагностика базируется на информации для целей диагноза, полученной контактными методами, посредством проведения специальных экспертных и социоэкономических опросов в ходе исследований. Имитационная (модельная) диагностика позволяет получить информацию об объекте диагноза путем имитационного моделирования» [3, с. 152]. Также к методам можно отнести динамическое программирование, которое представляет собой метод решения задач при помощи математических моделей; и линейное программирование – вид математического метода, основной задачей которого является оптимизировать количественно определенные цели.

Однако в последнее время ученые начали выделять и вторую цель диагностики, к которой относится «идентификация параметров и тенденций развития» [4, с. 11-12].

Большое внимание уделяется экономической диагностике как к системе методов «для анализа факторов развития социально-экономических процессов, оценки состояния и выявления отклонений от нормального развития и их влияния на формирование и функционирование региональных рынков» [5, с. 78]. В данном случае она позволяет получить заключение о рыночной системе региона.

Экономическую диагностику можно представить в широком и узком смысле. «В широком смысле слова под экономической диагностикой понимается комплекс мер, направленных на познание и установление связей и зависимостей, возникающих между элементами

производительных сил на метауровне (включающем в себя экономическую, социальную и природную среды). В узком смысле слова экономическая диагностика регионов предполагает конкретное познание (с использованием строгих научных методов) условий организации общественного воспроизводства на отдельной территории» [6, с. 80].

Целью экономической диагностики производительных сил выступает выявление проблем функционирования конкретного элемента и выработка рекомендаций по преодолению сложившейся негативной ситуации [7, с. 5].

Диагностика как функция связывает исследователя со всеми элементами внешней среды и окружения.

Относительно производительных сил диагностика может быть представлена как «совокупность специальных информационно-аналитических технологий, позволяющих: а) описать изучаемые организационно-экономические ситуации и проблемы в системе производительных сил характерных для них признаков (параметров, показателей); б) идентифицировать эти ситуации и проблемы, т.е. «привязать» их к известным типологическим группам; в) дать количественную и качественную оценку этим ситуациям и проблемам, иными словами, поставить окончательный диагноз; г) установить и оценить внутренние и внешние причины продиагностированных состояний» [8, с. 65-66].

Задачами диагностики производительных сил выступают выявление проблем заданного параметра (элемента) производительных сил, подготовка необходимых рекомендаций, «изучение позитивного опыта по управлению развитием производительных сил, влияние на формирование целевой модели для последующих работ» [7, с. 5].

Предметом диагностики производительных сил принято считать региональные проблемы и региональные ситуации. В данном случае «региональной ситуацией» выступает «сложившееся сочетание важнейших определенностей (параметров) состояния какой-либо территориальной системы, а также условий и обстоятельств, определяющих такое состояние» [8, с. 66]. А под региональной проблемой понимается явление или процесс, имеющее место в настоящее время, признаваемое кризогенным для нормального функционирования территориальной системы, которое вызывает дисбаланс в регионе, для уничтожения которого производятся следующие действия – регулятивные действия федеральных, субфедеральных или местных органов власти и управления.

Таким образом, диагностика является важным этапом в контроле за состоянием производительных сил.

Любую экономическую диагностику можно представить «в виде формулы: Диагностика = Анализ (показателей предприятия, конкурентов, поставщиков, потребителей) + Синтез + Оценка (конкурентоспособности, потенциала, экономической безопасности, экономического риска)» [2, с. 152].

Анализ представляет собой операцию «мысленного или реального расчленения целого (вещи, свойства, процесса или отношения между предметами) на составные части, выполняемая в процессе познания или предметно-практической деятельности человека» [9]. Такое понимание анализа одинаково у большинства авторов. «Анализ (от греч. analysis - разложение) метод научного исследования (познания) явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы» [10]. Также анализ можно представить как этап, который предшествует «принятию решений, на котором изучаются возможные варианты с целью выбора экономически наиболее выгодного из них, оптимального для данных условий» [11, с. 23].

Отличием анализа от экономической диагностики выступает тот факт, что диагностика направлена на выявление отклонений от нормы, обнаружение патологий. Анализ, в свою очередь, позволяет получить «необходимую информацию о структуре объекта исследования, а также выделить из общей массы фактов те, которые непосредственно относятся к рассматриваемому вопросу» [9].

В экономике анализ применяется для определения закономерностей, тенденций и сущности различных социальных и экономических процессов хозяйственной деятельности в разных сферах экономики. «Анализ служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования, управления экономическими объектами и протекающими в них процессами» [10]. Анализ может выступать в разных формах. Это зависит от характера исследуемого объекта.

Целью анализа выступает изучение отдельно всех элементов системы.

Анализ подразделяется на прямой или эмпирический, который применяется на стадии поверхностного ознакомления с объектом (производится выделение отдельных его частиц, выявление особенностей, производятся простейшие измерения и т.д.). Однако данный тип анализа не позволяет полностью познать сущность явления, поэтому для более глубокого его изучения применяется поворотный или

элементарно-теоретический анализ. Он используется для выявления сущности исследуемого явления. Операции анализа основываются на теоретических суждениях. К данным суждениям могут относиться предположение о причинно-следственных связях разных явлений. Структурно-генетический анализ дает возможность глубже проникнуть в сущность объекта исследования. Этот тип анализа требует выделение основных элементов или звеньев сложного явления, которые являются его основой и определяют другие стороны исследуемого явления.

«В принципе анализ пользуется теми же самыми критериями и техникой измерения явлений, которая применяется при оценке экономической эффективности. Однако способ оценки явлений отличен, иные круг явлений и цель оценки. Объектом анализа являются деятельность, экономическое положение и позиция данной организации в отрасли, регионе, сфере обращения. При этом цель анализа заключается в выявлении зависимости результатов деятельности и тенденций их изменения» [12, с. 32].

В настоящее время можно выделить несколько видов анализа. Так, к основным видам анализа можно отнести экономический анализ. Его можно представить исследование экономических явлений. «Однако этот термин следует понимать не только как разложение этих явлений, а как взаимосвязанный их анализ и синтез, в тесной связи с которыми находятся такие категории познания, как индукция и дедукция» [11, с. 25].

Экономический анализ производится при помощи стоимостных, натуральных, абсолютных, относительных и др. показателей. «Существенную роль играет распределение показателей на количественные и качественные. К количественным (объемным) относятся показатели, связанные со сменой величины совокупности объектов – численность работников, стоимость основных фондов, объемы товарной продукции и т.д. К качественным – производительность труда, себестоимость единицы продукции, прибыль, рентабельность и т.д.» [11, с. 25-26]. В связи с разделением показателей на количественные и качественные, то экономический анализ, который использует количественные показатели называется количественным анализом, и экономический анализ, который использует качественные показатели, называется качественным экономическим анализом.

«Под количественным экономическим анализом понимают исследование процессов хозяйственной деятельности предприятия (объединения) посредством количественно обозначенных показателей, имеющее соответствующее числовое выражение. Качественный

экономический анализ применяется при изучении явлений, которые нельзя обозначить количественно. Этот анализ в меньшей мере формализован и, как правило, является интуитивно-описательным» [11, с. 26].

Предметом экономического анализа выступают «причинно-следственные связи экономических процессов и явлений, а объектом-экономические результаты хозяйствования» [13, с. 135].

Если экономический анализ разделить на определенные этапы, то к нему относятся: «предварительный анализ обычно применяется на первом этапе управления, когда осуществляется разработка самого решения; - текущий (оперативный) анализ применяется в ходе выполнения решения (внешнеторгового плана и внешнеторговых обязательств), что соответствует второму этапу управления. Текущий анализ направлен на изучение и контроль происходящих процессов по экспорту, импорту и реализации товаров, проводимых мероприятий и действий в ходе экспортно-импортных операций; -последующий анализ направлен на подведение итогов проделанной работы, что является завершающим этапом управления» [14, с. 10-11].

«Методы экономического анализа – совокупность приемов и способов изучения экономических явлений и процессов, в том числе на макроэкономическом уровне» [15, с. 13]. Методику экономического анализа можно разделить на общую и частную. «Общая методика представляет собой совокупность приемов аналитической работы, одинаково применяемых при исследовании любых процессов, происходящих на любом предприятии, в любой отрасли народного хозяйства. Частная методика конкретизирует общую применительно к определенным хозяйственным процессам, происходящим в определенной отрасли народного хозяйства, в определенном типе производства и на конкретном предприятии.

В процессе проведения анализа могут выявляться различия в параметрах функционирования производительных сил. «Причинами изменения (нарушения) сущности свойств (существенных характеристик) функционирования производительных сил выступают угрозы (непосредственные опасности), риски (потенциальные опасности) и вызовы (реальные опасности), возникающие в течение определенного периода времени под воздействием внешних и внутренних факторов» [16, с. 5-16].

Таким образом, анализ есть первым этапом экономической диагностики, который позволяет разложить любой элемент, механизм, систему на мелкие составляющие, что позволяет выявить несоответствия в процессе их взаимодействия.

Следующим этапом экономической диагностики выступает синтез. «Синтез — процесс (как правило — целенаправленный) соединения или объединения ранее разрозненных вещей или понятий в целое или набор. Синтез есть способ собрать целое из функциональных частей как антипод анализа — способа разобрать целое на функциональные части. Обратный процесс абстрактного исследования назван синтезом, который представляет собой мысленное объединение отдельных сторон явления, познание его как единого целого» [17].

Синтез играет важную роль в познавательном процессе и осуществляются на всех его ступенях. В мыслительных операциях синтез выступает как логический прием мышления, совершающийся при помощи абстрактных понятий и тесно связанный с рядом мыслительных операций: абстракцией, обобщением и т. д. Сравнивая анализ с синтезом, видно, что «анализ приводит к выделению сущности, которая еще не связана с конкретными формами ее проявления: единство, продолжающее оставаться абстрактным, еще не раскрыто как единство в многообразии. Синтез, напротив, есть процесс объединения в единое целое частей, свойств, отношений, выделенных посредством анализа. Идя от тождественного, существенного к различию и многообразию, он соединяет общее и единичное, единство и многообразие в живое конкретное целое. Синтез дополняет анализ, и находится с ним в неразрывном единстве» [18].

Таким образом, синтез является тем элементом экономической диагностики, который позволяет соединить схожие элементы, признаки и т.д. в единое целое.

Следующим этапом экономической диагностики выступает оценка. «Оценка каждого показателя должна отражать его значение в решении основных задач, поставленных на данном историческом этапе перед конкретной областью производства и перед осуществляющей его хозяйственной ячейкой» [19, с. 92]. Оценка является сложным процессом. Ее «нельзя обосновать только интуицией и опытом исследователя. Данный процесс явно имеет вычислительный характер» [20, с. 149].

Любая надлежащая оценка любого предмета получается посредством сравнения его признаков с эталонными. Данный процесс есть основой не только для выявления отклонений, но и для установления работ, цель которых исправление данные отклонения и повышение уровня качества и новизны.

Оценка уровня качества продукции, предприятия, системы и т.д. может быть осуществлена при помощи различных показателей, которые рассматриваются как синтетические, а также балльного метода. Это

позволяет дать всестороннюю характеристику не только техники, а также экономической и социальной эффективности.

Оценка экономической эффективности необходима потому, что большое число исследований имеет экспериментальный характер и требует дорогостоящего оборудования. Она может производиться как на макроэкономическом уровне, так и на микроэкономическом уровне. «При оценке эффективности в макроэкономическом масштабе, т.е. с позиции всей экономики, представляется возможность выявить результаты различных процессов, находящих свое отражение в масштабах всей страны, а также за ее границами. При определении эффективности в микроэкономическом масштабе оцениваются способы реализации различных мероприятий и выбирается рациональный (оптимальный) вариант. В обоих случаях оценка эффективности означает более широкую деятельность, так как она предполагает учет социальных, технических, эстетических и других результатов деятельности» [21, с. 245].

По типам оценки подразделяются на описательные (качественные) и расчетные. Они представляют собой направления, в которых совершенствуются и развиваются новые методы оценки эффективности. Задачей описательной оценки является выполнение по возможности всестороннего описания цели хозяйственного значения, связей тем с другими областями использования исследования, перспектив промышленного применения, определения характера, структуры и величины затрат на работы по исследованиям, развитию и внедрению. Описательная оценка может выступать как самостоятельный элемент анализа или как дополнение к расчетной. Она выполняет особенно ответственные задания в случаях трудно измеримых или неизмеримых в количественном выражении результатов какого-либо процесса. Такая оценка эффективности опирается на описательную характеристику неизмеряемых целей.

Описательная оценка все более обогащается новыми элементами. Ее главные дефекты в виде недостаточной сжатости формулировок, отсутствия конкретности оценки и неоднозначности выводов сужаются или ограничиваются вследствие постоянного совершенствования способов осуществления оценок этого типа.

Расчетная оценка является основной формой количественного анализа хозяйственных результатов какого-либо процесса. Эта оценка опирается на целостную количественную характеристику затрат и предусмотренного или же достигнутого эффекта, связанного с исследовательскими работами, а также работ по внедрению. Каждый из

названных типов оценки может иметь характер прогнозной или фактической оценки [21, с. 251].

Таким образом, оценка является последним этапом диагностики, конечным результатом которой должна выступать стратегия дальнейшей деятельности предприятия, региона или целого государства.

Относительно основных функций подсистемы производительных сил диагностика может осуществляться несколькими способами. При первом выделяется для ориентации на лучший показатель. В данном случае для анализа выделяются лучшие показатели, и диагностика остальных проводится в сравнении с ними. Следующим способом выступает ориентация на средние показатели, по сравнению с которыми проводится сравнительный анализ всех показателей, и эти средние значения становятся ориентиром при дальнейшей диагностике. Выделяют также ориентацию на нормативные показатели. В данном случае к уже существующим некоторым нормативным показателям при диагностике того или иного процесса или явления устанавливаются отклонения соответствующих параметров.

Рассмотрение результатов теоретического анализа инструментария выявления и идентификации проблем в функционировании производительных сил, позволяет сделать вывод о том, что экономическая диагностика является процессом определения состояния объекта, предмета, явления или процесса управления при помощи реализации комплекса различных процедур, поиска у них слабых мест. Экономическая диагностика позволяет выявлять в региональной экономической системе те отклонения, которые возникают в процессе функционирования производительных сил. Наличие большой разновидности диагностик показывает, что в настоящее время практически не существует таких проблем, которые было бы трудно выявить и решить при помощи соответствующего вида диагностики.

Для экономической диагностики составляющими выступают анализ, синтез и оценка. Анализ является начальным этапом установления диагноза. Анализ позволяет разделить любой предмет или процесс на составные части. Это способствует увидеть не только взаимодействие этих частей, но и те проблемы, которые возникают во время данного процесса. В свою очередь синтез помогает соединить ранее разделенные и проанализированные части в единое целое, а оценка – позволяет дать объективную характеристику значениям каждого предмета, который участвует в данном процессе. Оценка основывается не столько на интуиции исследователя, сколько на

вычислениях, поскольку любая оценка должна иметь числовое значение. После прохождения всех этих этапов объекту уславливается диагноз. Таким образом, экономическая диагностика представляется сложным процессом, позволяющим не только выявить проблемы функционирования региональной экономической системы, но и помогает найти пути решения данных проблем.

Список использованных источников

1. Специализация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/14814/СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ (дата обращения: 25.01.21).

2. Диагностика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Диагностика (дата обращения: 25.01.21).

3. Башнянин, Г.И. Политическая экономия: Учебник для студентов вузов / Г.И. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медведев. – К.: Ника-Центр, 2000. – 528 с.

4. Инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Инвестиции (дата обращения: 25.01.21).

5. Планирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.barmashovks.ru/page104/page191/index.html (дата обращения: 25.01.21).

6. Василенко, В.Н. Диагностика развития регионов: структура, границы, методы: монография / [В.Н. Василенко, П.В. Гудзь, О.А. Кратт и др.]; под науч ред. В.Н. Василенко. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 286 с.

7. Василенко, В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: монография / В.Н. Василенко // НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Эго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.

8. Инвестирование [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Инвестирование (дата обращения: 25.01.21).

9. Багрова, И.В. Совершенствование информационной системы внутренней экономической диагностик детальности предприятия / И.В. Багрова, О.О. Гетьман, Н.С. Макеев // Вестник экономической науки Украины. – 2007. – № 2. – С. 164-176.

10. Захарченко, В.И., Балахонова, Е.В. Устойчивое развитие экономики региона: диагностика, методическое обеспечение, политика: [монография] / В.И. Захарченко, Е.В. Балахонова. – Винница: Изд-во «Винницкая газета», 2012. – 288 с.

11. Картохина, Н.В. Диагностика финансового состояния предприятия как основа для принятия решений в системе антикризисного управления / Н.В. Картохина // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2008. – № 9. –С. 19-24.

12. Стеченко, Д.М. Методология научных исследований: Учебник. – 2-е изд., перераб и доп. – К.: Знание, 2007. – 317 с.

13. Вакульчик, О. Модель экономической диагностики интеллектуального капитала промышленного предприятия / О. Вакульчик, Г. Ступникер // Экономист. – 2009. – № 3. – С. 35-39.

14. Скрыпник, Н.Е. Рациональная реконструкция содержания термина «диагностика» в экономике / Н.Е. Скрыпник // Экономика промышленности. – 2008. – № 3. – С. 114-120.

15. Василенко, В.Н. Экономическая диагностика развития регионов Украины (Концепция и методика исследования темы НИР) / В.Н. Василенко, П.В. Гудзь, М.Г. Слоква, А.И. Благодарный, Т.О. Бутенко // Экономика и право. – 2010. – № 1. – С. 143-160.

16. Муравьев, А.И. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий / А.И. Муравьев, А.Ф. Мухин, Ю.А. Григорьев и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 144 с.

17. Савчук, Л.М. Диагностика финансового обеспечения в процессе управления предприятием: Монография / Савчук Л.М., Сокиринская И.Г. – Днепропетровск: ВАТ «Издательство «Заря», 2005. – 128 с.

18. Захарченко, В., Вартанян, Г. Сравнительный анализ экономических показателей развития регионов Украины / В. Захарченко, Г. Вартанян // Риночная экономика: современная теория и практика: сб. наук. Тр. ОНУ имени И.И. Мечникова. – 2009. – Т.12. – Вып. 27. – С. 59-63.

19. Анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Анализ (дата обращения: 25.01.21).

20. Анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/2930 (дата обращения: 25.01.21).

21. Анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://filosof.historic.ru/enc/item/f00/s00/a000044.shtml (дата обращения: 25.01.21).

УДК 332.146.2

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПИЩЕВОГО ОБОРУДОВАНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОД К РЕШЕНИЮ

Коржов В.А.
студент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье выявлены основные проблемы эффективности производства пищевого оборудования в условиях Донецкой Народной Республики и обоснованы подходы к их решению.

Ключевые слова: *пищевое оборудование; производство; внутренняя и внешняя эффективность; проблемы; перспективы; подходы; стратегия.*

The article reveals the main problems of food equipment production efficiency in the conditions of the Donetsk People's Republic and substantiates the approaches to their solution.

Keywords: *food processing equipment; production; internal and external efficiency; problems; perspectives; approaches; strategy.*

Актуальность. Пищевая промышленность – это отрасль экономики, которая обеспечивает продовольственную безопасность государства и поддерживает нормальный уровень жизни населения. Пищевая промышленность всегда считалась приоритетной и стратегически важной отраслью, которая способна обеспечить не только потребности внутреннего рынка, но и важное место государства в когорте мировых стран-лидеров по производству пищевого оборудования. В пищевой промышленности важное место занимает производство пищевого оборудования. Доступность пищевого оборудования, их качество и экологичность влияют на уровень продовольственной безопасности государства, выступают индикаторами ее социальной стабильности.

Сегодня усиливается конкуренция между отечественными и зарубежными производителями пищевого оборудования. Этот факт выдвигает на первый план проблемы оптимизации бизнес-процессов, управления производственными ресурсами, обеспечения оптимального взаимодействия систем производства и реализации пищевого оборудования, то есть объективно требует существенного повышения эффективности производства и управления, как отрасли в целом, так и её предприятий. Поэтому проблема эффективности производства

пищевого оборудования, выявление угроз и потенциальных возможностей приобретают особенную актуальность [1, с. 77].

Постановка проблемы. В настоящее время усиление процессов глобализации и интеграции в мировое сообщество, во-первых, сделали экономику более уязвимой к внешним угрозам и, во-вторых, выдвинули перед ней серьезные требования по обеспечению соответствующего уровня ее эффективности.

Сегодня существует устойчивая тенденция к снижению темпов производства. Это связано и с низким уровнем платежеспособного спроса, поскольку более чем в трети домохозяйств доходы на душу населения не дотягивают до прожиточного минимума, и с отсутствием системного подхода в политике в обеспечение стабильного и эффективного роста отрасли. Как следствие, происходит снижение рентабельности отечественных производителей, в том числе и в пищевой промышленности.

В настоящее время пищевая промышленность не обеспечивает полноценного удовлетворения потребностей собственного населения в продуктах питания. Это положение подтверждается данными продовольственного потребления в странах Евросоюза, фактического потребления, а также данными рациональных норм потребления продуктов питания. По большинству видов продовольствия фактическое потребление находится ниже рациональных норм. Пока минимальная заработная плата, пенсии, стипендии не является реальным отражением прожиточного минимума, это будет приводить к снижению спроса, потребления и предложения продукции, то есть к проблеме сокращения объемов производства и реализации продукции на внутреннем рынке, которая обусловлена ростом цен на продукцию и снижением платежеспособности населения.

Строгие требования обязывают производителей оборудования для пищевой промышленности использовать только безопасные материалы, не выделяющие вредных веществ при использовании и контакте с пищевыми продуктами. Острая нехватка инвестиций, высокая кредитная ставка на капитал при росте стоимости капитального строительства и техники делает невозможным проведение масштабного технического переоснащения предприятий.

Сегодня в Донецкой Народной Республике существует нестабильная экономическая и политическая обстановка, что вызывает ряд различных проблем. Например, проблемы экспорта и полуфабрикатов за границу, проблемы с поставкой или импортом качественного сырья, или поставки точно в срок, и проблема производимой продукции низкого качества. Поставка сырья не в срок

или низкого качества вызывает простои и повышение расходов на ее производство. В результате снижается его эффективность. Поэтому проблема повышение эффективности отечественного производства пищевого оборудования существенно обостряется.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что поиск путей эффективного производства беспокоят ряд ведущих отечественных ученых. В частности, развитие подотраслей пищевой промышленности на разных этапах исследовали такие ученые, как Борщевский П.П., Дейнеко Л.В., Заинчковский А.А., Купчак П.М., Крысанов Д.Ф., Осипов П.В., Прядко В.В., Сычевский М.П., Скопенко Н.С., Чернюк Л.Г. Несмотря на существующие подходы к решению проблемы, проблема эффективного производства в условиях экономической и политической блокады новых государственных образований требует дальнейшего ее изучения и совершенствования подходов к ее решению

Цель статьи. Выявление проблем развития отечественных производителей пищевого оборудования и определение путей их решения в условиях Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования.

Продукция, производимая пищевыми предприятиями, относится к товарам первой необходимости, а потому пользуется постоянным спросом (на еду тратится половина бюджетов отечественных домохозяйств). Отрасль имеет тесные интеграционные связи с сельским хозяйством, а, следовательно, повышение эффективности функционирования предприятий, невозможно без решения проблем, которые имеются сегодня в животноводстве и растениеводстве. Рынок продовольствия характеризуется значительной емкостью, делает производителей пищевого оборудования достаточно привлекательными для инвестиций.

Важность отрасли для экономики обусловлена высоким удельным весом в общем объеме производства и реализации промышленной продукции, экспортным потенциалом и объемами налоговых поступлений, которые она обеспечивает. Предприятия производящие пищевое оборудование занимают не последнее место по объемам реализованной продукции (первое место традиционно занимает металлургическое производство).

Результаты проведенного анализа деятельности предприятий пищевой промышленности в Донецкой Народной Республике позволили выделить следующие основные проблемы в осуществлении эффективной деятельности:

– снижение и изменение структуры спроса на пищевое оборудование;

– сокращение и изменение структуры экспорта продукции предприятий пищевой промышленности и АПК;

– несоответствие многих видов продукции производителей мировым стандартам качества;

– дефицит собственных и сложности привлечения и возврата заемных средств для осуществления модернизации предприятий.

Для решения указанных проблем первоочередной задачей государства и предприятий пищевой промышленности должно быть задание развития внутреннего и внешнего рынка потребления продуктов питания. Решение данной задачи на внутреннем рынке со стороны государства состоит:

– в повышении минимальной заработной платы до уровня хотя бы прожиточного минимума;

– поддержке незащищенных слоев населения (Пенсионеров, инвалидов, сирот)

– усилении контроля со стороны власти за справедливым распределением и выплатой заработной платы;

– пропаганде поддержки отечественного производителя;

– жестком контроле соответствия качества импортной продукции мировым стандартам;

– совершенствовании механизмов технического регулирования (стандартизация, сертификация, аккредитация, метрология, оценка и контроль соответствия);

– обеспечении приоритетности развития, осуществлением государственной финансово-кредитной поддержки предприятий за счет расширения видов их кредитования;

Выбирая путь развития, необходимо понимать, на каком этапе находится предприятие по отношению к своим целям, и оценить, как их достичь. Цели предприятия и его стратегии определяются его собственным развитием. Стратегическое развитие предприятия должно правильно смоделировать ситуацию и определить, нужны ли изменения, то есть разработать стратегию и затем применить её на практике. В любом случае стратегия должна быть направлена на повышение эффективности производства.

Результаты анализа различных подходов к определению эффективности предприятия, а также результаты исследования специфических условий функционирования предприятий позволили определить, что в рыночных условиях эффективность данных субъектов хозяйствования имеет две формы - внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя эффективность отражает собственную оценку результативности деятельности предприятия, его прибыль, как источник его собственного расширенного воспроизводства, необходимого для создания конкурентных преимуществ, укрепления его финансового положения, удовлетворение интересов всех участников бизнеса. Внешняя эффективность отражает структуру общественных потребностей, степень удовлетворения их предприятием, в связи с тем, что предприятия пищевой промышленности непосредственно работающих на потребительский рынок и предназначены для более полного удовлетворения населения в продуктах питания в необходимом количестве и качестве [2, с. 32-36].

Для предприятия, производящего пищевое оборудование в условиях Донецкой Народной Республики, важно сформировать стратегию эффективного производства. Стратегия – это то, как предприятие планирует развивать и осуществлять свою деятельность. Для формирования, например, базисной стратегии, предприятию необходимо учесть внутреннее и внешнее изменение среды. Учитывая нынешнее состояние в Республике особенно необходимо учитывать изменения внешней среды.

Одним из основных типов базисной стратегии является стратегия стабильности. Эта стратегия особенно актуальна, так как стратегия роста, которая подразумевает развитие масштабов предприятия, сейчас практически не осуществима из-за внешних обстоятельств. В случае формирования стратегии стабильности предприятие должно сосредоточится на её существующих направлениях деятельности и всячески их поддерживать. Стабилизация эффективности деятельности предприятий выступает одной из предпосылок преодоления кризисных явлений в отечественной экономике и достижения устойчивого экономического роста [3, с. 167].

Для осуществления стратегии стабильно эффективного производства предприятию необходимо выполнить ряд определенных действий. Это переход на новый режим использования ресурсов, экономить за счет сокращения расходов, связанных с необходимостью заключения новых контрактов, прибегнуть к стратегическим сдвигам в сторону усиления функций управления, и затрат, которые связанны с изучением рынка, представительских расходов и других видов издержек. Так же можно попытаться улучшить технологии или оборудование, или заняться поиском более квалифицированного персонала на предприятие. Всё это даст возможность повысить конкурентоспособность продукции и стабилизировать работу

предприятия, особенно в стабилизации поможет грамотная реализация стратегии с помощью квалифицированного персонала.

Что бы преодолеть нехватку инвестиций, предприятия должны решить ряд проблем, связанных с обновлением материально-технической базы, модернизацией производства, увеличением объемов выпуска конкурентоспособной продукции и расширением ее ассортимента, введением новых технологий, которые бы гарантировали сохранение ценных свойств сырья и качество готовой продукции, применением безотходных и малоотходных технологий, налаживанием выпуска качественной продукции, соответствующей мировым стандартам качества и потребностям населения.

В современных условиях глобализации мировой торговли особенно актуальной задачей является осуществление программы мероприятий по поддержке экспорта отечественных товаров. Согласно концепциям свободной торговли, конкурентоспособными на мировом рынке являются товары или отрасли, характеризующиеся сравнительными преимуществами. Исходя из обеспечения рационального использование естественного, производственного, научно-технического, интеллектуального потенциала, априори признается конкурентоспособной отраслью, составляет существенную часть в экспорте товаров [4, с. 98].

Производство пищевого оборудования так же связано с металлургией. Производители заказывают различного рода конструкционные материалы для изготовления пищевого оборудования. Материалы конструкции должны быть гладкими (для удобства очистки), устойчивыми к дезинфицирующим и чистящим средствам, коррозии, высокой влажности, низким и высоким температурам и механическим воздействиям. Не все сырьевые материалы соответствуют этим критериям, поэтому для пищевого оборудования используются проверенные временем материалы: нержавеющая сталь, стекло, некоторые цветные металлы и пищевые полимеры.

Нержавеющая сталь является основным строительным материалом для пищевого оборудования и вспомогательного инструмента. Она не содержит токсичных веществ, не окисляется, устойчива к коррозии и обладает высокой прочностью.

Высоколегированные нержавеющие стали с высоким содержанием титана, никеля и хрома применяются для производства оборудования, работающего в условиях температурных колебаний и воздействия кислот и щелочей, например, в уксусной, содовой, винодельческой промышленности и т.д.

Более простые и дешевые виды нержавеющей стали служат основой для раковин, труб и другого технологического оборудования, временно контактирующего с пищевыми продуктами.

Цветные металлы, такие как медь, титан, латунь, бронза и алюминий, используются для производства различных емкостей, труб, некоторых видов упаковки и отдельных деталей. Их возможное применение строго регламентировано. Например, медь запрещена для использования в молочных заводах, а алюминий – для использования в растениях детского питания.

Пищевые полимеры являются неагрессивными, высокопрочными, с ними легко работать, они эстетичны и легки. Они используются в производстве определенных компонентов оборудования, таких как патрубки, ролики, шестерни и т.д., а также для различных упаковочных применений.

Стекло отвечает практически всем требованиям, предъявляемым к строительным материалам для пищевых продуктов, но его использование ограничено из-за его хрупкости. Именно поэтому этот материал используется в производстве различных бутылок, банок и другой тары.

Что касается экспорта, то для его налаживания продукции, в большее количество стран, Республике необходимо развивать свои деловые отношения с заграничными странами, путём проведения переговоров о двустороннем сотрудничестве, о перспективах снятия административных барьеров, которые могут помешать развитию торгового оборота между Республикой и иной страной.

Что бы решить проблему поставки в срок и проблему низкого качества сырья, предприятиям необходимо найти новые пути поставки в регионе, или даже из-за границы. Но из-за сложившейся политической ситуации, импорт сырья, и экспорт продукции сейчас возможен только с Российской Федерацией и (или) с Луганской Народной Республикой. Если же сырьё все-таки, соответствует нормативам стандартов качества, то из-за низко развитого технического и технологического прогресса, готовые полуфабрикаты не смогу соответствовать нормам качества. Это решается путём приобретения новых технологий производства и оборудования, но из-за тяжелой экономической обстановки инвестиции в металлургию не так высоки. Вместо приобретения новых технологий и оборудования, можно заняться улучшением тех, что уже имеются в отрасли и на предприятиях, что конечно в свою очередь требует наличие обученного высококвалифицированного персонала [5, с. 57].

В продвижении отечественной продукции на внешние рынки сбыта особое значение также приобретает поддержка государства путем:

– поддержки и укрепления политических и экономических связей со странами СНГ;

– предоставление льготных кредитов, гарантирования налоговых льгот, информационно-консультационной помощи предприятиям-экспортерам;

– установление льготных ставок экспортной пошлины для предприятий экспортеров;

– внедрение таможенных тарифов на те виды импортируемых товаров, которые могут в необходимом количестве производиться и не являются продукцией критического импорта.

Решение всех этих проблем требует от руководства предприятий, прежде всего, эффективно использовать капитал предприятий для обеспечения их воспроизводственного процесса. Альтернативным источником финансирования являются амортизационные отчисления. Ведь повышение инвестиционной активности непосредственно связано с отношением к амортизации как к основному ресурса и финансового источника капиталовложений. В условиях высокой инфляции снижается реальная стоимость накопленных средств амортизации и размеры амортизационных отчислений, в связи с этим выбор методов амортизации должен определяться самим предприятием, в частности уровнем текущей потребности в инвестиционных ресурсах и готовностью предприятия к реализации отдельных инвестиционных проектов.

Выводы. В сложных политических и экономических условиях Донецкой Народной Республики основными проблемами предприятий, производящих пищевое оборудование являются:

– снижение спроса и экспорта на пищевое оборудование;

– несоответствие качества производимой продукции мировым стандартам;

– недостаток инвестиций;

– проблема поставки в срок и низкое качество сырья;

– неудовлетворительное состояние производственного оборудования.

Ключом к преодолению этих проблем является разработка стратегии стабильно эффективного производства. Для этого необходимо:

– развивать внутренний и внешний рынок;

– контролировать и повысить заработные платы;

– пропагандировать отечественного производителя государством;

– поиск новых поставщиков сырья;

– получать финансовую поддержку со стороны государства для обновления производственного оборудования;

– поддерживать и развивать политические и экономические связи с другими государствами.

Соответствие мировым стандартам может быть достигнуто только при условии перехода отрасли на инновационную модель развития и активного внедрения современных технологий пищевого оборудования.

Изучение теоретических и практических аспектов управления предприятием позволяет сделать вывод, что активизация воздействия со стороны государства на предприятия должна быть спланированной, а предприятия должны быть обеспечены необходимыми ресурсами для их эффективного функционирования.

Список использованных источников

1. Купчак П.М. Пищевая промышленность Украины в условиях активизации интеграционных и глобализационных процессов. Монография / Купчак П. М. 2009 г. – С. 77.

2. Ашмарина С.И. Информатизация промышленности региона: оценка, потенциал, направления повышения / С.И. Ашмарина, С.И. Фомин. – Самара, 2012 г. – С. 32-36.

3. Якимчук Т.В. Состояние и перспективы развития предприятий пищевой промышленности Украины. Актуальные проблемы экономики / Т.В. Якимчук. 2010 г. – С. 167.

4. Поддерегин А.Н. Инновации и их финансовое обеспечение в пищевой промышленности Украины. Финансы Украины / А.Н. Поддерегин, А.В. Корнилюк. 2009 г. – С. 98.

5. Якунина Е.Н. Повышение эффективности развития пищевой промышленности в России с помощью инструментов стратегического управления. Российское предпринимательство / Е.Н. Якунина, В.М. Гаяновая. 2014 г. – С. 57.

УДК 657.21

УЧЁТ РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ: ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ И СПОСОБЫ ИХ ИСПРАВЛЕНИЯ

Блинова Д.Э.
бакалавр кафедры учёта и аудита
Верига А.В.
д-р экон. наук, профессор кафедры учёта и аудита, доцент,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье проведено исследование действующей практики учёта расходов будущих периодов, предложены пути его совершенствования в различных учётных системах, проанализированы характерные ошибки и предложены способы их исправления.

***Ключевые слова**: расходы будущих периодов, активы, расходы, финансовый результат, учёт, счета бухгалтерского учёта, стандарты учёта в П(С)БУ, стандарты учета в МСФО, налогообложение.*

The article studies the current practice of accounting for deferred expenses, suggests ways to improve it in various accounting systems, analyzes typical errors and suggests ways to correct them.

***Keywords**: deferred expenses, assets, expenses, financial results, accounting, bookkeeping accounts, accounting standards, taxation.*

Постановка задачи. В процессе своей деятельности любое предприятие неизбежно несёт расходы, за счёт которых впоследствии получает доходы. В бухгалтерском учёте расходы участвуют в формировании финансового результата того периода, в котором они соотносятся с получаемыми доходами. Неправильное отражение расходов по совершаемым хозяйственным операциям является нарушением законодательства Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), т.к. искажает финансовый результат. Исходя из этого, становится очевидным, что корректный учёт расходов влияет и на результат деятельности предприятия, и на последующее налогообложение. Специфической группой объектов учёта в связи с формированием финансового результата являются расходы будущих периодов (далее – РБП), правильному отражению в бухгалтерском финансовом учёте которых посвящено настоящее исследование.

Анализ последних публикаций. Постоянно расширяющийся список интерпретаций определения РБП пополняется многими экономистами. Вахрушина М.А. считает, что РБП – затраты, понесенные компанией в отчётном периоде, но подлежащие учёту в себестоимости продукции в

последующие периоды [1, с. 56]. Ивашкевич В.Б. говорит о РБП, как о затратах, производимых в предшествующем и отчётном периодах, но подлежащих включению в себестоимость продукции в последующие периоды [2, с. 117]. Карпова Т.П. [3], Санин К.В., Санин М.К. [4], Сахаровская Е.Ц., [5], Сотникова Л.В. [6] – все эти экономисты излагают собственное виденье сущности, а также подходов к учёту РБП и входящих в них расходов.

Актуальность поставленной задачи. Тема данной статьи актуальна, так как задачей бухгалтера является правильное отражение расходов вообще, и такой специфической их группы так РБП, в частности, возникающих в результате хозяйственной деятельности субъекта, а также их своевременное списание на финансовый результат.

Цель статьи. Исследовать учёт расходов будущих периодов, рассмотреть ошибки отражения расходов в зависимости от совершаемых хозяйственных операций и предложить способы их исправления.

Изложение основного материала. Открывая любой современный учебник по экономике предприятия и по бухгалтерскому учёту, мы находим в нём характеристику расходов будущих периодов как составного элемента оборотных средств предприятия [7, с. 270-271]. Подтверждением является определение расходов будущих периодов, данное Скляренко В.К.: «По своему экономическому содержанию к незавершённому производству относятся также расходы будущих периодов, большая часть которых связана с подготовкой производства и освоением новой продукции» [8, с. 126]. В расходах будущих периодов учитывается только та часть затрат, которая в последующем периоде будет входить в себестоимость продукции.

Идея этих расходов восходит к флорентийской практике учёта [9, с. 227], а понятие существовало и в период плановой централизованной экономики. Таким образом, расходы будущих периодов – это неотъемлемая часть производственной деятельности предприятия в любых условиях хозяйствования – будь то плановая или рыночная экономика. Поэтому сегодняшняя дискуссия в бухгалтерской среде об исключении из делового оборота понятия РБП не имеет под собой экономического основания. Бухгалтерам нужно только окончательно определиться с сущностью и составом РБП, а также требованиями законодательства об их формировании в системе бухгалтерского учёта и отражения в бухгалтерской отчетности.

Еще в 2002 году профессор Санин К.В. разъяснил суть РБП, охарактеризовав их как:

– сумму превышения реально понесенных расходов над расходами, относящимися к данному отчётному периоду;

– обладающие способностью в будущем способствовать извлечению доходов;

– не подлежащие в будущем возврату [10, с. 20].

Коммерческие организации в Донецкой Народной Республике учитывают РБП на счёте одноимённом 39 [11]. По дебету счёта отражают их накопление, по кредиту – списание (распределение) и включение в состав расходов отчетного периода. Аналитику РБП осуществляют по их видам.

В целом будущие расходы учитывают в составе оборотных активов. Об этом свидетельствует их местоположение в Балансе (форма 1) – строка 1170 «Расходы будущих периодов». Однако некоторые эксперты [12, с. 121] советуют по РБП выделять долгосрочные расходы – РБП, срок списания которых превышает 12 месяцев от даты баланса. Для учёта последних можно применить субсчет 184 «Прочие необоротные активы», а в Балансе они отражаются в строке 1090 «Прочие необоротные активы».

Законом ДНР «О налоговой системе» [13] не предусмотрены корректировки финансового результата на РБП. Именно поэтому все налогоплательщики, учитывая и тех, которые проводят добровольную (или обязательную) корректировку финансового результата, должны отражать их исключительно по правилам бухгалтерского финансового учёта.

В соответствии с классификацией бухгалтерских счетов [14, с. 87], счёт 39 «Расходы будущих периодов» – финансово-распределительный. Поэтому на счёте сначала происходит накопление расходов, а в последующем – распределение между смежными отчётными периодами.

Счёт 39 оказался удобен бухгалтерам по ряду причин:

1. Подстраховка от ошибочного списания существенных сумм сразу на расходы, так как в этом случае снижаются финансовые показатели;

2. Возможность сближения бухгалтерского финансового и налогового учёта.

3. Удобство отражения сумм, предполагающих равномерное списание [15, с. 390].

Порядок образования и использования резервов определяется нормативными актами и учётной политикой организации, а отражение на счёте 39 сумм последующих расходов является своего рода их резервированием.

При учёте РБП следует чётко различать издержки, затраты и расходы, которые по-разному участвуют в формировании финансового результата деятельности [16, с. 186].

Главными видами затрат будущих периодов выступают издержки, которые произведены в текущем отчётном периоде, но которые относятся к будущим периодам, в частности:

– затраты, связанные с горно-подготовительными работами, промышленности строительных материалов;

– доразведка месторождений; и др.;

– затраты, связанные с подготовительными работами в сезонных отраслях промышленности;

– затраты на освоение новых предприятий, производств, цехов и агрегатов.

Подходы к учёту РБП в различных учётных системах не идентичны. Их сравнительная характеристика приведена в табл. 1.

Таблица 1

Расхождения между П(С)БУ 16 «Расходы» и МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»

Критерий сравнения	П(С)БУ 16	МСФО (IAS) 1
1	2	3
Учёт		
Общий подход к стандартизации учёта	Процедуры учета детально регламентированы на нормативном уровне	Учёт не стандартизиру-ется. Объектом стандартизации является финансовая отчётность
План счетов	Принят на нормативном уровне. Обязателен к применению	Учёт не стандартизи-рован. Предприятия свободны в выборе и определении системы бухгалтерских счетов
Корреспонденция счетов	Для большинства операций установлена нормативно	Нормативно не регламентирована
Рекомендательные документы	Существуют отраслевые и тематические официальные рекомендации по учёту определённых статей и хозяйственных операций	К некоторым МСФО приняты сопроводитель-ные документы рекомендательно – пояснительного характера, не являющиеся составной частью самих стандартов
Инструктивные тематические документы, принятые отдельно от стандартов	Помимо П(С)БУ, в некоторых сферах действуют инструктивные документы, регулирующие учетные процедуры по специальным вопросам	Инструктивных документов за пределами самих МСФО нет
Некоторые правила и обычаи учёта		
Традиция	Украинская	Англо-саксонская
Применение сторнирования	Применяется как один из механизмов учёта. В некоторых случаях нормативно предписывается к выполнению	В практике используется редко. В соответствующих ситуациях обычно проводится обратная корреспонденция счетов

Окончание табл. 1

1	2	3
Расположение знаков денежных единиц в регистрах счетов	Единых традиций нет	Знаки, как правило, пишутся вверху каждого столбца и перед итогом каждого крупного раздела счета
Концептуальные отличия систем отчётности		
Принцип экономичности	Не установлен	Выгоды от отчётности должны превышать затраты на её составление
Принцип осмотрительности	Из нового Закона ДНР «О бухгалтерском учёте» [17] изъят	Не установлен. В системе МСФО определено, что отчетность должна быть нейтральной
Возможность не выполнять требования стандартов	Не предусмотрена	Предусмотрена для редких случаев, когда выполнение требования стандарта может ввести пользователя отчётности в заблуждение
Правило для ситуаций, когда стандарты не содержат указаний относительно учёта	Отсутствует	Следует руководствоваться профессиональным суждением, основанным на общих постулатах системы МСФО
Учёт несущественных статей	Специальных правил нет	Система МСФО не стандартизирует учёт несущественных статей. Несущественные статьи в системе МСФО могут объединяться

В соответствии с МСФО [18] не должны отражаться на счёте «Расходы будущих периодов»:

– затраты по шефмонтажу, который представляет собой набор специфических для каждого случая экспертно-консультационных услуг и должен осуществляться заводами – поставщиками оборудования или по их поручениям (договорам) специализированными организациями;

– затраты на содержание дирекции строящегося предприятия;

– затраты, связанные с приёмкой новых предприятий и объектов в эксплуатацию и подготовкой кадров для работы на вновь вводимом производстве;

– затраты на исправление ошибок и недоделок в проектах и при осуществлении строительно-монтажных работ, а также на исправление дефектов оборудования по вине заводов-изготовителей, повреждений и деформаций, полученных при транспортировке до приобъектных складов или в период хранения на этих складах;

– расходы по ревизии (разборке) оборудования, вызванные дефектами антикоррозийной защиты или длительным хранением,

другие расходы, которые должны производиться за счёт средств капитальных вложений или виновных юридических и физических лиц;

– затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию новых видов сырья и материалов и переоснащение производства;

– затраты на рекультивацию земель.

Корректное отражение в бухгалтерском финансовом учёте РБП рассмотрено ниже на условных примерах.

1. Подписка периодики. Предприятие в декабре 20Х0 г. подписалось на год на информационно – аналитический журнал на 20Х1 год для нужд бухгалтерии. Стоимость подписки – 6 300 руб., или 525 руб. / мес. (табл. 2).

Таблица 2

Отражение в учёте подписки на периодику

№	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
1	Осуществлена подписка издания на 20Х1 г. (525 руб./мес. х 12 мес.)	371	311	6 300
2	Стоимость подписки отражена в составе РБП	39	631	6 300
3	Проведён зачёт задолженностей	631	371	6 300
4	Ежемесячно отнесена на расходы стоимость журнала (525 руб. ежемесячно в течение 20Х1 г.)	92	39	525

Отнесение полной суммы на расходы (если подписка на периодику более чем на 1 месяц) представляет собой самую распространенную ошибку. Именно завышение расходов и занижение финансового результата приводит к искажению учёта.

В данном примере необходимо стоимость подписки отнести на счёт 39 и затем равномерно списывать её на расходы в течение всего срока действия подписки.

2. Арендная плата авансом. С апреля 20Х0 г. предприятие арендует новое офисное помещение, стоимость которого – 4 700 000 руб. Ежемесячная арендная плата – 36 000 руб. по условиям договора предприятие платит аренду ежеквартально не позднее 20 числа первого месяца отчетного периода. Квартальный платеж 108 000 (непрямой налог – условно 20%) руб. (табл. 3).

Арендная плата признается расходами согласно П(С)БУ 16 [19], относится к расходам отчётного периода или на себестоимость продукции. Однако, если аренда оплачивается за несколько месяцев, то

платежи за будущие периоды предварительно учитываются на счёте 39. А уже в месяцах, за которые арендная плата уплачена заранее, такие суммы списываются с РБП на затраты отчетного периода или на себестоимость продукции.

Таблица 3

Отражение в учёте арендной платы авансом

№	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	
1	Взято на забалансовый учёт офисное помещение	10	–	4 700 000
2	Оплачена арендная плата за апрель – июнь 20 Х0 г. (дата оплаты – 18.04.20 Х0 г.)	371	311	108 000
3	Отражён налоговый кредит (условно 20%)	641	644	18 000
4	Начислена арендная плата за апрель 20 Х0 г.	92	685/631	30 000
5	Списан отражённый налоговый кредит за апрель	644	685/631	6 000
6	Отражён зачёт задолженностей	685/631	371	36 000
7	Отнесена на РБП арендная плата за май – июнь	39	685/631	60 000
8	Списан отражённый налоговый кредит за май-июнь	644	685/631	12 000
9	Отражён зачёт задолженностей	685/631	371	72 000
10	Включена в расходы периода (май) арендная плата за май	92	39	30 000
11	Включена в расходы периода (июнь) арендная плата за июнь	92	39	30 000

Наиболее общераспространенными бухгалтерскими проводками по учёту РБП будут следующие:

уплачена арендная плата за месяц: дебет – 371, кредит – 311;

списан налоговый кредит: дебет – 644, кредит – 631;

оплачена подписка на периодические издания: дебет – 371, кредит – 311;

отнесена плата за подписку к РБП: дебет – 39, кредит 631;

уплачена плата за обновление бухгалтерской программы: дебет – 371, кредит – 311.

Вывод. Детальный анализ особенностей учёта затрат предстоящих периодов позволяет сделать вывод о достижении целей и решении задач настоящего исследования. А именно:

исследован учёт расходов будущих периодов;

рассмотрены некоторые распространенные ошибки отражения расходов в зависимости от совершаемых хозяйственных операций;

предложены способы исправления этих ошибок в отражении расходов.

Список использованных источников

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник для вузов. 2-е изд., доп. и испр. / под редакцией М.А. Вахрушиной. – М.: ИКФ Омега–Л, 2009. – 238 с.

2. Ивашкевич, В.Б. Управленческий учёт / Под редакцией В.Б. Ивашкевич – Москва. "Филин", 2008. – 228 с.

3. Карпова Т.П. Управленческий учет. Учебник для вузов – 2-ое изд., М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351стр.

4. Санин, К.В. Бухгалтерский учёт: учебное пособие / К.В. Санин, М.К. Санин. 2009. – 108 с.

5. Сахаровская, Е.Ц. Международные стандарты учёта и финансовой отчётности. Учебно-методический комплекс / Е.Ц. Сахаровская, С.Н. Сахаровский. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ,2004. – 80 с.

6. Сотникова, Л.В. Мошенничество в финансовой отчётности: обнаружение и предупреждение: учебник / Сотникова Л.В. – Москва: Русайнс, 2019. – 394 с.

7. Верига, А.В. Бухгалтерский финансовый учёт: учебное пособие для студентов образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит») очной / заочной форм обучения / А.В. Верига. – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 619 с.

8. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА–М, 2008. – 528 с.

9. Соколов, Я.В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.

10. Санин, К.В. Бухгалтерский учёт: учебное пособие/ К.В. Санин, М.К. Санин. – СПб: СПбГУИМТО, 2005. – 141 с.

11. План счетов бухгалтерского учёта и инструкция по применению (Утверждено Министерством финансов Украины приказ от 30.11.1999 № 291; зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины

21.12.1999 под № 893/4185 и № 893/4186) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4186.html.

12. Лупикова, Е.В. Бухгалтерский учёт. Теория бухгалтерского учёта: учеб. пособие для СПО / Е.В. Лупикова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. — 231 с.

13. О налоговой системе: закон ДНР, принят Народным Советом ДНР 25.12.2015 (Постановление № 99-IНС), с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/.

14. Лупикова, Е.В. Бухгалтерский учёт. Теория бухгалтерского учёта: учеб. пособие для СПО / Е.В. Лупикова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 231 с.

15. Блинкова, Т.Ф. Бухгалтерский финансовый учёт: Учебное пособие / Т.Ф. Блинкова, Л.Г. Кочерева; Под ред. Н.А. Лытнева. – М.: Форум, 2017. – 504 с.

16. Верига, А.В. Категория «расходы» в системе качества учётно-аналитической информации / А.В. Верига // Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»: сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 14 // ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 253 с. – С. 186-197.

17. О бухгалтерском учёте: закон ДНР, принят Народным Советом ДНР 18.12.2020 (Постановление № 1-72ПНС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-buhgalterskom-uchete/.

18. Международные стандарты финансовой отчётности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finotchet.ru/library/160/12/19/.

19. Расходы: положение (стандарт) бухгалтерского учёта 16, утверждено приказом МФУ от 31.12.1999 № 318, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0452-11.

УДК 658.14

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Степанчук С.С.
к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»
Вербицкая Н.Л.
ОУ «Магистр», направления подготовки «Финансы и кредит»
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
Фроловичева М.В.
ОУ «Магистр», направления подготовки «Финансы и кредит»
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,

В статье рассмотрена проблематика совершенствования методик и подходов к проведению анализа финансового состояния предприятия с учетом отраслевой специфики.

Ключевые слова: *финансовое состояние, экономические отношения, методики диагностики, финансово-экономическая диагностика предприятия.*

The article deals with the problems of improving methods and approaches to the analysis of the financial condition of an enterprise, taking into account the industry specifics.

Key words: *financial condition, economic relations, diagnostic techniques, financial and economic diagnostics of an enterprise.*

Постановка проблемы. В рыночной экономике финансовая стабильность предприятия, которая зависит от финансового состояния, является одним из важнейших факторов его дальнейшего развития. К тому же, финансовое состояние – важнейшая характеристика эффективности экономической деятельности предприятия.

Стабильное финансовое состояние определяет конкурентоспособность фирмы на рынке. Также оно помогает в сотрудничестве с кредиторами в финансовом аспекте. От удовлетворительного или неудовлетворительного финансового состояния зависит привлекательность предприятия для инвесторов, а также акционеров и поставщиков.

Актуальность исследования. Существенная необходимость данного исследования связана с низкой финансовой устойчивостью и снижением конкурентоспособности предприятий, нестабильной

экономической и финансовой обстановкой в Донецкой Народной Республике, а также в странах ближнего зарубежья. Также его актуальность обусловлена постоянной практической востребованностью и значимостью оценки финансового состояния предприятий, при недостаточной теоретической проработкой методических подходов проведения финансового анализа на уровне отдельных отраслей, в частности, торговых организаций.

Целью данной работы является выявление более совершенных и эффективных методов диагностики финансового состояния предприятий, для устранения недостатков в их работе и повышения финансовой привлекательности на финансово –товарных рынках.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами исследования и анализа методик диагностики финансового состояния занимаются многие исследователи, занимающиеся вопросами финансового обоснования экономического развития на уровне отраслей и предприятий, например, В.А. Мельничук, Н.И. Огорелкова [1], В.В. Колмаков [2], В.В. Шальнева, Т.Г. Жаворонок [4] и др.

Изложение основного материала.

В данной статье рассматривается проблематика совершенствования методик и подходов к проведению анализа финансового состояния предприятий, и обосновываются конкретные способы достижения этой цели на примере краткой диагностики финансового состояния торгового предприятия ООО «Оникс».

Базовые суждения о понятии «финансовое состояние» с точки зрения признанных ученых-экономистов имеют множество определений.

Среди них можно выделить таких авторов как А.И. Ковалев А.Д. Шеремет, М.И. Баканов, Г.В. Савицкая и др. Прежде чем перейти к изложению сущности вопроса, следует уточнить понятийный аппарат дефиниций «финансовое состояние» и «финансовый анализ» в целях единообразного подхода к пониманию этих терминов. Так, А.Д. Шеремет, С.И. Крылов, Г.В. Савицкая рассматривают финансовое состояние как отдельную экономическую категорию, Л.Н. Павлова как совокупность факторов, И.А. Бланк как уровень сбалансированности отдельных структурных элементов актива и капитала предприятия, В.В. Колмаков – как совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов и т.п. [5; 6; 7; 8; 9; 10].

Анализ финансового состояния представляет собой глубокое, научно-обоснованное исследование финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в едином производственно-торговом процессе, а

также является частью более широкого понятия финансовый анализ, который включает в себя еще анализ себестоимости производства и реализации продукции, формирования и распределения прибыли. Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и другими видами деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [11].

Существенной стороной диагностики финансового состояния является определение первостепенных проблем деятельности предприятия, пути подготовки и создания условий для осуществления стратегических целей. Определение финансового состояния способом детализации сегментов деятельности организации на длительную перспективу является значимым подходом, который гарантирует успешную, эффективную финансово-хозяйственную деятельность, доходность и рост производственного потенциала предприятия.

Способность предприятия иметь преимущество среди конкурентов в долгосрочной перспективе зависит от осознанного выбора направления развития, которое является прерогативой стратегической сферы управления [4].

Стратегия предприятия – разработка последовательных действий в зависимости от условий изменяющейся внешней среды. Особое внимание уделяется совокупности стратегических ресурсов, контроль над которыми может значительно снизить зависимость компании от внешней среды.

Таким образом, основными стратегическими альтернативами развития предприятия являются стратегии концентрированного, комплексного и диверсифицированного роста.

Указанная система может эффективно работать с привлечением компетентных и высококвалифицированных специалистов по финансовому менеджменту, которые могут обеспечить эффективное выполнение и контроль качества всех мероприятий и задач, стоящих перед финансовым анализом.

Главной ключевой задачей финансового анализа является правильная диагностика финансового состояния предприятия, учитывающая внешние и внутренние факторы его развития с использованием тех методов диагностики, которые могли бы отразить реальное положение предприятия, его проблемные и сильные стороны

для эффективной производственной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Научный инструментарий (или аппарат) финансового анализа представляет собой комплекс общенаучных и прикладных научных методов и моделей исследования финансовой деятельности предприятий. Использование конкретных методов базируется на принципах финансового анализа – его основных исходных положениях, регламентирующих процедурную сторону методологии и методики исследования.

Методы и приемы различных научных сфер исследования, применяемые в рамках анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, можно определенным образом систематизировать. Существуют различные классификационные критерии их группировки [6]. Согласно одной из них первым классификационным критерием служит степень формализации методов. Соответственно, выделяют неформализованные (логические) и формализованные (математические) методы анализа. Вторые подразделяются на блоки на основе изначальной принадлежности к определенной науке, а именно на элементарные методы микроэкономического анализа, традиционные методы экономической статистики, математико-статистические методы изучения связей, методы теории принятия решений и методы финансовых вычислений. Каждый из этих блоков включает в себя несколько основных приемов и методов [1].

Анализ финансового состояния предприятия позволяет определить такие аспекты, как текущий уровень финансового состояния и его перспективы развития, состав источников формирования бюджета предприятия и возможности минимизации кредиторской задолженности. В определенном смысле он может способствовать составлению плана производственной и финансовой деятельности на ближайшее время.

Также анализ позволяет определить «слабые» места предприятия. Для устранения таких мест необходимо разработать определенные мероприятия. Даже если предприятие имеет стабильное финансовое состояние, это не говорит о том, что не нужно принимать никаких мер и оставлять все как есть. Необходимо тогда проводить анализ по отношению к конкурентам и по структуре экономики страны в целом [2].

Изучение базы финансово-экономической диагностики определяет широкий спектр методов диагностики финансового состояния.

Методы, лежащие в основе финансово-экономической диагностики, условно можно разделить на следующие группы:

трансформационный; вертикальный и горизонтальный анализ отчетности; методы с использованием формализованных критериев; методы дискриминантного анализа; коэффициентный анализ и методы анализа денежных потоков.

Сегодня, учитывая нестабильное состояние рыночной экономики, последствия мирового финансового кризиса и пандемии коронавируса, важен выбор инструментов, методов диагностики финансового состояния и подходов к их правильному использованию. Среди прочего, приоритетным и не менее важным вопросом является разработка механизмов оценки финансового состояния, дающих полное представление о дальнейшем развитии финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Необходимость рационально-практического анализа финансового состояния объясняется тем, что предприятие не способно самостоятельно правильно диагностировать и оценить финансовое состояние, тем самым в будущем создает серьезные препятствия для эффективной работы и финансово-экономической деятельности.

Существуют основные методики диагностики финансового состояния предприятия:

форматизированные методики;

коэффициентные методики;

трансформационные методики;

интегральные методики.

Форматизированные методики диагностики представляют собой, прежде всего вертикальный и горизонтальный анализ, а также методы оценки ликвидности баланса и формализованные схемы управленческого финансового анализа.

Коэффициентные методики являются одними из важных инструментов диагностики финансового состояния предприятия, наиболее широко используемых на практике.

Трансформационные методики диагностики финансового состояния связаны с преобразованием отчетностей в более приемлемый и удобный для восприятия вид. А именно:

модификация отчетностей в вид, подходящий под зарубежные и международные стандарты;

внесение дополнений в структуру, динамику показателей статей баланса;

смещение, интеграция статей баланса.

Интегральные методики оценки финансового состояния строятся, прежде всего, на обобщении финансовых индикаторов в системный механизм с применением регрессионных моделей диагностики

банкротства, банковских кредитных рейтингов, отраслевого ранжирования.

К сожалению, интегральные методики сложны в использовании, требуют значительного объема объективной информации, не продуктивны для условий внешних ограничений, что не позволяет их использовать при оценке финансового состояния предприятий Донецкой Народной Республики. Даже в Российской Федерации данные методики мало используются, так как они требуют значительных предостережений и ограничений, что снижает уровень их объективности.

Самыми распространенными и эффективными, с точки зрения существующих условий использования, являются формализованные и коэффициентные методики диагностики финансового состояния предприятия. При этом основная нагрузка припадает именно на коэффициентные методики. С помощью данных методик выявляются характерные изменения:

структуры капитала, источников его образования, степени оборачиваемости;

обеспеченности ресурсами и уровня фондоотдачи;

интенсивности и производительности труду

платежеспособности и рентабельности.

Важное значения для прогнозирования и выявления банкротства предприятий имеют относительные показатели, применяемые в данных методиках, так как абсолютные показатели не представляется удобным привести в сопоставимый ряд из-за воздействия интенсивно растущей в последнее время инфляции.

По данным Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики в декабре 2020 года годовая инфляция в Республике составила 5,2%. На такой объем выросли цены потребительского рынка по сравнении с декабрем 2019 года. Индекс потребительских цен уже в июне 2020 года составил 101,3%, а с начала года – 108%. При этом, базовый индекс потребительских цен в июне составил 100,5%, а с начала года 103,1%.

Как утверждают в Минэкономразвития Республики, значительный вклад в повышение индекса цен на продовольственные товары внесли цены на: яйца и яйцепродукты – 4%; крупы и бобовые – 2,1%; мясо и птицу (свежие и замороженные) – 1,3%; рыбу и морепродукты – 1,5%; кондитерские изделия (сахарные), кофе, чай – 0,8%.

«Повышение индекса цен на непродовольственные товары, связано с ростом цен на газ сжатый и сжиженный для автомобилей (32,3%), оптику (2,3%), бытовые товары неэлектрические (1,2%).

Увеличение индекса цен и тарифов в сфере услуг обусловлено влиянием роста цен в сфере деятельности лечебных учреждений (8%), медицинской и стоматологической практики (1,3%) и в сфере деятельности права (1,2%)», – отметили в министерстве [12].

Также, ключевую особенность при диагностике финансового состояния в нынешних условиях экономического развития имеет прибыль предприятия, так как с помощью возрастающей прибыли предприятие имеет возможность, прежде всего, покрывать свои текущие обязательства, продолжать свою производственную деятельность, инвестировать средства в бизнес проекты, расширять финансовые возможности своего развития. Для проведения наиболее эффективной диагностики финансового состояния предприятия может быть использован факторный анализ прибыли.

Существуют основные моменты, характеризующие возможности объективного использования факторного анализа. К ним относятся предмет факторного анализа, задачи и обоснованная оценка основных факторов, влияющих на прибыль.

Факторный анализ может быть однофакторным и многофакторным. По месту возникновения факторы делятся на внутренние (производственные) и внешние, не зависящие от предприятия.

Факторный анализ прибыли позволяет обнаружить причинно – следственные связи и оценить влияние отдельных факторов на колебания и значения прибыли для предприятия. Основным результирующим показателем, по изменению которого определяется влияние того или иного фактора, является прибыль от реализации продукции предприятия, которая исчисляется как разница между выручкой (минус налоговые платежи), себестоимостью продукции, коммерческими и управленческими расходами.

К наиболее всеобъемлющим внутренним факторам, влияющим на анализируемый показатель прибыли, относятся:

изменение объема реализации продукции, то есть рост объемов данного показателя, увеличивающего абсолютные значения прибыли;

изменение структуры и обновление ассортимента производимой продукции.

Однако, существуют и внешние факторы, влияющие на прибыль предприятия, – это факторы рыночной цены, конкуренции, инфляции, географических и климатических условий, финансовой политики государства, а именно изменения государственных тарифов; инфляции; нарушения контрактов с контрагентами.

Факторный анализ прибыли помогает определить, какие конкретно факторы повлияли на уровень прибыли, тем самым позволяя управленцам принять верные экономические решения. Подобный анализ проводится по предприятию ООО «Оникс», являющемуся производителем хлебобулочных и кондитерских изделий.

Реализация продукции предприятия внутри региона достигает 60%. Объем экспортных продаж в России составляет 40% от общего объема производства. Компания является крупным плательщиком местных налогов. Несмотря на существующие трудности, возникающие из-за растущей конкуренции со стороны крупных концернов, команда компании сосредоточена на увеличении объемов и прибыльности производства.

Для проведения факторного анализа прибыли ООО «Оникс» составляется аналитическая таблица (табл. 1) на основании отчета о финансовых результатах предприятия за период 2019-2020 гг.

Таблица 1

Основные факторы формирования прибыли предприятия ООО «Оникс» за период 2019 – 2020 гг.

Показатели	2019 год. тыс. руб.	2020 год. тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка от продажи продукции, работ или услуг	69 055,0	63 255,0	-5 800	-8,40%
Себестоимость	34 827,0	32 522,0	-2 305	-6,62%
Коммерческие расходы	22 944,0	21 765,0	-1 179	-5,14%
Управленческие расходы	2 467,0	1 567,0	-900	-36,48%
Прибыль от продаж	8 817,0	7 401,0	-1 416	-16,06%
Индекс изменения цен	1,02	0,99	-0,03	-2,94%
Объем реализации в сопоставимых ценах	67 701	63 894	-3 807	-5,62%

Следует отметить, что за анализируемый период прибыль предприятия снизилась на 1 416 тыс. руб. Преобладающими факторами, повлиявшими на прибыль предприятия, являются изменение объема продажи продукции и цен на продукцию.

Для данного предприятия изменение объёма продаж наиболее отрицательно повлияло на изменение прибыли, а именно сокращение объемов продаж продукции, привело к сокращению прибыли на 1794 тыс. руб., что негативно повлияло на финансовое положение предприятия в целом.

Проведенный анализ показал, что основной причиной сокращения объемов продаж явилось изменение структуры ассортимента реализованной продукции, связанное с влиянием отдельных рыночных сегментов на ассортимент продукции. Как известно, увеличение элементов более рентабельного вида продукции в общем объеме реализации приводит к росту суммы прибыли. И наоборот, наличие менее рентабельной продукции в общем объеме ее реализации негативно влияние на размеры прибыли предприятия. При проведении факторного анализа ООО «Оникс» было выявлено, что произошедшие изменения в структуре ассортимента продукции привели к сокращению прибыли предприятия на 5170,39 тыс. руб. (табл. 2). Рост себестоимости продукции так же привел к сокращению прибыли на 4781,27 тыс. руб.

Негативное влияние приведенных факторов на прибыль частично было компенсировано сокращением коммерческих и управленческих расходов, соответственно на 1179 тыс. руб. и 900 тыс. руб. Наибольший рост прибыли произошёл за счёт роста цены реализации продукции в среднем за исследуемый период на 8250 тыс. руб. В целом оценка влияния исследуемых факторов на изменение прибыли предприятия приведена в табл. 2

Таблица 2

Факторный анализ изменения прибыли ООО «Оникс» за период 2019-2020 г.г.

Показатель	Объем влияния на прибыль
влияние объема продаж	-1794,00
влияние структуры ассортимента реализованной продукции	-5170,39
влияние себестоимости	-4781,27
влияние величины коммерческих расходов	1179,00
влияние величины управленческих расходов	900,00
влияние цен реализации	8250,65
Совокупное влияние факторов	-1 416

Результаты факторного анализа прибыли от продажи позволяют оценить резервы повышения эффективности производства и принять обоснованные управленческие решения.

Как было отмечено выше наибольший вес среди факторов, негативно изменивших финансовый результат предприятия, занимают

рост себестоимости продукции и изменения в структуре ассортимента реализуемой продукции.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции. Выявление резервов снижения себестоимости, изыскание путей их мобилизации являются основными задачами финансового анализа. Решающим условием снижения себестоимости продукции служит непрерывный технический прогресс, наряду с расширением специализации и кооперирования. Снижение себестоимости продукции обеспечивается также за счет повышения производительности труда путем увеличения выработки продукции на одного работника.

С ростом объема производства продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

В структуре себестоимости продукции материальные затраты занимают наибольший удельный вес, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов и энергии при производстве единицы продукции в целом по предприятию даст эффект значительного снижения себестоимости продукции в целом.

Для выяснения возможных причин снижения себестоимости кондитерских изделий следует провести анализ структуры затрат на производство продукции.

Структура себестоимости анализируется по статьям затрат и по экономическим элементам. В последнем случае объединяют все расходы определенного вида независимо от того, по каким статьям они отражены.

Группировка затрат по элементам необходима для расчета материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, фондоемкости и влияния технологических изменений на структуру затрат.

При анализе структуры себестоимости кондитерских изделий необходимо обратить внимание на изменение удельного веса той или иной статьи затрат или экономического элемента и путем сбора дополнительной информации выявить причины таких отклонений за исследуемый период (табл. 3).

Согласно данным, представленным в табл. 3, можно сделать вывод, что затраты на производство кондитерских изделий на предприятии ООО «Оникс» в расчете на 1 кг продукции в 2020 году по сравнению с 2019 увеличились на 4,45 руб. Приведенные данные

свидетельствуют о том, что за исследуемый период структура себестоимости продукции значительно не изменилась. Так, в 2020 г. наибольший вес в структуре затрат наряду с сырьем (39,7%) занимала упаковка (16,6%). В 2019 г. ситуация была аналогична: доля сырья в себестоимости составила 45,4%, а доля упаковки – 16%. Общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы в сумме составили около 30%. Анализ показывает, что стоимость кондитерских изделий в отчетном году увеличилась на 16,1%, что связано с незначительным абсолютным увеличением затрат по всем позициям.

Таблица 3

Структура и динамика изменения себестоимости продукции по статьям затрат по предприятию ООО «Оникс» за 2019-2920 г.г.

Статья затрат	2019 г.			2020 г.		
	всего, тыс.руб	на 1 кг, руб.	удельный вес, %	всего, тыс.руб	на 1 кг, руб.	удельный вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Сырье	40356	10,52	45,4	49595	10,98	39,7
Упаковка	14296	3,73	16,0	20685	4,58	16,6
Энергоресурсы	4355	1,14	5,0	7480	1,66	6,0
Заработная плата основных работников	4522	1,18	5,0	6637	1,47	5,3
Отчисления на социальные нужды	677	0,17	0,8	702	0,15	0,6
Общепроизводственные расходы	8082	2,11	9,1	10161	2,25	8,2
Общехозяйственные расходы	9367	2,44	10,5	19 502	4,32	15,6
Итого	88924	23,18	100,0	124 816	27,63	100,0
Себестоимость 1 кг, руб.	23,18	x	x	27,63	x	x

Предполагаемые резервы снижения себестоимости продукции рассчитывается по двум направлениям: по сопоставимой товарной продукции или по затратам на рубль товарной продукции (если доля продукции, сопоставимой с предыдущим периоде, в общем объеме производства мала). К сопоставимой товарной продукции относятся все ее виды, произведенные на данном предприятии в анализируемом периоде в массовом или серийном порядке.

Рассчитаем величину снижения стоимости кондитерских изделий для предприятия ООО «Оникс» за счет введения в рецептуру комплексных смесей ПРОМИКС и АЛЬБОЛАК взамен отдельно взятых

сухого или сгущенного молока, яичного порошка или ореховой массы (в зависимости от товарной группы и вида смеси).

По показателю сравнимой товарной продукции. определяется абсолютный размер экономии по формуле (1):

$$Э\ ср.т\ п. = Нпл.Сотч. - Нпл.Спл.\ , \quad (1)$$

где Эср.т.п. – абсолютная экономия от снижения себестоимости сравнимой товарной продукции, тыс. руб.;

Нпл.Сотч. – плановый выпуск сравнимой товарной продукции по себестоимости отчетного периода, руб.;

Нпл.Спл. – плановый выпуск сравнимой товарной продукции по себестоимости планового периода, руб.

Эср.т.п = 3836 * 28430 – 3836 * 23184 = 20123,7 тыс. руб.

Абсолютная экономия от снижения себестоимости сравнимой товарной продукции в ООО «Оникс» составляет 20123,7 тыс. руб.

Определив размер абсолютной экономии в плановом периоде, рассчитывается искомый процент снижения себестоимости (С ср.т.п.):

$$С_{ср.т.п.} = \frac{Э_{ср.т.п.}}{Н_{пл.}С_{отч.}} * 100 \quad . \quad (2)$$

Для ООО «Оникс» данный показатель составил:

$$С_{ср.т.п.} = \frac{20123656}{109057480} * 100 = 18{,}5\% \quad .$$

Таким образом, себестоимость кондитерских изделий за счет использования сухих функциональных смесей по сравнимой товарной продукции может быть снижена на 18,5%.

По показателю затрат на один рубль товарной продукции абсолютная экономия от снижения себестоимости товарной продукции в планируемом периоде рассчитывается по формуле (3):

$$Э_{абс.т.п.} = \frac{(З_{отч.} - З_{пл.}) * ТП}{100} \quad , \quad (3)$$

где Зотч. – затраты на один рубль товарной продукции в отчетном периоде, коп.;

Зпл. – затраты на один рубль товарной продукции в плановом периоде, коп.;

ТП – стоимость товарной продукции в плановом периоде, тыс. руб.

$$Э_{абс.т.п.} = \frac{(0{,}93 - 0{,}90) * 98617}{100} = 29коп$$

Абсолютная экономия за счет применения более экономичных пищевых смесей на 1 рубль товарной продукция в ООО «Оникс» может составить в планируемом периоде 29 копеек.

Таким образом, на примере проведенного факторного анализа прибыли ООО «Оникс» стали заметны слабые и сильные стороны предприятия на основе оценки влияния отдельных факторов (причин) на результирующий показатель с использованием детерминированных или стохастических методов исследования.

Вышеуказанные методы финансового анализа деятельности хозяйствующих субъектов позволяют своевременно и качественно анализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятий и принимать необходимые меры по ее совершенствованию. Продукция, изготовленная с использованием сухих функциональных смесей, позволит предприятию стать более конкурентоспособным на рынке кондитерских товаров за счет снижения стоимости своей продукции.

Список использованных источников

1. Мельничук В.А., Огорелкова Н.И. Современные методы финансового анализа / В. А. Мельничук, Н.И. Огорелкова // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2014. – № 3 (11). – С. 18-20.

2. Колмаков В.В. Инвестиционный процесс как инструмент создания объектов собственности / Колмаков В.В. // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 4 (36). – С. 61-78.

3. Мочалова Л.А., Кулагина М.Е. Методологические особенности оценки финансовой устойчивости и платежеспособности торговых организаций в современных условиях / Л.А. Мочалова, М.Е. Кулагина // Финансы и кредит. — 2018. — Том 24. – № 7. — С. 1576-1579.

4. Шальнева В.В., Жаворонок Т.Г. Методика диагностики финансового состояния предприятия / В.В. Шальнева, Т.Г. Жаворонок // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2015. – №4 – С. 59-65.

5. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет; под ред. М.И. Баканова. – Изд. 5-е. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 536 с.

6. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия: / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – 4. изд., испр. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 204 с.

7. Павлова Л.–Н. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Н. Павлова.– М.: Юнити-Дана, 2012. – 273 с.

8. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев: Эльга: Ника-Центр, 2004. – 784 с.

9. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 649 с.

10. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

11. Степанчук С.С. Финансовый анализ (продвинутый уровень): Конспект лекций. – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – 137 с.

12. Деловой портал «DNR LIVE» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dnr-live.ru/inflyatsiya-v-dnr-2020-obzor-statdannyih-minekonomrazvitiya/.

УДК 005. 511

РОЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Дроздова Н.Е.,
магистр кафедры экономики предприятия
Мешкова В.С.,
доцент, к.э.н., доц. кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье рассмотрена роль планирования сбыта продукции, выделены стадии процесса планирования, рассмотрены уровни итерационного планирования.

Ключевые слова: *предприятие, стратегия, сбыт, план, производство, прибыль, издержки.*

The article examines the role of sales planning, highlights the stages of the planning process, considers the levels of iterative planning.

Keywords: *enterprise, strategy, sales, plan, production, profit, costs.*

Постановка проблемы в общем виде. Система сбыта товаров – основное звено и своего рода итоговый комплекс во всей деятельности предприятия по созданию, производству и доведению товара до потребителя. Здесь потребитель или признаёт, или не признаёт приложенные усилия фирмы полезными и нужными для себя и либо покупает, либо не покупает ее продукцию, товары и услуги. Прежде чем производить непосредственное распределение продукции и услуг, надо

удостовериться в том, что товар изготовлен надлежащего качества, по приемлемой обоснованной цене, и была проделана определенная работа в области мер продвижения товара.

Сбыт и каналы распределения являются звеном, которое соединяет производителя и конечного потребителя. Кроме того, эти каналы как раздельно, так и в комбинации являются линиями информации между производителем и потребителем. В настоящее время система сбыта имеет свои недостатки: слабое управление каналом сбыта, неполное выполнение обязательств в рамках канала, решения принимаются по каждой сделке в отдельности в результате постоянных переговоров, частое нарушение «контрактных» обязательств.

Анализ последних исследований и публикаций. Сбыт продукции для предприятия важен по ряду причин: объем сбыта определяет другие показатели предприятия (величину доходов, прибыль, уровень рентабельности). Кроме того, от сбыта зависят производство и материально-техническое обеспечение. Роль формирования плана сбыта продукции в своих работах рассматривали такие ученые и экономисты как: Магомедова М.М., Рыжакина Т.Г., Машьянова М.А., Слабинский С.В., Павленков М.Н. и др.

Актуальность. Сегодня организации вынуждены постоянно совершенствоваться, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса. Насыщение абсолютно всех рынков товарами в такой мере, что компаниям приходится буквально биться за покупателей, приводит к пониманию исключительной роли плана сбыта в деятельности фирмы. В условиях рыночной экономики важнейшей составляющей коммерческой деятельности предприятия является выбор максимально эффективных каналов сбыта произведенной продукции, благодаря чему они получают возможность произвести необходимую потребителю продукцию и выгодно ее реализовать, а взамен приобрести необходимые средства производства и материальные ресурсы.

Целью статьи является рассмотрение роли формирования прогрессивного плана сбыта продукции для финансовых показателей деятельности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Современная ступень развития рыночной экономики требует от предприятий эффективную организацию сбыта продукции и услуг. Сбыт продукции имеет важную роль для успешного и эффективного функционирования любой организации. Большая конкуренция вынуждает производителей в некоторой степени уступать посредникам и потребителям при сбыте своей продукции при помощи стимулирования. Возрастание роли стимулирования сбыта продукции является следствием снижения

эффективности рекламных мероприятий из-за растущих затрат на нее. Все большее число предприятий прибегает к стимулированию сбыта, которое способно эффективно помочь рекламной кампании.

Формирование эффективной стратегии сбыта начинается уже на стадии разработки политики фирмы. Разработка сбытовой политики организации направлена на определение эффективных векторов процесса реализации продукции [1].

Планирование производственной и коммерческой деятельности необходимо для всех организационно-правовых форм предприятий. Деятельность предприятия без плана есть реакция на совершающиеся события, деятельность на основе плана – реакция на предвиденные и запланированные явления.

Жизнедеятельность фирмы невозможна без планирования, «слепое» стремление к получению максимальной прибыли приведет к быстрому краху. Основой планирования будет являться план сбыта, потому что производство первостепенно ориентировано на то, что будет продаваться, то есть пользоваться у покупателей спросом на рынке. Объем сбыта будет определять объем производства, который определяет планирование всех видов затрат ресурсов, в том числе сырьевые запасы, трудовые ресурсы и запасы материалов. Это определяет необходимость финансового планирования, планирование прибыли и издержек производства.

Актуальность исследования формирования прогрессивного плана сбыта продукции на предприятии обусловлена необходимостью эффективного управления деятельностью организации.

Для обеспечения эффективной реализации произведённых товаров предприятие должно проводить комплекс мероприятий, обеспечивающих физическое распределение товарной массы в рыночном пространстве, доведение товаров до потребителей и организацию их эффективного потребления [2].

Предприятие не может полностью устранить риск в своей деятельности, но способно управлять им при помощи эффективного предвидения. Сущность планирования в свободных рыночных отношениях заключается в научном обосновании экономических целей развития, выборе наилучших способов их реализации на основе наиболее полного выявления требуемых рынком видов и объемов товаров и услуг и установления таких показателей деятельности, которые при полном использовании ограниченных ресурсов могут привести к достижению прогнозируемых в будущем качественных и количественных результатов. На нынешнем этапе развития главной

целью большинства предприятий является получение максимальной прибыли.

Достижение субъективных факторов в бизнесе претворяется посредством плана. План – это рабочий инструмент достижения поставленных целей, созданный на основе конъюнктурного прогноза и расписанный по исполнителям, времени и средствам. «Инструмент» означает, что план – не самоцель, а средство достижения цели. Арсенал средств может включать экономические, психологические, коммерческие, организационные, кадровые, технологические и другие действия. «Достижение поставленных целей» – определяет удовлетворение личных и коллективных интересов работников организации. Цель – как ожидаемый результат – должна осуществляться к намеченному сроку. «На основе конъюнктурного прогноза» означает, что в основе субъективных действий исполнителей плана находится использование знаний механизма рынка и разработка прогноза как предварительной части планирования. «Расписанный по исполнителям, времени и средствам» – означает, что план действий должен быть обеспечен материальными, трудовыми, финансовыми и интеллектуальными ресурсами [3, с. 7].

Основная цель плана – реализованное событие. Основной задачей планирования является выбор волевых ответственных действий в условиях имеющихся ресурсных ограничений, сбалансированных по исполнителям, времени, ресурсам.

Весь процесс планирования в экономической организации можно разделить на две основные стадии: разработка стратегии деятельности фирмы (стратегическое планирование) и определение тактики реализации выработанной стратегии (оперативное, или тактическое планирование).

Стратегия организации – это совокупность главных целей и способов их достижения, включающих: охват всех основных аспектов деятельности; обеспечение совместимости всех планов предприятия; план действий; позиция в окружающей среде; результат анализа сильных и слабых сторон; заранее подготовленная реакция на изменение внешней среды; действия, направленные на победу в конкурентной борьбе.

Разрабатывать стратегию организации значит, определять общие направления ее деятельности и реагировать на объективные факторы внешней и внутренней среды. Стратегия не просто сосредоточена на данном периоде времени, а включает в себя совокупность глобальных идей развития организации (предприятия). Стратегия развития предусматривает разработку комплекса подходов, которые

обеспечивали бы ей жизнеспособность на рынке в будущем. Только после принятия стратегического плана предприятие перейдет к обоснованию плана маркетинга, построит организационную структуру, определит размер инвестиций, установит зарплату персоналу [4, с. 11].

Планирование сбыта остается одной из самых «болевых точек» всей системы менеджмента. Ситуация на рынке меняется практически каждый день: появляются новые конкуренты или активизируются старые, изменяется законодательство и расстановка политических сил, появляются новые товары и услуги, изменяются требования клиентов. План, который составлен на год, может оказаться неактуальным через несколько недель. Не только ситуация во внешней среде может изменится, но и внутри организации она также подвижна: корректируются цели предприятия и приоритеты, появляются новые идеи, новые возможности, новые технологии, товары, услуги, меняются сотрудники. Это означает, что способы и варианты достижения целей продаж тоже должны корректироваться и должен корректироваться план продаж.

Составление более краткосрочных планов (на квартал или на месяц) – не самый лучший выход. Всегда, когда организация расширяет горизонт планирования с месяца или квартала до года, руководство и сотрудники видят и реализуют возможности, которые не видели ранее. Если компания расширяет горизонт планирования с года до 3–5 лет, происходит то же самое, но в еще больших масштабах. Более правильным выходом будет использование подхода итерационного планирования.

Итерационное планирование проходит на двух уровнях (рис. 1.).

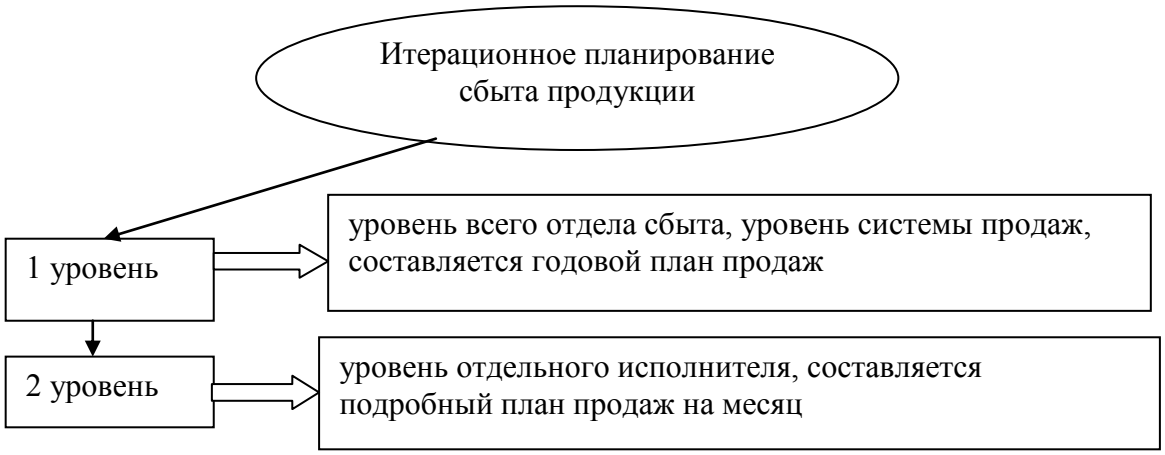

Рис. 1. Уровни итерационного планирования сбыта

Первый уровень – уровень всего отдела сбыта или уровень системы продаж. На данном уровне, прежде всего, составляется годовой

план продаж. Когда проходит месяц, анализируется то, что получилось сделать из запланированного, а что не получилось, что изменилось во внешней среде, что изменилось внутри, и снова планируется – на год вперед, со сдвигом на один месяц [5].

При этом цели не корректируются или корректируются в сторону повышения, а меняться могут план, способы достижения целей и конкретные действия в этом направлении.

Второй уровень итерационного планирования – уровень отдельного исполнителя. На данном уровне период времени (итерации) – неделя, а горизонт планирования – месяц-полтора. Имея подробный план продаж на месяц, с разбивкой на недели, в конце первой недели анализируется достижение поставленных на неделю целей, что получилось из запланированного, а что не получилось, какие части плана выполнены, а какие – нет.

В условиях рыночных отношений радикальное реформирование экономики заставило отечественных руководителей предприятий по-новому взглянуть на роль сбыта. Основная идея рыночной экономики сводится к тому, что люди осуществляют собственный выбор - что купить, где работать, как разместить свои сбережения, а предприятия под этот выбор подстраиваются.

Список использованных источников

1. Кутузова Е.И. Прогнозирование и планирование выпуска продукции предприятия на основе маркетинговых исследований / Е.И. Кутузова // Научные исследования. – 2018. - № 3. – С. 56-61.
2. Акопян Т.С. Совершенствование управления сбыта товаров и услуг и финансового контроля / Т.С. Акопян // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 2. – С. 75-83.
3. Бурцев В.В. Контроль и совершенствование управления сбытом в коммерческой организации / В.В. Бурцев // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 6. – С. 7-15.
4. Великая Е.Г. Оптимизация системы планирования и сбыта организации / Е.Г. Великая, В.В. Чурко // Карельский научный журнал. – 2016. – № 2. – С. 11-14.
5. Сербова Е.С. Современная модель системы стимулирования сбыта продукции предприятия / Е.С. Сербова // Социально-экономические явления и процессы. – 2018. – № 4. – С. 45-49.

УДК 338.24

НОРМАТИВНО-ПРАВАВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Жидченко А.А.,
студент
Сичкар И.А.,
ст. преподаватель
ГОУ ВПО Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики

В статье рассмотрены научные подходы к содержанию категории «учетная политика», определены цели разработки учетной политики, и пути решения вопросов в части формирования учетной политики предприятий Донецкой Народной Республики и нормативно-правового регулирования.

Ключевые слова: *учетная политика, элементы, отчетность, планирование, бюджетирование, прогнозирование, анализ.*

The article considers the scientific approaches to the content of the category «accounting policy», defines the objectives of the development of accounting policy, and the ways to address issues related to the formation of accounting policies of enterprises of the Donetsk People's Republic and regulatory regulation.

Keywords*: accounting policy, elements, reporting, planning, budgeting, forecasting, analysis.*

Введение. Современное состояние учетных систем требует ответов на проблемы глобальных преобразований, которые распространяются на все сферы общественной жизни, влияют на новые экономические процессы и дальнейшее функционирование существующих систем, и разработку мероприятий по адаптации отечественного бухгалтерского учета с мировыми требованиями и нормами. Соответственно, указанные проблемы, возникающие в процессе глобализации экономической сферы, являются причиной повышения требований к качеству учетной информации, которая отражает состояние хозяйства и финансовые результаты деятельности предприятия. Основным источником информации о результатах деятельности и для нужд управления является отчетность, а внутренним распорядительным документом для ее формирования – учетная политика.

Необходимым условием принятия эффективных управленческих решений на уровне предприятия является формирование учетной информации в рамках законодательного поля, соответствующей

запросам менеджеров и инвесторов, которая должна быть понятной независимо от их территориального расположения. Кроме того, субъекты хозяйствования разрабатывают учетную политику, которая подчиняется, прежде всего, потребностям управления и особенностям технологии производства и должна быть составной частью экономической политики и стратегии предприятия.

Важной составляющей эффективной деятельности предприятия является упорядоченное и соответствующее его структуре и виду хозяйствования информационное обеспечение. Общеизвестно, что львиная доля информации на предприятии формируется на основе данных учета. Поэтому от того, насколько правильно организовано ведение бухгалтерского учета на предприятии зависит своевременность и качество информационного обеспечения. Рациональная организация бухгалтерского учета на предприятии начинается с формирования его учетной политики. Вместе с тем, предприятие, исходя, из конкретных условий хозяйствования может выбирать наиболее приемлемые для него формы ведения учета [1, с.104].

Нормативно-правовое регулирование учетной политики предприятия. Официально понятие «учетная политика» (accounting polisy) в международной практике учета введено Международным стандартом бухгалтерского учета 1 «Раскрытие учетной политики» [2] в 1975г. Согласно первой редакции Международного стандарта бухгалтерского учета 1 «Раскрытие учетной политики», учетная политика – это определенные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для составления и представления финансовой отчетности.

Закон ДНР «О бухгалтерском учете» № 223-IIНС от 18.12.2020г. [3] (статья 8) дает следующее понятие термина «учетная политика» - совокупность принципов, методов и процедур, используемых экономическим субъектом для составления и предоставления финансовой и налоговой отчетности.

Первым нормативным документом, который регламентировал документальное оформление учетной политики, стало Положение об учетной политике для компаний, акции которых размещены на фондовых рынках, разработанное в 1934 году. Комиссией по ценным бумагам и биржам США. Необходимость создания данного документа была вызвана необходимостью упорядочения учета на предприятиях после Великой депрессии 1929-1933 гг. И только гораздо позже, национальным стандартом 1972 правила разработки и документального оформления учетной политики были распространены на другие предприятия [4, с. 21-22].

Юридическое регулирование учетной политики и ее содержание на национальном уровне определены Национальным положением (стандартом) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» от 07.02.2013г. №73 [5], П(С)БУ 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах» [6].

Данные требования указывают на то, что предприятиям следует разрабатывать учетную политику, ориентированную на максимальное сближение с принципиальными положениями международных стандартов и финансовой отчетности. При этом необходимо учитывать специфику ведения хозяйственной деятельности предприятия и применять комплексный системный подход.

Исследованием проблем развития учетной политики и совершенствованием правовой базы занимались Х. Андерсон, И. Ансофф, Бутынец Ф.Ф., Юнацкий М.О., Мэтьюс М.Р. [7], Наговицына О.В.[8], Петров А.М. [9] и другие ученые экономисты.

В то же время научные наработки в области теории и методологии формирования учетной политики и соответственно показателей отчетности предприятий объективно отстают от практических проблем современности. Подтверждением справедливости такого тезиса является отсутствие научных исследований по разработке учетной политики для нужд управления при формировании соответствующей отчетности. В учетной практике нарастает существенное отставание научных разработок формирования положений учетной политики от управленческих нужд предприятий.

Сегодня продолжаются научные дискуссии о целесообразности утверждения единой учетной политики и составления унифицированной отчетности для нужд управления предприятием. Мнения разных ученых по этому вопросу порой кардинально противоположные: от признания их необходимости до полного отрицания. Однако, в действующем законодательстве, профессиональной литературе и практике хозяйствования, возможно, наблюдать, как активизируются процессы подготовки учетной политики, формирования отчетности, внутреннего контроля.

Менеджмент корпоративных предприятий, чувствуя все более острую потребность в дополнительной информации (в том числе и учетно-контрольного характера, подготовленной специально для решения управленческих проблем), осознал, что информационную систему, которая обслуживает запросы пользователей, необходимо совершенствовать. В значительной степени это связано с введением учетной политики и формированием показателей отчетности по

международным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности (согласно МСФО и МСФО).

Совершенствование государственного регулирования в сфере бухгалтерского учета с целью методического и организационного обеспечения применения национальных и международных стандартов и единых методологических основах ведения бухгалтерского учета всеми субъектами хозяйствования может быть достигнуто внедрением следующих мероприятий:

– усилением правового статуса национального регуляторного органа по вопросам бухгалтерского учета, его возможностей и ответственности в пределах законодательных органов ДНР;

– разработка и утверждение нового положения (стандарта) бухгалтерского учета, которое должно учитывать действующее в ДНР законодательство по бухгалтерскому учету и международные стандарты финансовой отчетности, и должно определять порядок выбора учетной политики и общие требования к раскрытию ее элементов;

– расширение круга субъектов влияния на бухгалтерскую деятельность путем участия в регуляторных органах представителей отраслевых министерств и профессиональных бухгалтерских организаций.

Среди проблем в сфере законодательного регулирования учетной политики следует выделить следующие:

1) отсутствие единой установленной законодательством формы приказа об учетной политике, что приводит к неоднозначному толкованию его разделов. Большинство ученых считают, что для каждого предприятия следует выделить три составные части Приказа об учетной политике: методологическую, содержащую положения, регулирующие методологию ведения бухгалтерского учета; методическую, которая должна состоять из методов ведения бухгалтерского учета, описывающую порядок отражения финансово-хозяйственных операций; организационную, описывающую организацию системы бухгалтерского учета [11, с. 1182].

2) отсутствие единого нормативного документа относительно учетной политики предприятия. Так, отдельные вопросы учетной политики регулируются Законом ДНР «О бухгалтерском учете», Национальным Положением (стандартом) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности», Положением (стандартом) бухгалтерского учета 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах», Письмом Министерства финансов Украины «Об учетной политике». Поэтому учитывая выше сказанное, целесообразным было бы утверждение отдельного Положения (стандарта) бухгалтерского учета «Учетная политика предприятий» или дополнить существующие стандарты

разделом, в котором указать основные пункты, которые должны входить в приказ об учетной политике предприятия.

Формирование учетной политики предприятия. Учетная политика обеспечивает интегрированность системы учета с другими составляющими системы управления – планированием, бюджетированием, прогнозированием, анализом, контролем – и генерирует учетно-экономическую информацию для различных целей, подчиняясь экономической политике государства. Её разработка является важным этапом в хозяйственной деятельности предприятия и должна базироваться на серьезном анализе большого количества нормативных документов в области регулирования бухгалтерского учета и налогообложения, постоянном мониторинге их изменений, досконального знании особенностей деятельности предприятия, функций структурных подразделений и их взаимодействия, знании текущих экономических позиций предприятия и перспектив его дальнейшего развития.

Министерством финансов разработаны Методические рекомендации №635, которые могут применять предприятия, организации и другие юридические лица независимо от организационно-правовых форм хозяйствования и форм собственности (кроме банков, бюджетных учреждений и предприятий, которые согласно законодательству используют международные стандарты финансовой отчетности) [10].

Согласно п.6 раздела IV НПБУ 1 предприятие излагает избранную учетную политику путем описания [5] принципов оценки статей отчетности; методов учета по отдельным статьям отчетности.

Разработка учетной политики и утверждения Приказа об учетной политике (документа, удостоверяющего избранную учетную политику предприятия) в соответствии с действующим законодательством является обязательным требованием для предприятий. Однако, например, Николаева С.А. [12] отмечает, что формирование учетной политики на предприятиях необходимо в следующих случаях:

1) если законодательством предусмотрено несколько вариантов ведения учета тех или иных объектов, предприятие выбирает один из них;

2) если законодательная регламентация отражения в учете тех или иных фактов хозяйственной деятельности не разработана и предприятие самостоятельно разрабатывает способы ведения учета.

Разработкой учетной политики в основном занимается бухгалтерская служба (или бухгалтер), но отдельные элементы учетной политики могут устанавливаться учредительными документами, например необходимость составления отдельного баланса филиалами. Установленная предприятием учетная политика применяется всеми филиалами, представительствами,

отделениями и другими обособленными подразделениями независимо от их местонахождения.

Предприятиям следует разрабатывать учетную политику, ориентированную на максимальное сближение с принципиальными положениями международных стандартов и финансовой отчетности. При этом необходимо учитывать специфику ведения хозяйственной деятельности предприятия и применять комплексный системный подход.

Система формирования учетной политики может быть представлена как совокупность потоков внешнего законодательного и внутреннего нормативно-методического обеспечения производственной системы по формированию организации и технологии бухгалтерского учета. Система рассматривается следующим образом: внешняя среда (экономическая, технологическая, социальная политика) влияет на систему в рамках правового поля через входы, выходом из системы является информация о состоянии хозяйственных событий на определенную дату, на основе, которой составляется отчетность (рис.1).

наблюдается формальный, узконаправленный подход к формированию учетной политики, который сводится к составлению финансовой отчетности в соответствии с общими требованиями П(С)БУ и потребностей внешних пользователей. Как отмечает Бутинец Ф.Ф. [13], официальная система не устанавливает способ ведения бухгалтерского учета по конкретному вопросу, и при формировании учетной политики предприятие самостоятельно разрабатывает соответствующий способ на основании действующих положений. Поэтому учетная политика может формироваться на двух уровнях: макроуровень – политика государственных органов по развитию учета, микроуровень – политика конкретного предприятия с целью обеспечения надежности финансовой отчетности.

Если учетные процедуры не получили должной стандартизации в компании, учетная политика становится чуть ли не единственным и основным средством формализации порядка ведения учета. С другой стороны, распространенным стал подход, когда учетная политика используется как инструмент, с помощью которого можно отстаивать интересы налогоплательщика в суде. Учетная политика определяет идеологию экономики предприятия на длительный период (как минимум на календарный год), позволяет оперативно отреагировать на изменения, происходящие в производственном процессе, приспособить производство к условиям внешней среды, усиливает учетно-аналитические функции в управлении предприятием, помогает снизить экономические риски.

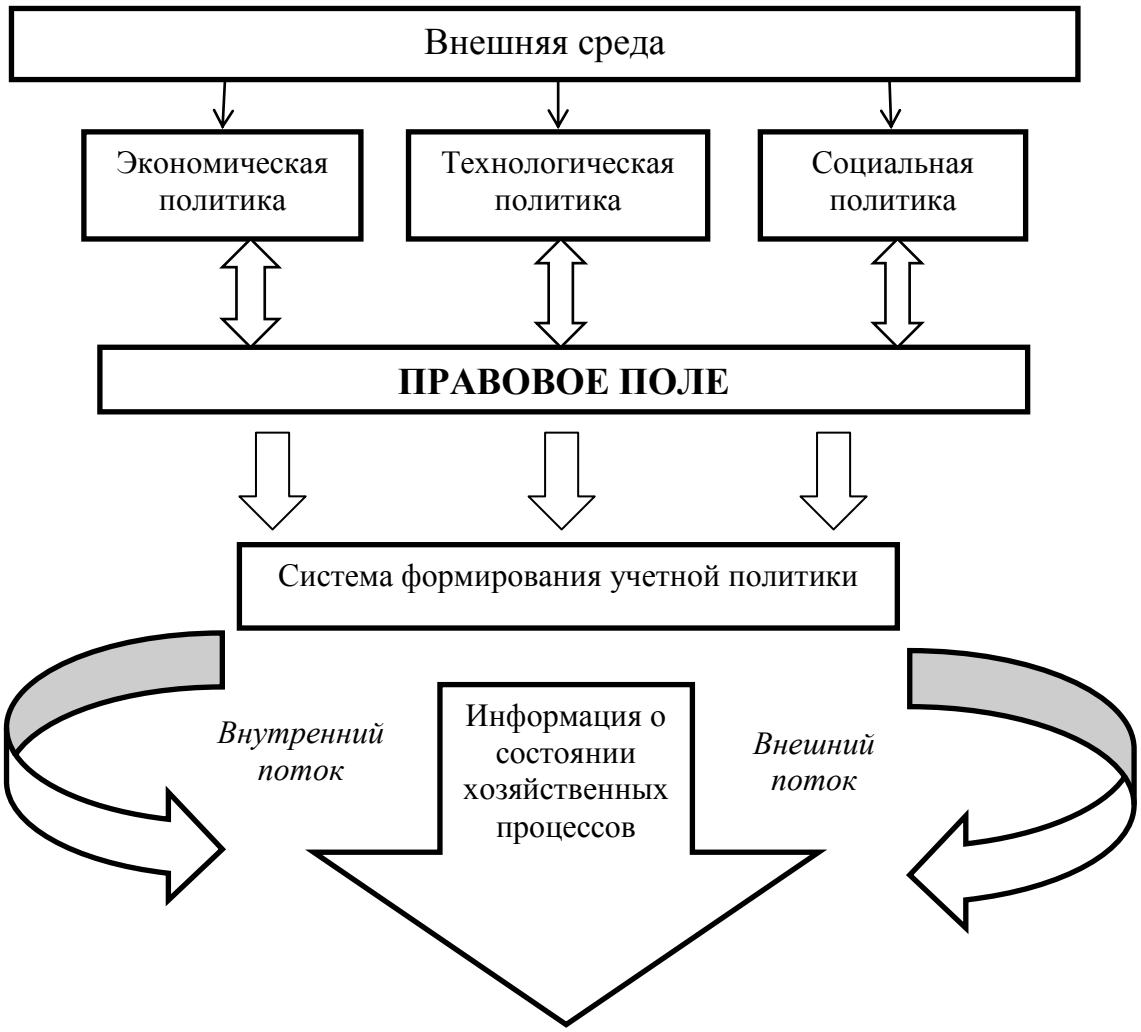

Рис. 1. Схема формирования учетной политики

Однако сам процесс формирования учетной политики вызывает немало трудностей. Проблемы возникают уже на первых этапах работы над учетной политикой – при определении приоритетных направлений построения системы учета. Эти направления зависят от целей, которые ставят перед собой разработчики учетной политики. Проблема согласования, поставленная, при формировании и усовершенствовании учетной политики, целей для принятия решений по выбору способов ведения учета является одной из самых сложных. Руководство предприятия может ставить разные цели при создании учетной политики, которые влияют на результат разработки документа об учетной политике.

При формировании учетной политики на предприятии, можно рекомендовать следующие этапы:

1) анализ и учетные оценки. Для того, чтобы учетная политика была эффективной, процесса ее формирования должны предшествовать следующие этапы анализа:

– анализ достигнутого финансового состояния организации;

– анализ формулировки ее основных тактических целей;

– анализ изменений в нормативно-законодательной базе;

– анализ выявления основных проблемных вопросов в бухгалтерском учете, связанные с несовершенством законодательства по отдельным вопросам, и разработки путей недопущения нарушений.

– анализ общепризнанных допущений в построении учетной политики с точки зрения выявленной совокупности факторов влияния;

– выявление, анализ и оценка факторов влияния на формирование учетной политики (в т. ч. организационно-технологических особенностей – форма собственности и организационно-правовая форма, вид деятельности, объемы деятельности, система налогообложения, техническое обеспечение, уровень квалификации кадров и т.д.);

2) Выбор наиболее приемлемых для предприятия элементов учетной политики и учетных оценок:

– определение предмета учетной политики для конкретного предприятия в соответствии с совокупности объектов бухгалтерского учета (фактов деятельности);

– выбор потенциально пригодных для предприятия способов ведения бухгалтерского учета и непосредственный выбор способов ведения бухгалтерского учета;

– выбор организации ведения учета на предприятии.

3) Утверждение – документальное оформление учетной политики в виде Приказа об учетной политике.

По нашему мнению, учетная политика предусматривает:

– упорядочение учетных процедур на предприятии;

– методологическое и методическое отражения имущества предприятия, хозяйственных операций и результатов его деятельности;

– предоставление бухгалтерским учетом планомерности и целенаправленности;

– обеспечение эффективности учета.

Заключение. Совершенствование нормативно-правового обеспечения учетной политики в ДНР предусматривает внесение изменений в Закон ДНР «О бухгалтерском учете»: в части определения понятия «учетная политика». В Методические рекомендации по учетной политике предприятия необходимо путем дополнения элементов учетной политики предприятия, предусмотренных Положениями (стандартами) бухгалтерского учета, которые, однако, не вошли в содержание указанного нормативно-правового акта. Также необходимо гармонизировать республиканское законодательство,

регламентирующее особенности формирования и применения учетной политики для хозяйствующих субъектов, поскольку отдельные положения методических рекомендаций (инструкций, указаний, писем, приказов) отраслевых министерств и ведомств противоречат требованиям Положений (стандартов) бухгалтерского учета.

Список использованных источников

1. Пономарева Т. Учетная политика – 2018: новшества для всех и для каждого // Новая бухгалтерия. 2018. №1. С. 102 – 108.

2. МСФО‑2011. Русский перевод. – М. : Аскери-АССА, 2011. – 984 с.

3. Закон ДНР «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности» от 16.03 2015г. № 14-IНС [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/.

4. Бухгалтерский учёт: учеб. / И.И. Бочкарева, В.А. Быков, Я.В. Соколов; под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК «Велби», 2008. – 776 с.

5. Общие требования к финансовой отчетности: Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 утверждено приказом МФУ от 07.02.2013 № 73, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www. minfin.gov.ua/ control/uk/publish/ article/main? art id= 366860 &cat id=285157 .

6. Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах: положение (стандарт) бухгалтерского учета 6, утвержденный приказом МФУ от 28.05.1999 № 137, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0392-99 .

7. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; пер. с. англ. под. ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Аудит, Юнити, 1999. – 663с.

8. Наговицына, Ольга Вадимовна. Формирование и анализ учетной политики коммерческой организации : дис. на соискание ступеня канд. екон. наук: 08.00.12 [Електронний ресурс] / Ольга Вадимовна Наговицына. – Москва, 2013. – 166 с. – Режим доступу: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-i- analiz-uchetnoi-politiki-kommercheskoi-organizatsii.

9. Петров А.М. Вопросы унификации учетной политики внутри корпоративной системы сферы услуг / А.М. Петров // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 31(229). – 66 с. – С. 10-16.

10. Приказ МФУ «Об утверждении Методических рекомендаций по учетнй политике предприятия и внесения изменений в некоторые приказы МФУ» от 27.06.2013г. № 635 [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1.

11. Щепотьев А.В. Выбор бухгалтерских учетных процедур и элементов учетной политики организации в целях получения прогнозируемых величин показате-лей финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – №19-20. – С. 1176 – 1193.

12. Николаева С.А. Учетная политика организации: Принципы формирования, содержание, практические рекомендации, аудиторская проверка. – М.: «Аналитика-Пресс», 1998. – 168 с.

13. Бутынец Ф.Ф., Юнацький М.О. Бухгалтерский контроль: проблемы организации и отчетностьи / Ф.Ф. Бутынец, М.О. Юнацький // Парадигма бухгалтерського обліку та аудиту: реалії національних і регіональних тенденцій: Міжнародна наукова конференція. - Кишинів. V видання. 2016. – С. 252-257.

УДК 657.05

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Мануйленко В.Р.,
студентка группы БУАиА 19у,
Петрушевский Ю.Л.,
д.э.н., проф.
ГОУ ВПО « ДонАУиГС»

Рассмотрены изменения, происходящие в бухгалтерском учете в условиях развития цифровых технологий, с целью повышения эффективности принимаемых управленческих решений. Раскрыты новые возможности для бухгалтерского учета, в частности, обработки, сбора, хранения информации. Рассмотрены преимущества и недостатки использования блокчейн и облачных технологий для бухгалтерского учета. Показаны определенные проблемы для предприятий, препятствующие внедрению блокчейн-технологии в бухгалтерский учет. Под влиянием новых «цифровых» условий профессия бухгалтера будет трансформироваться. Представлены профессиональные компетенции, которыми должен обладать специалист в области бухгалтерского учета.

***Ключевые слова**: бухгалтерский учет, информация, цифровая экономика, цифровые технологии, управление.*

The changes taking place in accounting in the context of the development of digital technologies are considered in order to improve the efficiency of management decisions. New opportunities for accounting, in particular, processing, collecting, and storing information, have been revealed. The advantages and disadvantages of using blockchain and cloud technologies for accounting are considered. Certain problems for enterprises that prevent the introduction of blockchain technology in accounting are shown. Under the influence of the new «digital» conditions, the accounting profession will be transformed. The professional competencies that a specialist in the field of accounting should have are presented.

***Keywords:** accounting services, information, digital economy, digital technologies, management.*

За последние десятилетие цифровые технологии все глубже проникают во все сферы экономики. Наибольшее влияние их проявляется в таких областях, как: банковская сфера, платежные операции, маркетинг, логистика, криптовалюты, а в последние годы – и в сфере бухгалтерского учёта и аудита. Развитие бизнеса всегда сопровождается трансформированием системы бухгалтерского учета. В настоящее время как никогда актуальной становится проблема автоматизация системы бухгалтерского учета, что и определило цель и направления проводимого исследования.

Целью статьи является исследование влияние цифровизации экономики на развитие бухгалтерского учета, в частности анализ применения облачных технологий и блокчейна в бухгалтерском учете.

В программе развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года представлены основные направления государственной политики по формированию цифровой, электронной экономики [1]. В программе учитываются национальные интересы и реализовываются национальные приоритеты. В ней определены технологии, которые способствуют переходу к цифровой экономике. В особенности предусматривается развитие цифровых технологий в области финансовой деятельности. В этой связи можно выделить общемировые направления финансовых технологий:

1. Финансовые технологии как часть макроэкономики. Предпринимателям представляется способ вести бизнес удаленно, что способствует росту конкуренции среди компаний.

2. Идентификация и аутентификация пользователя с целью обеспечения информационная безопасность. В последнее время возросло количество преступлений в рассматриваемой сфере. В этой связи на первое место выходят вопросы обеспечения безопасности не

только проводимых транзакций, но и управления идентификационными данными пользователей.

3. Многоплатформенность. Наблюдается использование мобильных устройств при переходе розничной торговли в онлайн среду.

4. Эволюция финансовых технологий. Развитие финансовых технологий основывается на облачных технологиях.

5. Использование искусственного интеллекта. Применение: чат-боты для обслуживания клиентов, роботизированные игроки на биржах, машинное обучение и анализ больших данных для принятия решения по кредиту для клиента.

В связи с этим, в последние годы возникает необходимость использования современных IT-технологий в бухгалтерском учете. Особенное значение уделяется цифровизации систем финансового контроля и учета.

По мнению авторов Еременко В.А., Филипповой А.В. в работе «Перспективы внедрения цифровой экономики в бухгалтерский учет» в последние десятилетие в области бухгалтерского учета начало приобретать популярность понятие блокчейн. Данная технология состоит из непрерывной последовательности блоков, выстроенная по определенным правилам.

Такая цепочка записей позволяет пользователю осуществлять хранение информации распределено [2, с. 68].

Блокчейн обладает важными для бухгалтерской работы свойствами [3]:

1. Защищенность и постоянная запись данных.
2. Персональный ограниченный доступ к определенным данным.
3. Достоверность предоставляемой в блокчейне информации при отсутствии доверия к контрагенту.
4. Высокая скорость и точность транзакций.
5. Замена двойной записи одиночной или трехкратной рестрацией.
6. Разработка неизменяемых аудиторских маршрутов.
7. Использование системы смарт-контрактов.

Евсюкова О.В., Юрьева О.А. в работе «Роль и значение бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики» преимущества блокчейн-технологии для бухгалтерского учета видят в следующем [4, с. 110]:

1. Информация правдива даже если отсутствует доверие к контрагенту. Транзакция осуществляется только в том случае, если она согласована обоими контрагентами. В дальнейшем эта информация защищена от изменений.

2. При внедрении технологии блокчейн в учет организации устраняется необходимость проведения инвентаризации с посредниками, поэтому образование и списание дебиторских и кредиторских задолженностей будет происходить одновременно в одинаковой оценке в момент транзакции. Роль бухгалтера будет состоять в правильной классификации приобретенных или переданных активов и фиксации соответствующего при этом дохода или расхода.

3. Появляются условия создания блокчейн-технологии внутри организаций. В результате отпуск товарно-материальных ценностей из мест хранения автоматически отражается у получателя и списывается у отправителя.

4. Оперативный учет в режиме реального времени, отсутствие первичных документов.

5. Блокчейн позволяет эффективно бороться с мошенничеством. Уклонение от уплаты налогов становится невозможным, так как все транзакции будут оцифрованы.

К недостаткам блокчейн-технологии они относят [4, с. 111]:

1. При увеличении пользователей работа замедляется.
2. Отсутствие законодательной базы.
3. Высокая энергозатратность.
4. Отсутствие специалистов необходимого уровня.

Круликовский А.П. и Королев О.Л. в работе «Преимущества и риски облачных вычислений в сфере бухгалтерского учета» считают, что на современном этапе развития информационных технологий большим спросом пользуются облачные вычисления [5, с. 204]. Они предполагают предоставление памяти или вычислительных мощностей в качестве Интернет-сервиса. Использование данной технологии позволяет организации не покупать дорогую технику, не нанимать специалистов для ее обслуживания или устанавливать специализированное программное обеспечение. При помощи облачных технологий можно реализовать все задачи бухгалтерского учета: вести в электронном виде финансовый, управленческий, налоговый учет и составлять статистическую отчетность, формировать первичную учетную документацию, осуществлять расчеты налогов и страховых взносов.

Круликовский А.П. и Королев О.Л. также рассматривают преимущества и меры, необходимые для безопасного и максимально эффективного использования облачных систем в бухгалтерском учете [5, с. 110].

Достоинствами применения облачных технологий в бухгалтерском учете считаются:

1. Снижение затрат.
2. Отказ от приобретения бухгалтерского программного обеспечения.
3. Наличие легкого постоянного доступа и использование.
4. Устранение сложностей с управлением в блоках обработки данных.
5. Устранение большинства технических проблем в информационных операциях, протекающих внутри предприятия.
6. Оперативное реагирование на рост или спад бизнеса.

Основные меры, необходимые для безопасного и максимально эффективного использования облачных систем [6, с. 172]:

1. Разработка национальной стратегии развития в области информационной безопасности.
2. Формирование правовых норм, касающихся защиты персональных данных.
3. Контроль деятельности провайдеров облачных услуг на соответствие международным стандартам.
4. Обеспечение защиты информации, поддержание безопасной коммуникации и шифрования данных.
5. Обеспечение международного уровня сотрудничества, для соблюдения и защиты прав в рамках международных конфликтов, кибер-преступлений и вопросах защиты персональных данных.

Основная проблема классического бухгалтерского учета – это двойная запись, приводящая к постоянному формированию сотен тысяч проводок. Применяя цифровые технологии в сфере отражения финансовых и хозяйственных операций, эта проблема будет решена.

По мнению Коржовой О.В. и Филимонова А.А. ключевыми ориентирами изменений в области модернизации теории бухгалтерского учета и отчетности в условиях цифровой экономики будут следующие [9]:

1. Расширение отражения области деятельности организации в учете.
2. Повышение качества и оперативности учета.
3. Выявление и увеличение числа новых объектов учета.
4. Разработка инновационных методов оценки новых объектов учёта.
5. Формирование подходов к интегрированию различных видов учёта.
6. Использование совершенствованных отечественных и зарубежных IT- технологий.

7. Разработка теоретических, методических и прикладных аспектов развития бухгалтерского учёта.

Коржова О.В. и Филимонов А.А. также отмечают, что особое внимание следует уделить изучению возможностей оценки новых объектов учета, в качестве которых выступают интеллектуальный человеческий капитал, клиентская база, инновационные продукты, результаты НИОКР и т.п.[9]. Прослеживается вовлечение в систему бухгалтерского учета данных неэкономического характера. Реализовываются новые разработки IT-технологий, таких как облачные технологии, открытые технологические платформы, электронные справочно-информационные системы, создание единого международного формата и содержания финансовой отчетности в электронном виде XBRL. Это даст возможность создания национальной системы бухгалтерского учёта, в которой интегрируются данные, определяющие состояние внутренних бизнес-процессов предприятия и внешней среды.

Карпова Т.П. в работе «Направления развития бухгалтерского учёта в цифровой экономике» отмечает, что происходит переориентация с контрольной функции бухгалтерского учётана информативную. Развитие теории и совершенствование практики ведения бухгалтерского учета, связано с расширением информационного потенциала существующего экономического пространства. По ее мнению, для этого требуется разработка новых показателей, способов сбора и обработки не только финансовой информации, но и достаточности её интеграции с информацией о других сторонах бизнеса и внешней среды [10, с. 54].

Основными преимуществами блокчейн-технологии для бухгалтерского учета и бизнеса в целом являются [10]:

1. Тройная запись, то есть регистрация данных по каждой транзакции по дебету и кредиту предприятий с третьей записью – в государственном (всемирном) регистре. Финансовая отчетность любой зарегистрированной компании станет доступной в любой момент времени для регулирующих органов, что обеспечит полную финансовую прозрачность деятельности компаний, исключение ошибок, постоянный контроль, снижение затрат на получение документации и проверку, уменьшение финансовых рисков для предприятий.

2. Умные контракты (смарт-контракты) – сокращение времени и трудозатрат на заключение и выполнение условий контрактов благодаря электронной подписи, децентрализации контракта, открытости и доверенности сторон, достоверности источников данных

(автоматизация платежей, создание систем занятости, дебиторской задолженности и т. д.).

3. Proof-of-Provenance – создание условий для цифрового аудита на каждом этапе создания продукции.

4. Безопасное облачное хранение данных предприятия, а также экономия средств на применение центральных серверов.

5. Упрощение отражения движения активов внутри предприятия. В данном случае движение активов будет представлять собой транзакцию, что позволит получать полную управленческую и финансовую информацию в режиме реального времени.

6. В виде транзакций также будут производиться расчеты с контрагентами компании, благодаря системе блоков формирование и списание задолженностей (дебиторских и кредиторских) будет происходить одновременно, без необходимости подтверждения факта транзакции.

7. Исключение фактов коррупции, растрат и неподтвержденных расходов, устранение теневой части бизнеса благодаря полной прозрачности информации в режиме онлайн.

8. Упрощение процесса управления ресурсами благодаря безопасной регистрации транзакций.

Несмотря на преимущества цифрового бухгалтерского учета для организаций существуют определенные проблемы, препятствующие внедрению блокчейн-технологии в бухгалтерский учет:

1. Отсутствие нормативно-правовой базы в сфере бухгалтерского права, единых правил и норм контроля процессов учет на государственном уровне.

2. Низкий уровень специалистов в бухгалтерской среде, способных разбираться в сфере цифровых технологий, незнание ими языков программирования и API.

3. Наличие рисков для предприятий при инвестировании в развитие и применение инноваций в системы учета и менеджмента.

4. Несогласованность направлений развития в области бухгалтерского учета и экономики прогрессивным условиям информационной среды.

5. Восприятие специалистами перехода бизнеса к цифровому учету как предпосылки к исчезновению профессии бухгалтера [2].

Несмотря на приведенные факторы и явные риски, крупные исследовательские компании в области финансовой и бизнес-аналитики, отмечают быстрый скачок к блокчейн-бухгалтерии уже в ближайшее время. Значительный интерес к этой технологии проявляют фирмы, которые стремятся к повышению прозрачности и доступности

информации для аудиторов. В настоящее время блокчейн активно вводится в систему налогообложения [2].

Сидорова М.И. в работе «Информационные технологии как неотъемлемый элемент современной модели бухгалтерского учета» отмечает, что в настоящее время информационные технологии являются средством реализации модели бухгалтерского учета, так и одним из определяющих факторов ее развития [11, с. 54]. Современные открытия в области информационных технологий, такие как интеграция независимых Web-приложений, разработка открытых технологических платформ, возникновение облачных технологий, интеллектуализация программных продуктов, приводят к возможности реализации новой модели бухгалтерского учета. Она обладает возможностью решать сложные задачи в области обработки информации.

По мнению Сидоровой М.И, перед бухгалтерским профессиональным сообществом сегодня стоит научная проблема повышения качества информации, генерируемой системой бухгалтерского учета, путем построения новой модели организации информационного пространства, обладающего свойствами управления неопределенностью и саморазвития. В этих условиях состав принципов построения системы бухгалтерского учета расширяется за счет включения в него таких принципов, как открытость, адаптивность, комплексность, прогнозируемость, саморазвитие. Реализация данных принципов построения системы бухгалтерского учета обеспечивается развитием IT-технологий.

Поэтому в основу новых систем бухгалтерского учета должны быть положены принципы: управление неопределенностью и самообучение.

Сидорова М.И. сформулировала ключевые положения к современной информационной системе бухгалтерского учета. Она должна: быть открытой, свободно интегрирующаяся с системами бизнес-партнеров; использовать возможности сбора учетных данных в облачных хранилищах; иметь логическую структуру построения искусственного интеллекта или экспертной системой. Только такая IT-система может стать мощнейшим инструментом познания экономической действительности. Необходимо отметить, что достаточно долго профессия бухгалтера являлась одной из наиболее востребованных профессий на рынке труда. В последние несколько лет она претерпевает серьезные изменения, так как переход к цифровой экономике даст толчок к развитию новых технологий, которые будут внедрены в бухгалтерское дело. Постепенно будет происходить трансформация этой профессии в новых «цифровых» условиях.

В этих условиях специалист в области бухгалтерского учета должен обладать следующими профессиональными компетенциями: умением управлять информационными потоками организации для обеспечения контроля и оценки эффективности ее деятельности, составлять и использовать исходную информацию для проектов автоматизации IT-системы в бизнес-структурах.

Таким образом, можно сформулировать вывод о том, что современные направления развития требуют использования цифровых технологий в экономике. Системе бухгалтерского учета необходимы инновации. Поэтому ученые и практикующие специалисты в дальнейшей совместной работе должны разработать основные понятия, законодательную базу, сформировать нормативные документы, инструкции и положения по бухгалтерскому учету в новой цифровой экономике.

Список использованных источников

1. Цифровая экономика в Российской Федерации. Программа развития до 2035 года: Распоряжение от 26.07.2017 г. № 1632-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://spkurdyumov.ru /uploads/2017/05/strategy.pdf.

2. Еременко, В.А. Перспективы внедрения цифровой экономики в бухгалтерский учет / В.А. Еременко, А.В. Филиппова. // Вектор экономики.– 2019. – №2. – С. 67-74.

3. Арефьева, А.С. Перспективы внедрения технологии блокчейн/ А.С.Арефьева, Г.Г. Гогохия// Молодой ученый. – 2017 – №15. – С. 326-330.

4. Евсюкова О.В. Роль и значение бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики / О.В. Евсюкова, О.А. Юрьева // Молодой исследователь Дона. – 2019. –№ 6 (21). – С. 108-112.

5. Круликовский А.П. Преимущества и риски облачных вычислений в сфере бухгалтерского учета / А.П. Круликовский, О.Л. Королев // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2019. – № 3. – С. 204-210.

6. Круликовский А.П. Облачные вычисления в цифровизации бухгалтерского учета / А.П. Круликовский, Е.С. Тупота // Теория и практика экономики и предпринимательства: труды XVI Всероссийской с международным участием научно-практической конференции / под ред. проф. Н.В. Апатовой (Симферополь-Гурзуф, 18-20 апреля 2019 года). — Симферополь: ИП Зуева Т.В., 2019. — С. 170-172.

7. Шамина, Е.В. Перспективы внедрения автоматизированных технологий в бухгалтерский учет / Е.В. Шамина, А.А. Филимонов // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2018. – № 2 (38). – С. 129-132.

8. Сокерин, П.О. Применение облачных технологий в бухгалтерском учете / П.О. Сокерин // Научные стремления. – 2019. – №. 25. – С. 72-74.

9. Коржова, О.В. Цифровая экономика в бухгалтерском учете/ О.В. Коржова, А.А Филимонов // Научное обозрение. Педагогические науки. – 2019. – № 4. – С. 53-55.

10. Карпова Т.П. Направления развития бухгалтерского учёта в цифровой экономике / Т.П. Карпова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета.– 2018. – № 3 (111). – С. 52-57.

11. Сидорова М.И. Информационные технологии как неотъемлемый элемент современной модели бухгалтерского учета / М.И. Сидорова // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – № 3.– С. 82-92.

УДК 336.22:334.722

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Погромский В.Д.
магистр кафедры международного бизнеса
и делового администрирования
ГОУ ВПО «ДонНУ»

В статье изложены рекомендации по совершенствованию и повышению эффективности системы налогового стимулирования субъектов малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике с учетом опыта Российской Федерации.

Ключевые слова: *налоговый инструмент, налоговое стимулирование, предпринимательская деятельность, эффективность.*

The article contains recommendations for improving and increasing the efficiency of the tax incentive system for small businesses in the Donetsk People's Republic, taking into account the experience of the Russian Federation.

Keywords: *tax instrument, tax incentives, entrepreneurial activity, efficiency.*

Постановка задачи. Обеспечение поддержки субъектов малого бизнеса на сегодняшний день является одним из ключевых направлений экономической политики развитых и ряда развивающихся стран. Малое предпринимательство играет важную роль в экономической и социальной безопасности государства, поскольку позволяет обеспечивать необходимый уровень занятости, поступления налогов в бюджет, обеспечения населения благами и т.д. Закономерно, что государство может использовать различные методы и средства, чтобы направлять, а также поддерживать развитие предпринимательской деятельности в целом и отдельных его направлений, в частности. И именно от выбора правильного набора налоговых инструментов зависит успешная и эффективная реализация государственной политики в данной сфере.

Анализ последних публикаций. Среди последних исследований роли предпринимательской деятельности, а также сущности, методов и инструментов налогового стимулирования деятельности субъектов малого бизнеса привлекают внимание работы таких отечественных и зарубежных ученых, как: В.П. Гарникяна [1]; П.А. Гурьянова [2]; А.Д. Петровой, Н.М. Блаженковой, Э.Р. Калимуллиной [3]; В.В. Петрушевской, А.Н. Шарый [4]; Й. Шумпетера [5].

Актуальность поставленной задачи. Актуальность данного исследования заключается в том, что обеспечение устойчивого и динамичного развития предпринимательской деятельности во многом зависит от того, насколько адекватны применяемые инструменты налогового стимулирования, а также механизмы их реализации. При этом на первый план выходит совершенствование существующих и использование новых инструментов налогового стимулирования для создания эффективной системы поддержки субъектов малого бизнеса, отвечающей современным требованиям экономического развития Донецкой Народной Республики.

Целью является предложение направлений совершенствования инструментов налогового стимулирования предпринимательской деятельности в Донецкой Народной Республике с учетом опыта Российской Федерации.

Изложение основного материала. Предпринимательская деятельность играет важную роль в стабилизации экономики. Она стимулирует использование эффективных методов хозяйствования, усиливает мотивацию труда, а также обеспечивает развитие инновационной деятельности и инициативы. В современных социально-

экономических условиях создание благоприятного климата для развития предпринимательства является одним из приоритетов политики любого государства.

На сегодняшний день в Донецкой Народной Республике система инструментов налогового стимулирования субъектов малого предпринимательства развита недостаточно. На практике, она выражается только в использовании специальных налоговых режимов, а также во введении временных льгот, которые затем отменяются.

На текущий момент времени на территории Донецкой Народной Республики для предприятий малого бизнеса действует общая, упрощенная и патентная система налогообложения. Однако в сложившихся экономических условиях есть некоторые категории граждан, которые вынуждены вести фактически нелегальную деятельность, поскольку налоговым законодательством Донецкой Народной Республики не предусмотрено налогообложение для них. Другой причиной является проблема регистрации и предоставления налоговой отчетности, в связи с тем, что не все граждане обладают достаточной финансовой грамотностью. Все это способствует активному развитию теневого бизнеса, в частности в сфере оказания услуг.

Для решения данной проблемы еще в 2019 году в некоторых регионах Российской Федерации был в порядке эксперимента введен «Налог на профессиональный доход или самозанятость для индивидуальных предпринимателей без работников», более известный как «Налог на самозанятых». С 1 января 2021 года данный налоговый режим был введен на всей территории Российской Федерации.

При этом суть данного налогового режима заключается в том, что граждане, которые занимаются предпринимательской деятельностью самостоятельно, не имеют наемных работников и сами не являются наемными работниками, могут вести свою деятельность легально и с минимальными сложностями по уплате налогов и подачи отчетности в налоговую службу.

Поскольку данный налоговый режим уже прошел проверку и доказал свою эффективность на территории Российской Федерации, то считаем возможным, а также рациональным введение данного режима и на территории Донецкой Народной Республики. Однако для этого необходимо решить ряд существенных задач.

Во-первых, необходимо создание приложения, аналогичного российскому приложению «Мой налог», который позволит регистрироваться в качестве плательщика, декларировать свои доходы и уплачивать налоги. В то же время существенной проблемой может стать

то, что на сегодняшний день банковская система в Донецкой Народной Республике развита слабо и большинство платежей граждан происходят путем использования наличных денег, что гораздо сложнее отследить. В связи с этим рекомендуется создание и реализация государством программы по обеспечению всех граждан банковскими универсальными расчетными счетами продолжительного или неограниченного срока действия. Это позволит увеличить долю безналичных платежей в общем объеме расчетов граждан и сократить процент теневых операций. В противном случае, государству остается рассчитывать лишь на добропорядочность пользователей налога на профессиональный доход, которые будут самостоятельно формировать чеки, в том числе и на доходы, полученные в виде наличных денег.

Во-вторых, необходимо сформировать список видов деятельности, для которых возможно использование налога на профессиональный доход, а также определить те виды деятельности, которые будут запрещены для данного налогового режима. За основу рекомендуется взять опыт Российской Федерации.

В-третьих, необходимо определить ставки данного налога и ограничения для годового дохода. Поскольку уровень доходов граждан в Российской Федерации и в Донецкой Народной Республике отличаются, то ставки налога рекомендуется изменить. Так, в Российской Федерации они составляют 4% и 6% для физических и юридических лиц соответственно, но на территории Донецкой Народной Республики рекомендуется установить ставку 5% для физических и юридических лиц, так как их уровень доходов в большинстве случаев отличается незначительно. Также в Российской Федерации ограничением для использования данной системы налогообложения является сумма дохода за календарный год, составляющая не более 2,4 млн руб., которую в текущей экономической ситуации, сложившейся в Донецкой Народной Республике рекомендуется снизить до 1,6 млн руб.

Таким образом, по нашему мнению, реализация предлагаемых мероприятий позволит успешно реализовать на территории Донецкой Народной Республики данный налоговый режим, что, как предполагается, положительно скажется на уровне налоговых поступлений в республиканский бюджет, а также снизит объем операций, которые не облагаются налогом.

Помимо введения в действие налога на профессиональный доход или самозанятость для индивидуальных предпринимателей без работников, также рекомендуется рассмотреть возможность применения некоторых инструментов налогового стимулирования

субъектов малого предпринимательства, которые активно используются в Российской Федерации, а именно: налоговые каникулы; инвестиционные скидки; инвестиционный налоговый кредит; инвестиционные субсидии, а также льготы косвенного налогообложения.

Поскольку на сегодняшний день создание и успешное функционирование предприятий малого бизнеса на территории Донецкой Народной Республики осложнено по ряду причин, основной из которых является ведение военных действий, то предлагается, с учетом опыта Российской Федерации, ввести налоговые каникулы (применение нулевых налоговых ставок) для субъектов малого предпринимательства, которые впервые зарегистрировались по упрощенной или патентной системе налогообложения. Срок данных каникул рекомендуется установить на уровне одного года для пользователей патентной системы налогообложения и от одного до двух лет для пользователей упрощенной системы налогообложения. Помимо этого, рекомендуется рассмотреть возможность получения налоговых каникул также и для физических лиц-предпринимателей.

Однако во избежание уклонения от уплаты налогов и осуществления теневых операций, рекомендуется установить определенные ограничения и требования для предпринимателей, подавших заявку на получение данной налоговой льготы.

В первую очередь следует запретить закрытие предприятий, использующих данную льготу на протяжении 3-5 лет после завершения ее срока действия, за исключением особых случаев, список которых должен быть отдельно создан.

Также, по нашему мнению, необходимо сформировать список сфер деятельности, в которых предприниматели смогут использовать данную льготу. Рекомендуется разрешить применение налоговых каникул в производственной, социальной, научной сфере, а также в сфере оказания бытовых услуг населению. При этом доход от льготного вида деятельности не должен составлять менее 70% от общего дохода предпринимателя. Однако остается открытым вопрос того, можно ли предпринимателям в сфере торговли использовать данную льготу, поскольку опыт разных стран демонстрирует различный результат по данной проблеме.

Но введение только налоговых каникул, будет недостаточно для того, чтобы предприятия малого бизнеса смогли обеспечить необходимый уровень экономической стабильности государства. На практике для решения данной проблемы существуют различные способы, а одним из наиболее выгодных для Донецкой Народной

Республики, по нашему мнению, является привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь из Российской Федерации. Для этого считаем необходимым ввести в действие на территории Донецкой Народной Республики ряд дополнительных льгот, а именно инвестиционные скидки, инвестиционный налоговый кредит и инвестиционные субсидии.

Инвестиционные скидки представляют собой снижение налоговых ставок и могут быть достаточно эффективными, поскольку инвесторы будут заинтересованы во вложении денежных средств в определенные отрасли малого предпринимательства на территории Донецкой Народной Республики. Так, предприятия целлюлозно-бумажной промышленности Донецкой Народной Республике, несмотря на сложные экономические условия ведения бизнеса, находятся в более выгодной экономической ситуации, чем предприятия Российской Федерации, в частности за счет более дешевого сырья, доступной и недорогой высококвалифицированной рабочей силы, а также относительно низких налоговых ставках, что является очень выгодным для создания и функционирования малых и средних предприятий. При этом производимый продукт имеет более низкую себестоимость по сравнению с другими производителями при сохранении высокого качества.

Второй по эффективности льготой является инвестиционный налоговый кредит, представляющий собой такое изменение срока уплаты налога, при котором субъектам малого бизнеса с учетом наличия определенных оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Данная льгота не является аналогом налоговых каникул, т.к. не предполагает полное освобождение от уплаты налогов на определенный срок, а лишь снижает ставку налога. При этом по истечении указанного периода, ставка налога возвращается к стандартному уровню, а предприятие обязано выплатить разницу между полной и сниженной ставкой налога за период действия налогового кредита.

В Донецкой Народной Республике данный инструмент налогового стимулирования, по нашему мнению, также может быть достаточно эффективен, поскольку некоторые сферы предпринимательской деятельности в текущих условиях хозяйствования могут очень быстро развиваться и не нуждаются в активной поддержке государства, но в силу своей специфики не могут быть освобождены от уплаты налогов полностью даже на срок менее года.

Также следует отметить, что помимо вышеуказанных инструментов, с начала 2021 года в Донецкой Народной Республике появились предпосылки к успешному применению такого инструмента налогового стимулирования малого предпринимательства как инвестиционная субсидия. Она предполагает выделение на безвозмездной основе средств из бюджета на создание и развитие предприятий в приоритетных отраслях экономики государства. Особенно эффективным данный инструмент налогового стимулирования является вследствие того, что некоторые приоритетные отрасли в Донецкой Народной Республике на сегодняшний день слаборазвиты по причине того, что потенциальные предприниматели не имеют возможности получить достаточное количество финансовых ресурсов для открытия предприятий. Однако при этом должен осуществляться жесткий контроль со стороны государства за целевым расходованием выделенных средств. Также рекомендуется установить ограничения, которые не позволят созданному предприятию прекратить свою деятельность ранее, чем через 3-5 лет после открытия (за исключением особых случаев). Помимо этого, по истечении определенного срока, предполагается, что предприятию необходимо будет продемонстрировать определенные показатели своей деятельности, которые должны соответствовать установленным нормативам.

Однако стоит учесть, что вышеизложенные льготы и меры по повышению их эффективности актуальны именно на текущий момент времени, но в случае, дальнейшего роста экономики Донецкой Народной Республики и разрешения военного конфликта, условия деятельности предприятий малого бизнеса существенно изменятся.

Поскольку Донецкая Народная Республика обладает развитой инфраструктурой, огромным промышленным потенциалом и высококвалифицированными человеческими ресурсами, то предполагается, что она станет достаточно привлекательной для инвестирования, в том числе и в малый бизнес. Это сделает возможным в полной степени использовать большинство инструментов налогового стимулирования малого бизнеса, основываясь, в первую очередь, на опыте Российской Федерации.

В связи с этим рекомендуется применение таких инструментов как: налоговая амнистия; освобождение от уплаты налогов; использование пониженных ставок налога; налоговая инвестиционная премия; налоговые вычеты; уменьшение налоговой базы и использование дополнительных специальных налоговых режимов.

При этом, в первую очередь, наиболее актуальным станет проведение налоговой амнистии, так как в виду не зависящих от бизнеса условий, некоторым предпринимателям приходится скрывать свои доходы или действовать скрытно. Это увеличивает теневую сторону предпринимательской деятельности и оказывает негативное воздействие на экономику государства, поскольку в качестве дополнительных отрицательных эффектов в данном случае проявляется увеличение налоговой нагрузки на официально действующие предприятия и риск их уклонения от уплаты налогов. Из-за этого налоговая амнистия для них является фактически единственным способом легализовать свою деятельность без регистрации нового предприятия.

В результате представляется возможным также кроме налоговой амнистии, предоставление предприятиям налоговых каникул или освобождение от уплаты налогов. Соответственно, предприятие не будет освобождено от уплаты всех налогов, однако, к примеру, предприятия, работающие по общей системе налогообложения, могут быть временно освобождены от уплаты налога на прибыль. В качестве альтернативы, могут быть снижены ставки налога, что может носить как постоянный, так и временный характер.

Таким образом, совокупность обозначенных инструментов налогового стимулирования предприятий малого бизнеса, по нашему мнению, привлечет зарубежные инвестиции в малое предпринимательство Донецкой Народной Республики, что в свою очередь позволит решить ряд экономических и социальных проблем.

Помимо вышеуказанных инструментов, рекомендуется принять к рассмотрению также возможность применения льгот в сфере косвенного налогообложения. Опираясь на опыт Российской Федерации, а также учитывая современные экономические условия ведения предпринимательской деятельности в Донецкой народной Республике, можно сделать вывод, что наиболее эффективным будет внедрение налоговых льгот на таможенные пошлины. Это обусловлено тем, что на текущий момент времени фактически единственным торговым партнером для отечественных предприятий является Российская Федерация. В связи с этим, рекомендуется снизить налоговые пошлины для сырья и материалов, которые импортируются из Российской Федерации, а также для товаров отечественного производства, которые экспортируются в Российскую Федерацию. Это позволит поддержать и частично обезопасить отечественных производителей. При этом рекомендуется сделать акцент на тех отраслях, которые являются слаборазвитыми в Российской Федерации

или же производственная деятельность, которых более выгодна на территории Донецкой Народной Республики.

Выводы. Таким образом, анализ зарубежного и отечественного опыта в сфере налогового стимулирования малого предпринимательства позволяет сделать вывод, что наиболее выгодными путями усовершенствования инструментов налогового стимулирования деятельности малого бизнеса в Донецкой Народной Республике являются:

1) введение налога на профессиональный доход или самозанятость для индивидуальных предпринимателей без работников, который позволит снизить количество операций, не облагающиеся налогом, а также сократить число предпринимателей, которые в силу определенных причин вынуждены заниматься фактически незаконной деятельностью;

2) введение ряда таких налоговых льгот как: налоговые каникулы; инвестиционные налоговые кредиты; инвестиционные скидки и субсидии, а также снижение таможенных пошлин.

Однако применение данных инструментов налогового стимулирования требует создания определенных условий на законодательном уровне, однако при правильной реализации позволит решить некоторые экономические и социальные проблемы и даст существенный толчок к развитию малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике.

Список использованных источников

1. Гарникян В.П. Налоговое стимулирование малого предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] / В.П. Гарникян // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т.11. – Режим доступа: http://e-koncept.ru/2016/86318.htm.

2. Гурьянов П.А. О предпринимательстве [Электронный ресурс] / П.А. Гурьянов // Современные научные исследования и инновации. – 2011. – №3. –Режим доступа: http://web.snauka.ru/issues/2011/07/1453.

3. Петрова А.Д. Роль предпринимательства в экономическом развитии региона / А.Д. Петрова, Н.М. Блаженкова, Э.Р. Калимуллина // Вестник ВГУИТ. – 2017. – Т.79, №1. – С. 386-391.

4. Петрушевская В.В. Сущность малого предпринимательства в процессе его становления и перспективного развития / В.В. Петрушевская, А.Н. Шарый // Менеджер, научный журнал. – 2020. – №2 (92). – С.177-183.

5. Шумпетер Й Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с нем. – М.: Изд-во Прогресс, 1982.

УДК 957.1:657.6

АУДИТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Попова А.А.,
обучающаяся образовательной программы бакалавриат
Кондрашова Т.Н.,
доцент, к.э.н, доцент кафедры учета и аудита
Гордеева Н. В.,
к. э н., ст. преподаватель кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

В статье обобщены основные направления аудита внешнеэкономической деятельности предприятий и определена методика аудита экспортно-импортных операций. Установлены особенности правового ведения внешнеэкономической деятельности, которые существенно влияют на организацию аудита. Разработан порядок и последовательность действий аудитора для получения необходимых аудиторских доказательств при проверке внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: *аудит, аудиторские доказательства, методика, экспортно-импортные операции, внешнеэкономическая деятельность, иностранная валюта*

Summarizes the main directions of the audit of foreign economic activity of enterprises and defines the methodology for the audit of export-import operations. The features of the legal conduct of foreign economic activity have been established, which significantly affect the organization of the audit. The procedure and sequence of the auditor's actions have been developed to obtain the necessary audit evidence when checking foreign economic activity.

Keywords: *audit, audit evidence, methodology, export-import operations, foreign economic activity, foreign currency.*

Постановка задачи. Интеграционные процессы в государствах обусловливают повышение уровня деловой активности субъектов внешнеэкономической деятельности (далее – субъектов ВЭД) и рост объемов экспортно-импортных операций, что неизбежно приводит к повышению доли нелегальных операций и рисков оттока национального

капитала. В связи с этим, роль государственного контроля и независимого аудита деятельности субъектов ВЭД приобретает большую значимость.

На организацию проведения аудита внешнеэкономической деятельности существенно влияют особенности правового регулирования и порядка налогообложения экспортно-импортных операций. К основным таким особенностей внешнеэкономической деятельности предприятий относятся:

во-первых, жесткое регулирование валютных операций государством;

во-вторых, процесс таможенного оформления товаров;

в-третьих, наличие особой системы налогообложения экспортных и импортных операций;

в-четвертых, наличие в учете объектов, которые отсутствуют в других видах деятельности (курсовая разница, иностранная валюта, налоговые векселя и др.).

Аудиторская проверка формируется в последовательности от общего к частному или от частного к общему. Каждый аудитор самостоятельно выбирает последовательность своей работы в зависимости от особенностей деятельности проверяемого предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в развитие теоретических, методических и прикладных вопросов аудита сделали ученые В. Барыленко [1], В. Земсков [3], Л. Ляпуктна [3], Т. Загорельская [2], В. Бариленко [5], А. Лубенченко [6], Ю. Бабаев [8], А. Петров [8] и др. Однако, некоторые вопросы все еще остаются открытыми. Это касается разработки методик аудиторских проверок на предприятиях отдельных видов деятельности.

Актуальность. Основной прикладной проблемой, решение которой должно обеспечивать система аудита внешнеэкономических операций – проблема обоснованности базы налогообложения по результатам внешнеэкономических операций, которая является объектом налогового контроля со стороны государства и независимого аудита со стороны профессиональных аудиторских компаний.

Некорректность определения базы налогообложения может привести к занижению сумм налоговых платежей и, как следствие, к потерям государственного бюджета, негативно повлияет на экономическую безопасность государства. Вместе с тем, необоснованное занижение налоговых платежей может привести к неожиданным штрафным санкциям для субъекта ВЭД и учетных искажений в отчетности, что приведет к введению в заблуждение национальных и иностранных пользователей данных отчетности.

Поэтому вопрос аудита внешнеэкономической деятельности актуальны как с точки зрения повышения уровня экономической безопасности страны, так и с точки зрения повышения результативности независимых аудиторских проверок.

Цель статьи – определение основных направлений аудита внешнеэкономической деятельности и установление последовательности и порядка применения приемов аудита с целью установления объективной истины о правомерности экспортно-импортных операций, которые проверяются.

Изложение основного материала исследования. Определение приоритетных направлений аудита внешнеэкономических операций, в первую очередь, базируется на идентификации сфер во внешнеэкономической деятельности с высоким риском ошибок и преднамеренных учетных нарушений (мошенничество).

Мошенничества во внешнеэкономической деятельности могут быть осуществлены различными способами и с различными целями, принципиально отличает схемы мошенничества по критерию влияния на показатели отчетности субъектов ВЭД и последствиями их осуществления. Но не только характер мошенничества влияет на процедуры аудита внешнеэкономической деятельности, но и цели аудита внешнеэкономической деятельности формируют ключевые направления проверок.

Так, следует различать аудит внешнеэкономических операций как составляющую процесса независимого аудита финансовой отчетности с целью подтверждения достоверности данных финансовой отчетности. Особенности осуществления этой проверки заключаются в формировании независимого мнения о достоверности данных для пользователей финансовых отчетов - владельцев, потенциальных инвесторов, кредиторов и т.д. Поэтому и проверка проводится с целью идентификации тех рисков мошенничества, которые могут привести к сокрытию фактов присвоения активов, или манипулирования решениями пользователей.

Но в последнее время приобретает все большую актуальность, так называемый, налоговый аудит внешнеэкономических операций как составляющая государственного фискального контроля. Такие проверки уже сосредоточены на интересах государства и осуществляются государственными органами. Целью налогового аудита внешнеэкономических операций является идентификация фактов уклонения от налогообложения и вывода национальных капиталов за пределы государства.

Аудиторскую проверку внешнеэкономической деятельности предприятия целесообразно разделить на следующие этапы:

1. Аудит правовых аспектов ведения внешнеэкономической деятельности;
2. Аудит экспортно-импортных операций;
3. Аудит приобретения и продажи иностранной валюты;
4. Аудит других операций во внешнеэкономической деятельности.

На первом этапе аудита аудитор должен оценить правовые аспекты внешнеэкономической деятельности компании. Аудитор должен определить виды внешнеэкономической деятельности и их соответствие действующим нормам. На данном этапе проверки аудитор должен установить:

во-первых, предусмотрено ли учредительными документами предприятия осуществление внешнеэкономической деятельности, на каких условиях и какие ее виды;

во-вторых, наличие разрешения или лицензии на выполнение определенного вида внешнеэкономической деятельности;

в-третьих, наличие и условия применения валютного счета;

в-четвертых, полноту документального подтверждения осуществления внешнеэкономической деятельности (наличие договоров, приглашений, приказов, распоряжений и т.д.).

Такое исследование очень важно, так как законодательством предусмотрена строгая административная, уголовная и финансовая ответственность за нарушение его норм, в частности:

за получение резидентами кредитов в иностранной валюте от нерезидентов без регистрации договоров в Центральном банке государства;

за осуществление операций с валютными ценностями, по которым необходимо получать индивидуальную лицензию центрального банка страны;

за нарушение резидентами порядка расчетов, согласно которому при расчетах между резидентами и нерезидентами в пределах торгового оборота в качестве средства платежа должна использоваться исключительно иностранная валюта, а сами расчеты должны осуществляться только через уполномоченные банки;

несвоевременное представление, непредставление или искажение отчетности по валютным операциям;

невыполнение резидентами требований по декларированию валютных ценностей и другого имущества, которое находится за пределами страны. Декларирования валютных ценностей проводят все

субъекты внешнеэкономической деятельности в соответствии с законодательством [4].

На втором этапе проверки, аудитору необходимо оценить целесообразность и законность экспортно-импортных операций. Аудитор осуществляет проверку правильности оформления и наличие первичных документов, а именно:

а) таможенной документации (ГТД, сертификатов о происхождении товаров, справок об уплате пошлины, акцизов и сборов, налога на добавленную стоимость);

б) нотариально заверенных контрактов и копий контрактов (на языке оригинала и в переводе), лицензий на экспорт (если товар подлежит лицензированию);

в) расчетной документации (счета-фактуры, инвойсы, расчетные спецификации, переводные векселя (тратта));

г) банковской документации (заявления о переводах валюты, инкассовые поручения, поручения об открытии аккредитивов, чеки, выписки операций по расчетным и валютным счетам);

д) технической документации (технические паспорта машин и оборудования, формуляры и описаний изделий, инструкции по монтажу, наладке, управлению и ремонту);

е) товарно-сопроводительной документации (сертификаты о качестве товаров); транспортной, экспедиторской и страховой документации (железнодорожные накладные и их копий, страховые полисы или сертификаты)

е) складской документации (документы иностранных коммерческих составов, содержащих расписки о принятии товаров на хранение и залоговые свидетельства);

ж) документов о недостатке и порчи товаров (коммерческие акты о недостатке, аварийные сертификаты и претензионно-арбитражная документация (претензионные письма, исковые заявления, осанки суда об удовлетворении или отклонении иска).

В процессе проверки операций во внешнеэкономической деятельности аудитор обращает особое внимание на наличие и исправление единого документа, удостоверяющего факт экспорта или импорта, таможенного декларирования груза.

Таможенное оформление товаров и транспортных средств осуществляется с применением унифицированного административного документа формы МД-2, при необходимости дополнительных листов грузовой таможенной декларации формы МД-3 и МД-8, а также дополнения формы МД-6.

Оформленная грузовая таможенная декларация - это правовой документ, который в случае необходимости подтверждает определенные права и обязанности субъекта в условиях осуществления им правовых, финансовых, хозяйственных и других видов деятельности. Срок действия грузовой таможенной декларации не ограничивается временной нормой и не ограничивается количеством задекларированных товаров. Согласно нормам таможенного законодательства, есть несколько видов таможенных деклараций: временная, неполная, периодическая и общая.

Аудитору необходимо иметь в виду, что неполная декларация используется, если у декларанта нет одного или нескольких документов, необходимых для таможенного оформления. В этом случае копии этих документов отправляются по факсу, подтверждающие их наличие, или другие документы, содержащие необходимую информацию, например, сертификаты соответствия или качества.

В свою очередь, временная декларация используется, когда возникают спорные вопросы относительно определения таможенной стоимости, классификационного кода товаров или страны происхождения и для окончательного решения необходимо провести дополнительные консультации с таможней, например, при определении таможенной стоимости методом сложения или вычитания.

Кроме того, временная декларация может быть подана при транспортировке товаров по трубопроводу или линиям электропередач и в случае, когда цена товара в контракте рассчитывается по формуле, то есть используются различные скидки.

Если субъект внешнеэкономической деятельности должен регулярно перемещать товары через таможенную границу на тех же условиях, он может применять периодическую таможенную декларацию. Основная особенность этого типа декларации заключается в том, что периодическая таможенная декларация может быть оформлена на несколько партий ввозимых (вывозимых) товаров по одному контракту.

Аудитор должен проверить, применяется ли к операциям по продаже товаров, вывезенных (экспортированных) налогоплательщиком за пределы таможенной территории государства, нулевая ставка налога на добавленную стоимость. Особенно внимательно следует проверить определение налогового кредита при осуществлении экспортных операций. Применение нулевой ставки налога означает, что такие предприятия имеют право на налоговый кредит.

Проверка операций по импорту товаров (работ, услуг) предусматривает установление правильности определения базы

налогообложения, законности и своевременности уплаты таможенных пошлин, авизного сбора и налога на добавленную стоимость.

Таможенные сборы – это дополнительные сборы, взимаемые с товаров, ввозимых (вывозимых), за специфические условия поставки и другие услуги, которые предоставляются таможней (оформление транспортных средств, хранение товаров под ответственностью таможни и др.). Они подлежат уплате в / или на момент таможенного оформления. Ставки таможенной пошлины утверждены нормативными документами.

Существуют следующие виды пошлины: ввозная, вывозная, особые (антидемпинговые, специальные, компенсационные).

По способу начисления установлены следующие виды пошлины:

а) адвалорная – начисляется в процентах к таможенной стоимости. Исчисление суммы ввозной (вывозной) пошлины по адвалорной ставке;

б) специфическое – в установленном денежном разрезе единицы товара;

в) комбинированное – объединяет два предыдущих вида таможенного обложения [1].

Акцизный сбор – это косвенный налог потребителей (получателей) отдельных товаров (продукции), взимаемый с них при осуществлении оборотов по продаже таких товаров, или при импорте таких товаров на таможенную территорию государства. Порядок начисления и уплаты акцизного сбора определяется законодательством конкретного государства.

Акцизный сбор включается в цену подакцизных товаров. Перечень товаров, на которые устанавливается акцизный сбор, и его ставки утверждаются правительством страны. Объектом налогообложения акцизным сбором при его начислении является таможенная стоимость товаров.

Особое внимание во время проверки правильности отражения налоговых обязательств по налогу на добавленную стоимость при импорте товаров аудитор уделяет порядку оформления налоговых обязательств. Налогоплательщики при импорте товаров на таможенную территорию государства, при условии оформления таможенной декларации могут по собственному желанию предоставлять органам таможенного контроля налоговый вексель на сумму налогового обязательства со сроком погашения на тридцатый календарный день со дня его поставки органа таможенного контроля.

При этом оформляется три экземпляра налогового векселя: первый – остается в органе таможенного контроля, второй – направляется органом таможенного контроля на адрес органа государственной

налоговой службы, третий – остается налогоплательщику. Налоговый вексель подлежит обязательному подтверждению коммерческим банком путем аваля.

Аудитору необходимо иметь в виду, что оформление налогового векселя на сумму налогового обязательства по налогу на добавленную стоимость при импорте товаров запрещается при импорте подакцизного товара.

Аудитор обращает внимание на порядок отражения в бухгалтерском учете операций по выдаче и погашению налоговых обязательств.

При импорте услуг, порядок начисления НДС существенно отличается от импорта товара. Предприятие не перечисляет денежные средства на сумму НДС, а начисляет налоговые обязательства по первому из событий или перерасчет аванса за услуги или оформление документа, подтверждающего выполнение нерезидентом услуг. А в следующем налоговом периоде возникает право на налоговый кредит по данным услугами [3].

При проверке правильности формирования валовых доходов при экспорте товаров необходимо обратить внимание на то, что валовой доход определяется по правилу первого события: получение предоплаты от нерезидента или отгрузки ему товара. При этом пересчет иностранной валюты в национальную осуществляется по курсу центрального банка государства, действовавшему на момент осуществления первого события, и больше в налоговом учете не производится.

При импорте товаров (работ, услуг) правила первого события не действуют, то есть в состав валовых расходов не включаются предоплаты нерезиденту. Валовые расходы формируются только в момент фактического получения импортного товара. Расходы, понесенные плательщиком в иностранной валюте в течение отчетного периода в связи с приобретением товаров (работ, услуг), определяются в сумме, которая должна равняться балансовой стоимости такой иностранной валюты, и не подлежит перечислению в связи с изменением курса.

Если осуществлена предоплата поставщику, то валовые расходы формируются в момент фактического получения товара по курсу перечисленной предоплаты. Если первым событием при импорте является получение товара, то валовые расходы отражаются по курсу банка государства, действующему на момент растаможивания товара, и больше не корректируется.

При проверке задолженности в иностранной валюте аудитору необходимо обратить внимание на основную сумму финансового кредита, депозита, сумму процентов, по финансовому лизингу, по ценным бумагам. Непогашенная в течение отчетного периода задолженность пересчитывается по официальному (обменному) курсу Центробанка страны на последнюю дату отчетного периода. При этом при погашении только этой задолженности, налогоплательщики должны определить прибыль или убыток от изменения курсовой разницы.

На третьем этапе проверки аудитор проверяет правильность фиксирования в бухгалтерском и налоговом учете операций купли-продажи иностранной валюты. Приобретение иностранной валюты осуществляется только через уполномоченные банки. Для осуществления данной операции необходимо подать в банк заявку на покупку валюты, договор с нерезидентом, таможенную декларацию на груз или акт приема-передачи работ (услуг), свидетельство налоговой инспекции в реестре налогоплательщиков.

Предприятия при приобретении иностранной валюты обязаны перечислить ее в течение 5 рабочих дней нерезиденту, с момента поступления на валютный счет. В случае, если предприятие этого не делает, уполномоченный банк без согласия предприятия списывает иностранную валюту со счета и продает ее в течение 5 рабочих банковских дней на межбанковском валютном рынке. При этом положительная курсовая разница, возникшая при такой продаже, подлежит ежеквартально перечислятся в государственный бюджет в виде штрафной санкции, а отрицательная разница относится на результаты предприятия [2].

На четвертом этапе аудита внешний аудитор проверяет правильность расчетов с ответственными лицами и налогообложения доходов нерезидентов. Контроль за расчетами с лицами, ответственными за командировки за границу, имеет определенные особенности с точки зрения валютного регулирования. С целью его проведения необходимо:

внимательно проверить документальное оформление командировок за границу, поскольку к нему предъявляются более строгие требования: кроме приказа на командировку должна быть смета расходов и справка-расчет о выдаче аванса. Отсутствие этих документов не дает предприятиям права включать такие расходы в состав валовых с целью определения объекта обложения налогом на прибыль;

проверить фактическое временя пребывания в командировке за границей на основании отметок в заграничных паспортах и удостоверениях на командировки, учитывая то, что предельный срок нахождения в заграничных командировках продлен до 60 календарных дней;

проверить правильность расчета суточных в соответствии с нормами и официального прогнозного курса обмена национальной валюты в иностранную валюту, и в случае необходимости – кросс-курсу другой иностранной валюты по установленному центральным банком официальному обменному курсу;

проверить наличие обоснованных оснований для продления предельного срока возврата остатка денежных средств, который превышает сумму, потраченную в соответствии с авансовым отчетом. Так, в случае использования корпоративных пластиковых карт международных платежных систем деньги могут быть возвращены в течение десяти рабочих дней, а с разрешения руководителя (при наличии уважительной причины) - в течение двадцати рабочих дней;

проверить правильность оформления отчета по командировке за границу по установленным срокам. Аудитор обязательно обращает внимание на то, что подотчетные средства работник должен вернуть в кассу предприятия в валюте, в которой был выдан аванс, а кредиторская задолженность работника погашается только в валюте государства [5].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, можно сделать вывод, что в данной статье углублено представлена методика аудита внешнеэкономической деятельности предприятий. Наряду с этим, методическое обеспечение внешнего аудита требует своего дальнейшего теоретического и прикладного изучения. Так, в частности, методику аудита следует разрабатывать по каждому виду деятельности предприятий учитывая специфику документального оформления и порядка налогообложения.

Следовательно, дальнейшие исследования целесообразно вести в направлении разработки конкретных предложений относительно методического обеспечения аудита в государстве, которые раскрываются в разработке методики аудита различных видов деятельности предприятий.

Список использованных источников

1. Барыленко, В.И. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. – М. : ИНФРА – М, 2014. – 458 с.

2. Фесенко, В.В., Загорельская, Т.Ю. Учетные искажения и их влияние на финансовую отчетность / В.В. Фесенко, Т.Ю. Загорельская // Глобальные и национальные проблемы экономики, 2015. – 302 с.

3. Земсков, В.М. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / В.М. Земсков, Л.А. Ляпукина, Р.Х. Исеева [и др.] ; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2014. – 296 с.

4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 356 с.

5. Бариленко, В.И. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. Учебное пособие / Под ред. проф. В.И. Бариленко. М: ИНФРА-М, 2015. – 250 с.

6. Лубенченко, А.Е. Аудит внешнеэкономической деятельности: [монография] / А.Е. Лубенченко. – К.: Кондор-Издательство, 2015. – 306 с.

7. Дахна, И.И. Внешнеэкономическая деятельность: [учеб. пособие] / Под ред. И.И. Дахна. – К.: Центр учебной литературы, 2017. – 360 с.

8. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: Учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Ж.А. Кеворкова, – 3-е изд. – Москва : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 349 с.

9. Бокова, В.О. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности предприятия / В.О. Бокова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 22 (126). – С. 149-151. Электронный ресурс. Режим доступа: https://moluch.ru/archive/126/34963/ (Дата обращения: 09.12.2020).

УДК 657.37

КЛАССИФИКАЦИЯ ОТЧЁТНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Сазонова М.В.,
магистрант кафедры учёта и аудита,
Ардатьева Т.И.,
канд. экон. наук, доцент кафедры учёта и аудита,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрена классификация отчётности бюджетных учреждений по следующим признакам: составу и срокам предоставления, объёму информации, объектам отчётности, источникам данных и месту предоставления. Проведено сравнение бюджетной отчётности прошлых периодов и нововведений бюджетной сферы.

Ключевые слова: *бюджетные учреждения, классификация, бюджетная отчётность, формы отчётности, организации бюджетной сферы, порядок представления и составления.*

The article considers the classification of reports of budget institutions according to the following criteria: the composition and timing of the provision, the volume of information, the objects of reporting, data sources and the place of provision. A comparison of the budget reporting of previous periods and innovations in the budget sphere is made.

Key words: *budget institutions, classification, budget reporting, reporting forms, organizations of the budget sphere, the procedure for submission and compilation.*

Введение. Важным средством для урегулирования хозяйственных конфликтов, которые нередко возникают во всех сферах общественно-экономической жизни, является информация. Её значение существенно возрастает в условиях финансово- экономической нестабильности, динамизма отечественного общества. Информационное обеспечение процессов управления, как на микро-так и на макроуровне в большей степени формируется благодаря отчётности, которая является общедоступным источником данных о деятельности хозяйствующих субъектов.

На основе её анализа пользователи получают сведения о результатах прошлых хозяйственных операций организации, её текущем финансово-имущественном состоянии и перспективе продолжения деятельности в будущем. Тщательное изучение отчётности позволяет сделать выводы об эффективности размещения и концентрации капитала в определенной сфере экономических отношений на договорных условиях, оценивать

потенциал роста отдачи от его дальнейшего использования в хозяйственном обороте. Это влияет на принятие решений относительно ориентации на достижение стратегических целей.

Анализ последних исследований и публикаций.

Теоретическим и методическим вопросам формирования, анализа и аудита финансовой отчётности посвящено значительное количество исследований отечественных и зарубежных учёных. Учётные аспекты формирования показателей финансовой отчётности отражены, в частности, в трудах М. Бондаря, М.Ф. Ван Бреда (M.F. vanBreda), Т. Варфилда (T.D.Warfield), Дж. Вейгандта (J.J. Weygandt), А. Вериги, С. Голова, Д. Киесо (D.E. Kieso), Л. Киндрацкой, М. Кужельного, Т. Кучеренко, Л. Ловинской, Н. Малюги, М.Р. Мэтьюса (M.R. Mathews), А. Озеран, В. Палия, Д. Панкова, Б. Паундэра (B. Pounder), М.Х.Б. Перера (M.H.B. Perera), Я. Соколова, В. Сопко, Е.С. Хендриксена (E.S. Hendriksen), Г. Ямборко и др. Отдельные положения анализа финансовой отчётности по изучению хозяйственной деятельности организаций и её аудита основательно разработали: Ф. Альварез (F.Alvarez), Л. Бернстайн (L. Bernstein), О. Галенко, В. Ивахненков, В. Ковалев, С. Мошенский, О. Олейник, И. Парасий-Вергуненко, А. Петрик, П. Попович, В. Рудницкий, К. Уолш (C. Walsh), Б. Усачев, М. Фридсон (M. Fridson), Р. Хиггинс (R. Higgins), Ю. Цал-Цалко, М. Чумаченко, С. Шкарабан, М.Т. Щирба и др.

Ряд научных задач по раскрытию информации в финансовой отчётности и её использованию решён в научных трудах Л. Белой, И. Буфатина, А. Головащенко, А. Коробко, М. Лучко, Н. Семенишена, П. Хомина, Я. Шеверы, В. Юденко.

В результате изучения специальной экономической литературы и нормативно-правовых документов по данной проблеме выявлен ряд нерешенных вопросов теоретического, методического и практического характера в отношении формирования бюджетной отчётности, разработки новых форм отчётности, методики их анализа. Необходимость урегулирования исследуемых вопросов определяется современными процессами интеграции экономических систем и углублением хозяйственных взаимосвязей.

В частности, отсутствие целостной концепции раскрытия полезной информации и её аналитической интерпретации, ориентированной на эффективное информационное обеспечение участников экономических отношений, существенно замедляет процесс совершенствования учётно-аналитических методик обработки информации об организации.

Неурегулированными остаются вопросы составления комплексной методики анализа деятельности бюджетного учреждения, теоретико-

методические положения которого требуют углублённого научного обоснования в выборе показателей хозяйственной деятельности, которые, прежде всего, необходимо отражать и рассматривать в отчётности.

Актуальность. В современных условиях реформирования бюджетного процесса Донецкой Народной Республики создание эффективной системы составления отчётности в бюджетной сфере является одной из наиболее актуальных задач, требующей системного подхода и непрерывного поиска путей совершенствования. Важность обозначенных проблем, недостаточный уровень исследования теоретико-методических и организационных положений формирования и анализа бюджетной отчётности в современных условиях реформирования бюджетных процессов обусловили выбор темы исследования.

Цель статьи заключается в определении основных классификационных признаков и разработке практических рекомендаций по усовершенствованию организационно-методических основ формирования бюджетной отчётности в Донецкой Народной Республике.

Изложение основного материала исследования. Сложность и разнообразие финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений требуют высокоэффективного функционирования субъектов хозяйствования и управления государственными финансами на уровне отдельного учреждения и государства в целом.

В современных условиях существенно возрастает роль экономической информации, ценность которой определяется пригодностью комплексно характеризовать деятельность исследуемых субъектов.

Показатели, характеризующие хозяйственные процессы и их изменения в учреждении, формируются в отчётности (финансовой, управленческой, налоговой, статистической). Эффективное управление деятельностью бюджетных учреждений в значительной мере определяется уровнем информации, необходимый объём которой может обеспечить соответствующая отчётность. Качество системы отчётности можно оценить только через призму удовлетворения информационных потребностей лиц, которым информация об активах, обязательствах, доходах и расходах субъектов хозяйствования необходима для принятия решений.

Понятие экономической информации предполагает наличие таких объектов – источника информации и пользователя информации. Источником экономической информации о деятельности хозяйствующего субъекта выступают хозяйственные процессы, потребителями информации являются внутренние и внешние пользователи.

Отчётность учреждений делится на две части: открытую, которая обнародуется, и закрытую – составляет его коммерческую тайну. Уровень

доступа к экономической информации у разных категорий пользователей различается в зависимости от их роли в процессе управления деятельностью хозяйствующего субъекта.

Бюджетная отчётность представляет интерес для широкого круга пользователей, которые полагаются на нее как на основной источник качественной и правдивой информации о хозяйственной деятельности учреждений для решения разного рода задач. Поэтому, пользователей отчётности рационально разделить на две основные группы: внутренние и внешние.

К внутренним пользователям бюджетной отчётности относят аппарат управления учреждения и его служащих. Данная категория пользователей бухгалтерской информации имеет открытый доступ к отчётности. Информация о финансовом состоянии учреждения помогает грамотно проанализировать эффективное планирование статей бюджета и целевой расход бюджетных средств.

К внешним пользователям бюджетной отчётности относят главных распорядителей бюджетных средств, Министерство финансов, органы казначейства Донецкой Народной Республики.

Внешние пользователи функционируют вне бюджетного учреждения. Для таких пользователей отчётность является информационной базой для финансового контроля.

Отчётность бюджетных учреждений достаточно разнообразна и содержит характерные особенности. Это имеет свое объективное объяснение, ведь на её основании контролируется исполнение бюджетов по расходам, проверяется целесообразность использования бюджетных средств в соответствии с утверждённой сметой, анализируется полнота и целесообразность использования имущества, своевременность и полнота платежей, состояние расчетов и т.д. Этим можно объяснить и то, что отчётность бюджетных учреждений строго регламентирована как по содержанию, так и по срокам представления.

Виды бюджетной отчётности систематизированы в разрезе её классификационных признаков (рис. 1).

По составу и срокам предоставления отчётность бюджетных учреждений состоит из месячных, квартальных и годовых отчётов.

В месячной бюджетной отчётности раскрываются основные показатели финансовой деятельности бюджетных учреждений. Она характеризуется меньшим количеством форм и показателей. В годовой бюджетной отчётности гораздо шире отражается процесс исполнения бюджета. Бюджетная отчётность изменилась с момента перехода на кассовое обслуживание в Республиканское казначейство и его структурные подразделения.

Рис. 1. Классификация бюджетной отчётности

Рассмотрим и сравним бюджетную отчётность прошлых периодов и нововведения бюджетной сферы в табл. 1. С момента создания Донецкой Народной Республики бюджетная отчётность претерпела методологические и методические изменения.

До июля 2019 года главные распорядители, распорядители высшего и низшего уровней, получатели бюджетных средств составляли формы финансовой отчётности, утверждённые Министерством финансов Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), и подавали для проверки в органы Казначейства [4; 5].

С июля 2019 года в Республике в соответствии с приказом Министерства финансов ДНР «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления бюджетной отчётности об исполнении бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики» от 01.07.2019 № 107 [6] Республиканское казначейство ДНР на основании представленной структурными подразделениями Республиканского казначейства Донецкой Народной Республики бюджетной отчётности

осуществляет ежемесячное и ежегодное составление и представление в Министерство финансов Донецкой Народной Республики отчётов.

Таблица 1

Бюджетная отчётность

До перехода в Республиканское казначейство	**После перехода в Республиканское казначейство**
Баланс	Баланс
Информация о поступлении и использовании средств общего фонда республиканского бюджета	Лицевой счёт получателя средств бюджета [1]
Пояснительная записка к информации о поступлении и использовании средств общего фонда республиканского бюджета	Отчёт об исполнении принятых на учёт бюджетных обязательств [2]
Информация о расходах специального фонда республиканского бюджета, проведенных за счет средств, полученных как плата за услуги, которые предоставляются бюджетными учреждениями	Отчёт о состояниилицевого счета администратора доходов бюджета [3]
Пояснительная записка к информации о расходах специального фонда республиканского бюджета, проведенных за счет средств, полученных как плата за услуги, которые предоставляются бюджетными учреждениями	Отчёт о состояниилицевого счёта по учёту средств, поступающих во временное распоряжение получателя бюджетных средств
Информацияо поступлении и использовании средств в натуральной форме	

Бюджетные учреждения данную отчётность не составляют и не предоставляют её в Республиканское казначейство. Ежемесячно, не позднее третьего рабочего дня месяца, следующего за отчётным, Республиканское казначейство осуществляет сверку операций по движению лимитов бюджетных обязательств, объёмов финансирования и кассовых расходов, учтённых на лицевом счете бюджетных учреждений нарастающим итогом с начала года на первое число месяца, следующего за отчётным в электронном виде. Например, Баланс (форма № 1) составляется республиканским нотариальным архивом Министерства юстиции Донецкой Народной Республики для внутреннего контроля и определения результатов обо всех проведенных хозяйственных операциях по средствам общего фонда республиканского бюджета (см. табл. 1).

Необходимо отметить, что согласно Закону Донецкой Народной Республики «О бухгалтерском учете»: «организации бюджетной сферы – государственные учреждения, муниципальные учреждения, государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственными внебюджетными фондами Донецкой Народной Республики» [7, ст. 3, п. 3].

По объёму информации отчётность организаций бюджетной сферы целесообразно разделить на индивидуальную и сводную. Индивидуальные

отчёты составляют получатели бюджетных средств. Сводные отчёты составляют распорядители и главные распорядители бюджетных средств. Данные отчёты содержат обобщающие показатели и составляются вышестоящими учреждениями, основываясь на соответствующих индивидуальных отчётах.

Распорядитель бюджетных средств определяет сроки, в которые получатели средств бюджета представляют ему бюджетную отчётность. На основании предоставленной получателями средств бюджета бюджетной отчётности, главными распорядителями средств бюджета формируется сводная отчётность. Организация исполнения соответствующего бюджета осуществляется Республиканским казначейством на основании предоставленных данных сводной отчётности.

Отчётность рационально классифицировать в разрезе следующих признаков: по видам; по назначению; по срокам составления; по степени обобщения.

Отчётность по видам делится на: статистическую, бухгалтерскую (финансовую) и налоговую отчётность. Под статистической отчётностью понимают количественные и качественные показатели, указывающие на работу учреждения за конкретный период, например контроль качества, движение финансовых и трудовых показателей. Для составления статистической отчётности необходима информация статистического учёта и текущего бухгалтерского учёта. Основные формы, предоставляемые организациями бюджетной сферы, рассмотрены в табл. 2.

Таблица 2

Формы статистической отчётности

Наименование формы	**Индекс формы**	**Периодичность**	**Срок предоставления**
Отчёт по труду	№ 1-труд	месячная	не позднее 7-го числа после отчетного периода
		квартальная	
Отчёт о численности и оплате труда работников государственных органов по категориям персонала	№1-труд (ГС)	полугодовая	за январь–июнь – не позднее 15 июля, за январь–декабрь – не позднее 15 января
Отчёт о численности работников, их качественном составе и профессиональном обучении	№ 6-труд	годовая	не позднее 7 февраля после отчетного года
Отчёт о капитальных инвестициях, выбытии и амортизации активов	№ 2-инвестиции	годовая	не позднее 28 февраля
		квартальная	не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным периодом
Отчёт о наличии и движении основных средств, амортизации	№ 11-ОС	годовая	не позднее 28 февраля

Полнота расчётов показателей по налогам характеризует налоговую отчётность. Данные налоговых расчётов определяют правильность исчисления налоговых платежей.

Отчётность составляется на основе бухгалтерского учёта. Виды налоговой отчётности, предоставляемые организациями бюджетной сферы, приведены в табл. 3.

Таблица 3

Формы налоговой отчётности

Наименование формы	**Индекс формы**	**Периодичность**	**Срок предоставления**
Налоговая декларация по подоходному налогу с выплаченных доходов	ДПН	ежемесячно	не позднее 15 числа месяца, следующего за отчетным месяцем
Отчёт о суммах начисленной заработной платы (дохода, денежного обеспечения, помощи, компенсации) застрахованных лиц и суммы начисленного единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование в органы доходов и сборов	Приложение 1	ежемесячно	не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным месяцем
Декларация об использовании средств неприбыльных организаций и учреждений	ДНО	полугодовая	не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным полугодием
Декларация по плате за землю (отчётная, новая отчетная, уточняющая)	ДЗ	годовая	раз в год до 20 февраля текущего года
Налоговая декларация по транспортному налогу		годовая	раз в год до 31 января текущего года

По нашему мнению, для организаций бюджетной сферы рационально дополнить существующую классификацию признаком в соответствии с управленческим направлением содержания показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Согласно предлагаемому признаку целесообразно формировать управленческую отчётность:

по планированию бюджетных средств;

по контролю исполнения сметы расходов в процессе хозяйственной деятельности.

Управленческая отчётность в организациях бюджетной сферы должна обеспечивать определение фактических показателей и результат их отклонения от планов и смет, оценку недостатков и выбор вариантов их устранения.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что бюджетная отчётность рассматривается как инструмент для объективной и достоверной оценки финансово–имущественного состояния, результатов деятельности и движения денежных средств организаций бюджетной сферы.

Совершенствование принципов составления, содержания форм отчётности, возможность дополнительного раскрытия информации позволит повысить её информативность и значение.

Формирование управленческой отчётности в организациях бюджетной сферы обеспечит анализ данных предыдущих отчётных периодов, разработку плановых показателей, учёт фактических результатов деятельности и контроль отклонений.

Список использованных источников

1. Об утверждении Порядка доведения через Республиканское казначейство Донецкой Народной Республики объёмов бюджетных ассигнований, лимитов бюджетных обязательств и предельных объёмов финансирования расходов республиканского бюджета [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов ДНР от 01.07.2019 № 101. – Режим доступа: https://minfindnr.ru/wp-content/uploads/2019/07/pr_101_ot_01-07-2019.pdf.

2. Об утверждении Порядка учёта бюджетных обязательств получателей средств республиканского (местного) бюджета [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов ДНР от 01.07.2019 № 102. – Режим доступа: https://minfindnr.ru/wp-content/uploads/2019/07/pr_102_ot_01-07-2019.pdf.

3. Об утверждении Инструкции о порядке открытия и ведения Республиканским казначейством Донецкой Народной Республики лицевых счетов администраторов доходов бюджета, главных администраторов (администраторов) источников финансирования дефицита бюджета [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов ДНР от 08.10.2019 № 158. – Режим доступа: https://minfindnr.ru/wp-content/uploads/2019/10/pr_158_ot_08-10-2019.pdf.

4. Сазонова, М.В. Нормативно-правовое регулирование учёта в бюджетных учреждениях Республики / М.В. Сазонова, Т.И. Ардатьева // Учет, анализ и аудит: состояние и перспективы развития: материалы IV Международной научно-практической конференции, г. Луганск, 19 декабря 2019 г. – Луганск: ЛНУ им. В. Даля, 2019. – 618 с. – С. 184-186.

5. Сазонова, М.В. Гармонизация нормативно-правового обеспечения учёта в бюджетных учреждениях Донецкой Народной Республики / М.В. Сазонова, Т.И. Ардатьева // Финансово-экономическое развитие Донбасса : Ф5; проблемы, пути решения : тез. докл. Республик. науч. - практ. конф. молодых учёных и студентов (Донецк, 16 апреля 2020 г.) / Минобрнауки ДНР, ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк : ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2020. – 328 с. – С. 175-177.

6. Об утверждении инструкции о порядке составления и представления бюджетной отчётности об исполнении бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов ДНР от 01.07.2019 № 107. – Режим доступа: https://minfindnr.ru/wp-content/uploads/2019/07/pr_107_ot_01-07-2019.pdf.

7. О бухгалтерском учёте [Электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики [Принят Народным Советом ДНР 18.12.2020 (Постановление № 223-IIНС)]. – Режим доступа: https://gb-dnr.com/normativno-pravovye-akty/9125/.

УДК 331.522.4

ЗНАЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЯХ

Симоненко О.П.,
магистр кафедры экономики предприятия
Жидченко В.Д.,
к.э.н., проф. кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В статье рассмотрена экономическая сущность и проблема эффективного использования трудовых ресурсов, а также методы и особенности решения проблемы эффективного использования персонала предприятия.

Ключевые слова: *трудовые ресурсы, производительность труда, фонд оплаты труда, персонал, предприятие, трудоемкость.*

The article discusses the economic essence and the problem of efficient use of labor resources, as well as methods and features of solving the problem of efficient use of enterprise personnel.

Keywords: *labor resources, labor productivity, payroll fund, personnel, enterprise, labor input.*

Постановка проблемы в общем виде. Каждая общественно-экономическая формация развивается до тех пор, пока система ее производственных отношений обеспечивает развитие производительных сил, что отражается прежде всего в росте общественной производительности труда. Новый способ производства побеждает старый потому, что он создает более высокую производительность труда и возможность производить большее количество общественного продукта, делает общество более богатым. Аналогичных успехов достигают страны-лидеры в производительности труда. Только путем неуклонного роста производительности труда можно обеспечить высокие темпы накопления, расширенное воспроизводство и максимально возможное удовлетворение потребностей общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема эффективного использования трудовых ресурсов является предметом исследования многих ученых и экономистов. Среди ученых, которые занимались данной проблемой, следует отметить Фролову Л.В., Бакунова А.А, Шаругу Л.В., Бердникову Л.Ф., Зверинцеву А.С., Шилову И.Н., Жукову В.Н.

Экономисты отмечают в своих работах, что экономия труда за счет роста производительности играет большую роль в любой сфере материального производства. В работе Фроловой Л.В., Бакунова А.А, Шаруги Л.В. [1] «производительность труда характеризует эффективность, то есть плодотворность деятельности работников в сфере материального производства».

В работе Бердниковой Л.Ф. и Зверинцевой А.С. [2, с. 50] отмечено, что трудовые ресурсы являются главной производительной силой общества и каждая организация должна быть нацелена на выработку рекомендаций по повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

В работе Шиловой И.Н. и Жуковой В.Н. [3] отмечается то, что экономическая эффективность работы предприятия зависит от эффективности использования трудовых ресурсов, как в целом, так и в его сопутствующих производствах.

Актуальность. Следует отметить, что трудовые ресурсы являются наиболее ценным ресурсом любой организации. Особенную роль эффективное использование трудовых ресурсов приобрело в современных конкурентных условиях, когда хорошо подобранный и высококвалифицированный трудовой коллектив служит залогом успеха и процветания предпринимательской деятельности.

Целью статьи является рассмотрение экономической сущности и проблемы эффективного использования трудовых ресурсов, а также методов и особенностей решения данной проблемы.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время для любой организации наиболее важным вопросом является наличие и эффективное использование трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, которая, обладая физическими и интеллектуальными возможностями, способна производить материальные блага или оказывать услуги.

Особую роль трудовые ресурсы занимают в рыночных отношениях, а инвестиционный характер производства, его высокая наукоёмкость, изменили требования к работнику - повысили значение творческого отношения к труду. Сейчас основная задача руководителя предприятия - правильно подобранный трудовой коллектив, который представляет собой команду партнеров и единомышленников, способных осознавать, понимать и реализовывать замыслы руководства предприятия.

Для эффективного использования трудовых ресурсов все составляющие его системы должны быть взаимосогласованы, организованы и интегрированы. Взаимодействие элементов, интенсивность их развития, взаимозависимость между ними обеспечивают будущее профессиональное развитие работника. Для более эффективного использования трудовых ресурсов на предприятии необходимы определенные действия. Необходимо регулярно проводить оценку персонала на предприятиях, оценку используемых кадровых технологий, уровня квалификации сотрудников, эффективности вложений в персонал. Резервом для улучшения использования трудовых ресурсов может являться сокращение текучести кадров за счет нормализации условий труда и быта, улучшения микроклимата.

Направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов изображены на рис. 1.

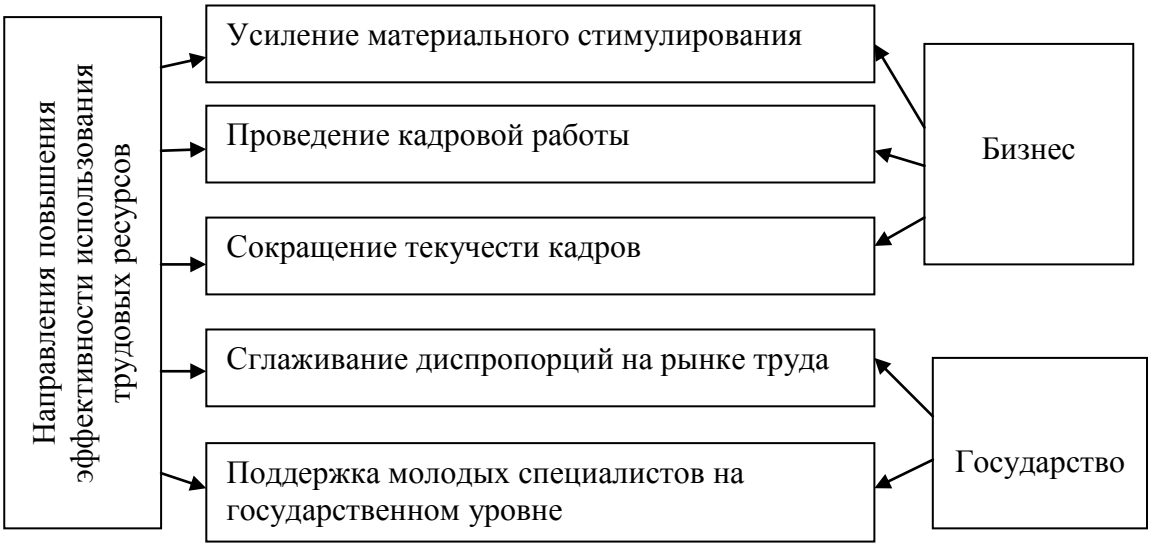

Рис. 1. Направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов

Одним из основных резервов, влияющих на повышение эффективности использования трудовых ресурсов на уровне предприятия является усиление материальной мотивации сотрудников. Одним из способов усовершенствования существующей системы оплаты труда является привязка ее к конечному результату работы каждого сотрудника [4]. Мотивация и личная заинтересованность в результатах своего труда могут быть важными стимулами для повышения эффективности производства, производительности труда и качества продукции. Правильная организация оплаты труда работников должна их заинтересовать в результатах труда. Необходимо применять как материальную, так и нематериальную мотивацию. В качестве материальной мотивации применяется повышения оплаты труда, премий и надбавок, также можно оплачивать проезд до работы и с работы, организовать бесплатные обеды, покупать абонемент в спортивный зал и прочее. Таким образом, основным фактором удовлетворения потребностей трудящихся является оплата труда, которая будучи правильно организованной, содействует вовлечению людей в производство и становиться важным средством материального стимулирования непрерывного роста производства и повышения его эффективности.

В качестве нематериальной мотивации возможны поощрительные корпоративные мероприятия, поздравления со знаменательными датами, выбор лучшего сотрудника месяца, обучение перспективных сотрудников и прочее.

Также необходимо повышать квалификацию работников. Это может происходить, как самостоятельно работником с помощью прочтения специализированной литературы, прохождения тренингов или получения дополнительного образования, так и централизованно предприятием, что может выражаться во ведении на предприятии системы наставничества, привлечении специалистов для разработки и проведения тренингов на предприятии, направления сотрудников на получение высшего образования, на курсы вне предприятия и т.п.

Эффективное использование трудовых ресурсов проявляется, прежде всего, в повышении производительности труда. Рост производительности труда предопределяет снижение издержек и получение прибыли, необходимой для развития производства. Возрастают и личные доходы предпринимателя. Вместе с этим рост производительности является основой повышения реальной заработной платы и доходов работников. Следует отметить, что высокий уровень заработной платы, возможность обеспечить работникам дополнительные социальные льготы и выплаты из прибыли делает предпринимателя более конкурентоспособным как покупателя на рынке труда: он может привлечь и удержать

квалифицированные кадры, произвести их качественный отбор, заложив тем самым базу для дальнейшего развития фирмы.

Производительность труда - важнейший экономический показатель, характеризующий эффективность затрат труда в материальном производстве как отдельного работника, так и коллектива предприятия в целом. Производительность труда измеряется количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции либо количеством продукции, выпущенной работником за какое-то время. Под ее ростом подразумевается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество произведенной продукции в единицу времени, что непосредственно влияет на повышение эффективности производства.

Общепризнанна ведущая роль производительности труда в повышении благосостояния населения страны и обеспечении экономического роста. Во-первых, в условиях ограниченности ресурсов экономический рост может достигаться за счет большей эффективности их использования. Также, достижение экономического роста требует увеличения затрат на накопления в структуре ВВП, с тем чтобы обновлять изношенные и расширять основные производственные фонды. Увеличение потребления на душу населения одновременно с ростом накопления возможно лишь при выходе на новый, более высокий уровень производительности труда.

Методы повышения эффективности использования персонала предприятия можно разделить на три группы:

социально-экономические, которые определяют возможности повышения качества используемой рабочей силы;

материально-технические, определяющие возможность применения более эффективных средств производства;

организационно-экономические, которые определяют возможности совершенствования сочетания рабочей силы со средствами производства.

К факторам роста производительности труда относятся изменения социально-экономических, материально-технических и организационных условий производственного процесса. Это внедрение механизированных и автоматизированных процессов производства, совершенствование методов использования и переработки материалов и сырья, использование техники нового поколения, повышение степени оснащенности технологического характера, использование прогрессивных материалов и пр.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, на современном этапе развития производства важное значение для любого предприятия приобретают трудовые ресурсы, так как они выступают главным его

ресурсом. Поэтому при обострении конкуренции между предприятиями в борьбе за рынки сбыта своей продукции, когда очень быстро устаревают техника, информация и технология, именно высоко конкурентный и высококвалифицированный персонал становится главным конкурентным преимуществом организации. Сегодня предприятиям чтобы успешно действовать на рынке, недостаточно обладать материально-финансовыми ресурсами, необходимо обладать и конкурентоспособным персоналом и уметь эффективно его использовать.

Список использованных источников

1. Фролова Л.В. Экономика предприятия в структурно-логических схемах : учеб. пособие для студ. экон. спец. / Л.В. Фролова, А.А. Бакунов, Л. В. Шаруга. – 3-е изд., доп. – Донецк : ДонГУЭТ, 2005. – С. 93.
2. Бердникова Л.Ф. Трудовые ресурсы: понятие и основные задачи анализа / Л.Ф. Бердникова, А.С. Зверинцева // Карельский научный журнал. – 2016. – № 4(17). – С. 50-52.
3. Шилова И.Н. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов / И.Н. Шилова, В.Н. Жукова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. - № 1. – С. 1-4.
4. Бексултанова А.И. Система стимулирования эффективной деятельности работников / А.И. Бексултанова // Молодой ученый, – 2016. – № 1. – С. 312-314.

ЖУРНАЛ
«Студенческий Вестник ДонАУиГС», научный журнал

Требования к авторским рукописям

1. Для публикации в журнале принимаются работы, которые ранее не публиковались, в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, права, финансов, биржевого и банковского дела, предпринимательства, экологии, проблем деятельности фирм на международном рынке, государственного управления, проблем управления городом, регионом, районом, методики и практики подготовки специалистов.

2. В представленной для публикации статье должны содержаться результаты анализа, обобщения конкретных материалов, с позиций автора.

3. Рукописи представляются в 1-ом экземпляре (на русском или английском языке), напечатанных кеглем 16 Times New Roman с одной стороны листа формата А-4 через 1 интервал. Поля: верхнее, нижнее – 2 см, левое – 3 см, правое – 1,5 см. Минимальный объём статьи – 10 страниц.

4. Использование символа дефиса (–) для переноса слов запрещено.

5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу страницы. Текст должен соответствовать структурной схеме: название, фамилия и инициалы авторов, учёная степень, учёное звание, место работы, должность, аннотация и ключевые слова (на русском и английском языках), текст статьи: введение, основной раздел (возможны подразделы).

6. Страницы рукописи должны быть последовательно пронумерованы. Все значения физических величин подаются в системе СИ. Для текстового материала используется настоящее время (за исключением обращения к предыдущим статьям).

7. Рисунки и таблицы оформляются в соответствии с ГОСТ 2.105-95. Каждый рисунок должен быть подписан (под рисунком), а таблица иметь название (над таблицей посередине строки). Все рисунки и таблицы должны быть пронумерованы арабскими цифрами. Для создания рисунков и таблиц следует использовать стандартный набор программ Microsoft Office. Иллюстративный материал, выполненный с помощью других программ, желательно

подавать в векторных формах WMF, EPS или растровом – TIFF (графики – черно-белые, 600 dpi; фотографии – с оттенком серого, 150 dpi). Все связанные файлы (статья, сведения об авторе) пересылаются на электронную почту редакции журнала: **stud.v.dsum@list.ru.**

Использование вставленных объектов должно быть согласовано с редакцией журнала.

Математические формулы выполняются с помощью стандартного редактора формул Microsoft Equation 3.0 (или совместимого) с использованием стандартов набора (соблюдение стиля и относительного размера компонентов формул).

8. Перечень литературных источников (список литературы) даётся общим списком в конце рукописи и должен быть составлен в очередности ссылок в тексте (*а не в алфавитном порядке!*) на языке оригинала в соответствии с действующим ГОСТ. Ссылка на источник даётся в квадратных скобках, конкретные страницы указываются в этих квадратных скобках через запятую и в списке литературы, например: [1, с. 35]. Если ссылка даётся сразу на два-три и т. д. источника без указания конкретных страниц, то перечисленные источники должны отделяться друг от друга точкой с запятой и ссылка должна выглядеть следующим образом: [1; 3; 5].

9. Рукопись статьи включает сообщение об авторе/авторах, внутреннюю рецензию с подписью рецензента (кандидата/доктора наук), для студентов обязательно представление отзыва научного руководителя.

10. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласия авторов.

11. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия.

12. Рукописи не возвращаются.

13. Телефон для справок: (062)-305-46-23.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Журнал

«Студенческий вестник ДонАУиГС», научный журнал

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отображают точку зрения авторов, которая может не совпадать с мнением редколлегии журнала.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций
ссылка на журнал обязательна.

Подписано в печать решением ученого совета
ГОУ ВПО «ДонАУиГС» протокол № 8 от 25.03.2021 г.
Формат 64х80 1/16. Усл. печ. л. 14,32.
Тираж 100 экз.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»