

ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**ФИНАНСЫ**

---

**УЧЕТ**

---

**БАНКИ**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ**

Под общей редакцией  
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

**Выпуск  
№1 (20) • 2016**

Донецк • 2016

ISSN 2307-2296

УДК 336 + 330.101.52 + 657

*Основатель:* Донецкий национальный университет, Учетно-финансовый факультет.

*Издатель:* Донецкий национальный университет, Учетно-финансовый факультет.

*Печатается по решению Ученого совета:* Донецкого национального университета,  
Учетно-финансового факультета.

---

**Научный журнал основан в 1998 г.**

Периодичность издания: 2 раза в год.

---

*Редакционная коллегия:*

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

*Ответственный за выпуск:*

**А. Н. Химченко** – к.э.н., доцент.

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

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

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

Технический редактор: *Ю.В. Горбатенко*

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

---

Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 7,56. Тираж 100 экз.

Напечатано в типографии Донецкого национального университета

---

© Донецкий национальный университет, 2016

© Учетно-финансовый факультет, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

**Н. В. Алексеенко, Н. П. Карлова**

**ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ..... 5**

*N. V. Alexeenko, N. P. Karlova*

**VENTURE CAPITAL FINANCING AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT  
OF THE ECONOMY**

**Л. И. Дмитриченко, Л. А. Дмитриченко**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ: МЕТОДОЛОГИЯ НАУЧНОГО ПОЗНАНИЯ И  
КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ ..... 12**

*L. I. Dmytrychenko, L. A. Dmytrychenko*

**ECONOMIC SYSTEM: METHODOLOGY OF SCIENTIFIC KNOWLEDGE  
AND CRITERIA FOR CLASSIFICATION**

**В. П. Егоров**

**ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ  
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ  
УСЛОВИЯХ ..... 21**

*V. P. Ygorov*

**FEATURES OF THE MECHANISM OF STIMULATION OF INVESTMENT APPEAL  
OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS**

**П. В. Егоров, А. А. Славинская**

**ПРИНЦИПЫ ДИАГНОСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ  
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ..... 30**

*P. V. Ygorov, A. A. Slavinskaya*

**PRINCIPLES OF DIAGNOSTICS OF MANAGEMENT IN POTENTIAL FINANCIALLY -  
ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE**

**О. И. Зинченко, А.А. Торба**

**КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК МИРОВАЯ  
ПРАКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА, ОБЩЕСТВА И  
ГОСУДАРСТВА ..... 37**

*O.I. Zinchenko, A.A. Torba*

**CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS THE WORLD PRACTICE OF  
INTERACTION OF BUSINESS, SOCIETY AND STATE**

**Е. И. Карпова, А. А. Рябченко**

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И  
ПОСЛЕДСТВИЯ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ И СОЦИАЛЬНУЮ  
СФЕРУ ОБЩЕСТВА ..... 48**

*E. I. Karpova, A. A. Ryabchenko*

**PUBLIC DEBT: FACTORS AND CONSEQUENCES OF THE IMPACT ON THE  
ECONOMIC AND SOCIAL SPHERES**

**И. А. Карпукно, Б. В. Мелюс, А. Р. Жеребцова**

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ СТРАН МИРА ..... 56**

*I. A. Karpukhno, B. V. Melyus, A. R. Zherebtsova*

**FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE TAX SYSTEMS OF THE COUNTRIES  
OF THE WORLD**

**Ю. В. Кошик**

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ  
УЧЕТЕ ..... 64**

*J. V. Koshik*

**FORMATION OF PROFIT IN THE ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING**

**Л. А. Масич, Н. А. Юрина**

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ИССЛЕДОВАНИИ  
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ..... 70**

*L. A. Masich, N. A. Yurina*

**THE USE OF STATISTIC METHODS IN THE STUDY OF INNOVATION**

**А. Г. Семенов, А. Н. Химченко**

**ФОРМИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ВВП НА СОВРЕМЕННОМ  
ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ..... 79**

*A. G. Semenov, A. N. Himchenko*

**FORMATION OF GDP'S INDUSTRIAL STRUCTURE AT THE MODERN STAGE OF  
ECONOMIC GLOBALIZATION**

**А. Л. Тофан**

**ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА  
ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ ..... 88**

*A. L. Tofan*

**EVALUATION OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF CHILD NUTRITION ENTERPRISES**

**О. А. Шакура**

**ИНСТИТУТ СТРАХОВАНИЯ КАК РЫЧАГ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ  
В ЭКОНОМИКЕ ..... 97**

*O. A. Shakura*

**THE INSTITUTION OF THE INSURANCE AS A LEVER OF TRANSFORMATION  
OF THE ECONOMICS**

УДК 330.341.1

*Н. В. Алексеенко, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет*  
*Н. П. Карлова, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет*

## **ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

В современных условиях эффективное функционирование экономики страны возможно лишь в случае обеспечения инновационного развития ее регионов. В России важность развития венчурного финансирования связана, прежде всего, с тем, что перед отечественной экономикой стоит острейшая проблема источников капитала для развития инновационного процесса. Решение многих проблем инновационного развития экономики страны видится в создании адекватной институциональной среды для развития венчурного финансирования в регионах.

*Ключевые слова:* венчурное финансирование, инновационная экономика, региональная экономика.

Рис. 3, лит. 6.

***N. V. Alexeenko, N. P. Karlova***

## **VENTURE CAPITAL FINANCING AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY**

In modern conditions the effective functioning of the national economy is possible in the conditions of maintenance of regions innovative development. In Russia the importance of the development of venture capital financing is mostly connected with the fact that domestic economy faces the most topical problem of the sources of capital for the development of innovative process. The resolution of a great number of contradictions of venture capital development and intensification of innovative activity depend in many respects on the fact of creation of adequate institutional conditions in the regions.

*Keywords:* venture capital financing, innovation economics, regional economy.

**Введение.** В современных условиях приоритетным направлением развития экономики ведущих стран мира выступает инновационное развитие. Международный опыт свидетельствует, что одним из важных факторов инновационного развития экономики является венчурное финансирование, посредством которого осуществляются вложения капитала в высокорисковые инновационные проекты. Привлечение венчурного капитала в сферу высоких технологий, наукоемкие отрасли производства связано с появлением новой категории инвесторов, которые не просто вкладывают средства в инновационные проекты, но и сами непосредственно участвуют в их разработке и управлении проектом.

Важность исследования данной проблемы определяется необходимостью раскрытия роли и функций венчурного капитала в системе факторов инновационного развития экономики, механизмов венчурного финансирования в России.

Степень научной разработанности проблемы обусловлена, во-первых, относительной новизной института венчурного финансирования в мировой практике, во-вторых, спецификой переходного периода в экономике России, где этот институт находится на стадии становления.

Общетеоретические основы инновационного развития экономики раскрываются в трудах Анчишкина А.И., Бернала Дж., Вестника И.М., Броделя Ф., Брю С.Л., Портера М.В.,

Кондратьева Н.Д., Кузнецова С., Макконела К.Р., Менша П., Сорокина П.А., Тодаро М.П., Шумпетера И.

Вместе с тем, в силу обстоятельств, связанных прежде всего с особенностями рыночной трансформации в России, многие важные аспекты инновационно-инвестиционного развития экономики, в том числе касающиеся формирования и эффективного использования венчурного капитала, еще не достаточно освещены наукой и освоены практикой. Поэтому тема научного исследования является актуальной.

**Основная часть.** В современном мире в связи с интенсивным научно-техническим прогрессом пристальное внимание уделяется разработке и освоению новых технологий. Инновации стимулируют рост производительности труда, снижение себестоимости и, как следствие, являются фактором повышения конкурентоспособности организаций и страны в целом на мировом рынке. Именно направленность на инновационное развитие является причиной высоких показателей экономического роста в большинстве государств.

В Российской Федерации в течение длительного периода времени экономическая политика была построена в зависимости от экспорта энергетических ресурсов – газа и нефти. Нефтегазовые доходы бюджета составляют практически 50,2% от всего объема доходов. Поэтому в последнее время на уровне государства предпринимается ряд шагов по переходу к стратегии инновационного развития. Организации, со своей стороны, охотно внедряют последние разработки и открытия в производство.

Несмотря на довольно высокий спрос на инновации, отечественные предприятия охотнее приобретают уже готовые технологии и продукты, чем создают и внедряют разработки. Одной из причин выбора организацией такой стратегии являются высокие риски ведения инновационной деятельности и неготовность существующих источников финансирования предприятий участвовать в высокорискованной деятельности.

С недавнего времени в России компании получают возможность прибегнуть к венчурному финансированию – самой молодой и динамично развивающейся форме финансирования.

В современной литературе категория венчурного капитала получила широкое распространение, однако однозначного подхода к ее толкованию нет: вместе с изменениями в экономической действительности претерпевают изменения и представления о сущности, особенностях венчурного капитала [1]

В результате обобщения исследований в области венчурного капитала нами предложено следующее определение: венчурный капитал – это долгосрочный, высокорисковый капитал, представляющий собой симбиоз финансового и интеллектуального капиталов, инвестируемый в малые высокотехнологические компании с высоким потенциалом роста, акции которых не котируются на биржах, в обмен на долю в их акционерном капитале. В соответствии с данным подходом определены ключевые характеристики венчурного капитала:

1. **Рискованность.** Большинство экономистов отмечают эту ключевую характеристику венчурного капитала. Венчурный капитал связан, в первую очередь, с инвестиционным риском, т.е. вероятностью возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности. В целях минимизации инвестиционного риска венчурные капиталисты применяют принцип диверсификации, распределяя свои вложения между несколькими проектами. Уменьшению степени риска также способствует так называемый синдицированный подход, когда несколько инвесторов поддерживают один проект.
2. **Долгосрочность.** Венчурные капиталисты, вкладывающие средства в высокотехнологичные предприятия, планируют увеличить свой капитал примерно в 5-10 раз за 5-7 лет. Очевидно, что весь этот период вложенный капитал будет оставаться неликвидным или «замороженным», а реальная величина прибыли станет известной только после реализации процедуры «выхода» из проинвестированного предприятия.

3. Ориентация на инновационные проекты. Связь венчурного капитала с научно-техническим прогрессом проявляется в ориентации вложений на инновационный сектор экономики.
4. Дробность финансирования. В целях минимизации риска венчурные капиталисты осуществляют поэтапное выделение ресурсов в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия. Используется так называемый «принцип капельницы» – каждая последующая стадия развития предприятия финансируется в зависимости от успеха предыдущей.
5. Ожидаемая высокая норма прибыли на вложенный капитал. В данном случае соблюдается постулат теории риска – о взаимосвязи уровней доходности и риска: более высокому риску соответствует более высокая норма доходности [2].

Определение специфики венчурного капитала позволило уточнить его основные функции.

Среди многообразия функций, выполняемых венчурным капиталом (инвестиционная, аккумулирующая, инновационная, интеграционная, стабилизационная, трансформационная, мотивационная, социальная), особого внимания заслуживают инновационная, мотивационная и трансформационная функции, находящиеся в тесной взаимосвязи. Способствуя активизации инновационной и деловой активности, венчурный капитал играет огромную мотивационную роль, побуждая предприятия к переориентации типа развития, к активизации научно-технической деятельности, вследствие чего ускоряются трансформационные процессы в экономике, интенсифицируется ее переход на инновационный сценарий развития.

В мировом сообществе Россия занимает лидирующие позиции по темпам роста государственных расходов на наукоемкие, высокотехнологичные инновации. В России доля предприятий, занимающихся инновациями в сфере высоких технологий, варьируется в диапазоне от 9% до 11%. В сравнении с зарубежными развитыми странами, где доля предприятий, осуществляющих высокотехнологичные инновации свыше 55%, этот показатель достаточно низкий. Аналогичная ситуация и по показателю экспорта высокотехнологичной продукции на мировой рынок [3].

По результатам ежегодного обзора рынка венчурных и прямых инвестиций объем накопленной капитализации работающих на российском рынке фондов, в том числе венчурных, по состоянию на конец 3 квартала 2014 года составил порядка 30 млрд долл. США (рис. 1).

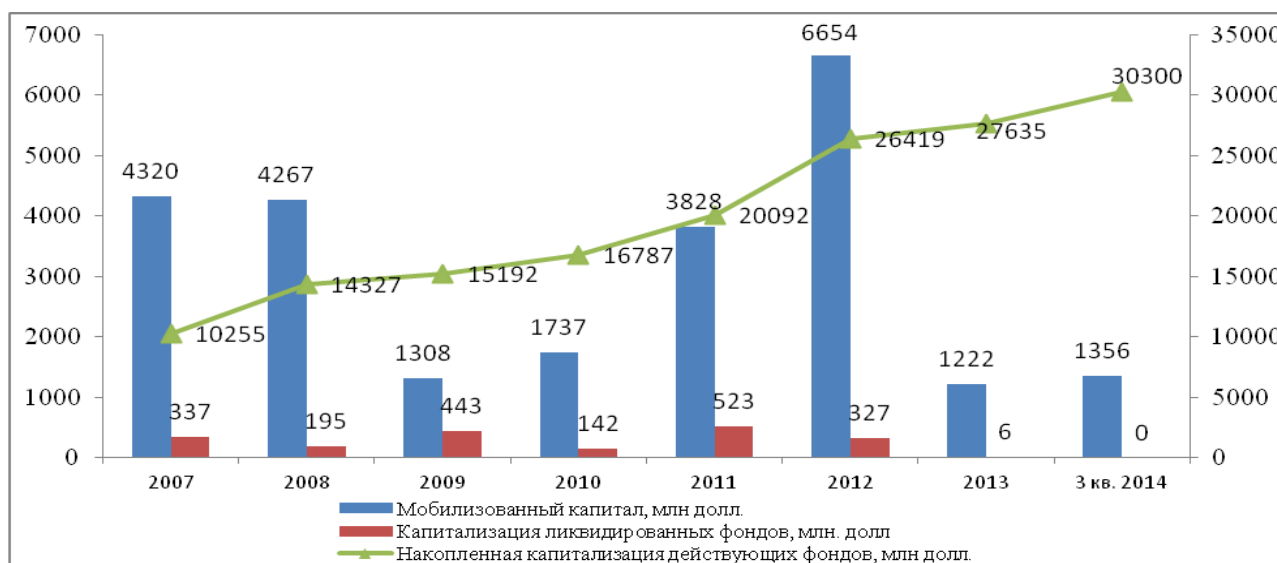


Рис. 1. Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций

Таким образом, совокупный капитал действующих фондов прямых и венчурных инвестиций незначительно вырос относительно показателя 2013 года, более значительный рост наблюдается в 2014 году по показателю «Число действующих фондов» (рис. 2).

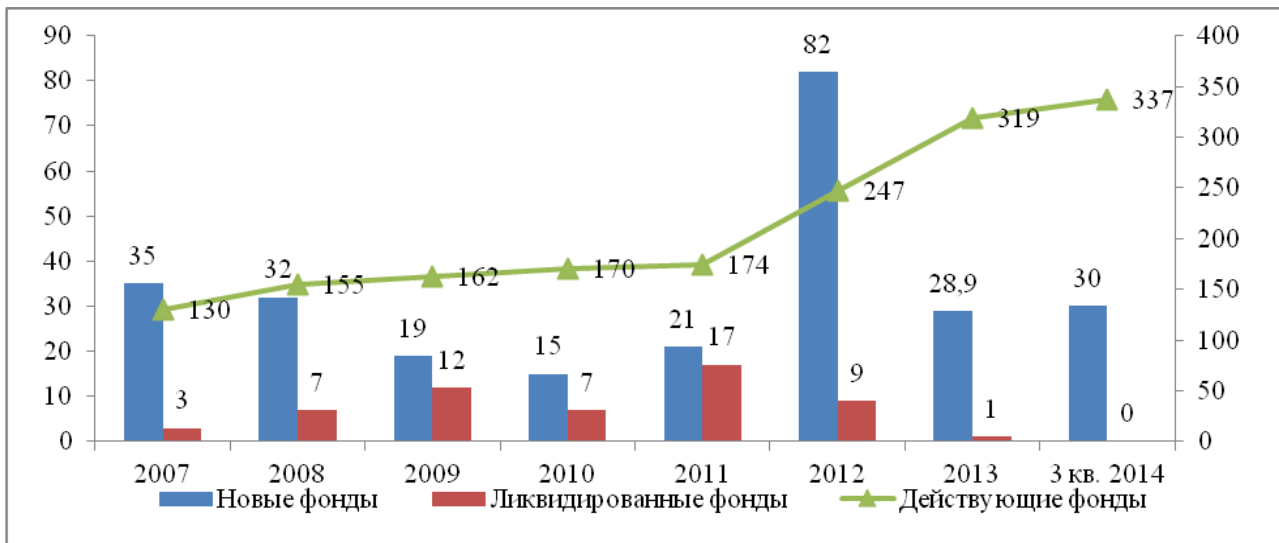


Рис. 2. Динамика количества прямых и венчурных фондов

Анализируя рынок венчурного капитала в России с учетом представленной диаграммы на рис. 2, можно отметить положительную динамику появления новых фондов, при этом данная динамика характерна как с количественной, так и качественной точки зрения, поскольку наблюдается рост активности различных участников процесса создания венчурных фондов, как с участием государственного финансирования, так и при финансовой поддержке корпоративных организаций.

На протяжении ряда последних лет наиболее привлекательными для венчурных инвесторов сферами являются высокотехнологичный сектор ИКТ, традиционно представленным отраслями в области телекоммуникаций и компьютеров, сектор промышленного производства, сектор биотехнологий и медицины и другие отрасли экономики, представленные на рис. 3 [4].

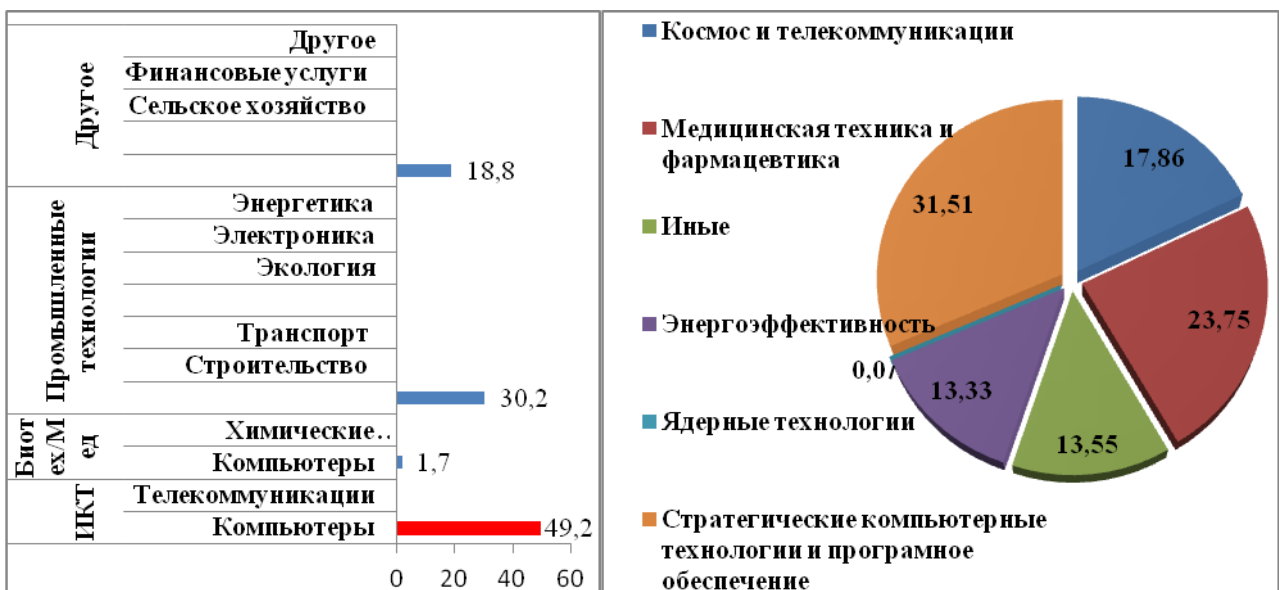


Рис. 3. Распределение венчурных инвестиций по секторам экономики и в высокотехнологичные сектора экономики



В РФ существуют проблемы, сдерживающие развитие венчурного финансирования инновационной деятельности.

Первая группа проблем связана с асимметричностью рынка венчурного капитала:

- высокая концентрация венчурного капитала в потребительском секторе;
- неравномерное распределение венчурного финансирования в пользу поздних стадий инновационного процесса.

Исходя из результатов проведенного анализа статистических данных венчурного финансирования за 2003-2014гг., в Российской Федерации наблюдается высокая концентрация венчурного капитала в нескольких отраслях инновационной деятельности. Существование такой тенденции на рынке венчурного финансирования приводит к увеличению в экономике страны доли конкретных отраслей, в частности, потребительского сектора. Неравномерное распределение венчурного капитала по стадиям – в свою очередь, результат предпочтений венчурных фондов финансировать инновационные предприятия на более поздних стадиях - является причиной низкого уровня инновационной активности со стороны малых и средних предприятий. Таким образом, проблема асимметричности рынка венчурного финансирования накладывает ограничения в источниках финансирования на первых этапах на малые и средние предприятия, которые занимаются инновационной деятельностью, приводит к сильной зависимости показателей экономического роста государства от отдельного вида экономической деятельности.

Вторая группа проблем включает в себя вопросы, связанные с организационно-правовым статусом венчурных фондов: преобладание иностранного капитала в венчурных фондах; регистрация венчурных фондов в других странах; запрет страховым и пенсионным фондам предоставлять свои средства венчурным фондам для финансирования высокорисковых проектов.

К третьей группе проблем венчурного финансирования относится несовершенство законодательной базы Российской Федерации, а именно:

- отсутствие специального законодательства, регулирующего венчурное финансирование;
- отсутствие организационно-правовых форм, которые соответствуют условиям осуществления венчурного финансирования;
- угроза двойного налогообложения для участников венчурных фондов.

Венчурную деятельность в современной России регулируют ФЗ от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» и ФЗ от 29.11.2001 №156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». Эти нормативно-правовые акты приравнивают венчурное финансирование к остальным видам инвестирования и не учитывают его особенностей. В то же время, перенос англосаксонской модели права, на которой основываются все классические схемы венчурного финансирования, в Российскую Федерацию невозможен. Отсюда вытекает проблема, связанная с поиском оптимальной организационно-правовой формы. Существующие в США и Великобритании общепринятые формы Limited Liability Partnership (LLP) и Limited Liability Company (LLC) не имеют эффективных аналогов в Российской Федерации. Наиболее распространенная в Российской Федерации форма – закрытый паевый инвестиционный фонд – слишком громоздка для венчурного фонда. В рамках данного фонда управляющая компания обязана согласовывать каждое свое решение о вложении с депозитарием и регистратором, пользоваться услугами независимого оценщика для оценки стоимости активов фонда, представлять отчет о деятельности ФСФР. В результате возрастают не только финансовые издержки и потери времени, но и увеличивается риск отсутствия одобрения того или иного вложения со стороны ФСФР. Также в существующих организационно-правовых формах не исключена проблема двойного налогообложения для участников венчурного фонда. Такая правовая незащищенность инновационной деятельности и ее финансирования делает эту сферу непривлекательной для российских и зарубежных источников венчурного капитала.

Четвертая группа проблем связана с неразвитостью инфраструктуры финансового рынка: «непрозрачность» первичного и вторичного фондовых рынков; слабая информационная поддержка венчурных фондов.

Указанные нами основные проблемы формирования системы венчурного финансирования высоких технологий в экономике России требуют немедленной разработки мер и стороны государственных органов, и со стороны крупных участников венчурного бизнеса, которые могут реализовываться по следующим направлениям [5]:

1. Разработка действующих механизмов государственной поддержки приоритетных направлений в сфере высоких технологий. В частности, правительству России следует брать большую нагрузку по финансированию на первоначальной стадии развития за счет выделения средств в рамках федеральных, региональных и отраслевых программ в форме льготных займов, грантов на научные исследования и разработки. На последующих этапах развития рекомендуется использовать механизмы предоставления малому и среднему высокотехнологичному бизнесу гарантий по кредиту, предоставлять им средства через государственно-частные венчурные фонды, а также содействовать упрощенному доступу к банковскому финансированию. Возможно использование такого инструмента, доказавшего свою эффективность в зарубежных странах, как субсидирование части расходов предприятий на НИОКР.

2. Создание системы налогового стимулирования инноваций, инвестиций предприятий и населения в НИОКР. Совершенствование механизмов налогового стимулирования инновационной деятельности должно быть ориентировано не на внедрение дополнительных налоговых послаблений, а на повышение эффективности применения существующих налоговых льгот. Анализ показал, что в большинстве развитых стран правовые нормы, так или иначе регулирующие формы и способы венчурного финансирования, посвящены стимулированию данного вида деятельности посредством предоставления налоговых льгот, а также отсрочек венчурным инвесторам и компаниям, направленным на обеспечение соответствующей степени компенсации, в том числе за все риски, которые несет венчурный инвестор. Целесообразным в этой связи можно признать внесение в налоговое законодательство норм, которые бы стимулировали вложение инвестиций в венчурную индустрию, в частности: установление специальной налоговой ставки на доходы, получаемые венчурным фондом при «выходе» из компании-инноватора; освобождение дохода от продажи акций (доле участия) российских предприятий от уплаты налога на прибыль при условии, что доля акционера в уставном капитале предприятия превышает 25% (опыт ЕС); разработка норм и положений, направленных на привлечение к участию в венчурном инвестировании физических лиц.

3. Формирование емкого национального рынка венчурного капитала, включающего инвестиции бизнес-ангелов. Укрепление венчурного финансирования возможно посредством: разработки и реализации мер, направленных на расширение круга их участников за счет более активного включения в него институциональных инвесторов (страховые компании, пенсионные фонды), бизнес-ангелов, а также за счет, повышения экономической эффективности деятельности венчурных фондов на стартовом этапе.

4. Создание развернутой финансовой, организационной и информационной инфраструктуры инновационной деятельности, включающей государственные и частные институты финансирования, институты развития малого и среднего инновационного предпринимательства. В большинстве развитых зарубежных стран банки играют важную роль в финансировании компаний-инноваторов в сфере высоких технологий. Банки предоставляют последним кредиты, участвуя в капитале венчурных фондов и других институтов развития, которые вкладывают средства в проекты в сфере высоких технологий. Решение задач модернизации экономики требует расширения участия банков в поддержке НИОКР в рамках механизмов государственно-частного партнерства, в которых осуществляется совместное финансирование высоких технологий. Среди основных преимуществ такого

партнерства можно выделить возможность получения синергетического эффекта, выраженного в правильном распределении задач, затрат и рисков. В частности, государство берет на себя только те инвестиционные риски, которые неприемлемы для банков. Это будет стимулировать их участие в венчурных проектах в сфере высоких технологий [6].

Перспективным направлением партнерства можно считать совместное финансирование государством и банками крупных высокотехнологических проектов, реализуемых ведущими российскими компаниями. Финансирование таких проектов можно осуществлять на принципах проектного финансирования. Последнее предусматривает создание специализированных проектных компаний (SPV – special project vehicle), в компетенцию которых входило бы привлечение инвесторов, целевое использование привлеченных средств и достижение установленных целей. Государство может участвовать в капитале SPV напрямую или выделять ей среднесрочные или долгосрочные низкопроцентные субординированные ссуды на финансирование первоначальных этапов высокотехнологичных проектов.

**Заключение.** Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод, что наиболее эффективным и оптимальным, с точки зрения практической реализации, механизмом финансирования высоких технологий, было и будет венчурное финансирование, принципы которого на протяжении многих десятилетий используются в зарубежной практике при финансировании высокотехнологичных компаний. Использование механизма венчурного финансирования позволяет добиться наиболее быстрого развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики. Институт венчурного финансирования зарекомендовал себя как один из действенных инструментов финансовой поддержки и развития высокотехнологичного сектора экономики и доказал свою эффективность в развитых странах.

Сформировавшаяся российская модель венчурного финансирования требует совершенствования. Поэтому, с учетом мировой практики, необходимо предложить концептуальные подходы к формированию российской модели венчурного финансирования высоких технологий в рамках создания высокотехнологических кластеров, способствующих повышению конкурентоспособности российской экономики.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в часть вторую Налогового Кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон: [принят Гос. Думой 22 декабря 2010 года; одобрен Советом Федерации 24 декабря 2010 года]. – [в ред. Федерального закона от 02.11.2013 № 395-ФЗ] // Российская газета. – 2010 г. – № 5375. – (Актуальный закон).
2. Гулькин П.Г. Введение в венчурный бизнес в России / П.Г. Гулькин. – М.: РАВИ, 2009. – С. 98.
3. Родионов И. Венчурный капитал и прямое инвестирование в инновационной экономике / И. Родионов, А. Никконен. – М.: РАВИ, 2011. – 171 с.
4. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года // Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>.
5. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации до 2030 года // НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://prognoz2030.hse.ru/>
6. Войтов И.В. Инновационная деятельность и венчурный бизнес / И.В. Войтов, В.М. Анищик, А.П. Гришанович., Н.К. Толочко. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 188 с.

УДК 330.342

*Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет**Л. А. Дмитриченко, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ: МЕТОДОЛОГИЯ НАУЧНОГО ПОЗНАНИЯ И КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ**

В статье рассмотрены методологические подходы к определению сущности и критериев классификации экономических систем. В многообразии подходов к классификации экономических систем выделены два основных – формационный и цивилизационный. Проанализированы точки зрения учёных на соотношение этих подходов. Аргументирована некорректность постановки вопроса о необходимости дополнить формационные критерии (уровень развития производительных сил и производственных отношений) цивилизационными критериями (традициями, религиозными склонностями, культурными, этическими, правовыми и прочими).

*Ключевые слова:* базис и надстройка, гуманистическая составляющая экономической системы, общественно-экономическая формация, экономическая система, цивилизация.

Лит. 15.

**L. I. Dmytrychenko, L. A. Dmytrychenko**

### **ECONOMIC SYSTEM: METHODOLOGY OF SCIENTIFIC KNOWLEDGE AND CRITERIA FOR CLASSIFICATION**

The article describes the methodological approaches to the definition of and criteria for the classification of economic systems. The diversity of approaches to the classification of economic systems. Two main – formational and civilizational. Scientists analyzed the point of view of the ratio of these approaches. Incorrectness of a reasoned statement of the need to supplement the formational criteria (level of development of productive forces and relations of production) civilizational criteria (traditions, religious tendencies, cultural, ethical, legal and other).

*Keywords:* base and superstructure, the humanistic component of the economic system, socio-economic system, the economic system, civilization.

**Введение.** Одной из сложных и противоречивых проблем современной экономической науки является проблема выяснения сущности, элементов и классификации экономических систем. Решение этой проблемы имеет не только научное, но и весьма важное практическое значение, поскольку определение сущности, структурных составляющих и критериев периодизации экономических систем обуславливает выбор конкретных моделей организации и управления ними, а, следовательно – обеспечивает целостность данной экономической системы. Иными словами – обеспечивает устойчивость и «жизнеспособность» экономической системы, её сохранность. Необходимо учитывать также и идеологическую составляющую в определении сущности экономической системы и целевой функции конкретных экономических систем. Именно этим, на наш взгляд, определяется многообразие методологических подходов к решению обозначенной проблемы.

**Основная часть.** В научной литературе выделяют несколько методологических подходов к периодизации общества: формационный, цивилизационный, информационный,

мироцелостный (миросистемный), богословский и другие. Академик РАН Н.Н. Моисеев подчёркивал, что «нужны разные интерпретации, и каждая из них отражает определенные черты реальности. Именно определенные, но не более! И эти интерпретации далеко не всегда могут быть согласованы друг с другом, более того, они могут и противоречить друг другу» [1]. В целом соглашаясь с тезисом о необходимости разносторонних подходов к оценке реальности, считаем, что в основу этой оценки должны быть положены самые фундаментальные, базовые признаки реальности. Собственно так и «распорядилась» наука, выделив среди множества подходов к классификации экономических систем два – формационный и цивилизационный.

Изучая точки зрения учёных по поводу названных подходов к анализу экономических систем, мы пришли к следующим умозаключениям:

1. С одной стороны, в экономической науке эти подходы трактуются как альтернативные. Так, М. А. Сажина подчёркивает, что «формационный подход ведет к упрощению и искажению понимания исторического развития, представляя его в виде однозначно заданного линейного развития, прохождения общества по ступеням от низших к высшим; ... к недоучету фактора преемственности исторических ступеней, общеэкономических и общечеловеческих ценностей; ... исключает возможность многовариантного развития [2, с.25-26]. С точки зрения автора, в отличие от формационного подхода, цивилизационный подход «рассматривает человечество как единую цивилизацию с приоритетом и господством общечеловеческих ценностей». Цивилизационный подход на первый план выдвигает приоритет человека. Именно «приоритет общечеловеческого ставит границы в развитии особенных черт каждой культуры и в то же время обогащает ее общими достижениями всего человечества; ... в центре цивилизации находится человек, его свободное, всестороннее развитие» [2, с.27].

2. С другой стороны, имеет место двойственность (и даже некоторое «заигрывание») в оценке формационного и цивилизационного подходов к периодизации экономических систем. Такая позиция весьма красноречиво отражена в работах авторитетного украинского учёного, академика НАН Украины А.А.Чухно. Он не отрицал, что «формационный подход, который десятилетиями господствовал ... и определял современное и будущее общества, ... и сегодня остаётся доминирующим» [3, с.52]. В то же время, учёный подчёркивал, что «в последние годы ... всё более распространённым становится цивилизационный подход», что «отличительная черта человеческой цивилизации – это её гуманистическая направленность», что «в цивилизационном процессе человек постепенно, но неуклонно преодолевает зависимость от природы, обретая свободу действий» [3, с.55-56].

3. С третьей стороны, формационный и цивилизационный подходы не противопоставляются абсолютно, но обосновывается необходимость дополнить формационный подход рядом «неэкономических» характеристик. Сегодня такая точка зрения весьма активно поддерживается в науке постсоветского периода и представляется прогрессивной по сравнению с марксистским формационным подходом, который якобы не учитывает современных реалий и особенно гуманистической составляющей развития экономических систем. Поэтому сторонники такой постановки вопроса считают необходимым дополнить формационный подход гуманистической составляющей, что обеспечит реализацию «принципов, обуславливающих целостность материального и духовного развития» [4].

Мы попытаемся аргументировать точку зрения, согласно которой формационный подход рассматривается как фундаментальный, всеохватывающий и не требующий дополнения, ибо он включает весь спектр факторов развития экономических систем и критериев их классификации. Конкретизация цели нашего исследования состоит в следующем:

– во-первых, в обосновании альтернативности формационного и цивилизационного подходов к периодизации экономических систем;

- во-вторых, в аргументации методологической ограниченности цивилизационного подхода (каким бы неактуальным и даже парадоксальным в современных условиях развития общества этот тезис не казался);
- в-третьих, в доказательстве необоснованности характеристики формационного подхода как такого, который учитывает производственные отношения (и прежде всего – отношения собственности) как основу периодизации экономических систем и игнорирует так называемые неэкономические (цивилизационные) факторы их эволюции, что он лишён гуманистической составляющей и не рассматривает человека центральной фигурой цивилизационного процесса.

Подчеркнём, что для реализации поставленной цели необходимо чётко определиться с объектом исследования (таковым является экономическая система). Кроме того, необходимо чётко определить сущность этого объекта (сущность категории «экономическая система»). В познании сущности экономической системы как научной категории, мы опирались на философское определение, согласно которому система (от греч. *systema* – составленное из частей, соединённое) – совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определённую целостность, единство [5, с.427]. В соответствии с таким пониманием системы, экономическая система – это:

- во-первых, совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определённую целостность, экономическую структуру общества;
- во-вторых, единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ, и общественных институтов, регулирующих эти отношения.

Основными элементами экономической системы являются:

- а) производительные силы (совокупность материально-вещественных и интеллектуальных факторов экономического развития). Современные производительные силы состоят из предметов и средств труда, человека-труженика, науки, сил природы, средств связи и коммуникации);
- б) экономические отношения, складывающиеся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Экономические отношения включают: технико-экономические отношения (отношения специализации, кооперирования, концентрации производства), организационно-экономические отношения (менеджмент и маркетинг на производстве; обмен опытом; соревнование); отношения собственности;
- в) хозяйственный механизм (совокупность организационных структур, правовых норм, форм и методов управления процессом воспроизводства; механизм использования экономических законов и механизм разрешения противоречий экономической системы).

Таким образом, каждый из данных элементов представляет собой сложную подсистему, состоящую из определенных частей и компонентов с их определёнными взаимосвязями. Как и любая система, экономическая система характеризуется следующими признаками: целостность, организованность, управляемость. Целостность и организованность экономической системы зависит от наличия у неё общей цели развития – внутреннего импульса деятельности большинства населения. Такое понимание сущности и составляющих экономической системы даёт основание для вывода о необходимости учитывать всю совокупность факторов, влияющих на развитие каждого структурного элемента экономической системы как целостности.

Известно, что согласно разработанному К. Марксом формационному подходу [6], человеческое общество в своем развитии проходит пять общественно-экономических формаций. Главными структурными элементами общественно-экономической формации являются базис (совокупность производственных отношений, складывающихся в соответствии с определённым уровнем развития производительных сил) и надстройка (взаимосвязанная система общественных явлений, порождённых экономическим базисом и активно влияющих на него – духовных, политических, правовых, религиозных,

нравственных и т.д.).

Формационный подход основан на принципе единства базиса и надстройки. В каждой из формаций наблюдается определённое соответствие производственных отношений уровню развития производительных сил. Производительные силы являются динамической частью общественно-экономической формации. В процессе развития формации возникает противоречие между производительными силами и производственными отношениями (несоответствие производственных отношений уровню развития производительных сил). Это приводит к распаду одной формации и переходу к другой путем коренной смены социально-экономической системы. Изменения системы касаются не только базиса (производительных сил и производственных отношений), но и надстройки (политики, права, морали, этики, религии и т.д.), т.е. общественно-экономической формации в целом.

Цивилизационный подход основан на принципе технологического детерминизма, на идее эволюционного развития производительных сил общества и не учитывает динамику производственных отношений и их основы – отношений собственности на средства производства. Справедливости ради, необходимо подчеркнуть, что изначально цивилизационный подход всё-таки рассматривал отношения собственности в качестве критерия классификации цивилизаций.

Так, основоположник этого подхода, шотландский философ А.Фергюсон (1723-1816), взяв за основу периодизации развитие форм хозяйственной деятельности и отношений собственности, выделил три периода: дикость с развитием охотничьего хозяйства и отсутствием частной собственности; варварство, с развитием скотоводства и появлением частной собственности; цивилизация, с развитием земледелия и господством частной собственности. В дальнейшем эта идея была развита Ф.Энгельсом в работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства» [7]. Дикость Ф.Энгельс характеризовал как период преимущественно присваивающего хозяйства, варварство и цивилизацию — как период производящего общества.

Заметим, что цивилизационный подход исторически эволюционирует. Так, с обоснованием К.Марксом идеи общественно-экономической формации, фундаментальным критерием которой являются отношения собственности, теоретики немарксистского направления в толковании социально-экономических систем всё более активно игнорируют эти отношения. Пик такого подхода отражён в работе известного американского ученого У.У.Ростоу, который в 1961 году опубликовал книгу «Теория стадий экономического роста. Некоммунистический манифест». В этой книге он дал точку зрения на историческую эволюцию экономических систем, альтернативную марксистской.

Данную теорию активно поддерживают американские ученые Дж.Гэлбрейт и Р.Арон. Основываясь на цивилизационном подходе, фундаментальным принципом которого является технологический детерминизм, по критерию степени индустриального развития общества они различают доиндустриальное общество, индустриальное общество и постиндустриальное общество. Смена одной стадии экономического развития общества другой происходит эволюционным путем на основе научно-технического прогресса.

Сравнительный анализ цивилизационного и формационного подходов к периодизации экономических систем даёт основание для следующих выводов:

1. Абсолютное противопоставление формационного и цивилизационного подходов к периодизации общества (к классификации экономических систем), мягко говоря, нельзя считать корректным, поскольку оба подхода учитывают развитие производительных сил в качестве критерия классификации экономических систем.

Кроме того, следует учитывать факт, что основоположник этого подхода А. Фергюсон изначально в качестве критериев периодизации общества рассматривал не только уровень развития производительных сил, но и отношения собственности. В то же время абсолютно очевидно, что игнорирование производственных отношений и, в частности, отношений собственности как одного из критериев периодизации – проявление идеологической

функции экономической науки. Активизация этой функции особенно ярко проявилась в период распространения марксизма.

В этих условиях технологический детерминизм стал мощным «покрывалом», противоречий современного общества, которые (противоречия) признавал даже основоположник технологического детерминизма – американский учёный Торстейн Веблен (1856-1929), раскрывая дихотомию между интересами общества и интересами бизнеса. В XX веке пик антиформационного (антимарксистского) подхода к периодизации экономических систем относится к периоду так называемой холодной войны между СССР и США, что и обусловило не только факт возникновения «теории стадий экономического роста», но и само название работы У.У.Ростоу, в которой чётко прописано, что это – «некоммунистический манифест».

2. Некорректно заигрывать с двумя методологическими подходами к периодизации экономических систем, поскольку всё-таки они принципиально различны. Цивилизационный подход учитывает лишь один элемент экономической системы – производительные силы (делая акцент на их главной составляющей – человеке и гуманизации общества) и не учитывает важнейший элемент экономической системы – производственные отношения, что, на наш взгляд, методологически ошибочно. Если исходить из определения экономической системы как целостного единства элементов (о которых речь шла выше), то логически вытекает необходимость учитывать все составляющие системы при определении критериев исторической периодизации общества.

3. Формационный подход сам по себе включает эволюцию (цивилизационное развитие) производительных сил (главной из которых является человек с его многосторонними потребностями), в соответствии с которыми развиваются производственные отношения. А закон единства и соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил не только никто «не отменил», но он подтверждается практикой сегодняшнего дня. Современное общество наблюдает, как в различных государствах в разные исторические периоды уровень развития производительных сил влияет на систему не только производственных отношений, но на систему общественных отношений в целом. И далее – как эта система отношений (и, прежде всего, отношения собственности) влияет на уровень развития производительных сил.

4. Формационный подход не только не исключает цивилизационные факторы развития общества, но, напротив, весьма серьёзно их учитывает, поскольку, с одной стороны, главной производительной силой общества рассматривает человека, а с другой стороны, акцентирует внимание на диалектическом единстве базиса и надстройки, рассматривает надстройку (культуру, религию, политику, идеологию, этику, мораль, традиции и т.п.) как элемент общественно-экономической формации. А значит – учитывает все без исключения факторы развития экономических систем. Развитие производительных сил формационный подход рассматривает лишь как материальную основу удовлетворения потребностей человека, уровень которых определяется конкретно-историческими социально-экономическими отношениями.

5. При всей важности цивилизационных неэкономических факторов исторического развития общества, в конечном итоге, цивилизация определяется господствующими в обществе производственными отношениями и, прежде всего, отношениями собственности на средства производства. И это также доказывает современная историческая практика.

6. Тезис о том, что формационный подход якобы ведет к упрощению и искажению понимания исторического развития, не учитывает фактор преемственности исторических ступеней, общеэкономических и общечеловеческих ценностей; исключает возможность многовариантного развития и т. п. не только не выдерживает критики, но представляется теоретически необоснованным. Уже в ранних работах К.Маркса и Ф.Энгельса дан глубокий анализ истории развития человеческого общества, человеческой культуры (как социально-прогрессивной творческой деятельности человечества во всех сферах бытия и сознания,



направленной на превращение богатства человеческой истории во внутреннее богатство личности, на выявление и развитие сущностных сил человека), человеческой цивилизации (как совокупности материальных и духовных достижений общества). Разве К.Маркс и Ф.Энгельс не исследовали различные исторические периоды общества – дикость, варварство и цивилизацию (обозначенные американским этнографом и историком Л.Г.Морганом (1818–1881 гг.)? Разве они не анализировали различные ступени развития этих периодов – от низших до средних и высших? И разве не эти учёные характеризовали восточную, греческую, римскую, европейскую, германскую, американскую, индейскую и прочие культуры, акцентируя внимание на человеке как на творце и носителе этих культур? [6-7]. Известный украинский учёный С.В.Мочерный подчёркивал, что именно диалектика процессов общественно-экономического развития состоит в том, что эволюционное развитие производительных сил обуславливает глубокие изменения в производственных отношениях, переход от низших к высшим стадиям общественно-экономического развития [8, с. 46].

7. В системе научных методов познания одним из основополагающих является метод абстракции. Применительно к характеристике экономических систем и их периодизации этот метод даёт возможность выделить самые существенные характеристики феномена «экономическая система». Таковыми являются не только эволюционно развивающиеся производительные силы, но и производственные отношения. Их единство определяет политику, культуру, нравственность, духовность и прочие гуманистические составляющие общества. Более того, именно основываясь на методе абстракции, можно определить модель человека как такового с его потребностями. А вот уровень их реализации «конкретизируется и корректируется» существующими в обществе производственными отношениями.

8. Наконец, анализируя цивилизационный подход к периодизации экономических систем (который якобы рассматривает человечество как единую цивилизацию с приоритетом и господством общечеловеческих ценностей, на первый план выдвигает приоритет человека), хочется задать вопрос теоретикам и сторонникам этого подхода: «О какой цивилизации и о каких общечеловеческих ценностях идёт речь, если сегодня на планете Земля каждые сутки только от голода умирает более 25 тысяч человек, большинство из которых – дети?!» И это при том, что так называемый золотой миллиард присваивает до 80% мирового ВВП [9]. Ответ очевиден. Производительные силы развиваются, а производственные отношения (отношения частной собственности на средства производства, на мировые ресурсы) всё более отдаляют абсолютное большинство человечества от цивилизации, от общечеловеческих ценностей и прочих земных благ и удовольствий. Доказательством этому является возникновение нового феномена «цивилизованного общества» – так называемых платиновых миллионеров, темпы роста богатства которых более чем в 2 раза превосходят темпы роста мирового ВВП [10]. Кто скажет, что производственные отношения не являются существенными в периодизации экономических систем?

Таким образом, формационный подход к анализу экономических систем не только не нуждается в дополнении цивилизационным подходом, но представляется гораздо более ёмким, поскольку не исключает исследования многообразных факторов развития экономических систем, но при этом (основываясь на методе абстракции) выделяет самые существенные элементы экономической системы и факторы её развития. Такими являются производительные силы в единстве с производственными отношениями, которые, в свою очередь, определяются отношениями собственности.

Опираясь на эти критерии, можно подтвердить правомерность вывода о существовании в современных высоко- и более-менее развитых странах капиталистической формации, основанной на господстве системы отношений частной собственности, дающей возможность присвоения результатов неоплаченного труда. Иначе как можно объяснить тот факт, что, например, в Украине при относительном сокращении объёмов ВВП за 1990-2015 годы, с одной стороны, растёт количество миллионеров, а с другой – усиливается обнищание

народа? По состоянию на 1 апреля 2015 доход более чем миллион гривен задекларировали 683 гражданина, что на 3% больше, чем за аналогичный период 2014 года [11]. И это в условиях падения украинской экономики, которое, по данным Международного валютного фонда, по итогам 2015 года составило 9%, а по данным Инвестиционной компании ICU, и того более – 13,1% [12].

По данным директора Независимого института социальной политики, доктора экономических наук Л. Н. Овчаровой, в России в 2012 году доходы 10 % самых богатых и 10 % самых бедных граждан отличались в 17 раз (в советское время – в 4 раза) [13].

Что касается мирового сообщества, то, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – одной из ведущих экономических организаций мира, которая включает 34 наиболее развитых государства и в которую среди прочих, входят большинство стран Евросоюза, а также США, Канада, Австралия и Япония – разрыв между богатыми и бедными в мире продолжает расти. 10% самых богатых жителей этих стран зарабатывают почти в 10 раз больше, чем 10% самых бедных.

Такое положение вещей часто объясняют недостатком образования. Однако, с точки зрения одного из наиболее известных учёных мира в области неравенства – профессора бизнес-школы Колумбийского университета Джо Стиглица, проблема отнюдь не только в недостатке образования. Он утверждает, что "на протяжении последних 15 лет, даже у обладателей дипломов о высшем образовании доходы стоят на месте. Реальная проблема состоит в том, что правила игры составлены на благо монополистов, руководителей корпораций. ...Сегодня директор крупной компании может получать, грубо говоря, в 300 раз больше рядового работника – а когда-то эта разница была 20-30-кратной. Никакой рост производительности труда не оправдывает подобного изменения в соотношении доходов" [14].

Британская благотворительная организация «Oxfam» утверждает, что благосостояние 1% самых богатых людей на Земле вскоре превысит половину всего благосостояния человечества. По данным организации, объем общемирового богатства, находящийся в руках самых богатых людей мира, вырос с 44% в 2009 году до 48% в 2014 году и к 2015 году превысит 50%. "Масштаб общемирового неравенства просто-напросто ошеломляет, и несмотря на то, что прочие проблемы доминируют на мировой арене, разрыв между супербогатыми и всеми остальными продолжает быстро увеличиваться" [15].

Итак, в сообществе более-менее развитых стран мира налицо господствует капиталистическая система отношений, общественно-экономическая формация, которая именуется капитализмом и в которой все надстроечные элементы определяются отношениями частной собственности.

В рамках этой формации в различные исторические периоды в различных странах в зависимости от уровня развития производительных сил, степени государственного влияния на социально-экономические процессы, национальных особенностей, традиций и т.п. различают следующие этапы: капитализм так называемой свободной конкуренции, монополистический капитализм, государственно-монополистический капитализм, олигархический капитализм.

Что касается таких определений современных экономических систем, как «традиционная экономика», «развивающаяся экономика», «смешанная экономика», «социально ориентированная экономика», «социалистический капитализм», «индустриальная экономика», «постиндустриальное общество», «общество услуг», «информационная экономика», и т.д. и т.п., то они отражают лишь собственно уровень развития производительных сил с учётом традиций, культуры и национальных особенностей государств мира (при господстве в них общей экономической основы – частной собственности на средства производства). Именно это последнее и определяет экономическую систему капитализма, которая исторически развивается под влиянием развития производительных сил.

Что касается экономических систем первобытного общества (основанного на традиционной экономике), рабовладения (основанного на собственности на человека), феодализма (основанного на собственности на землю как главного условия и фактора производства), то элементы этих отношений (в различных количественных пропорциях в различных государствах) сохраняются и сегодня. Это даёт основание утверждать, что современная экономическая система капитализма (капиталистическая общественно-экономическая формация) многоукладна. А значит – налицо имеет место не только преемственность исторического развития в рамках формационного подхода, но и нелинейное, неоднозначное, а весьма многовариантное развитие капиталистической экономической системы.

Ярким подтверждением этого вывода является капиталистическая система экономически развитых стран Востока. Например, в крупнейшем государстве на Аравийском полуострове – Саудовской Аравии, называемом «государством всеобщего благосостояния», в котором ВВП на душу населения составляет более 31 тыс. долл., индекс человеческого развития равен 0,768 (34 место в мире), экономическая и политическая система определяется господством частной собственности на экономические ресурсы. Данные о коэффициенте Джини в Саудовской Аравии ни в одном источнике Интернет-ресурсов не отражены. Вся исполнительная власть (премьер-министр, первый заместитель министра и двадцать министров) назначается самим королём и состоит исключительно из его родственников. Законодательная власть (150 членов Консультативной ассамблеи) назначается королём; судебная власть, представляет собой систему религиозных судов и назначается также королём (который выступает в роли высшей судебной инстанции). Политические партии находятся под запретом, права человека определяются законами шариата, что свидетельствует практически о полном отсутствии демократии. В стране сохраняются средневековые и даже античные пытки и казни (вплоть до распятия); имеет место глубочайшая дискриминация женщин вплоть до невозможности обратиться за медицинской помощью без разрешения мужа или опекуна. Встаёт вопрос: «К какому периоду «цивилизации» можно отнести высокоразвитое (по индексу человеческого развития и показателю ВВП – главным критериям уровня развития стран мира) государство Саудовская Аравия и многие ему подобные государства?».

**Заключение.** Завершая анализ проблемы эволюции социально-экономических систем и критериев их классификации, следует сделать вывод о том, что из двух методологических подходов к периодизации экономических систем наиболее корректным в научном понимании является формационный подход. Он является более полным по сравнению с цивилизационным подходом, поскольку учитывает все базисные и надстроечные элементы экономической системы.

При этом, опираясь на метод абстракции в познании сущности рассматриваемого феномена, выделяет его определяющие элементы – производительные силы и производственные отношения. Известно, что в системе производительных сил главное место принадлежит человеку. Поэтому некорректно считать, что формационный подход игнорирует человека и гуманистическую составляющую экономической системы.

Такие определения современных экономических систем как «традиционная экономика», «развивающаяся экономика», «смешанная экономика», «социально ориентированная экономика», «социалистический капитализм», «индустриальная экономика», «постиндустриальное общество», «общество услуг», «информационная экономика», и т.д. и т.п. отражают лишь собственно уровень развития производительных сил с учётом традиций, культуры и национальных особенностей государств мира (при господстве в них общей экономической основы – частной собственности на средства производства). Именно это последнее и определяет экономическую систему капитализма, которая исторически развивается под влиянием развития производительных сил.

Логика развития общества (общественно-экономических систем) такова:

- развитие производительных сил ведёт к развитию экономических отношений, отношений собственности;
- через экономический интерес отношения собственности стимулируют развитие товарного производства;
- развитие товарного производства ведёт к формированию социально ориентированной рыночной экономики;
- высшим этапом развития социально ориентированной рыночной экономики является информационная экономика;
- в экономической системе современного капитализма происходит социализация производственных отношений, что приведет к развитию непосредственно-общественного производства, к новой общественно-экономической формации.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Моисеев Н.Н. Избранные статьи. Экология. Человек. Общество / Н.Н. Моисеев // Экология и жизнь [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 1999. – №1. – Режим доступа: <http://www.ecolife.ru/jornal/echo/1999-1-1.shtml>
2. Сажина М.А. Экономическая теория: учебник для вузов / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. – М.: НОРМА, 2001. – 456 с.
3. Чухно А.А. Твори: У трьох томах. Том 2. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / А.А. Чухно. – К.: КНУ, 2006. – 512 с.
4. Чепурин М.Н. Курс экономической теории / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева. – Киров: «АСА», 2006. – 832 с.
5. Философский словарь /А.И. Абрамов [и др.]; [под ред. И.Т. Фролова]. – М.: Республика, 2001. – 719 с.
6. Маркс К. Конспект книги Льюиса Г. Моргана «Древнее общество» / К. Маркс, Ф. Энгельс: Соч. 2-е изд. – Т. 45. – С. 227–372.
7. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства / К. Маркс, Ф. Энгельс: Соч. 2-е изд. – Т. 21.
8. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів: Світ, 2001. – 415 с.
9. Золотой миллиард // Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://abc.informbureau.com/html/\\_cieioie\\_ieeeada\\_.html](http://abc.informbureau.com/html/_cieioie_ieeeada_.html)
10. Мигунов Д. Платиновый миллион / Д. Мигунов // Прогноз финансовых рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bre.ru/risk/32697.html>
11. За год в Украине выросло число миллионеров // РИА Новости Украина [Электронный ресурс]. Электр. газета. – 2016. – 10 января. – Режим доступа: [http://rian.com.ua/economy/20150408/3659612\\_38.html](http://rian.com.ua/economy/20150408/3659612_38.html)
12. Валовой внутренний продукт Украины // Министерство финансов Украины [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/>
13. Михайловский М. Список стран по показателям неравенства доходов / М. Михайловский // Блог [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://seosait.com/spisok-stran-po-rokazatelyam-neravenstva-dohodov/>
14. Разрыв между богатыми и бедными продолжает расти // Русская служба ВВС [Электронный ресурс]. – Электр. газета. – 2015. – 21 мая. – Режим доступа: [http://www.bbc.com/russian/business/2015/05/150521\\_oecd\\_rich\\_poor\\_gap](http://www.bbc.com/russian/business/2015/05/150521_oecd_rich_poor_gap)
15. Oxfam: 1% богатых владеет половиной общемировых средств // Русская служба ВВС [Электронный ресурс]. – Электр. газета. – 2015. – 15 января. – Режим доступа: [http://www.bbc.com/russian/business/2015/01/150119\\_oxfam\\_wealth\\_inequality](http://www.bbc.com/russian/business/2015/01/150119_oxfam_wealth_inequality)

Предоставлено в редакцию 11.10.2015 г.

УДК 658.167

**В. П. Егоров, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет**

## **ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В статье рассматриваются особенности механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия в современных условиях, определяется его понятийный аппарат, предлагаются направления совершенствования управления этим процессом.

*Ключевые слова:* стимулирование, инвестор, факторы, инвестиционная привлекательность, предприятие.

Рис. 1, лит. 9.

**V. P. Ygorov**

## **FEATURES OF THE MECHANISM OF STIMULATION OF INVESTMENT APPEAL OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS**

In article features of the mechanism of stimulation of investment appeal of the enterprise in modern conditions are considered, its conceptual device is defined, directions of perfection of management are offered by this process.

*Keywords:* stimulation, the investor, factors, investment appeal, the enterprise.

**Введение.** Инвестиционная деятельность является важной и неотъемлемой сферой хозяйственной деятельности предприятий – участников экономических отношений. Произошедшая в современном обществе переоценка принципов и модельных характеристик экономического развития изменила представления об инвестиционной политике предприятия. Поскольку формирование благоприятной среды предприятия на современном этапе экономического развития невозможно без решения проблемы стимулирования инвестиционной привлекательности, то качественно новым и актуальным в современных условиях является разработка и внедрение механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия, в котором нуждается большинство предприятий.

Анализ современного состояния научных исследований показал недостаточность проработки некоторых важных проблем и методических положений в этой области. Применение ограниченного числа методов стимулирования инвестиционной привлекательности не обеспечивает экономического оптимума и не позволяет эффективно управлять предприятием.

Следовательно, вопрос современного экономического развития предприятий неразрывно связан со стимулированием его инвестиционной привлекательности, что позволяет привлечь потенциальных инвесторов и улучшить позиции на рынке, применять современные технологии, добиться высоко прибыльного производства.

Таким образом, если предприятие не желает оставаться на задворках мирового экономического развития, то актуальным для него является разработка механизма стимулирования инвестиционной привлекательности, который включает комплекс методов, направленных на достижение поставленной цели.

Особенностью глобальной экономики XXI века является постиндустриальный тип экономического развития, для которого характерны дематериализация производства, его интеллектуализация, информатизация, использование геномной инженерии и биотехнологий и прочее. Любая страна в контексте этих глобальных постиндустриальных трансформаций и

объективной необходимости инновационной модели развития, нуждается в больших финансовых инвестициях. Ученый-мыслитель, классик мировой политической экономики Михаил Иванович Туган-Барановский [1] считал инвестиции средством для достижения материального и духовного благополучия населения и утверждения его существования. При этом, важное значение отводил повышению инвестиционной привлекательности как экономики страны в целом, так и регионов, отраслей и предприятий.

Одновременно остаются нерешенными вопросы определения особенностей механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия в современных условиях, что и обусловило выбор темы исследования.

**Основная часть.** Проблемы инвестирования всегда находились в центре экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В этой связи возникает потребность в уточнении понятийного аппарата, связанного с инвестициями, которые стали употребляться относительно недавно. Поэтому, их уяснение является необходимым условием данного исследования.

Не всегда законодательное обеспечение инвестиционной деятельности в странах мира характеризуется своей четкостью и стабильностью. В большинстве своем в законодательстве государств инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в результате чего создается прибыль или достигается социальный эффект. Такое изложение понятия инвестиции в определенной степени иллюстрирует исключительно прагматический подход к потенциальному инвестору со стороны государства.

Несомненно, что достижение социального эффекта - одно из основных и приоритетных целей государственной экономической политики, однако для инвестора главной целью его деятельности является получение прибыли. Этот факт надо четко понимать на тех властных уровнях, от которых зависит формирование благоприятного инвестиционного климата в стране.

Многообразие определений понятия инвестиции в современной отечественной и зарубежной литературе в значительной степени характеризуется широтой сущностных сторон этой сложной экономической категории. С точки зрения финансов под инвестициями понимают все виды активов, которые вкладываются в хозяйственную деятельность с целью получения дохода.

В любом случае инвестиции представляют собой способ вложения капитала во всех его формах, который должен обеспечить его сохранение или рост, с целью развития производства, социальной сферы, предпринимательства. При этом прирост капитала должен быть достаточным с тем, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск, возместить потери от инфляции в предстоящем периоде.

Инвестиции являются особым товаром, имеющим обращение на рынке. Возможность его получения в том или ином виде часто зависит от понимания и учета взаимных интересов партнеров, от умения видеть объект инвестирования с позиций стратегического инвестора и оценивать его инвестиционную привлекательность.

В экономической литературе существуют разные подходы к определению инвестиционной привлекательности. Обзор литературных источников указывает на то, что отдельные вопросы анализа, оценки и стимулирования инвестиционной привлекательности требуют глубинного обоснования в процессе их исследования. Отсюда инвестиционная привлекательность рассматривается на уровне страны, региона, отрасли, предприятия. Приведем некоторые примеры таких определений инвестиционной привлекательности.

По мнению Е.Р. Орловой, С.А. Смоляка [2] инвестиционная привлекательность – это совокупность объективных и субъективных условий, благоприятствующих или препятствующих процессу инвестирования национальной экономики на макро- и микро-

уровнях.

В.Г. Федоренко [3] утверждает, что инвестиционная привлекательность определяется субъектами инвестирования по общему инвестиционному климату в стране и условиями проведения внешнеэкономической деятельности, в том числе правовыми, таможенными.

Инвестиционная привлекательность региона – это интегральная характеристика отдельного региона страны с позиции инвестиционного климата, уровня развития инвестиционной инфраструктуры, возможностей привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, которые существенно влияют на формирование прибыльности инвестиций и инвестиционных рисков [4].

Инвестиционная привлекательность отраслей – это интегральная характеристика с позиции перспективности развития, прибыльности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. Она оценивается во время разработки инвестиционной стратегии предприятия и отраслевой диверсификации его инвестиционного портфеля [5].

Предприятие является конечной точкой вложения средств, где реализуются конкретные проекты, а привлекательность каждого инвестиционного проекта определяется привлекательностью всех составляющих – страны, отрасли, региона, предприятия. Другими словами, для стратегического инвестора не будут достаточно убедительными аргументы инвестирования средств, например, в машиностроительное предприятие, если развитие этой отрасли в масштабе международной экономики находится в кризисном состоянии. Также, несмотря на финансовую выгодность проекта, риск политической и экономической нестабильности в стране скажется отрицательно на любых усилиях по привлечению инвестора.

В соответствии с существующей методикой интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций [6], инвестиционная привлекательность предприятия – это уровень удовлетворения финансовых, производственных, организационных и прочих требований или интересов инвестора относительно конкретного предприятия, которое может определяться или оцениваться значением соответствующих показателей, в том числе интегральной оценкой. Инвестиционная привлекательность предприятия – это его интегральная характеристика как объекта будущего инвестирования с позиции перспектив развития (динамики объемов продаж, конкурентоспособности продукции), эффективности использования ресурсов и активов, их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости, а также значение ряда неформализованных показателей.

При исследовании инвестиционной привлекательности предприятия следует помнить, что она находится под влиянием множества факторов [7], которые не имеют стоимостной оценки (неформализованные факторы):

- политические;
- общеэкономические изменения;
- реорганизация отрасли;
- смена формы собственности;
- деловой имидж руководства.

Таким образом, считаем, что инвестиционная привлекательность предприятия – это совокупность условий, факторов (стоимостных и не стоимостных), интегральных характеристик предприятия как объекта инвестирования с позиции перспектив развития, которые обеспечивают инвестору получение экономического эффекта (дохода) от вложения средств при минимальном уровне риска.

Далее рассмотрим точки зрения различных авторов по поводу определения понятия стимулирования.

В современном экономическом словаре [8], стимулирование – это экономическое побуждение, использование материальных стимулов (побудителей), способствующих тому,

чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом, к выгоде и в интересах лиц, применяющих стимулирование. В свою очередь стимул – это:

- причина, побуждающая к действию;
- предмет (объект) заинтересованности в осуществлении чего-нибудь;
- побудитель, вызывающий реакцию, действие;
- средство материального и морального поощрения работников, коллективов предприятий к улучшению их организации труда;
- средство материального и морального поощрения работников, коллективов предприятий к повышению его продуктивности, улучшению качества продукции, лучшему использованию ресурсов и увеличению прибыли.

Стимулирование экономическое – система мер, использующая материальные средства с целью побуждать участников производства трудиться для создания общественного продукта. Характер, формы и методы экономического стимулирования зависят от господствующих производственных отношений общества.

Таким образом, стимулирование – это внешнее или внутреннее воздействие, побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и способы его инициирования, побуждения.

Из вышеприведенного следует вывод, что стимулирование инвестиционной привлекательности предприятия – это совокупность методов побуждения и повышения материальной заинтересованности инвестора в предприятии как объекте инвестирования с позиции перспектив его развития (динамики объемов продаж, конкурентоспособности продукции), эффективности использования ресурсов и активов, их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости, а также значения ряда неформализованных показателей (отраслевая принадлежность, статус собственности, интеллектуальный капитал предприятия, деловой имидж руководства предприятия и прочее).

Говоря о стимулировании инвестиционной привлекательности предприятия, следует исследовать данный процесс на уровне региона и отрасли, поскольку отсутствие данных мероприятий на макро-уровне приводит к невозможности их осуществления на уровне предприятия.

В настоящее время, в качестве примера следует привести оценку, иностранных экспертов экономического климата в Украине и инвестиционной привлекательности ее регионов, которые в настоящее время являются неблагоприятными.

Так, если в 2005 году общий объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составлял 8,4 млрд. долл. США, при реальной потребности в 40 млрд. долл. США, то в первом полугодии 2015 года, объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составлял 1,04 млрд. долл. США, при реальной потребности свыше 100 млрд. долл. США. При этом отток иностранных инвестиций из экономики Украины имеет тенденцию к его увеличению. Например, в 2012 году он составил 1,25 млрд. долл. США, 2013 году – 2,8 млрд. долл. США, 2014 году – 1,17 млрд. долл. США, а за первое полугодие 2015 года – 2,91 млрд. долл. США.

Таким образом, в целом, за последние десять лет (2005-2015 годы) общий объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины уменьшился в восемь раз, в свою очередь потребность их увеличилась в сотни раз.

Далее, рассмотрим особенности механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия, которые должны определяться в процессе его целеполагания и соответствовать выдвигаемым целям предприятия. К ним следует отнести:

1. Особенности амортизационной политики предприятия.

Амортизация – это важнейший источник воспроизводства и научно-технического развития предприятия. Это связано не только с ее суммарной величиной (ее доля в себестоимости продукции составляет в среднем по промышленности от 20% до 40%), но и с минимальной по сравнению с прибылью зависимостью от результатов текущей



хозяйственной и финансовой деятельности, следовательно, надежностью получения денежных средств.

В большинстве развитых стран, экономика которых характеризуется высокой инвестиционной активностью, амортизационная политика является одним из важнейших инструментов стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия.

Следует отметить, что нельзя допускать увеличения изношенности основных фондов до 50% и выше, как имеет место в экономике Украины, где в большинстве своем на предприятиях износ производственных мощностей достиг 100%, и при этом они продолжают работать. Устаревшее оборудование и отсутствие современных технологий становится едва ли не главным сдерживающим фактором экономического развития, что требует усовершенствования амортизационной политики. В настоящее время, при соблюдении действующего в Украине налогового законодательства, возмещение и техническое переоснащение основных фондов, а то и обычный текущий ремонт, на предприятиях, становятся невозможными. Причина в том, что амортизация основных фондов не относится на валовые затраты, единственным источником модернизации остается чистая прибыль и привлеченные средства. А с этим, как известно, у украинских предприятий большие проблемы.

Еще начиная с 2003 года вопрос о неудовлетворительном состоянии основных средств предприятий в Украине поднимался на самом высоком уровне. Но президентские кампании 2004, 2009 и 2014 годов надолго вытеснили из поля зрения власти вопрос о стремительно стареющих основных фондах. Более того, в апреле 2005 года инвесторов специальных экономических зон (СЭЗ) на Донбассе попросили платить НДС на ввезенное оборудование. Эти действия правительства отбили у инвесторов желание вкладывать деньги в СЭЗ, и последние, крупные очаги инвестиций в средства производства были с успехом погашены.

А ведь создание свободных экономических зон и территорий приоритетного развития (ТПР) – действенное направление развития экономики отдельных территорий и регионов, ориентированное, как правило, на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и инвестиционных проектов. Но в Украине зональные льготы СЭЗ и ТПР вместо инструмента стимулирования инвестиционной привлекательности отдельных территорий стали средством скрытого субсидирования отдельных лоббистских группировок и способом первоначального накопления капиталов, впоследствии вывозимых за рубеж.

Таким образом только путем регулирования государственной амортизационной политики возможен положительный результат в инвестиционной привлекательности предприятий.

## 2. Особенности кредитной политики предприятия.

Основной критерий эффективности кредитной политики - это рост доходности по основной деятельности предприятия, либо вследствие увеличения объемов продаж (что будет происходить при либерализации кредитования), либо за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (чему способствует ужесточение кредитной политики).

В среднем по промышленности дебиторская задолженность всегда занимала особое место в финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Счета дебиторов заслужили репутацию непроизводительного актива, связывающего дефицитные финансовые ресурсы. И действительно, слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия. Это связано с тем, что она повышает риск неплатежей и связанных с ними финансовых потерь.

Дебиторская задолженность, особенно просроченная, - это отвлеченные оборотные средства предприятия. Если проводить аналогию с организмом человека, то оборотные средства - это «кровь» предприятия. Никому не хочется быть обескровленным, поэтому с дебиторской задолженностью должна вестись борьба. В современных условиях предприятия

сталкиваются с множеством проблем: хозяйствующие субъекты не могут во время рассчитываться с поставщиками сырья, следовательно, задерживаются поставки материалов, тормозится производственный процесс, сокращается прибыль. Это приводит к вынужденному повышению цен на продукцию, что, конечно, не нравится клиентам.

Что касается предоставления банковских кредитов предприятиям, то в современной экономической практике почти отсутствует механизм долгосрочного кредитования предприятий.

Так в мировой экономике доля банков, в общем объеме инвестиций, составила порядка 5% от всего объема банковского кредитования, большей частью краткосрочного. Банкам выгоднее осуществлять краткосрочные операции между субъектами и посредниками финансово-кредитного рынка и тем самым получать гарантированную прибыль на уровне рыночного процента. Поэтому большинство предоставленных кредитов направляется не на финансирование инвестиционных проектов, а на обеспечение «потребительских» расходов (погашение долгов, оплата энергоносителей, выплата зарплаты и прочее). То есть вопрос не в том, что у государства нет средств для инвестирования, а в том, что у банков нет стимулов эти средства использовать для инвестирования.

### 3. Особенности управления проектными рисками на предприятии.

Под проектными рисками понимаются убытки или упущенная выгода, которые могут быть понесены при реализации проекта с определенной, поддающейся изменению вероятностью [9].

В современных условиях специфика деятельности предприятия предполагает специфический набор рисков, сопутствующих его деятельности. Можно с уверенностью сказать, что инвестор, рассматривающий возможности вложения средств в некоторый проект, принимает во внимание как минимум, представленный далее набор инвестиционных рисков, описание которых должно обязательно присутствовать в бизнес-плане. Системно проведенный анализ этих рисков и правильная оценка должен дать инвестору, будь то внешний инвестор или само предприятие, уверенность в надежности вложенных средств.

Выделим следующие виды проектных рисков, которые характерны для предприятий, в современных условиях:

1) Деловой риск. Успешность реализации любого проекта подвержена влиянию внешней среды: условиям, складывающимся в конкретной отрасли. Это проявляется в снижении спроса или цены на продукцию, увеличением затрат, действиях конкурентов, действиях регуляторов отрасли (рынка). Данное влияние вызывает неопределенность относительно будущего потока средств от реализации проекта, а, следовательно, неуверенность инвесторов в получении дохода от инвестиций. Основными проблемами, влияющими на качество оценки данного вида риска, являются: отсутствие (недоступность, неполнота) информации о соответствующих рынках и действиях (позициях) конкурентов; не публичность (информационная закрытость) субъектов экономической деятельности; неразвитость рыночных и общественных структур и институтов, предоставляющих информацию о внешней среде.

2) Финансовый риск. Он определяется спецификой используемых способов финансирования проекта, от выбора которых зависит уровень и постоянство затрат, что влечет за собой увеличение неопределенности в отношении дохода инвесторов. При оценке данного риска типичными ошибками являются: отсутствие учета и анализа существующих на рынке тенденций относительно процентных ставок; в расчетах не учитываются официальные (неофициальные) прогнозы курса национальной валюты.

3) Риск ликвидности. Возможность минимизации этого вида риска напрямую зависит от наличия и степени развития вторичного рынка инвестиций как такового, что делает риск ликвидности, учитывая украинские реалии, наиболее весомым. Ликвидность для инвестора равна возможности быстрой продажи активов (выйти из проекта) без существенных потерь. К типичным ошибкам при оценке данного риска следует отнести:

отсутствие в бизнес – плане анализа возможности выхода инвестора из проекта, а также отсутствие приблизительной оценки возможных при этом потерь; отсутствие анализа источников и возможности замещения инвестиционного ресурса в случае выхода из проекта основного инвестора.

4) Курсовой риск. Этот риск несет инвестор, финансирующий проект в валюте, отличной от национальной (своей). Любой инвестор, финансирующий проект в иностранной валюте, должен оценивать не только неопределенность предполагаемых доходов, но и неопределенность будущего обменного курса национальной и иностранной валют. Чем выше волатильность валютного курса, тем выше неопределенность в его будущем значении, а значит и выше степень курсового риска.

5) Политический риск. Данный риск возникает при нестабильной политико-экономической ситуации в стране, где реализуется проект, направленный на повышение экономического потенциала предприятия. Многие проекты показывают, что основным риском является риск политический. К типичным ошибкам при оценке данного риска следует отнести: отсутствие анализа возможной подверженности данному риску; не предусматриваются варианты действий в случае возникновения данного риска.

б) Риски, присущие конкретному проекту, а именно: бюджетный – неожиданные потери или недополученные выгоды в случае превышения запланированных бюджетом («сметой» проекта) расходов; контрактный – потери или недополучение выгоды вследствие заключения юридически небезупречных контрактов либо срыва; кредитный – потери вследствие неисполнения обязательств контрагентами по заключенным контрактам. К типичным ошибкам при оценке данного риска следует отнести: не описываются или не предусматриваются механизмы контроля над рисками и при расчетах не учитываются возможные потери при реализации риск - событий.

Следует отметить, что предприятия неохотно предоставляют инвесторам информацию, которая необходима, для принятия решения об инвестировании. В частности, слабо описывается фактическая деятельность предприятия, отсутствует анализ фактического финансового состояния, не совсем понятен рынок и нет конкретных (с цифрами) объяснений прогнозируемому росту объемов реализации продукции и многое другое. Сегодня предприятия недостаточно владеют техническими средствами управления проектами (в основном малом и среднем бизнесе). А в бизнес-планах риски иногда описаны, без конкретных мероприятий по их снижению.

#### 4. Особенности финансового состояния предприятия.

Для инвесторов являются более привлекательным то, что предприятия, ведут стабильную финансовую деятельность и получают постоянную прибыль. Однако, у предприятий зачастую возникают проблемы финансового характера, не говоря уже о том, что они могут быть хронически убыточны. Проблемы и затруднения, которые возникают в финансовом состоянии, у большинства современных предприятий имеют два основных проявления (рис. 1). Их можно сформулировать как:

- низкая ликвидность (дефицит денежных средств);
- недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (низкая рентабельность).

Индикаторами низкой ликвидности являются: неудовлетворительные показатели ликвидности; просроченная кредиторская задолженность; сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитуемыми организациями.

О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации.

Можно выделить две глобальных причины проблем и затруднений, возникающих в финансовом состоянии предприятия:

- нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами);
- отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (или низкие объемы получаемой прибыли).



Рис. 1. Проблемы финансового состояния предприятия в современных условиях

Для многих действующих предприятий причина финансовых затруднений состоит именно в нерациональном управлении оборотными средствами, то есть сложившиеся на предприятии подходы в части управления оборотными средствами не являются адекватными изменившимся экономическим условиям.

Потенциальная возможность предприятия сохранять (достигать) приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли, которая является источником инвестиций. Стимулирование инвестиционной привлекательности основывается на повышении прибыльности предприятия. Однако это не всегда удается.

Причины кризисного состояния на предприятии, в современных условиях, возникают в связи с:

- злоупотреблением со стороны менеджеров или персонала;
- изменением рыночных условий;
- давлением конкурентов;
- деятельностью проверяющих или контролирующих государственных органов;
- введением новых законов или других нормативных актов, включая международные соглашения;
- изменениями в политической ситуации (перераспределение власти);
- стихийными бедствиями и т.д.

Следует отметить, что каковы бы ни были конкретные «видимые» причины

ухудшения финансового состояния, первопричиной любого кризисного положения остаются действия или бездействие высшего руководства (менеджмента) предприятия. Другими словами, изначальная причина потери финансов всегда субъективна. Так, например, если предприятие понесло убытки в результате пожара или наводнения, то ответственность, в первую очередь, лежит на том, кто вовремя не получил соответствующий страховой полис и т.д.

**Заключение.** В современных условиях изменилась психология предприятий. Производители уже не требуют - «дайте нам инвестиции». Необходимо формировать условия, при которых они сами «пойдут», в том числе и от частных инвесторов. Необходимо самим формировать так называемый инвестиционный имидж. И дело тут не в недостатках функционирования экономики страны, а в отсутствии эффективных направлений стимулирования инвестиционной привлекательности предприятий.

Таким образом, проведенное исследование подтвердило теоретическую целесообразность и практическую значимость в разработке механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия, на основе выявленных его особенностей, которые указывают на необходимость:

- наличия эффективной амортизационной политики в стране;
- постоянного внимания менеджмента предприятия к снижению уровня износа его основных фондов;
- постоянного внимания менеджмента предприятия к снижению уровня дебиторской задолженности предприятия;
- применения универсальных методов управления проектными рисками предприятия;
- качественного и точного проведения анализа финансового состояния предприятия;
- непрерывного совершенствование управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Корнейчук Б.В. Экономические воззрения М.И. Туган-Барановского / Б.В. Корнейчук. – Санкт-Петербург: Наука, 2008. – 336 с.
2. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика / П.Л. Виленский, Е.Р. Орлова, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2010. – 448 с.
3. Федоренко В.Г. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / В.Г. Федоренко. – М.: ИНФА-М, 2011. – 280 с.
4. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В.Б. Лещёва, В.Р. Дьякова. – М.: ИНФА-М, 2013. – 346 с.
5. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки / М.Н. Крейнина. – М.: ИКС «ДИС», 2010. – 158 с.
6. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416 с.
7. Егоров П.В. Стратегическое управление привлечением иностранных инвестиций в экономику Украины: монография / П.В. Егоров, Э.Ю. Терещенко. – Донецк.: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 168 с.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: ИНФА-М, 2009. – 400с.
9. Особенности управления предприятием в кризисных условиях / [Л.А.Сергеева и др.]; [под ред. В.Д. Речина]. – Новосибирск: ИЭиОПП РАН, 2008. – 352 с.

Предоставлено в редакцию 09.10.2015 г.

УДК 657.6

**П. В. Егоров, д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет**  
**А. А. Славинская, аспирантка, Донецкий национальный университет**

## **ПРИНЦИПЫ ДИАГНОСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье представлена теоретическая целесообразность и практическая значимость определения основных и специфических принципов диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, которая является приоритетным направлением оптимизации финансово-экономических процессов на предприятии.

*Ключевые слова:* принципы, диагностика, финансово-экономическая устойчивость, предприятие, финансовое равновесие, фактор.

Лит. 13.

**P. V. Ygorov, A. A. Slavinskaya**

## **PRINCIPLES OF DIAGNOSTICS OF MANAGEMENT IN POTENTIAL FINANCIALLY - ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE**

In article the theoretical expediency and the practical importance of definition of the basic and specific principles of diagnostics of management in potential of financial and economic stability of the enterprise which is a priority direction of optimization of financial and economic processes at the enterprise is presented.

*Keywords:* principles, diagnostics, financial and economic stability, the enterprise, financial balance, the factor.

**Введение.** Существующие в современных условиях тенденции к увеличению количества проблем и внутренних противоречий в управлении производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, а также сложность и нечеткость (размытость) определения проблем, на фоне усиливающейся динамичности факторов внешней и внутренней среды, проявляющейся в единстве экономических, социальных, психологических, управленческих и других аспектов, обуславливают объективную необходимость в разработке целого ряда принципов, которые должны лежать в основе разработки концепции диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

В этой связи, применение основных и специфических принципов диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия в повышении эффективности его производственно-хозяйственной деятельности приобретает особую роль и значение.

В предлагаемой научной статье разработка принципов диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия будет осуществляться на базе системного подхода, который, в свою очередь, базируется на представлении управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия как сложной системы, характеризующейся, прежде всего, принципами системного исследования и конструирования экономических объектов, а также разнообразием и неоднородностью составляющих элементов, многочисленными внутренними и внешними факторами.

Однако, прежде чем приступить к разработке принципов диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, представляется необ-

ходимым уточнить определение понятия «принцип», с точки зрения различных авторов, но с позиций диагностических исследований, реализация которых, позволит обеспечить повышение их эффективности.

Так, например, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский [1] считают, что принцип - это основные, исходные положения какой-либо теории; основные правила деятельности; установившиеся, укоренившиеся, общепринятые широко распространенные правила хозяйственных действий и свойства экономических процессов.

В тоже время Т.Ф. Ефремова [2] определяет принцип как основное исходное положение, какой-либо научной системы, теории, политического устройства; внутренняя убежденность в чем-либо, норма или правило поведения; основная особенность устройства какого-либо механизма, прибора.

А вот С.И. Ожегов [3] утверждает, что принцип – это основная особенность в устройстве чего-либо; основное, исходное положение какой-либо теории, учения, мировоззрения, теоретической программы; убеждение, взгляд на вещи.

Кроме вышеприведенных определений понятия принципа есть и другие.

Даль В.И. [4] считает, что принцип – это научное или нравственное начало, правило, основа, от которой не отступают.

В.В. Арсенов [5] указывает на то, что принцип – основание некоторой совокупности фактов или знаний, исходный пункт объяснения или руководства к действиям.

М. Г. Лапуста, П.С. Никольский [6] формулируют принцип как в субъективном смысле – основное положение, предпосылка (мышление, действие), так и в объективном смысле – исходный пункт, первооснова, самое первое (реальность, быт).

Таким образом, учитывая различные мнения авторов по данному вопросу, будем считать, что принцип – это основное исходное положение какой-либо теории, учения, науки, мировоззрения, политической организации.

**Основная часть.** Функционирование процесса управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия находится под постоянным воздействием факторов микро- и макро- среды предприятия. Рассмотрим каждую из групп факторов в отдельности.

К факторам макросреды предприятия относятся:

- политические (политическая стабильность и предсказуемость);
- экономические (открытость экономики, уровень монополизации рынков, уровень развития инфраструктуры страны и другое);
- юридические (защищенность и определение прав собственности, уровень договорной дисциплины, уровень законности и правопорядка страны и другое);
- демографические (уровень населения страны);
- технологические (какие-либо технологические новшества);
- экологические (какие-либо изменения в окружающей среде, например, дефицит некоторых видов сырья, рост загрязнения окружающей среды, форс-мажорные обстоятельства и другое);
- социально-культурные (народные ценности, убеждения, традиции и нормы поведения)

К факторам микросреды предприятия относятся:

- поставщики (отдельные лица, которые обеспечивают предприятие материальными ресурсами);
- потребители (юридические и физические лица, а также домохозяйства, приобретающие товары и услуги для личного потребления или для последующей перепродажи);
- конкуренты (выравнивание условий конкуренции);
- качество рабочей силы;
- информация (улучшение информационного обеспечения бизнеса, реформирование бухгалтерского учета и статистики);

- контактные аудитории (качество налоговой системы и уровень налогового бремени, компетентность и политика центральных и местных органов власти, улучшение условий хозяйствования и другое).

Кроме того, процесс управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия формируется под воздействием собственных внешних и внутренних факторов.

Так, к внешним факторам, влияющим на управление потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, относятся:

1. Экономические условия ведения хозяйства, т.е. в какой степени развито и эффективно государство в области ведения хозяйствования.
2. Политические изменения в государстве (принятие новых законов и нормативных актов или дополнений и изменений в законах).
3. Стадия развития экономики страны, т.е. насколько развита экономика страны в плане развития предприятия.
4. Финансовое состояние государства – способность государства предоставлять помощь предприятиям в виде дотаций, субвенций.
5. Конъюнктура рынка – экономическая ситуация на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж.
6. Экономическая государственная политика, т.е. это проводимая правительством система мер, действий в области управления экономикой страны в соответствии с целями, задачами, интересами государства.
7. Финансово-кредитная политика, т.е. целенаправленное государственное управление банковскими процентами и кредитами в стране.
8. Налоговая политика, т.е. это система мероприятий государства в области налогообложения, которая строится с учетом интересов государства.

К внутренним факторам, влияющим на управление потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия относятся:

1. Состав и структура выпускаемой продукции, т.е. в какой степени выпускаемая продукция соответствует стандартам качества.
2. Уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, т.е. насколько продукция конкурентоспособна на внутреннем и внешнем рынках.
3. Объем расходов, т.е. сколько приходится затрат на выпуск и реализацию продукции.
4. Состояние, структура имущества и финансовых ресурсов, т.е. предприятие должно быть оснащено качественным, надежным и современным оборудованием.
5. Квалификация управленческого персонала, т.е. персонал должен быть образованный и четко знать свою работу.

Внешние и внутренние факторы влияния на управление потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия вызывают определенные проблемы.

Так, внешние факторы несут в себе следующие проблемы управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия:

- возможность потери или недополучения дохода предприятием в результате изменения экономической ситуации в стране;
- невозможность предприятием привлечь внешние источники финансирования вследствие политической и экономической нестабильности в государстве;
- отсутствие возможности реализации предприятием ранее выпущенной продукции из-за значительного изменения конъюнктуры рынка товаров (работ, услуг) в результате появления дотируемых государством товаров;
- задержка государственного финансирования приоритетных проектов предприятия, отмена в получение им субсидий, дотаций в результате экономического спада или реформ;
- потеря ликвидности и платежеспособности предприятия из-за падения курса валюты;



- невозможность предприятия рассчитаться по своим обязательствам вследствие изменения фискальной политики государства;
- возможность банкротства предприятия из-за общего финансового кризиса в государстве и разорения предприятий-контрагентов;
- возможные потери предприятия при реализации его ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Внутренние факторы обуславливают следующие проблемы управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия:

- отсутствие организованной и эффективной системы управления предприятием, которая влечет за собой просчеты в его производственной, финансовой и инвестиционной деятельности и как следствие, потерю доходов;
- отсутствие обоснованной маркетинговой политики предприятия, которая влечет за собой «устаревание» состава и структуры выпускаемой продукции (товаров, работ, услуг) и как следствие, снижение его доходов;
- использование предприятием дорогих источников сырья, материалов, а также энергоемкого и устаревшего оборудования, что влечет за собой «раздувание» расходов и снижение рентабельности деятельности предприятия;
- наличие нерациональной структуры капитала, из-за которой происходит чрезмерное привлечение кредитных ресурсов и невозможность во время погасить обязательства по ним или, наоборот, улучшение выгод, из-за нежелания привлечения заемных средств, а также увеличения объемов реализации продукции, что приводит к снижению финансовых возможностей предприятия;
- неоправданный выбор предприятием, предприятий-поставщиков, которые вызывают простои в производстве;
- не налаженный процесс сбыта выпускаемой продукции из-за отсутствия у предприятия оборотных средств, что влияет на ее реализацию.

Таким образом, учитывая вышесказанное, следует констатировать, что диагностика управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия должна предполагать анализ, оценку и мониторинг взаимосвязей между существующими и возникающими проблемами и факторами, которые обуславливают их в управлении потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

Для того, чтобы процесс диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия принял целенаправленный характер, который направлен на достижение финансово-экономического равновесия предприятия, требуется определение, как основных принципов, так и принципов, отражающих специфику анализа, оценки и мониторинга данного процесса, что в настоящее время представляется актуальным в связи с малой изученностью этого вопроса.

Итак, к основным принципам диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия следует отнести:

1. Системность диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, направленной на согласование каждого элемента диагностики и обеспечение их взаимосвязи с элементами управления предприятием в целом.
2. Целенаправленность диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, предполагающая четкое выделение границ объекта, адресность и конкретность выводов, что позволяет сформулировать цель данного процесса.
3. Динамичность диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, которая нацелена на непрерывное исследование причинно-следственного механизма возникновения проблем.
4. Комплексность диагностики управления потенциалом финансово-экономической

устойчивости предприятия, предполагающая, исследование объекта, с точки зрения поставленной цели, для охвата всех основных аспектов проблемной ситуации.

5. Адаптивность диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, которая предусматривает анализ, оценку и мониторинг взаимосвязей между существующими и возникающими проблемами и факторами, обуславливающие их, в управлении потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, с целью принятия эффективных управленческих решений.
6. Научная обоснованность диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, которая предполагает использование положений диалектической теории познания, экономических законов, достижений научно-технического прогресса и новейших методов экономических исследований.

Успешность анализа управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия определяется следующими специфическими принципами:

1. Принцип осторожности, в соответствии с которым результаты любых аналитических процедур следует рассматривать как субъективные оценки, которые не могут служить неоспоримым аргументом для принятия управленческого решения.
2. Принцип наличия четкой программы анализа управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, предшествующей его проведению, включая проработку и однозначную идентификацию целей, желаемых результатов и доступных ресурсов.
3. Принцип построения схемы анализа управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, от общего к частному с выделением наиболее существенных моментов и отбрасыванием несущественных.
4. Принцип тщательного анализа отклонений от нормативных или плановых значений показателей управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, даже в том случае, когда они имеют позитивный характер.
5. Принцип четкого выбора используемых аналитических методик анализа управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия, и обоснованности применения определенной совокупности критериев и показателей.
6. Принцип соответствия сложности привлекаемого математического аппарата целям исследования, в соответствии с которым выбор его должен основываться на идее целесообразности и оправданности, поскольку сама по себе сложность математического аппарата не гарантирует получение более качественных оценок и выводов.

Специфические принципы оценки управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия ориентированы на высокий результат финансово-экономической деятельности предприятия и стимулирующий характер его текущих задач и стратегических целей к увеличению потенциала финансово-экономической устойчивости и достижению финансово-экономического равновесия предприятия.

Назовем их:

1. Принцип реальности (достижимости) поставленных текущих задач и стратегических целей управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, на основе сознательного их ограничения по соответствующему критерию, с учетом влияния факторов внешней и внутренней его среды.
2. Принцип измеримости поставленных текущих задач и стратегических целей управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия в конкретных показателях, что позволит количественно оценить взаимосвязи между существующими и возникающими проблемами и факторами, которые обуславливают их в данном процессе.
3. Принцип конкретности, который заключается в том, что реализация поставленных текущих задач и стратегических целей управления потенциалом финансово-

экономической устойчивости предприятия должна ясно и однозначно восприниматься, на всех управленческих уровнях предприятия, в сопоставимой системе единиц измерения их количественных значений.

4. Принцип привязки ко времени, который заключается в установлении сроков достижения поставленных текущих задач и стратегических целей управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.
5. Принцип согласованности – установление четкой очередности в достижении поставленных текущих задач и стратегических целей управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

К специфическим принципам мониторинга управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия относятся:

1. Принцип направленности мониторинга, заключающийся в прогнозировании развития управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия на перспективу и определении возможных предпосылок возникновения проблем для принятия опережающих управленческих решений по их недопущению.
2. Принцип ситуативности мониторинга управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия нацеленный на непрерывное исследование причинно-следственного механизма возникновения проблем.
3. Принцип действенности мониторинга, предполагающий активное его воздействие на процесс управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия и заключающийся в своевременном распознавании и анализе проблем, а также в разработке и принятии управленческих решений по их устранению (снижению степени влияния).
4. Принцип гибкости мониторинга, направленный на возможность быстрого принятия нововведений по адаптации параметров внутреннего состояния управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия к новым условиям его функционирования.
5. Принцип регулярности мониторинга управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, заключающийся в проведении его на постоянной основе, а не от случая к случаю.

**Заключение.** Функционирование предприятий в современных условиях сопряжено с нестабильностью их финансово-экономической деятельности, как регулятора всей системы управления предприятиями, вследствие чего управление предприятием осуществляется с повышенной интенсивностью появления финансово-экономических проблем.

В этой связи теоретическая целесообразность и практическая значимость диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия является приоритетным направлением оптимизации финансово-экономических процессов на предприятии.

Диагностика управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия базируется на ряде принципов, как основных, так и специфических, которые формируют систему экономических взглядов на ее проведение с позиции анализа, оценки и мониторинга взаимосвязей между существующими и возникающими проблемами и факторами, которые обуславливают их в управлении потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

Эффективность управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия зависит от адаптивности принимаемых управленческих решений по отношению к факторам микро- и макро- среды предприятия, влияющих на данный процесс.

Учитывая все это, представленные в научной статье основные и специфические принципы диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, формируют теоретико-методологическую базу в достижении финансово-

экономического равновесия предприятия, на всех этапах его жизненного цикла, которое, в свою очередь, является показателем, характеризующим его потенциал финансово-экономической устойчивости.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 400 с.
2. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка / Т.Ф. Ефремова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 893 с.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка: ок. 5700 слов / С.И. Ожегов; [под ред. Н.Ю. Шведовой]. – М.: Русский язык, 1988. – 750 с.
4. Даль В.И. Толковый словарь: ок. 8000 слов / В.И. Даль; [под ред. Б. Б. Федосина]. – М.: Русский язык, 1990. – 980 с.
5. Арсенов В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Арсенов. – Саратов: изд-во СГТУ, 2006. – 234 с.
6. Лапуста М.Г. Современный финансово-кредитный словарь / М.Г. Лапуста, П.С. Никольский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 567 с.
7. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / И.А. Либерман. – М.: РИОР, 2005. – 159 с.
8. Сивкова А.И., Фрадкина Е.К. Практикум по анализу финансово-хозяйственной деятельности / А.И. Сивкова, Е.К. Фрадкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 153 с.
9. Табурчак П.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / П.П. Табурчак, А.Е. Викуленко, Л.А. Овчинникова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 312 с.
10. Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / И.Н. Чуев, Л.Н. Чечевицына. – М.: ИНФА-М, 2013. – 276 с.
11. Bodnar O. Decision process in the transition economics / O. Bodnar, Yelejko Y. Markov. - International conference «Prediction and decision making under uncertainties», abstracts.: 2007. – P. 46-48.
12. Lumby S. Investment appraisal and financial decisions / S. Lumby – NN.: 2004. – 450 p.
13. Strategic Financial Management / R.G. Clarke, B. Wilson, R.N Daines, S.D. Nadauld. – Homewood (Ill.): Irwin, 2005. – 203 p.

Предоставлено в редакцию 20.09.2015 г.

УДК 334.7

**О. И. Зинченко**, аспирант, Донецкий национальный университет;  
**А. А. Торба**, студент, Донецкий национальный университет

## **КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК МИРОВАЯ ПРАКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА, ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА**

В статье были рассмотрены разноаспектные определения корпоративной социальной ответственности (КСО). Общемировые процессы КСО были оценены на основе практики нефинансовой отчетности. В работе рассмотрены основные модели КСО в рамках национальных экономик, а также выявлены особенности их функционирования в системе предпринимательства. С целью иллюстрации практики КСО были представлены социальные программы крупных мировых компаний. На основе проведенного исследования были сделаны выводы об общемировых тенденциях, а также выявлены основные элементы, способствующие развитию КСО.

***Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, социальные программы, нефинансовая отчетность, модель КСО.*

Рис. 3, табл. 3, лит. 22.

**О. I. Zinchenko, A. A. Torba**

### **CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS THE WORLD PRACTICE OF INTERACTION OF BUSINESS, SOCIETY AND THE STATE**

In the article have been considered various definitions of corporate social responsibility (CSR). Worldwide processes of CSR were assessed on the basis of non-financial reporting practices. In this work were considered basic models of CSR in the framework of national economies, as well as the peculiarities of their functioning in the enterprise system have been identified. To illustrate the practice of CSR were presented social programs of major international companies. On the basis of the research were made conclusions about global trends, and identified key elements that contribute to the development of CSR.

***Keywords:** corporate social responsibility, social programs, non-financial reporting, model of CSR.*

**Введение.** Современный уровень развития мировой экономики предопределяет перспективное развитие предпринимательства, неотъемлемой частью которого, является особая философия ведения бизнеса, интерпретируемая как КСО. Более того, на наш взгляд, в прогрессивном мировом сообществе с каждым годом позиция данной парадигмы хозяйственной деятельности будет трансформироваться от перспективно-рекомендованной к жизненно-необходимой

Корпоративная социальная ответственность (далее КСО) стала предметом исследования еще в 40-50-е годы XX века. Ее основы были заложены американскими учеными. Важную роль в разработке данной концепции сыграли работы экономистов А. Берли, К. Дэвиса, Г. Минза, С. Сети, К. Уолтона и др.

На сегодняшний день многие международные организации проводят исследования данной проблемы: Global Reporting Initiative, Institute of Social and Ethical Accountability, Европейская комиссия. Однако, отсутствие единой методологической, нормативно-правовой базы и многофакторного анализа исследования КСО обуславливают необходимость

дальнейшего исследования.

**Основная часть.** Термин «корпоративная социальная ответственность» появился в конце 20-го века. Одним из первых проявлений данного понятия можно считать благотворительность. Изначально она носила частный характер, и осуществлялась общественными организациями. С развитием и глобализацией мировой экономики, увеличением масштабов производства эта тенденция получила массовое развитие в странах Западной Европы и США, а в дальнейшем в РФ и Украине.

В международной практике не существует единого определения КСО, поэтому его можно трактовать с различных позиций:

КСО – концепция, в рамках которой компании на добровольной основе интегрируют социальную и экологическую политику в бизнес операции и их взаимоотношения со всем кругом связанных с компанией организаций и людей [1];

КСО – эффективная система коммуникаций социального субъекта с его общественностью, обеспечивающая оптимизацию социальных взаимодействий со значимыми для него сегментами среды [2];

КСО – это постоянная приверженность бизнеса вести дела на основах этики и вносить свой вклад в экономическое развитие, в то же время, улучшая качество жизни своих работников и их семей, как и общества в целом [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что корпоративная социальная ответственность – это стратегия деятельности компании, учитывающая интересы собственных сотрудников и бизнеса в целом, а также способствующая социально-экономическому развитию общества и направленная на улучшение экологической среды.

Ежегодно консалтинговые организации проводят исследования в сфере мотивов применения КСО мировыми компаниями (рис. 1). Согласно полученным результатам, основным мотивом применения КСО является стремление повысить репутацию, тем самым обеспечить конкурентное преимущество.



Рис. 1. Мотивы применения КСО мировыми компаниями (составлено по данным [4])

Актуальность и общемировые процессы такого явления как корпоративная социальная ответственность можно оценить на основе практики нефинансовой отчётности.

Под нефинансовыми отчётами понимаются официально опубликованные компаниями и организациями документы, в которых они представляют заинтересованным сторонам

(стейкхолдерам) полный спектр или ограниченное количество аспектов своей деятельности в области ответственной деловой практики, корпоративной социальной ответственности (КСО) или устойчивого развития (УР) [5].

Как правило, такие документы формируются на основе тесной взаимосвязи общей стратегии предприятия со стратегией КСО, демонстрируя тем самым реализацию обще принятых принципов КСО, непрерывное улучшения качества продукции/услуг, вклад в охрану окружающей среды, положительное влияние на общество в процессе коммерческого функционирования субъекта хозяйствования.

По состоянию на конец 2014 г. в базе данных [www.corporateregister.com](http://www.corporateregister.com) – самой крупной базе данных по нефинансовой отчётности – зарегистрировано более 12 тыс. компаний, ежегодно публикующих такие отчёты, в то время как в конце 2011 г. их было около 9 тыс. (всего в период с 1992 по 2014 г. опубликовано 62 096 отчётов (рис.2) [5]. Причем, отчёты, изданные только на национальных языках или не соответствующие существующему набору обязательных критериев не включаются в эту базу данных. Однако, несмотря на то, что общее количество отчитывающихся компаний в мире растёт, CorporateRegister.com считает, что темпы роста этого явления замедляются.

Следует отметить, что практика комплексного раскрытия информации об общественно значимой и полезной деятельности предприятия по средствам нефинансовой отчетности положительно оценена и применяется во всем мире, в разнообразных отраслях вне зависимости от национальных или культурных особенностей. Так, данное явление наблюдается как в регионах, где практика КСО активно реализуется, так и в таких странах как БРИКС, Латинской Америке, Азиатско-Тихоокеанском регионе.

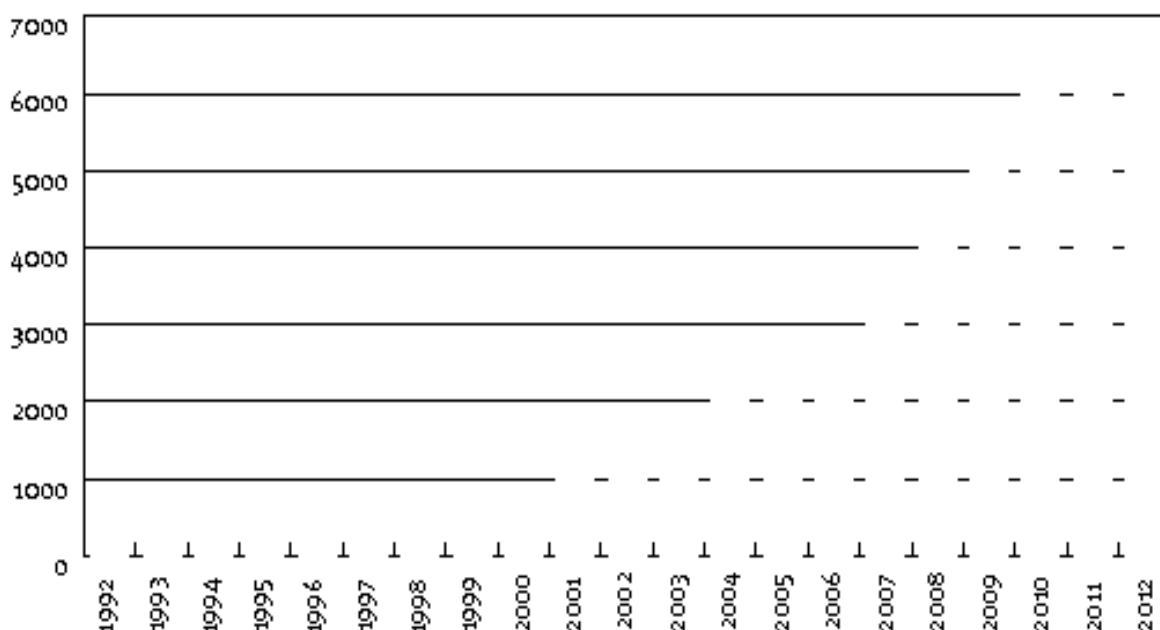


Рис. 2. Количество отчётов, зарегистрированных в Регистре CorporateRegister.com на протяжении 1992-2012 гг. [5]

Согласно данным KPMG, процент компаний, выпускающих отчёты:

- из 100 крупнейших национальных компаний: Латинская Америка – 76%, Европа – 73%, Азиатско-Тихоокеанский регион – 71%;
- среди 250 крупнейших компаний в мире (G250) этот показатель равен 93%.

Наблюдаемые в мире тенденции в вопросе нефинансовой отчетности также справедливы и для Российской Федерации. Национальный регистр и электронная Библиотека корпоративных нефинансовых отчётов Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) позволяют проследить динамику выпуска отчётов по годам (рис. 3) [5].

По состоянию на начало 2015 г. в Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчётов РСПП внесена 151 компания, которая выпустила в период с 2000 по 2014 гг. 561 соответствующий отчёт, включая: экологические отчёты – 51, социальные отчёты – 248, отчёты в области устойчивого развития – 181, интегрированные отчёты – 60, отраслевые отчёты – 22 [5].

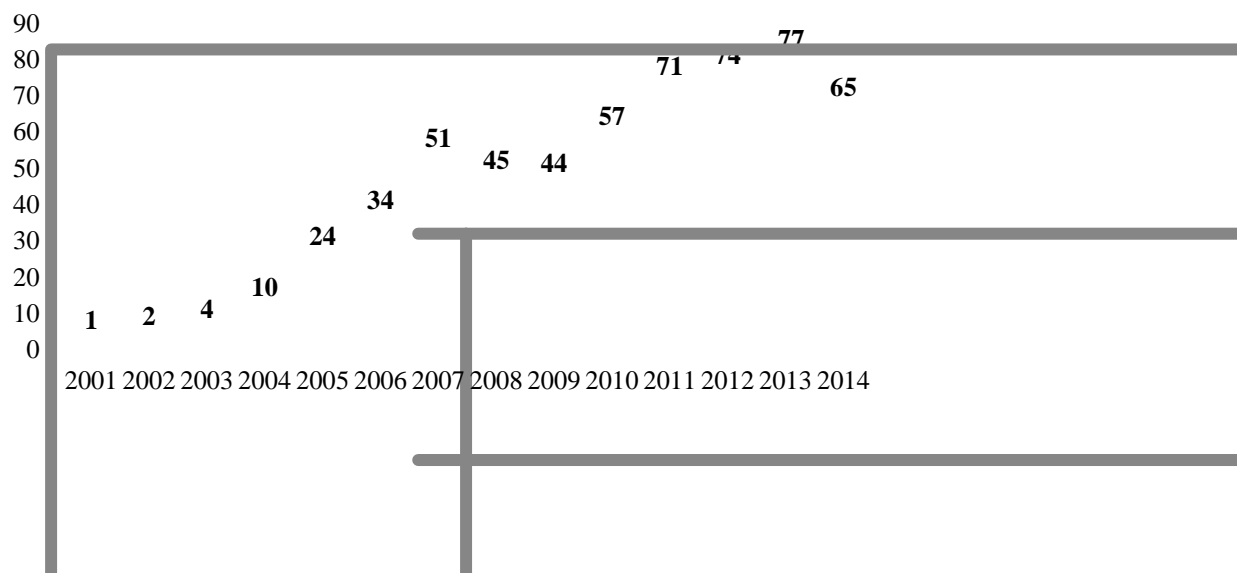


Рис 3. Количество компаний, публикующих нефинансовые отчёты в Регистре корпоративных нефинансовых отчётов РСПП [5]

Следует так же отметить на примере России динамику увеличения количества отчетов предприятий различных отраслей общественного воспроизводства, что может свидетельствовать об универсальности использования, высокой степени адаптивности принципов КСО, соответственно и эффективности, т.к. в обратном случае, наблюдалась бы отрицательная динамика выпуска нефинансовых отчетов распространения и применения КСО (табл. 1).

Таблица 1

Количество опубликованных отчётов по годам выпуска и отраслевой принадлежности за весь период развития отчётности в России (нарастающим итогом) [5]

Отрасли	2007	2009	2011	2013	2015
Нефтегазовая	7	35	61	84	110
Электроэнергетика	22	38	52	87	120
Металлургическая	7	24	33	45	67
Химическая	9	5	14	23	37
Деревообработка, цел/бум.	1	13	15	16	19
Пищевая	10	8	10	15	31
Финансы	5	19	38	53	70
Телекоммуникации	6	1	10	15	24
ЖКХ	-	4	7	9	12
Строительство	2	-	1	1	2
Образование и здравоохранение	-	3	6	8	10
Транспорт	-	4	7	9	15
Прочие виды услуг	-	1	3	5	6
НКО	-	2	4	7	16
Всего	62	157	261	375	539



Таким образом, нефинансовую отчетность можно признать стандартной мировой практикой, позволяющей проследить тенденции развития, географическое распространение, отраслевое распределение применение принципов КСО. Трансформация подхода от добровольного к обязательной нефинансовой отчетности в возрастающем числе стран, свидетельствует об укоренении практики КСО в экономических системах государств.

Современные ученые выделяют несколько моделей КСО. Американская модель основана на максимальной свободе субъектов. Ее особенностью является ориентация на развитие человеческого потенциала не только в пределах компании, но и обществе в целом. В связи с этим, выработаны механизмы добровольного участия бизнеса в социальных программах для поддержки общества через пенсионные фонды и фонды по выплате дополнительной помощи временно безработным и инвалидам. Государственное влияние на частный сектор ограничено и сведено к минимуму и заключается в регулировании на основе экономических стимулов в виде льгот по налоговым ставкам (составлено по данным [6; 7; 8]).

Примерами такой модели КСО является американская компания «Starbucks», которая занимается выпуском «справедливого кофе». Он выращивается без использования детского труда и с соблюдением социальных норм. «ExxonMobil» в 2012 г. потратила более 11,6 млн. долларов по программе борьбы с малярией в странах Африки и Азиатско-Тихоокеанского региона. Нефтяная корпорация «Chevron» за последние 5 лет инвестировала в социальную сферу 209 млн. долл. Основными направлениями инвестиций являются образование, здравоохранение и экономическое развитие.

Значительная роль в социальных проектах отводится частным пожертвованиям сотрудников компаний. В 2011 г. таким образом, было собрано более 26 млн. долл. для поддержки 920 колледжей и университетов по всей стране.

Европейскую модель КСО можно охарактеризовать наличием государственного регулирования с помощью установленных норм, стандартов и законов, поэтому ее относят к скрытым формам КСО. Во многих странах, применяющих данную модель законодательно закреплены обязательное медицинское страхование и охрана здоровья работников, пенсионное регулирование и ряд других социально значимых вопросов (составлено по данным [6; 7; 8]).

По данным статистики, 74% компаний–респондентов принимают участие в сфере снижения уровня безработицы, 26% направляет свою деятельность на развитие образования и медицины.

Такие страны, как Великобритания, Бельгия и Франция инвестируют значительную часть денег в развитие местных сообществ (порядка 41% от общей суммы программы КСО).

В мировой практике появился новый термин для обозначения европейского варианта КСО – корпоративная способность к социальному реагированию. Европейская Комиссия определила КСО как «концепцию, в рамках которой компании на добровольных началах объединяют свои усилия со стейкхолдерами для решения социальных вопросов и реализации природоохранных мероприятий». Таким образом, европейская модель КСО подвержена влиянию со стороны государства, но базируется на собственном желании организаций принимать участие в решении общественных проблем [9].

Слиянием двух предыдущих систем является британская модель. Она характеризуется значительной степенью вовлечения государства и гражданских институтов в процесс согласования общественных интересов, а также продвижения и поощрения лучших практик. Активная роль британского правительства выражается в политике поддержки компаний, осуществляющих свою деятельность в социальной и природоохранной сфере и взаимоотношениях с персоналом. Целый ряд законодательных актов устанавливает льготный режим налогообложения для компаний, ведущих свой бизнес социально ответственно и с позиций деловой этики, особенно в вопросах использования энергии, вторичной переработки

отходов производства и т.п.

Отличительными чертами этой модели являются широкое развитие сектора независимого консалтинга в области КСО, повышенный интерес СМИ и ярко выраженная инициативность самого бизнеса в создании проектов в области КСО (составлено по данным [6; 8; 10]).

Так, например, британская обувная компания «Clarks» разработала «социальные» туфли. Суть проекта заключается в изготовлении обуви в Южной Африке. Пять фунтов от продажи каждой пары (цена которой 29.99 фунтов) направляются в детский дом, а два фунта – работнику.

Компания «Centrica» инвестирует в проект «Cugnus», который будет питать 1,5 млн. домов в Великобритании, более 1,4 млрд евро.

Таким образом, данная модель сочетает элементы моделей США и Европы, но со значительным вовлечением государства в общественные процессы.

Канадская модель КСО основана на тех же принципах, что и американская. Одной из ее особенностей является то, что многие компании сотрудничают с Национальным институтом качества Канады, который занимается разработкой и внедрением стандартов по усовершенствованию качества рабочего места. Еще одна особенность заключается в том, что правительство Канады считает приоритетными направления социальной и экологической ответственности компаний, работающих за рубежом, придерживаться местных и международных законов, соблюдая при этом национальные ценности и международные обязательства (составлено по данным [8; 10]).

За соблюдение принципов и правил корпоративной социальной ответственности канадским предприятиям вручается специальная премия. Корпорации – обладатели премий за корпоративную социальную ответственность, как показывает практика, имеют более высокие экономические показатели и уровень капитализации бизнеса.

В декабре 2014 г. между Европейской и Канадской организациями деловой социальной ответственности (CBSR) был подписан Меморандум и официально было положено начало сотрудничества в сфере обмена информацией по возможностям расширения мероприятий, направленных на усиление КСО [11].

Еще одна модель – это японская система развития КСО. Она основывается на культурных традициях страны. Японская модель КСО предусматривает социальную сплоченность на уровне компании и деловую сплоченность на уровне индустриальной группы. Для японской модели характерна активная роль государства, которое на протяжении долгого времени принимало участие в корпоративном стратегическом планировании. Управление бизнесом ориентировано не только на получение прибыли. Оно основано на правильном восприятии бытия, общества и окружающего мира, осознании своей ответственности перед обществом и стремлении к прогрессу цивилизации в целом.

Японские корпорации имеют прочную «солидаристскую» репутацию. Они традиционно строят свои стратегии на тесном взаимодействии с органами власти и персоналом. Больше внимание уделяется проблемам защиты окружающей среды и взаимодействию с местными сообществами (составлено по данным [6; 8]).

Так, многие японские компании базируются на концепции буддизма «получай пользу для себя, принося пользу другим». Одним из ярких примеров является Sumitomo Life Insurance, лозунг которой звучит как «Получение пользы для себя, принося пользу другим, единство общественного и личного». Суть заключается в том, что компания обязана приносить пользу, как обществу, так и государству, при этом являться инструментом, регулирующим взаимоотношения в обществе [12].

Одной из наиболее развитых и успешных моделей корпоративной социальной ответственности является шведская модель. Она, как и ранее перечисленные стратегии, базируется на теории всеобщего благосостояния, обеспечения основных прав человека, а также на стабильности экономики. Ее особенностью является стремление снизить уровень

безработицы, уменьшить социальную стратификацию граждан, что проявляется в масштабных социальных пособиях и гарантиях государства.

Например, сеть магазинов одежды и предметов домашнего интерьера Indiska, на протяжении многих лет содействует улучшению условий труда и производственных процессов на фабриках, где производятся ее товары. За последние пять лет ее представители совершили более 400 посещений фабрик. Ее цель в КСО – установить долгосрочные отношения с поставщиками и тесно сотрудничает с ними по вопросам улучшения условий труда и выполнения требований своего кодекса корпоративного поведения [13].

Компания H&M занялась выпуском экологической одежды бренда Conciou Collection. H&M проводит активную работу со своими поставщиками, добиваясь соблюдения на их производствах прав трудящихся и сокращения вредных воздействий на окружающую среду. Товары H&M поступает примерно от 700 производителей, многие из которых базируются в странах, где использование детского труда и безопасность на рабочих местах по-прежнему представляют проблему. При H&M действует инспекторская группа в составе 70 человек, которая контролирует соблюдение поставщиками кодекса корпоративного поведения компании. С целью улучшения условий труда H&M проводит также обучение поставщиков [13].

В Российской Федерации корпоративная система ответственности только развивается и практикуется исключительно крупными компаниями.

По результатам исследования Ассоциации менеджеров России было установлено, что российские компании и бизнесмены более ориентированы на ожидания государства. Им важны имиджевые проекты, которые позволят улучшить восприятие компании, «оправдать» существование бизнеса.

Одной из особенностей КСО в России является то, что население не интересуется социально-экономическими проблемами общества. По данным Ассоциации российских менеджеров большинство (58% опрошенных) полагает, что деятельность компаний не должна ограничиваться «получением прибыли, уплатой налогов и обеспечением населения рабочими местами» [14].

При этом можно говорить о саморегулировании в социальной сфере: сотрудник в обязательном порядке получает карту обязательного медицинского страхования, что означает, что он может воспользоваться услугами бесплатного медицинского обслуживания в государственных учреждениях. Однако, сегодня весьма распространены карты добровольного медицинского страхования, которые реализуют интерес компаний и сотрудников к более высокому и расширенному уровню оказания медицинских услуг и обслуживания. Для организаций это означает приобретение конкурентного преимущества в борьбе за квалифицированного и мотивированного сотрудника, для работника – это улучшение условий жизни, для государства – повышение уровня медицинского обслуживания населения.

Таким образом, для страны характерно усовершенствование условий во внутренней среде и стремление соответствовать международным стандартам качества рабочего места и охраны окружающей среды (составлено по данным [6; 7; 14]).

В Украине компании придерживаются европейской системы, основанной на добровольной деятельности. Часто предприниматели понимают КСО как спонсорство и благотворительность, что является отличительной чертой американской модели. Из-за неправильного толкования социальной ответственности в процесс ее развития вовлечены только крупные компании, имеющие выход на мировой рынок.

Ученые выделяют ряд проблем, по которым украинский бизнес не готов нести социальную ответственность. К ним относятся политическая нестабильность, постоянно растущие цены на энергоносители, отсутствие значительных инвестиций в экологию и охрану окружающей среды, а также высокий уровень изношенности основных фондов предприятий.

КСО в Украине имеет ряд особенностей:

- отсутствие стратегии государства в области развития КСО;
- неготовность бизнеса вести диалог с обществом в их интересах;
- отсутствие площадки» для их консолидации.

Таким образом, можно сделать вывод, что системы корпоративной ответственности бывают открытые и скрытые, а также различаются по степени государственного регулирования и по инициативе бизнеса.

Наиболее развитой и оптимальной является американская модель, построенная на добровольном участии компаний. Тем самым, сами корпорации заинтересованы в развитии человеческого потенциала для получения максимальной и качественной производительности труда. При этом влияние государства минимизировано и проявляется в предоставлении различного вида льгот, что является дополнительным стимулом для организаций (составлено по данным [15; 16]).

Наиболее наглядно сравнение моделей корпоративной социальной ответственности в Российской Федерации, США и Европе можно представить в табл. 2.

Таблица 2

**Сравнение моделей корпоративной социальной ответственности в Российской Федерации, США и Европе [17]**

Показатели	Европа	США	Россия
Основные стейкхолдеры по степени важности	1) персонал; 2) потребители; 3) сообщество; 4) акционеры	1) акционеры; 2) потребители; 3) персонал; 4) государство	1) государство; 2) собственники; 3) персонал; 4) потребители.
Движущие силы развития КСО	Корпорации; некоммерческие организации (НКО) и сообщество; государство	Государство (обеспечение институциональных основ для развития); Корпорации; НКО и сообщество	Корпорации (число не многочисленно); Государство (верховная исполнительная власть); местные власти
Роль некоммерческих организаций	Многочисленны и разнообразны	НКО многочисленны и разнообразны и обладают значительными финансовыми ресурсами	Пока сравнительно не многочисленны
Тенденции социальной отчетности (СО)	СО инициируется самим бизнесом; стандарты СО хорошо адаптированы и широко применяются; СО ориентирована на большинство стейкхолдеров	СО инициируется бизнесом; СО ориентирована в первую очередь на акционеров и потребителей компании	СО находится на начальном этапе; Часто недопонимается как целостная система и недооценивается ее полезность в долгосрочной перспективе; СО в основном ориентирована на государство и на акционеров (в меньшей степени на общество).

Рассмотрев модели КСО, представленные в табл. 2, можно сделать вывод, что в развитых странах система корпоративной ответственности давно сформирована и имеет свои

национальные особенности. В Российской Федерации данная модель только проходит этап всеобщего становления и понимания полезности в долгосрочной перспективе.

В табл. 3 представлены социальные программы крупных мировых компаний.

Таблица 3

**Программы КСО в РФ, Украине, США и Европе [18; 19; 20; 21]**

Компания	Направление деятельности	Программа	Объем финансирования
Российская Федерация			
Сбербанк	Спорт	Организация регулярных бесплатных занятий спортом для детей-инвалидов; Укрепление материально-технической базы спортивных сооружений; Организация спортивных мероприятий в различных городах России.	2 845,9 млн. руб.
	Культура	С 2002 года Сбербанк является партнером национального театрального фестиваля «Золотая Маска», а с 2011 года – генеральным партнером выездных творческих акций Театра кукол им. С. В. Образцова. В 2014 году при поддержке банка прошел благотворительный фестиваль «Белая трость», включенный в Культурную программу Олимпийских и Пара-олимпийских Игр в Сочи.	2 964,5 млн. руб.
	Образование	Комплексная общенациональная образовательная программа Сбербанка «Виртуальная школа», которая функционирует в 27 различных учебных заведениях; Ежегодный Форум «Опора России» и Всероссийский молодежный образовательный форум «Селигер»	2 134,4 млн. руб.
Украина			
Метинвест СКМ	Благотворительность	СКМ реализует совместные проекты с Фондом «Развитие Украины», который был учрежден в 2005 г. как корпоративный фонд СКМ. Фонд реализует проекты в сферах современного образования, здоровья нации, культурного наследия, а также осуществляет адресную помощь	
	Образование	Покупка школьных автобусов; Создание комфортных условий для детей в пришкольном оздоровительном лагере «Радуга».	
	Культура	Создание скульптурного комплекса «Поляна сказок» для детей на территории центрального парка культуры и отдыха «Дубовая роща»; Реконструкция Дворца культуры ММЗ	
	Здравоохранение	Создание Центра адаптации инвалидов; Создание пляжа для инвалидов на берегу Азовского моря.	
США			
Microsoft Corporation	Образование	Microsoft Youth Spark - это новая глобальная инициатива компании, направленная на создание возможностей для 300 млн. молодых людей во всем мире получить образование.	250 млн. долл.
	НКО	Предоставление скидок на восстановленные ноутбуки; Повышение мотивации донорства.	62000 долл.
	Сотрудники	Поощрение и обучение сотрудников компании, поощрение различного рода меньшинств, увеличение суммы выплаченных бонусов в 2014 г.	
Европа			
Nestle	Сотрудники	Увеличение затрат на общую группу зарплаты и социальных расходов сотрудников	16 млрд. швейцар. франков
	Экология	В 2014 году сокращение потребления энергии на тонну продукции на 26% по сравнению с 2005 годом. В 2014 году сокращение расходов воды в тонну продукции на 52% по сравнению 2005 годом.	500 тыс. швейцар. франков

Таким образом, исходя из данных табл. 3 можно сделать вывод, что система корпоративной ответственности в американских компаниях направлена на защиту интересов своих сотрудников и их развитие, что соответствует американской модели КСО, а в

европейских – на создание и удержание положительной репутации. Рассматривая систему в российских компаниях, можно говорить о том, что особое место занимает развитие и образование детей. При этом благотворительность финансируется недостаточно и, как правило, крупными корпорациями. Для Украины характерна реализация быстрых, мало затратных мероприятий. В отличие от Российской Федерации, КСО в Украине ориентировано на благотворительность. Но из-за отсутствия масштабных проектов данная сфера не получает достаточного финансирования и не может развиваться в полной мере.

**Заключение.** На основе анализа существующих моделей и программ, применяемых компаниями, можно выделить ряд инструментов, с помощью которых реализуются стратегии КСО:

- 1) благотворительность и спонсорство;
- 2) добровольное привлечение сотрудников в разнонаправленные социальные мероприятия;
- 3) гранты компаний для развития образования, культуры и спорта;
- 4) предоставление ресурсов для создания объектов с целью повышения репутации и формирования имиджа компании;
- 5) социальные инвестиции как форма финансовой помощи, выделяемой компанией на реализацию долгосрочных и, как правило, совместных партнерских социальных программ, направленных на снижение социального напряжения в регионах.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка/ под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. - М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – 208с.
2. Van Marrewijk M. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability. *Jornal of Business Ethick*, 2003, vol. 44, no. 2/3, pp. 95–105.
3. Куренько Р.Н. КСО в понятиях и трактовках/ Р. Н. Куренько// КСО своими руками. - №1.- С. 16-20. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.csrjournal.com>
4. PriceWaterhouseCoopers. 2002 Sustainability Survey Report. August 2002. - [http://www.pwc.fr/assets/files/pdf/2006/redesign/7/pwc\\_sustainability.pdf](http://www.pwc.fr/assets/files/pdf/2006/redesign/7/pwc_sustainability.pdf)
5. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов 2012–2014 годы выпуска [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://media.rssp.ru/document/1/1/3/1310e25ab7ebd8f22b8baa594bce857c.pdf>
6. Сравнительный анализ моделей корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://research-journal.org/economical/sravnitelnyj-analiz-modelej-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti/>
7. Американская, европейская и российская модель КСО [Электронный ресурс]. - Режим доступа:  
[http://studopedia.ru/6\\_11776\\_amerikanskaya-evropeyskaya-i-rossiyskaya-model-kso.html](http://studopedia.ru/6_11776_amerikanskaya-evropeyskaya-i-rossiyskaya-model-kso.html)
8. Исследование моделей корпоративной социальной ответственности, используемых в мировой практике ответственности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://csrjournal.com/modeli-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti>
9. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 г. / под общей ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2004. – 2000 с.
10. Парсонс, Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. — М.: Экономика, 1997. — 230 с.
11. The European Business Networkfor Corporate Social Responsibility [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.csreurope.org/global-dialogue>
12. Принципы буддистской и конфуцианской этики в формировании концепции КСО в современной Японии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/printsiyu-buddiyskoy-i-konfutsianskoy-etiki-v-formirovanii-kontseptsii-korporativnoy-sotsialnoj-otvetstvennosti-v-sovremennoy-yaponii>
13. Корпоративная социальная ответственность: Швеция – лидер и образец КСО

- [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://sweden.se/wp-content/uploads/2013/10/CSR-Russian-high-resolution.pdf>
15. Сравнение программ корпоративной социальной ответственности в России и США [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ext.spb.ru/2011-03-29-09-03-14/125-zarubezhnyiyopyt/1244-2012-05-24-06-33-49.html>
  16. Подходы к определению корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67413.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67413.doc.htm)
  17. 16. Корпоративная социальная ответственность в Украине [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sostav.ua/news/2012/04/23/9/48706/>
  18. Симонова Л.М., Аникеева О.П., Бердина Л.А. Модели корпоративной социальной ответственности // Всероссийский журнал научных публикаций №5 (15) 2013, с. 28-30. / Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/modeli-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-1>
  19. Сайт компании Сбербанк России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.sberbank.ru>
  20. Сайт компании Метинвест СКМ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.metinvestholding.com/ru>
  21. Сайт компании «Microsoft» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.microsoft.com/ruru/news/inside\\_ms.aspx](http://www.microsoft.com/ruru/news/inside_ms.aspx)
  22. Performance summary. Nestle. [Electronic resource]. 2014. URL: [http://www.nestle.com/assetlibrary/documents/library/documents/corporate\\_social\\_responsibility/nestle-in-society-summary-report-2014-en.pdf](http://www.nestle.com/assetlibrary/documents/library/documents/corporate_social_responsibility/nestle-in-society-summary-report-2014-en.pdf)
  23. Governance and Accountability Institute [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ga-institute.com/research-reports/2012-corporate-esg-sustainability-responsibility-reporting-does-it-matter.html>

Предоставлено в редакцию 15.10.2015 г.

УДК 336.27

**Е. И. Карпова**, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет;  
**А. А. Рябченко**, студент, Донецкий национальный университет

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ И СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ ОБЩЕСТВА

В статье обоснована необходимость эффективного управления государственным долгом с целью нивелирования его отрицательного влияния на экономику и социальную сферу. Рассмотрены различные трактовки понятия государственного долга и определена его экономическая сущность. Систематизированы основные причины и факторы, влияющие на его формирование. Приведена классификация государственного долга и выявлены последствия его влияния на экономическую и социальную сферы общества. На основе анализа состояния государственного долга Российской Федерации за 2009–2015 гг. предложены основные направления эффективного управления государственным долгом на современном этапе.

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетный дефицит, государственный долг, классификация, финансовая система, финансы государства, финансовый рынок, факторы, регулирование, управление.

Табл. 2, лит. 21.

**Е. I. Karпова, A. A. Ryabchenko**

## PUBLIC DEBT: FACTORS AND CONSEQUENCES OF THE IMPACT ON THE ECONOMIC AND SOCIAL SPHERES

The article deals with the necessity for effective public debt management in order to neutralize its negative impact on the economy and social sphere. Various interpretations of the concept of public debt are considered and its economic essence is determined. The main causes and the factors that influence its formation are systematized. The author also focuses on the classification of public debt and reveals the consequences of its impact on the economic and social spheres of the state. The paper gives a survey of the main directions of effective public debt management at the present stage that based on the analysis of the public debt of the Russian Federation in 2009-2015 years

**Keywords:** budget, budget deficit, public debt, classification, financial system, public finances, financial market, factors, management, management.

**Введение.** В настоящее время в условиях функционирования рыночной экономики финансовая система – это, с одной стороны, индикатор состояния всей экономики, а с другой – одна из болевых точек, воздействие на которую может замедлить или ускорить экономические и социальные процессы в обществе. Финансовый климат в государстве, его перспективы определяются, прежде всего, состоянием государственного бюджета, величиной его дефицита, а также величиной государственного долга – агрегированной характеристикой этого дефицита.

Попытка решения проблем государственного дефицита или других социально-экономических проблем путем заимствований порождает государственный долг. Он является одним из важнейших макроэкономических показателей, который отражает состояние и дальнейшие перспективы финансов государства. Финансовые отношения по поводу форми-



рования, обслуживания и погашения государственного долга оказывают значительное влияние на состояние денежного обращения, бюджетной и налоговой сферы, инвестиций, промышленности, занятости, потребления, банковского сектора и на многие другие элементы социально-экономической жизни общества. Кризисные явления в мировой экономике привели к росту государственных расходов на оздоровление банков и компаний, стимулирование программ поддержки экономики, что способствовало образованию дефицитов бюджетов, которые покрывались за счет притока внешних заимствований. Если ранее значительно росли долги банков и частных компаний, то в последние годы наблюдается рост государственных долгов, что дает основание говорить о кризисе суверенных долговых обязательств. Мировой финансовый кризис обострил проблему устойчивости государственного долга, так как превышение установленных индикаторов безопасности порождает негативные явления в экономике стран вплоть до дефолта, то есть невозможности государств оплачивать свои обязательства.

Вопросы государственного долга исследуют многие известные ученые. В работах А. Вавилова [1], Г. Трофимова [1], Б. Хейфеца [2], В. Шенаева [3] и др. широко исследуются особенности стабилизации государственного долга в России. Управление государственным долгом освещалось в трудах К. Астапова [4], Ю. Воронина [5], Е. Подвинской [6], И. Бесковой [7] и др. Однако многие вопросы возникновения государственного долга и эффективного управления им в условиях нестабильности рыночной экономики продолжают оставаться дискуссионными и недостаточно разработанными.

Целью статьи является исследование государственного долга, факторов его возникновения и последствий влияния на экономическую и социальную сферу общества.

**Основная часть.** Исследование макроэкономического регулирования накопленной задолженности государства является актуальным и приобретает особую значимость в современных условиях. Это обусловлено ростом стоимости заимствований, ужесточением требований к заемщикам на внешних рынках, увеличением количества стран – потенциальных заемщиков, снижением доверия инвесторов и кредиторов, дефицитом ликвидности на мировом рынке ссудных капиталов.

Для последующего анализа государственного долга и его влияния на экономику страны необходимо сформулировать его экономическую сущность. Среди ученых-экономистов до настоящего времени не сформировалось единства мнений относительно понятия государственный долг (таблица 1).

В принципе, с этими определениями государственного долга в целом можно согласиться, так как все они в той или иной степени раскрывают представление о нем. В то же время они являются недостаточно полными и не выражают более глубокого смысла этой категории.

По нашему мнению, государственный долг представляет собой результат денежно-кредитных отношений, которые возникают в связи с перемещением временно свободных финансовых ресурсов из национального частного сектора или из-за рубежа в государственный бюджет на основе принципов заимствования. Государственный долг – это результат денежно-кредитных отношений, в которых государство выступает заемщиком, а весь объем заемного капитала представляет собой величину государственного долга. Общая сумма государственного долга является своего рода показателем состояния финансов государства. Чем больше объем государственного долга, тем хуже обстоит дело с государственным бюджетом (поскольку долг выплачивается за счет бюджетных средств). Чем выше доля государственного долга в валовом внутреннем продукте, тем глубже финансовый кризис в стране.

Причинами возникновения государственного долга обычно являются: недостаточный объем финансовых ресурсов в национальной валюте из-за низкой эффективности экономики (низкой производительности труда, высокой себестоимости продукции, убыточной деятельности предприятий и т.п.); недостаток финансовых ресурсов в свободно

конвертируемой валюте для расчетов с другими государствами и др. [4]. В мировой практике страны прибегают к заимствованиям при дефиците государственного бюджета, при пассивном платежном балансе, недостаточном объеме ресурсов для проведения экономических реформ и соответствующих им преобразований, реализации инвестиционных проектов и государственных программ.

Таблица 1

**Толкования понятия государственного долга современными учеными**

Авторы и источник	Определение понятия «государственный долг»
В.М. Федосов, С.Я. Сутормина, В.М. Огородник [8, с. 226]	Государственный долг – это сумма задолженности по непогашенным внутренним государственным займам, а также сумма финансовых обязательств страны по отношению к иностранным кредиторам на определенную дату.
Б.Г. Болдырев [9, с. 128]	Государственный долг – это сумма выпущенных, но не погашенных государственных займов с начисленными процентами, которые должны быть по ним выплачены к определенной дате или за определенный срок.
К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю [10, с. 365]	Государственный долг – это общая сумма всех положительных сальдо бюджетов федерального правительства за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране.
А.Э. Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл Р.Дж. Кэмпбелл [11, с. 402]	Государственный долг – это аккумулированная сумма бюджетных дефицитов прошлых лет.
Н.Ф. Самсонов, Н.Л. Баранникова, Н.И. Строкова [12, с. 117]	Государственный долг – это сумма задолженностей по выпущенным и непогашенным долговым обязательствам государства, включая начисленные по ним проценты.
Ю.В. Вавилов [13, с. 8]	Государственный долг – это результат взаимосвязей исполнительных органов государственной власти Российской Федерации с физическими и юридическими лицами (резидентами и нерезидентами), исполнительными органами других государств и международными финансовыми организациями в части формирования фонда заимствования средств для удовлетворения государственных потребностей Российской Федерации.
ст. 97 Бюджетного кодекса Российской Федерации [14, с. 97]	К государственному долгу Российской Федерации относятся долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией, и долговые обязательства, возникшие в результате принятия законодательных актов Российской Федерации об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие Бюджетного кодекса.

Государственный долг формируется под воздействием как объективных, так и субъективных факторов. К первым из них можно отнести неблагоприятный инвестиционный климат, трансформационный состав производства и сужение на этой основе налоговой базы, отрицательное сальдо торгового баланса, преобладание устаревшей технологической базы и др.

Субъективные факторы связаны с ситуативными просчетами в тактике внедрения реформ и фактическим отсутствием стратегии относительно развития финансового рынка. С позиции долгосрочной исторической перспективы причинами возникновения государственного долга могли быть войны и спады производства. Во время войны перед государством стоит задача переориентировать значительную часть ресурсов экономики с производства гражданской продукции на нужды военного производства. Соответственно возрастают расходы правительства на вооружение и содержание военнослужащих [8].

Существуют различные точки зрения по поводу воздействия государственного долга на экономику.

Согласно одной из них государственный долг является бременем, осложняющим функционирование экономики, так как долги правительства являются долгами налогоплательщиков и требуют расходов по их обслуживанию. Это подход обосновывается экономистами либеральной ориентации, полагающими экономическую активность государства и связанный с ней государственный долг нежелательными. Считается, что рост государственных расходов приводит к сокращению частных расходов. С этих позиций следует стремиться к сбалансированному бюджету при минимальной активности государства.

В соответствии со вторым подходом государственный долг является долгом государства населению и по существу представляет собой задолженность налогоплательщиков самим себе, так как население одновременно является и держателем государственного долга, и в лице государства должником по нему. Исключение составляют зарубежные долги, по которым возврат основного долга и уплата процентов осуществляются за счет текущего ВВП, уменьшая его величину, остающуюся в стране. Сбалансированный бюджет в принципе не является обязательным. Более того, сохранение бездефицитного бюджета в течение длительного времени может стать причиной экономического спада, а в этот период попытки ликвидировать связанный с ним дефицит бюджета путем увеличения ставок налогообложения лишь усугубят ситуацию.

Существует также третий подход, провозглашающий гипотезу нейтральности государственного долга, возникший в середине 70-х гг. XX столетия. Согласно этому подходу влияние государства на экономику не зависит от того, осуществляется ли финансирование государственных расходов за счет налогов или за счет заимствований, увеличивающих государственный долг. При этом не проявляется ни эффект множителя, ни оживление хозяйственной деятельности за счет импульса от государственных расходов. По этим причинам уровень отечественных государственных и частных сбережений не меняется. Данная позиция находится среди критических отзывов как у неокейнсианцев, так и у неолибералов [21].

По мнению современных экономистов, многое зависит от конкретной финансово-экономической ситуации и соотношения различных социально-экономических и политических сил. В зависимости от масштаба долга, его динамики, характера его использования, размеров расходов на погашение и обслуживание, способов финансирования дефицита бюджета государственный долг может, как содействовать, так и тормозить экономическое развитие, оказывать позитивное и негативное воздействие на потребление, накопление, сбережение, инвестиции, денежное обращение, валютный курс и другие важнейшие показатели [19, с. 35].

Таким образом, кризисные явления в мировой экономике приводят к росту государственных расходов и обострению актуальности проблемы устойчивости

государственного долга.

Государственный долг – это сумма задолженности (включая проценты по ней) по обязательствам государства перед физическими и юридическими лицами-резидентами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права. Возникновение государственного долга в определенный период времени обусловлено финансовым состоянием той или иной страны. Государственный долг формируется под воздействием как объективных, так и субъективных факторов. Общая сумма государственного долга является своего рода показателем состояния финансов государства.

Государственный долг, особенно при условии его возрастания, вызывает определенные негативные последствия для национальной экономики и социальной сферы. Рассмотрим основные последствия накопления государственного долга.

Во-первых, госдолг приводит к перераспределению доходов среди населения в пользу держателей государственных ценных бумаг, которые, как правило, являются наиболее обеспеченной частью общества. В свою очередь, это ведет к углублению расслоения в обществе и росту социальной напряженности.

Во-вторых, поиски источников погашения государственного долга приводят к необходимости повышения налогов и усилению государственного вмешательства в экономику, что отрицательно сказывается на хозяйственной активности субъектов предпринимательства.

В-третьих, возможно переложение долгового бремени на будущие поколения. Если государственные займы были истрачены на текущее потребление, а не на инвестиции и модернизацию производства, доходы от которых дали бы возможность расплатиться с долгами, то рост долга и процентов по нему приведет к снижению темпов роста и ограничению потребления в будущем.

В-четвертых, быстро растущие издержки по процентам всё более затрудняют сокращение бюджетного дефицита, так как выплаты процентов по государственному долгу оборачиваются новыми расходами бюджета, новыми займами для расчета по старым долгам.

В-пятых, рост внешнего долга способствует усилению зависимости страны от других государств, что ограничивает возможности ведения самостоятельной внешней политики с целью обеспечения собственных интересов. Также значительный и возрастающий внешний долг вызывает значительные трудности при получении новых кредитов.

Продажа акций двух компаний с преимущественным участием государственного капитала не решает долговую проблему, однако резко ослабляет рыночную позицию государства как собственника в будущих периодах [15,18].

Использование золотовалютных резервов Банка России для погашения внешнего долга государства противоречит правовым императивам их назначения и свидетельствует о финансовой и экономической несостоятельности государства. Недопустимым в продолжающемся трансформационном периоде является сокращение непроцентных расходов, а по существу, социальных обязательств государства. Задача сокращения непроцентных расходов, действительно должна решаться, но лишь при условии обеспечения равновесия социальных обязательств государства и производительных возможностей экономики. Введение жестких ограничений на рост непроцентных расходов приводит к сокращению внутреннего спроса и, как следствие, к замедлению темпов экономического роста.

Государственный долг можно классифицировать по нескольким признакам. По временному признаку государственный долг подразделяется на капитальный и текущий. Вся сумма принятых и непогашенных государственных обязательств, включая процентные платежи, представляет собой капитальный долг. Предстоящие расходы по выплате доходов кредиторам по всем долговым обязательствам государства и по погашению обязательств, срок оплаты которых наступил, образуют текущий долг.

В основу следующего классификационного признака положены существующие уровни государственной власти и управления. Согласно этому признаку различают государственный долг Российской Федерации и долг субъектов Российской Федерации. Долговые обязательства, выпущенные органами местного самоуправления, формируют муниципальный долг. В этой же связи возникает понятие внешнего государственного долга России, согласно которому внешним долгом являются обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающих в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований) [14].

Несмотря на многообразие классификаций государственного долга, прежде всего, в российском законодательстве государственный долг подразделяется на внутренний и внешний, как имеющий наибольший удельный вес среди других его видов. Согласно ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации внутренним государственным долгом являются долговые обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающих в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований).

Таким образом, в классификацию государственных заимствований на внутренние и внешние положены два разных признака. В первом случае это валюта, в которой выражаются заимствования, во втором – сфера заимствований. В результате такой неопределенности могут возникнуть затруднения с классификацией долга. Примером может служить внутренний валютный заем, который был номинирован в долларах США, но его размещение проводилось среди резидентов. Таким образом, он удовлетворял сразу обоим признакам, поэтому не включался ни во внутренний, ни во внешний долг, а учитывался до 1997 г. отдельно [15,21].

В основу классификации долга на внутренний и внешний должен быть все-таки положен только признак сферы заимствований – национальный или внешний финансовый рынок. Такой подход более предпочтителен и ясен в условиях расширения внешнеэкономической деятельности и конвертируемости национальной валюты. В связи с этим отметим, что вполне справедлива трактовка внутреннего и внешнего долга, данная в учебнике «Экономическая теория» под редакцией А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича [15, с.425]: «внешний государственный долг – это долг иностранным государствам, организациям и лицам, а внутренний долг образуется в результате заимствований среди резидентов».

Для оценки проблем и перспектив, связанных с заимствованием средств, рассмотрим структуру государственного долга Российской Федерации.

На сегодняшний момент в составе государственного долга России присутствуют долговые обязательства страны перед физическими и юридическими лицами, международными организациями, иностранными государствами и обязательства по государственным гарантиям, предоставленными Российской Федерацией. Структура и динамика государственного долга Российской Федерации представлена в таблице 2. За последние пять лет наблюдается рост как внешнего, так и внутреннего государственного долга. С одной стороны, наличие значительного внутреннего долга является дополнительным фактором стабилизации и дальнейшего развития экономики, с другой стороны, рост государственного долга является причиной увеличения расходов по его обслуживанию в общей совокупности расходов федерального бюджета.

Объем государственного долга Российской Федерации по состоянию на 1 января 2015 года составил 10 299 119,3 млн. руб. и увеличился по сравнению с его объемом на 1 января 2014 года на 2 750 782,0 млн. руб.

За отчетный период из-за снижения курса рубля по отношению к иностранным валютам доля государственного внешнего долга Российской Федерации в общем объеме ее государственного долга увеличилась с 24,2% до 29,7%. Соответственно доля

государственного внутреннего долга Российской Федерации сократилась с 75,8% до 70,3 %.

Однако, используя только абсолютные величины, трудно оценить влияние долга на экономику страны. В этом отношении более показательными будут относительные показатели, рассчитанные в процентах к ВВП или ВВП.

Таблица 2

**Динамика и структура государственного долга Российской Федерации  
за 2009-2015 гг. (млн. руб.) [20]**

Показатель	01.01.2011г.	01.01.2012г.	01.01.2013г.	01.01.2014г.	01.01.2015г.
Государственный долг – всего	4158154,0	5343217,4	6519894,5	7548337,3	10299119,3
в том числе:					
к ВВП(%)	9,0	9,5	10,5	11,4	14,4
Государственный внутренний долг	2940391,6	4190553,0	4977898,0	5722239,3	7241169,5
к ВВП(%)	6,3	7,5	8,0	8,6	10,1
Государственный внешний долг	1217762,4	1152664,4	1541996,5	1826098,0	3057949,8
к ВВП(%)	2,6	2,1	2,5	2,8	4,3

Приведенные данные свидетельствуют о том, что объем государственных заимствований за анализируемый период имеет тенденцию роста: так сумма государственного долга значительно возросла в 2015 году по отношению к прошлому году на 2750782 млн. руб., в расчете к ВВП – на 3%; к 2013 году – на 3779224,8 млн. руб. и на 3,9%; к 2012 году – на 4955901,9 млн. руб. и 4,9% соответственно; к 2011 году эти показатели составляют 6140965,3 млн. руб. и 5,4% соответственно. Также необходимо отметить, что за анализируемый период, представленный в таблице, наблюдается возрастание долговой нагрузки и снижение долговой устойчивости. В течение 2011-2015 годов можно наблюдать стабильный рост показателя государственного долга к ВВП. В сравнении с допустимой нормой (не более 60% от ВВП) ситуация не является критичной, но снижение темпов роста ВВП в 2016 году может серьезно ухудшить положение.

**Заключение.** Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о необходимости использования в значительно большей мере возможностей сокращения процентной части государственных обязательств за счет улучшения структуры долга, рационализации выплат по его обслуживанию и погашению, и в целом повышения эффективности формирования политики управления государственным долгом. Вместе с тем следует иметь в виду, что стратегия управления государственным долгом должна заключаться не в стремлении к глобальному сокращению долгов любой ценой, а в необходимости проведения регулярного мониторинга заявленных показателей и повышения эффективности управления государственным долгом. И в качестве основных направлений управления государственным долгом должны быть следующие:

- развитие инвестиционного рынка как источника покрытия дефицита бюджета;
- использование заимствованных средств с максимальной эффективностью (структурная перестройка экономики на основе инновационного подхода);
- изыскание средств для выплаты долга (на основе рефинансирования);
- сохранение величины государственного долга на уровне, безопасном для экономики (через механизм реструктуризации, новации, унификации, конверсии и др.);
- нейтрализация нежелательных последствий долга.

Это позволит не только реально оценить государственный долг, а и эффективно

управлять им с целью развития экономики и социальной сферы общества.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вавилов А.П. Стабилизация и управление государственным долгом России / А.П. Вавилов, Г.Ю. Трофимов // Вопросы экономики. – 1997. – № 12. – С.62-81.
2. Хейфец Б.А. Кризис и новые тенденции в политике управления государственным долгом в России / Б.А. Хейфец // Россия и современный мир. – 2010. – № 1. – С.82-94.
3. Шенаев В.П. Проблема внешнего долга России / В.Н. Шенаев // Бизнес и банки. – 2008. – №26. – С.1-3.
4. Астапов К.Л. Управление внешним и внутренним долгом в России / К.Л. Астапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №2. – С. 26-35.
5. Воронин Ю.С. Управление государственным долгом / Ю.С. Воронин // Экономист. – 2008. – №1. – С.58-67.
6. Подвинская Е.С. Об управлении внешним долгом / Е.С. Подвинская // Финансы. – 2006. – №3. – С.22-24.
7. Бескова И.А. Анализ управления государственным внутренним долгом РФ / Финансы.– 2009. – №2. – С.72-73.
8. Государственные финансы: учеб. пособие / С.Я. Огородник [и др.]; [под ред. В.М. Федосова]. – К.: Лыбидь, 1991. – 226 с.
9. Финансы капитализма: учебник / Б.Г. Болдырев [и др.]; [под ред. Б.Г. Болдырева]. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 128 с.
10. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1 / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – 365 с.
11. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл; [пер. с англ. В.В. Лукашевич]. – СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. – 402 с.
12. Самсонов Н.Ф. Финансы на макроуровне: учеб. пособие / Н.Ф. Самсонов, Н.И. Строкова, Н.П. Баранникова. – М.: Высш. шк., 1998. – 117 с.
13. Вавилов В.Я. Государственный долг / В.Я. Вавилов. – М.: Финансовая академия, 1998. – 394 с.
14. Российская Федерация. Бюджетный кодекс Российской Федерации [принят Гос. Думой 17 июля 1998; одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года]. – [в ред. от 03.12.2011 №145-ФЗ].
15. Экономическая теория: учебник / Л.С. Тарасевич [и др.]; [под ред. А. Добрынина]. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.
16. Рябов П.В. Бюджетная политика властей в условиях мирового экономического кризиса: государственные долги / П.В. Рябов // Проблемы прогнозирования. – 2012. – №1. – С.117-129.
17. Попова Г.В. Управление государственным долгом как фактор финансовой стабилизации в России / Г.В. Попова // Финансовые исследования. – 2009. – №23. – С.13-18.
18. Зуев Д.С. Государственный долг в системе экономических отношений / Д.С. Зуев // Инициативы XXI века. – 2009. – №4. – С.65-68.
19. Кобринский Г.Е. Совершенствование управления государственным долгом в современных условиях экономики Республики Беларусь / Г.Е. Кобринский // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – №9. – С.35-38.
20. Российская Федерация. Пояснительная записка к закону об исполнении Бюджета 2014. [табл. 378 из раздела 6.]. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://wiki.radivo.ru>.
21. Ховард К. Экономическая теория / К. Ховард, Г. Журавлева, Н. Эриашвили. – М.: Банки и биржи, 1997. – 278 с.

Предоставлено в редакцию 02.10.2015 г.

УДК 336.02

*И. А. Карпучно, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет;**Б. В. Мелюс, студент, Донецкий национальный университет**А. Р. Жеребцова, студент, Донецкий национальный университет*

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ СТРАН МИРА

Неотъемлемой частью экономики любой страны мира является налогообложение. От того как государство ведет налоговую политику зависит и развитие экономики в целом. Связь экономической и налоговой систем очевидна: налоговое бремя важнейший компонент инвестиционного климата государства, составляющего базис экономического роста. Целью данной работы является сравнительный анализ налоговых поступлений в бюджеты таких стран, как: США, Китайская Народная Республика и Франция.

*Ключевые слова:* налог, налоговая система, администрирование налогов, налоговая нагрузка, центральные налоги, местные налоги, государственный бюджет.

Рис. 1, табл. 7, лит. 11.

*I. A. Karpukhno, B. V. Melyus, A. R. Zherebtsova*

## FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE TAX SYSTEMS OF THE COUNTRIES OF THE WORLD

An integral part of the economy of any country in the world is taxation. On how the government conducts fiscal policy depends on the development of the economy as a whole. Contact economic and tax systems is obvious: the tax burden is an essential component of the investment climate state, form a basis for economic growth. The aim of this study is a comparative analysis of tax revenues in the budgets of countries such as the United States, the People's Republic of China and France.

*Keywords:* tax, tax system, tax administration, tax burden, central taxes, local taxes, state budget.

*Введение.* В настоящее время основным источником доходов государственных бюджетов большинства стран мира являются налоговые поступления. Налог выступает необходимым связующим экономическим звеном общественных отношений с момента становления государственности, выполняющим ряд необходимых функций.

Государства в соответствующем законодательном порядке применяют определенные методы построения и взимания налогов. Именно на этом и базируются налоговые системы, каждая из которых имеет свои особенности, предопределенные состоянием экономики страны, ее национальными традициями и общественной психологией.

В области данной темы исследования проводили многие ученые. В научных работах таких экономистов, как Попова Л.В. [1], Кизимов А.С. [2], Поспелова Е.Б. [3], Комиссарова Ж.Н. [4] анализируется налогообложение разных государств.

Целью данной работы является сравнительный анализ налоговых поступлений в бюджеты США, КНР и Франции, которые имеют разные политические устройства, их правительства идут несхожими экономическими курсами, проводят своеобразную налоговую политику, но доля налога в бюджете каждой из них значительна и превышает 80%.

*Основная часть.* В жизни граждан США налоги занимают весомое место, а налоговые преступления жестко наказываются. Существует выражение, что в Штатах нельзя избежать двух вещей: смерти и налогов. На протяжении последних 200 лет данный тезис не утратил своей актуальности.



Соединенные Штаты Америки являются федеративным государством, следовательно, налоговая система США состоит из трех уровней, соответствующих уровням власти:

- верхнего, где собираются федеральные налоги, поступающие в федеральный бюджет;
- среднего, где собираются налоги и сборы, вводимые законами штатов, поступающие в бюджеты штатов;
- нижнего, где собираются налоги, вводимые органами местного самоуправления, поступающие в местные бюджеты [1, с. 88-91].

Администрированием налогов занимается структурное подразделение Министерства финансов США – Служба внутренних доходов (Internal Revenue Service, IRS). В США с налогоплательщиков взимаются налоги на доходы физических и юридических лиц (к ним применяется прогрессивная шкала налогообложения), налог на социальное обеспечение, налог на имущество юридических лиц и налог на имущество, переходящее в порядке наследования или дарения (взимаются только на уровне штатов и муниципалитетов и с 2014 года только от стоимости, превышающей \$5,34 млн., по ставке 40%), акцизы (входят в стоимость бензина, алкогольных и табачных изделий) [5]. Подходные налоговые ставки и ставки на доходы юридических лиц представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

**Подходная налоговая ставка для резидентов и нерезидентов США  
на фискальный год 2014-2015 [6]**

Налоговая ставка в %	Доход, облагаемый налогом, в USD			
	Лицо, не состоящее в браке	Лица, состоящие в браке и имеющие общую налоговую декларацию или вдовец/вдова	Лица, состоящие в браке, но налоговые декларации подают от каждого супруга отдельно	Глава семьи
10%	до \$9,075	до \$18,150	до \$9,075	до \$12,950
15%	\$9,076-\$36,900	\$18,151-\$73,800	\$9,076-\$36,900	\$12,951-\$49,400
25%	\$36,901-\$89,350	\$73,801-\$148,850	\$36,901-\$74,425	\$49,401-\$127,550
28%	\$89,351-\$186,350	\$148,851-\$226,850	\$74,426-\$113,425	\$127,551-\$206,600
33%	\$186,351-\$405,100	\$226,851-\$405,100	\$113,426-\$202,550	\$206,601-\$405,100
35%	\$405,101-\$406,750	\$405,101-\$457,600	\$202,551-\$228,800	\$405,101-\$432,200
39,6%	\$406,751 и выше	\$457,601 и выше	\$228,801 и выше	\$432,201 и выше

Таблица 2

**Налоговая ставка на доходы юридических лиц США на 2014 год [7]**

Облагаемая сумма, USD	Налоговая ставка
\$0 - \$50,000	15%
\$50,000 - \$75,000	\$7,500 + 25%
\$75,000 - \$100,000	\$13,750 + 34%
\$100,000 - \$335,000	\$22,250 + 39%
\$335,000 - \$10,000,000	\$113,900 + 34%
\$10,000,000 - \$15,000,000	\$3,400,000 + 35%
\$15,000,000 - \$18,333,333	\$5,150,000 + 38%
\$18,333,333 и выше	35%

В США нет привычного для нас НДС, вместо него в основном все штаты пользуются налогом с продаж, ставка которого колеблется в пределах 4-7% [8]. В таблице 3 приведен перечень всех налоговых поступлений в бюджет данной страны и их объем за фискальный 2013-2014 год.

Таблица 3

**Взыскание и возмещение по видам налогов за финансовый 2013-2014 год [9, с.3]**

Вид налога	Валовые сборы			Возврат 2014	Чистые налоги	
	2013	2014	в % к итогу 2014		2014	в % к итогу 2014
<b>США, итого</b>	<b>2,855,059,420</b>	<b>3,064,301,358</b>	<b>100.0</b>	<b>373,545,926</b>	<b>2,690,755,432</b>	<b>100.0</b>
<b>Налоги на доходы предприятий</b>	<b>311,993,954</b>	<b>353,141,112</b>	<b>11.5</b>	<b>35,313,521</b>	<b>317,827,591</b>	<b>11.8</b>
корпоративный налог	311,432,736	352,402,741	11.5	-	-	-
налогооблагаемый доход от неосновной деятельности	561,218	738,371	-	-	-	-
<b>Индивидуальные, налог на прибыль и подоходный</b>	<b>1,564,354,494</b>	<b>1,643,623,968</b>	<b>53.6</b>	<b>332,141,708</b>	<b>1,311,482,260</b>	<b>48.7</b>
удерживается подоходный налог	1,123,453,881	1,169,768,895	38.2	-	-	-
индивидуальные налоговые платежи	416,204,540	444,444,277	14.5	-	-	-
налог на имущество и налог на доверительную собственность	24,696,073	29,410,796	1.0	1,580,563	27,830,234	1.0
<b>Налоги на заработную плату</b>	<b>897,847,151</b>	<b>976,223,247</b>	<b>31.9</b>	<b>3,824,556</b>	<b>972,398,691</b>	<b>36.1</b>
по старости, потере кормильца, инвалидности и медицинское страхование, итого	884,440,425	961,657,846	31.4	3,656,447	958,001,399	35.6
федеральный закон о страховых взносах	830,291,842	897,978,551	29.3	-	-	-
пенсионный закон «О налогообложении лиц не работающих по найму»	54,148,583	63,679,295	2.1	-	-	-
страхование от безработицы	7,895,992	8,611,877	0.3	148,125	8,463,751	0.3
выход на пенсию	5,510,733	5,953,524	0.2	19,984	5,933,541	0.2
<b>Налог на имущество и на дарение</b>	<b>19,830,148</b>	<b>20,154,955</b>	<b>0.7</b>	<b>879,746</b>	<b>19,275,209</b>	<b>0.7</b>
налог на имущество	14,051,771	17,572,338	0.6	730,291	16,842,047	0.6
налог на дарение	5,778,377	2,582,617	0.1	149,455	2,433,162	0.1
<b>Акцизы</b>	<b>61,033,674</b>	<b>71,158,076</b>	<b>2.3</b>	<b>1,386,395</b>	<b>69,771,681</b>	<b>2.6</b>

В среднем более 90% доходной части государственного бюджета Штатов формируют налоги. Доля суммарных налоговых поступлений в объеме ВВП США составляет около 30%.

Налогообложение в Китайской Народной Республике также имеет свои особенности. Объектом гордости у китайцев выступает существующая налоговая система, так как она наиболее действенная для экономики рыночного социализма. Эта система направлена на открытость страны внешнему миру, что способствует развитию национальной экономики.

Экономика КНР на сегодняшний день является самой быстроразвивающейся и на мировое арене занимает одно из лидирующих мест. За последние 30 лет темпы роста китайской экономики достигли около 10%. Эксперты прогнозируют, что к 2020 году эта страна взойдет на «экономический Олимп», тем самым потеснив главного своего соперника – США [10]. К таким успехам Китай привела реформа экономической системы, начавшаяся с 1979 года и продолжающаяся по настоящее время.

Государственными органами, обладающими полномочиями разрабатывать налоговое законодательство и определять налоговую политику в Китае, являются:

- Всекитайское собрание народных представителей и его Постоянный комитет, которые разрабатывают, принимают и вводят в действие налоговые законы;
- Государственный Совет, который разрабатывает административные положения, правила и инструкции в области налогообложения;
- Министерство финансов, Государственное налоговое управление, Комитет тарификации и классификации при Государственном Совете и Главное таможенное управление. Эти органы разрабатывают и принимают нормативные документы в области налогообложения. Департамент налоговой политики Министерства финансов отвечает за формирование налоговой политики, а Государственное налоговое управление осуществляет налоговое администрирование [2].

В Китайской Народной Республике насчитывается 25 основных налогов.

Таблица 4

**Группа налогов по объектам налогообложения [3, с.7]**

Группа налогов	Основные виды налогов
Налоги с оборота	НДС Налог на потребление (налог с продаж) Налог на предпринимательскую деятельность
Налоги на прибыль (доходы)	Налог на прибыль предприятий Налог на прибыль предприятий с иностранными инвестициями и иностранных предприятий Подоходный налог с физических лиц
Ресурсные налоги	Ресурсный налог Земельный налог (плата за пользование землями городов и районов)
Целевые налоги и сборы	Налог на содержание и строительство городов Налог на пользование сельхозугодиями Налог на инвестиции в основной капитал Налог на реализацию земли
Имущественные налоги	Налог на имущество Налог на недвижимость
Налоги с операций (действий)	Налог на пользование автотранспортными средствами и водными судами Гербовый сбор Налог на передачу имущества
Сельскохозяйственные налоги	Налог на земледелие Налог на содержание и разведение скота

В Китае можно выделить два вида налога: центральные (общегосударственные) и местные (региональные). К общегосударственным сборам относят: налог на добавленную стоимость; потребительский налог; налог на доходы предприятий; налог на предпринимательскую деятельность, уплачиваемый железной дорогой, головными офисами банков и страховых компаний; гербовый сбор, уплачиваемый при осуществлении операций на фондовом рынке; налог на доходы физических лиц, уплачиваемый с дохода в виде процентов по сберегательным вкладам; ресурсный налог, уплачиваемый предприятиями, ведущими добычу нефти и газа на морской территории КНР; налог на приобретение автотранспорта; дополнительный сбор на образование, уплачиваемый с сумм центральных и смешанных налогов.

Местная казна пополняется доходами от уплаты налогоплательщиками следующих видов налогов: налог на предпринимательскую деятельность; налог на доходы предприятий, уплачиваемый предприятиями государственной, коллективной и частной форм собственности, созданных до 1 января 2002 года; налог на доходы физических лиц (прогрессивный и варьируется в пределах 3-45% (рис. 1); налог на прирост стоимости земли; налог на городской ремонт и строительство; транспортный налог; налог на недвижимость; ресурсный налог; налог на использование городских земель; сбор на занятие сельскохозяйственных пахотных земель; налог на переход прав; налог на табачный лист; гербовый сбор; дополнительный сбор на образование, уплачиваемый с сумм центральных и смешанных налогов.

Налог, %	Доходы в месяц, юань
3%	1-1.500
10%	1.501-4.500
20%	4.501-9.000
25%	9.001-35.000
30%	35.001-55.000
35%	55.001- 80.000
40%	80.001 и выше

Рис. 1. Ставки подоходного налога для физических лиц в Китае, 2014 год  
(составлено автором на основе [3, с.11])

Доходы от центральных и местных налогов (сборов) являются доходами общегосударственного и местных бюджетов. Доходы от совместных налогов (сборов) распределяются между общегосударственным и местным бюджетами в соответствии с установленной пропорцией распределения налоговых поступлений или в зависимости вида налогоплательщика. Отнесением налогов (сборов) к компетенции центральных или местных занимаются Управления по налогам. Сбором совместных налогов занимается Управление по центральным налогам. За неуплату налогов законодательством КНР предусмотрены пени и штрафы [9, с.9].

Налоговое законодательство Китая до настоящего времени постоянно совершенствуется. Одним из законодательных актов китайского налогообложения является Закон «Об управлении сбором налогов», который был принят в 1992 году (последние изменения приняты в 2013 году). Он является основным законодательным актом, которым устанавливаются общие принципы налогообложения, правила налогового администрирования, проведения налоговых проверок и юридическая ответственность за

налоговые правонарушения. В фискальной системе КНР применяются налоговые вычеты, освобождение от налога объектов налогообложения, уменьшение налога, понижение ставок, специальные экономические зоны с льготным налогообложением.

Франция также имеет свою своеобразную совокупность налогов и сборов, сформировавшаяся не одно десятилетие. Данную систему можно охарактеризовать как стабильную в отношении перечня налоговых взысканий и правил их применения. Поправки к французскому налоговому законодательству утверждаются ежегодно Национальной ассамблеей при принятии государственного бюджета. Одновременно пересматриваются и ставки в зависимости от экономической ситуации. Организацией налогообложения занимается отдельный структурный орган при Министерстве финансов и государственных счетов – Главное управление государственных финансов. Налоги обеспечивают более 90% доходной части бюджета. Преобладающее большинство из них составляют косвенные налоги. Во Франции в отличие от США двухуровневая налоговая система, при этом существует четкое разделение налогов на местные и идущие в центральный бюджет. Французская налоговая система включает четыре категории налогов (налоги первых трех категорий направляются, за некоторыми исключениями, в центральный бюджет) [4, с.2].

Первая категория - это налоги, взимаемые с доходов. К ним относятся:

1) налог на доходы физических лиц. Является инструментом стимулирования семьи, поощрения расходов домохозяйств на экономико-социальные важные цели, оказания помощи малоимущим. Рассчитывается подоходный налог весьма сложно. Сначала физическое лицо подает декларацию о доходах территориальному налоговому центру, который в свою очередь рассчитывает подлежащую к уплате сумму налога. Этим налогом облагается семья в целом. В таблице 5 приведены его ставки в 2014 году.

Таблица 5

**Ставки подоходного налога во Франции в зависимости от дохода каждого члена семьи, доходы, полученные в 2014 [4, с.3]**

Средний доход на каждого члена семьи (Д), евро	Налоговая ставка, %
$D \leq 9\ 690$	0
$9\ 690 < D \leq 26\ 764$	14
$26\ 764 < D \leq 71\ 754$	30
$71\ 754 < D \leq 151\ 956$	41
$D > 151\ 956$	45

2) социальные налоги, взимаемые с физических лиц. Данный вид налогов действует во Франции с 1998 года, уплачивается начиная с 2014 по ставке 4,5% (ранее был 2,2%) физическими лицами с доходов от эксплуатации имущества и размещения финансовых средств. При расчете подоходного налога подлежит вычету из налогооблагаемой базы.

3) налог на прибыль организаций, номинальная ставка которого составляет 33%, но налоговым законодательством предусмотрено возможности его снижения. Так, к 2020 году планируется снизить налог на прибыль предприятий до 28%.

4) налог на фонд заработной платы. Уплачивается работодателем и включает в себя налог на заработную плату и на профессиональную подготовку кадров. Налог на заработную плату взимается по прогрессивной шкале в диапазоне от 4,25 до 20%. Заработная плата каждого работника делится на несколько частей, для каждой части применяется своя налоговая ставка (до 7 705 евро – 4,25%, от 7 705 до 15 385 евро – 8,5%, от 15385 до 151 965 евро – 13,6%, свыше 151 965 евро – 20%). Работодатель освобождается от уплаты налога, если его годовая сумма не превышает 1 200 евро [11].

Второй категорией налогов являются налоги, связанные с расходами. В эту группу входят НДС, акцизы на алкогольную и табачную продукцию, потребление энергетических продуктов, налоги на загрязнение окружающей среды и посещения спортивных

мероприятий. НДС взимается с физических и юридических лиц по пропорциональной ставке, которая находится на среднем уровне по ЕС. Стандартная ставка составляет 20% (до 1 января 2014 г. - 19,6%). Сниженная ставка (5,5%) применяется в отношении товаров и услуг первой необходимости [4, с. 5]. Образовательная, медицинская и благотворительная деятельности, расходы на госпитализацию, услуги по страхованию освобождены от уплаты данного вида налога.

В третью категорию попадают налоги на имущество. Имущество может подвергаться налогообложению в связи с его продажей, а также как объект владения. В первом случае уплачиваются регистрационные пошлины и гербовые сборы, в последнем – солидарный налог на состояние и поземельный налог. Солидарный налог на состояние взимается с имущества физических лиц, если его стоимость на начало налогового периода превышает установленный уровень (1,3 млн евро на начало 2015 г.) (таблица 6).

Таблица 6

#### Ставки солидарного налога на имущество во Франции в 2014 г. [4, с. 6]

Стоимость имущества (С), тыс. евро	Налоговая ставка, %
$C \leq 800$	0
$800 < C \leq 1\,300$	0,50
$1\,300 < C \leq 2\,570$	0,70
$2\,570 < C \leq 5\,000$	1,00
$5\,000 < C \leq 10\,000$	1,25
$C > 10\,000$	1,50

К четвертой категории налогов относятся местные прямые налоги. Во Франции существует четыре основных местных налога: налог на застроенный участок земельной собственности, налог на землю без построек, налог на жилище, экономический территориальный налог (включает налог на землю предприятий, налог на добавленную стоимость предприятий с товарооборотом свыше 500 тыс. евро) [11].

В последние годы правительство Франции с целью сокращения дефицита бюджета страны отменяет налоговые льготы для крупных предприятий, увеличивает налоговое бремя для юридических лиц и состоятельных французов (таблица 7).

Таблица 7

#### Изменение налоговой нагрузки во Франции в 1975-2013 гг., в % к ВВП [4, с. 8]

Вид налога	Года			
	1975	2000	2010	2013
Налоги на доходы физических лиц (включая единый социальный налог)	3,7	7,8	7,1	8,4
Налоги на прибыль организаций	1,8	3,0	2,17	2,6
Социальные взносы	14,2	15,5	16,1	16,8
Налог на фонд заработной платы	0,7	1,0	1,3	1,6
Налоги на имущество	1,8	3,0	3,5	3,8
Налоги на товары и услуги	11,6	11,2	10,5	10,8
Всего:	34,9	43,0	41,6	45,0

Налоговая система Франции характеризуется четким разделением налогов на центральные и местные, а также высокой налоговой нагрузкой, которая равномерно распределена между физическими и юридическими лицами.

**Заключение.** Системы налогообложения в развитых странах имеют свои отличительные качественные и количественные характеристики, сформировавшиеся под воздействием социально-экономических, политических и исторических условий.

Американская система налогообложения считается одной из наиболее эффективных для стран с рыночной экономикой и используется как средство поддержания и стимулирования бизнеса, но в тоже время не играет существенной роли в перераспределении доходов. Налоговая система КНР является наилучшим примером для модели рыночного социализма («социализма с китайской спецификой»). Правительством Китая разработана система налоговых льгот для предприятий с иностранным капиталом, которая направлена на привлечение в страну инвестиций из-за рубежа. Развитию малого и среднего бизнеса способствовала налоговая политика Франции. Руководством страны поощряются субъекты предпринимательства, деятельность которых ориентирована на экспорт. На данный момент Франция проводит политику увеличения налогообложения состоятельных граждан и крупных компаний.

Для таких государств как Соединенные Штаты Америки, Китайская Народная Республика и Франция характерно расширенное вмешательство правительства в сферы экономической жизни. Разница только в степени это вмешательства. Так в Соединенных Штатах оно меньше по сравнению с Францией или Китаем, где власть более централизована.

В современных реалиях налоги являются не только механизмом аккумуляции доходов для государственного бюджета, но и основным инструментом воздействия государства на экономику в целом, а также на отдельные ее отрасли. Налогами можно ограничивать или стимулировать деловую активность.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 368 с.
2. Налоговая статистика США // Налоговое управление США: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.irs.gov/uac/Tax-Stats-2>
3. Ставки налогов в США в 2015 году // Bankrate [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.bankrate.com/finance/taxes/tax-brackets.aspx>
4. Корпоративный налог // Федеральный и государственный налоговый портал. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.tax-rates.org/taxtables/corporate-income-tax-by-state>
5. Налог с продаж в США. // Федеральный и государственный налоговый портал. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.tax-rates.org/taxtables/sales-tax-by-state>
6. Report Internal Revenue Service for 2014 // Налоговое управление США: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/14databk.pdf>
7. Китайская экономика к 2020 году // Ежедневная деловая газета РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/world/562949979174916>
8. Кизимов А.С. Восток – дело тонкое, или о налогообложении в Китае // А.С. Кизимов. – Российский налоговый курьер. – 2009. – №15. – С.42.
9. Поспелова Е.Б. Современная налоговая система Китая: налоги на доходы и имущество физических лиц / Е.Б. Поспелова // Наукоедение [Электронный ресурс]. – Электр. журнал. – 2014. – №6. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-nalogovaya-sistema-kitaya-nalogi-na-dohody-i-imuschestvo-fizicheskikh-lits>
10. Комиссарова Ж.Н. Налоговая система Франции / Ж.Н. Комиссарова // Мировое и национальное хозяйство [Электронный ресурс]. – Электр. журнал. – 2015. – № 2 (33). – Режим доступа: <http://www.mirec.ru/upload/pdf/2015-02/komissarova-french-tax-system.pdf>
11. Taxesur les salaries / Direction générale des finances publique [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.impots.gouv.fr>

УДК 657.44 : 33.054.22 - 043.83

Ю. В. Кошик, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

## ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

В статье рассмотрены различные причины, обуславливающие расхождения в определении прибыли в бухгалтерском и налоговом учете, среди которых, по мнению разных авторов, выделяют: различия в целях бухгалтерского и налогового учета, социальные ценности и бухгалтерская субкультура, система общественных и учетных ценностей в практической деятельности и прочее.

*Ключевые слова:* прибыль предприятия, бухгалтерский учет, налоговый учет, пользователи, ценности.

Рис. 4, лит 7.

*J. V. Koshik*

## FORMATION OF PROFIT IN THE ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

The article discusses the various reasons causing differences in the definition of income in the accounting and tax purposes, including, according to different authors, is isolated: the differences in the order of accounting and taxation, social values and accounting sub-culture, a system of social and accounting values in practice and other.

*Keywords:* business profits, accounting, tax accounting, users value.

*Введение.* Различные подходы к трактовке прибыли предприятия в бухгалтерском и налоговом учете обусловлены рядом причин, связанных с различиями в подходах к построению систем бухгалтерского и налогового учета в целом. Проблемы взаимодействия бухгалтерского и налогового учета исследованы в работах как отечественных: М. Бондарь, В. Вишневецкий, В. Гавриленко, Л. Городянская, В. Ластовецкий, Т. Плахтий, В. Сердюк, Д. Серебрянский, А. Соколовская, Г. Ямборко; так и зарубежных авторов: Д. Гуздриоркан, Дж. Макдональд, Дж. Минц, М. Оверещ, С. Аллей, П. Бернштайн, Д. Гуензер, М. Дезаи, А. Клинтон, Л. Милс, Ч. Ноубс, Дж. Потерб, Дж. Реди, Дж. Фридмен, М. Ханлон, К. Холмс, С. Чи и другие. Однако в данных работах остается открытым ряд дискуссионных вопросов, посвященных взаимодействию систем бухгалтерского и налогового учета, что обусловило необходимость дальнейших исследований в этом направлении, а также определило целевую направленность статьи – детальное изучение существующих причин, обуславливающих различие в определении прибыли предприятия с позиций бухгалтерского и налогового учета, а также подходов к построению систем бухгалтерского и налогового учета в целом.

*Основная часть.* Говоря о различиях механизма определения прибыли предприятия в бухгалтерском и налоговом учете, ряд авторов связывает это с различными причинами. Так, например, Э. Клинтон и Дж. Симон выделяют такие причины, как различные цели и функции двух систем учета, расхождения в направлениях их развития, а также различные подходы к их администрированию [1]. Среди прочих причин авторы также выделяют и различия в определении прибыли для целей бухгалтерского и налогового учета. При этом следует отметить, что различия в определении концепций прибыли скорее является следствием, а не причиной расхождений между системами бухгалтерского и налогового учета. Это обусловлено тем, что, налоговая концепция прибыли носит искусственный характер и обретает свой вид под действием субъективных факторов, таких, как, например, налоговая политика государства.



Различия в целях бухгалтерского и налогового учета обусловлены тем, что информация, предоставляемая этими видами учета, направлена на удовлетворение потребностей различных групп пользователей (рис. 1).



**Рис. 1. Преобразование информации о результатах деятельности предприятий с целью удовлетворения потребностей различных групп пользователей (составлено по: [2, с. 30; 3, с. 101])**

Основной целью системы бухгалтерского учета является предоставление правдивой и непредвзятой информации о деятельности хозяйствующих субъектов для руководства предприятий, их акционеров, кредиторов и других заинтересованных лиц. Главная обязанность бухгалтера заключается в защите этих групп пользователей от введения в заблуждение.

Основной целью системы налогового учета, напротив, является справедливый сбор налогов. Главной обязанностью налоговых органов является защита бюджета страны.

На рис. 2 представлена схематическая интерпретация противоречия в целях бухгалтерского и налогового учета прибыли предприятий. Из рисунка видно, что в основе системы бухгалтерского учета лежит принцип консерватизма, из которого следует, что возможные ошибки в учете должны вести скорее в сторону занижения, нежели завышения чистой прибыли и чистых активов. С позиции же целей и обязанностей системы налогового учета, занижение прибыли не является ее приоритетом.

При этом следует отметить, что расхождения в целях бухгалтерского и налогового учета прибыли предприятий имеют тенденцию к росту, так как бухгалтерский и налоговый учет развиваются для удовлетворения меняющихся потребностей пользователей предоставляемой ими информации.

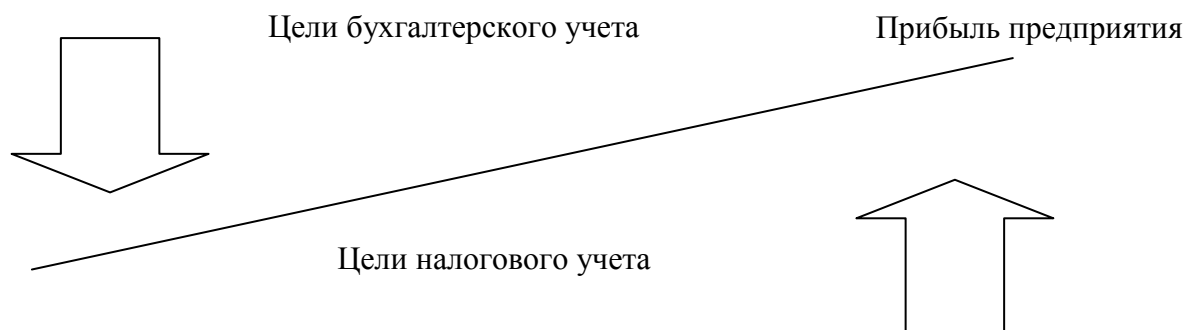


Рис. 2. Цели бухгалтерского и налогового учета

Учитывая такое разнообразие и даже противоречие целей систем бухгалтерского и налогового учета, любая предполагаемая их эквивалентность часто является неприемлемой [4, с. 173].

Цели бухгалтерского и налогового учета обуславливают присущие им функции. Так, *mainstream* к функциям бухгалтерского учета относит контрольную, информационную, аналитическую, а также функцию обеспечения сохранности имущества. Функции налогового учета в общем виде делятся на фискальную и регулирующую [5, с. 292].

С помощью фискальной функции налоговой системы создаются государственный бюджет и материальные условия для функционирования государства. Данная функция реализуется посредством установления величины налогооблагаемой базы и налоговых ставок, а также уровнем их рациональности, который определяется положением налоговой ставки на кривой Лаффера относительно той точки, при которой ее рост будет сопровождаться сокращением поступлений в бюджет страны. Согласно исследованию А. Лаффера, повышение налоговых ставок может вести к росту налоговых поступлений в бюджет только до определенного момента. Последующее ее повышение сверх определенного уровня может подорвать стимулы предприятий к деятельности, в результате чего общая сумма налоговых поступлений в бюджет уменьшается.

А. Соколовская отмечает, что в долгосрочной перспективе следует учитывать степень платежеспособности плательщиков налогов, «оскільки в разі її виснаження надходження до бюджету будуть зменшуватись. Реалізація цього потенціалу, тобто фактичне виконання податковою системою фіскальної функції, значною мірою залежить від зовнішніх чинників, зокрема, від стану економіки країни, досконалості податкового законодавства (його спроможності створити правові умови для максимальної реалізації фіскального потенціалу податкової системи), досконалості системи податкового адміністрування» [5, с. 304].

Регулирующая функция налоговой системы предполагает, что налоги являются активным участником перераспределительных отношений и оказывают существенное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов, стимулируя или дестимулируя ее, расширяя или уменьшая их платежеспособность, усиливая или ослабляя их инвестиционную активность. Среди механизмов регулирования экономики посредством налоговой системы современная финансовая наука выделяет снижение налоговых ставок и предоставление налоговых льгот. При этом предпочтение отдается снижению налоговых ставок, так как оно не приводит к искажениям в распределении ресурсов, стимулирует предпринимательскую инициативу, сбережения и инвестиции [5, с. 323].

Налоговые льготы являются менее эффективными, так как они искажают оптимальное

распределение ресурсов, что обусловлено поощрениями к переливу капитала в отрасли, которым предоставляются налоговые льготы. Также налоговые льготы приводят к росту административных расходов, связанных с контролем над соблюдением условий, при которых предоставляются льготы, анализом последствий их предоставления; провоцируют борьбу других отраслей и субъектов хозяйствования за получение льгот. Более того, использование налоговых льгот нередко сопровождается злоупотреблениями, связанными, прежде всего, с их получением без соблюдения требований к их предоставлению [5, с. 324].

Несмотря на возможные искажающие эффекты, предоставление налоговых льгот является достаточно широко распространенным явлением в международной практике построения систем налогового учета. В большинстве случаев они направлены на стимулирование инвестиционно-инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, реже – для стимулирования отдельных субъектов хозяйствования, отраслей или территорий (индивидуальные налоговые льготы). Предоставление индивидуальных налоговых льгот является оправданным мероприятием в тех случаях, когда речь идет о регулировании производства общественных благ, а также на рынке естественных монополий. Также они могут быть использованы для проведения экономической политики государства, приоритетами которой является поддержание этих видов субъектов хозяйствования, отраслей или территорий [5, с. 324].

Расхождения в целях и функциях систем бухгалтерского и налогового учета дополняются и расхождениями в направлениях их развития как относительно друг друга, так и в разрезе каждой из анализируемых систем. Например, существуют исследования, показывающие взаимосвязь между системой социальных ценностей той или иной страны и системой ее бухгалтерского учета.

На рис. 3 представлено влияние социальных ценностей на институциональную базу развития системы бухгалтерского учета, а также на учетные (бухгалтерские) ценности, которые, в свою очередь, влияют на систему бухгалтерского учета в стране.

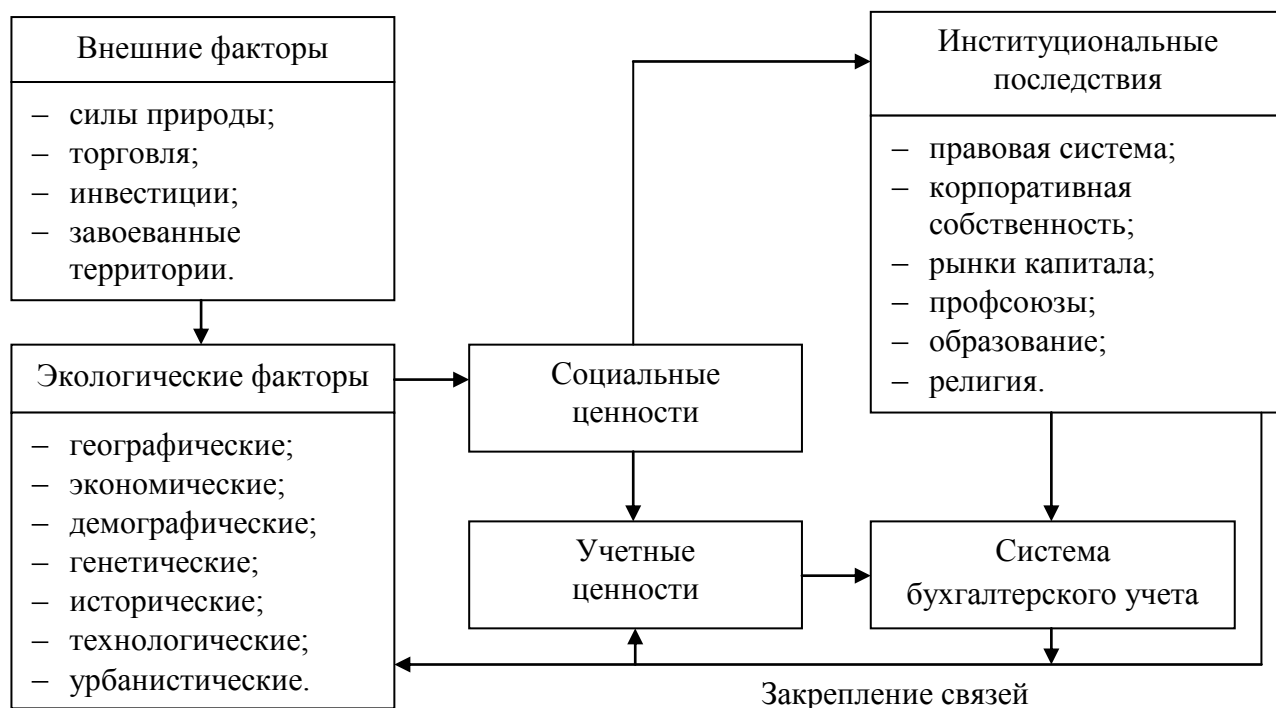


Рис. 3. Социальные ценности и бухгалтерская субкультура [6, с. 42]

К системе социальных ценностей Г. Хофстеде относит:

- индивидуализм/коллективизм – показатель того, предпочитают ли индивиды заботиться только о себе и собственных семьях либо имеют склонность объединяться в некие

- группы, которые несут ответственность за индивида в обмен на его лояльность к группе;
- дистанция власти – параметр, описывающий готовность индивидов принимать неравномерность распределения власти в институтах и организациях. В культурах с высокой дистанцией власти последняя рассматривается как наиболее важная часть жизни. В культурах с низкой дистанцией власти преобладает мнение, что основная определяющая власти – это ее компетентность;
- неприятие неопределенности – показатель того, насколько индивиды терпимы к неясным ситуациям, пытаются уклониться от них посредством выработки четких правил, веря в абсолютную истину и отказываясь терпеть девиантное поведение;
- мужественность/женственность – показатель склонности людей к напористости и жесткости, сосредоточенности на материальном успехе в ущерб интересу к другим людям;
- долгосрочная ориентация – показатель того, насколько общество проявляет прагматизм и стратегически ориентируется на будущее, в противоположность традиционализму и краткосрочной (тактической) ориентации.

К системе учетных ценностей С. Грей относит:

- профессионализм/меры контроля, имеющие силу закона – предпочтение руководствоваться профессиональными суждениями и поддержанием профессионального саморегулирования, в противовес соблюдению требований законодательства и контрольных нормативов.
- единообразие/свобода действий – предпочтение использовать единообразную практику бухгалтерского учета в разрезе предприятий, а также единообразное использование этой практики во времени, в отличие от свободы действий, зависящей от определенных обстоятельств функционирования предприятия.
- консерватизм/оптимизм – предпочтение осторожно подходить к измерениям с целью борьбы с неопределенностью будущих событий, в отличие от более оптимистичного невмешательства и рискованного подхода.
- секретность/прозрачность – предпочтение конфиденциальности и ограничения раскрытия информации о предпринимательской деятельности только для тех, кто тесно связан с ее управлением и финансированием, в отличие от более прозрачного открытого подхода и гласности.

На рис. 4 представлено влияние системы общественных ценностей на систему учетных ценностей на практике.

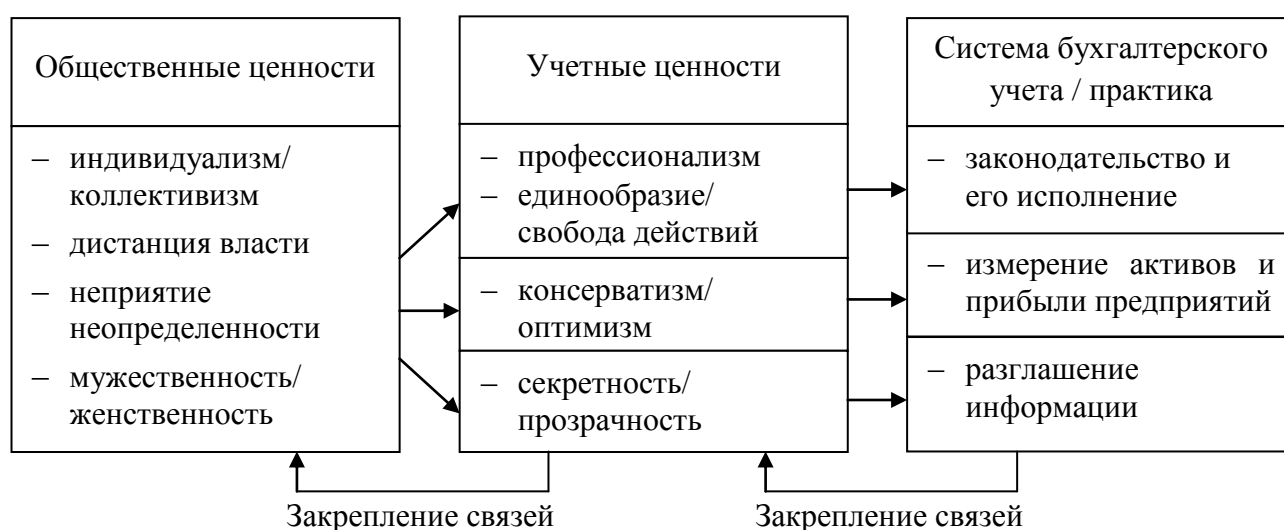


Рис. 4. Система общественных и учетных ценностей на практике [7, с. 50]

**Заключение.** Таким образом, расхождения в системах бухгалтерского и налогового

учета во многом являются результатом исторического и политического развития стран. Часто система налогового учета рассматривается как процесс рациональной реформы в меняющихся условиях. В данном случае принимается во внимание именно процесс рационализации системы налогового учета без учета сложного комплекса различных интересов и факторов, участвующих в формировании системы налогового учета, а также характера политического процесса.

В определенной степени система налогового учета конкретной страны – это следствие компромисса между конфликтующими целями бухгалтерского и налогового учета, а также компромисса между фискальной и регулирующей функциями налогового учета. Предпочтительной является ситуация, при которой системы бухгалтерского и налогового учета связаны между собой. Исходя из этого, построение системы налогового учета предполагает решение вопроса ее оптимальности с экономической точки зрения, а также с позиции взаимоотношений с системой бухгалтерского учета. Направлением дальнейших исследований по данной проблематике может быть анализ опыта стран Евросоюза и постсоветского пространства в части построения систем налогового и бухгалтерского учёта, с целью поиска оптимального решения для разработки рекомендаций в части гармонизации взаимодействия систем налогового и бухгалтерского учёта на современном этапе.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Clinton A. The Interface Between Financial Accounting and Tax Accounting: A Summary of Current Research / A. Clinton, J. Simon / The University of Waikato. - 2005. – Working paper. - № 84. – 31 p.
2. Таузенд Дж. Соотношение между налоговой и финансовой отчетностью (начало) / Дж. Таузенд // Бухгалтерский учет и аудит. – 1994. - № 12. – С.29-32.
3. Вишневский В.П. Налогообложение предприятий в Украине / В.П. Вишневский. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 328 с.
4. Desai M.A. The Degradation of Reported Corporate Profits / M.A. Desai // Journal of Economic Perspectives. – 2005. – Vol. 19. - № 4. – P.171-192.
5. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
6. International Accounting Patterns, Culture, and Development / L.H. Radebaugh, S.J. Gray, E.L. Black. - Hardcover, 2006. - 520 p.
7. Mintz J. The Corporation Tax: A Survey // Fiscal Studies. – 1995. – Vol. 16. - № 4. – P. 23-68.

Предоставлено в редакцию 04.10.2015 г.

УДК 311.2:001.895

**Л. А. Масич, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет;**  
**Н. А. Юрина, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет**

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ИССЛЕДОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье охарактеризованы основные группы показателей для анализа инновационной деятельности. Выделены факторы, оказывающие влияние на инновационную активность. Приведена методика множественного корреляционно-регрессионного анализа. Построена и реализована модель зависимости объема выполненных научных и научно-технических работ от общей суммы расходов на инновационную деятельность и количества организаций, которые выполняют научные исследования и разработки. Подтверждены статистическая точность и достоверность модели. Предложены направления развития инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, факторы инновационной активности, множественная корреляционно-регрессионная модель, линейный тренд, матрица парных коэффициентов, формальные критерии аппроксимации.

Табл.4, лит. 9.

**L. A. Masich, N. A. Yurina**

### THE USE OF STATISTIC METHODS IN THE STUDY OF INNOVATION

The main group of characteristics for the analysis of innovation activities is described in the article. The factors which influence the innovation activities are outlined and the method of multiple correlation and regression analysis is used as well. The model of the volume dependence of completed scientific and technical works on the overall amount of costs of innovation activities and the number of organizations carrying out scientific research and development is designed and implemented. The article also corroborates the statistic precision and reliability of the model. New ways of the development of innovation activities are proposed.

**Keywords:** innovations, innovation activity, factors of innovation activities, multiple correlation and regression model, linear trend, the matrix of correlative coefficients, formal criteria of approximation.

**Введение.** Устойчивый рост экономики традиционно связывают с переходом экономической системы страны на инновационную модель развития. Динамика развития мировой экономики свидетельствует о том, что в условиях жесткой глобальной конкуренции активизация инновационной деятельности субъектов хозяйствования является одним из наиболее важных системных факторов повышения уровня конкурентоспособности экономики страны и обеспечения национальной безопасности государства.

Системный подход к исследованию инновационного процесса требует совершенствования механизма управления данным процессом, как на государственном уровне, так и в рамках отдельного субъекта хозяйствования. Это возможно с использованием многоплановой информации, обеспечивающей эффективное взаимодействие науки, промышленности, бизнеса, финансового сектора и государственной политики в инновационной сфере.

Вопросами изучения инновационной деятельности занимаются как отечественные, так и зарубежные ученые и экономисты. Так, теоретическим основам исследования иннова-

ционных процессов посвящены работы А.И. Базилевича [1], В.М. Гееца [2], Т.Г. Логутовой [3] и др. Такие ученые, как Л.И. Крамченко [4], Р.М. Моторин [5], О.Ю. Гаврилова [6] систематизируют информационно-аналитическое обеспечение и выполняют анализ отдельных показателей инновационного развития.

Несмотря на значительное количество исследований в инновационной сфере, недостаточно разработанным остается вопрос применения статистических методов и моделей для анализа инновационной деятельности.

Целью статьи является исследование инновационной деятельности на основе статистических методов для разработки направлений ее развития.

**Основная часть.** Изучением направлений развития и основных проблем инновационной деятельности занимаются как отечественные, так и зарубежные ученые-экономисты, среди которых нет единого мнения о сущности инновационной деятельности. В данной работе за основу взято определение инноваций из Закона Украины «Об инновационной деятельности»: инновации – это вновь созданные (приспособленные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно – технические решения производственного, коммерческого или другого характера, которые существенно улучшают структуру и качество производства и (или) социальную сферу [7].

К объему инновационной продукции относят:

- продукцию, которая претерпела технологические изменения, или заново внедренную продукцию в течение последних трех лет;
- традиционную продукцию, параметры которой в значительной степени усовершенствованы или модифицированы в течение последних трех лет;
- другую инновационную продукцию, внедренную в течение трех последних лет, которая является результатом внедрения нового производственного оборудования и новых методов организации производства [5, с.264].

Не относятся к инновациям и не отражаются в статистической отчетности:

- незначительные модификации эстетического или технологического характера;
- расширение номенклатуры продукции за счет выпуска предприятиями новой продукции, которая ранее ими не выпускалась, но уже достаточно известна на рынке сбыта;
- приобретение машин и оборудования для расширения производственных мощностей за счет установки дополнительных машин традиционных моделей и типов, или даже изменение машин на новые модификации той же модели [5, с.262].

Инновация считается внедренной, если ее результаты попали на рынок и используются в производственном процессе. Она предполагает ряд видов деятельности в научной, технологической, организационной, финансовой и коммерческой сферах [4, с. 342].

Исследование инновационной деятельности ведется по широкому кругу показателей, которые в отчетности органов статистики объединены в такие группы: абсолютные показатели инновационной деятельности предприятий, показатели инновационной активности предприятий и показатели эффективности инновационной деятельности. Последние при этом строятся исходя из четырех видов эффекта: экономического, научно-технического, социального и экологического [8].

На инновационную активность субъектов хозяйствования оказывают влияние различные факторы. Причем эти факторы могут носить как внешний характер, так и внутренний по отношению к предприятию - объекту инновационной деятельности.

Среди внешних факторов влияния на инновационную активность выделяют экономические, политические, правовые, демографические, социальные, научно-технические, экологические и другие характеристики среды, в которой происходят инновационные процессы.

Внутренние факторы инновационной активности определяются, прежде всего, эффективностью использования ограниченных ресурсов (материальных, финансовых,

трудовых, информационных и т.п.)

Все социально-экономические явления и процессы формируются под влиянием не одного, а множества факторов, исследование которых возможно с помощью множественного корреляционно-регрессионного анализа, включающего ряд обязательных этапов.

Формирование признакового пространства, т. е. отбор факторов-аргументов и определение числа наблюдений, необходимого для получения несмещенных оценок ( $x_i, i = 1, m$ ), во 1-х, должно исходить из причинно-следственной зависимости их с результивным показателем, а, во 2-х, эта зависимость должна иметь стохастический, а не функциональный характер. Введение большого числа факторов-аргументов осложняет решение задачи, но и непродуманное исключение приводит к тому, что уравнение не будет воспроизводить исследуемый процесс.

После составления полного списка потенциальных независимых переменных, начинается отсеивание тех из них, которые могут оказаться неадекватными для данной задачи моделирования. Независимая переменная может быть исключена из рассмотрения, если она не имеет существенного отношения к решению поставленной задачи; характеризуется значительными ошибками измерения; дублирует независимые переменные (мультиколлинеарность); имеются большие проблемы в ее измерении (точные данные недоступны или обходятся очень дорого).

При построении модели зависимости показателя инновационной деятельности от показателей-факторов следует выбрать форму уравнения многофакторной регрессии, которое в общем виде имеет вид:  $\bar{y}_{x_i} = f(x_1, x_2, \dots, x_m)$ , где  $x_i$  - факторные признаки;  $i = 1, m$ ;  $m$  - число факторных признаков или факторов-аргументов. Решение данной проблемы позволяет перейти к определению значения параметров линейной регрессии ( $a_i$ ), которые характеризуют зависимость результивного признака ( $y$ ) от факторных ( $x_i$ ) в натурально-вещественной форме. Параметр  $a_i (i = 1, m)$  то есть коэффициент регрессии при  $i$ - том факторном признаке показывает, как в среднем изменяется  $y$ , если  $x_i$  изменяется на единицу своей шкалы измерения при условии, что все остальные факторы, включенные в модель, также влияют, но не изменяются (не варьируют). Таким образом, коэффициент регрессии ( $a_i$ ) измеряет среднее изменение величины  $y$  при единичном изменении переменной  $x_i$  и постоянном значении других независимых переменных.

Для оценки тесноты связи в многофакторной системе на первом этапе выступает матрица парных коэффициентов корреляции, по которой можно судить о тесноте связи факторов с результивным признаком и между собой. Необходимо отметить, что эти коэффициенты характеризуют только парную, то есть изолированную от остальных факторов зависимость, однако эту матрицу можно использовать для предварительного анализа, в частности, для формирования признакового пространства.

На основе этих коэффициентов можно предварительно отобрать факторные признаки для включения их в уравнения регрессии (не рекомендуется включать в уравнение факторы, слабо связанные с результивным признаком, либо факторы, функционально связанные друг с другом, то есть с коэффициентом корреляции, равным  $\pm 1$ ).

Во множественном корреляционно-регрессионном анализе используются частные показатели тесноты связи, которые характеризуют зависимость между результивным фактором и отдельным факторным признаком ( $x_i$ ) при условии элиминирования влияния всех остальных, входящих в уравнение регрессии. Частные коэффициенты корреляции изменяются в пределах от -1 до +1 и характеризуют тесноту и направление связи между соответствующими факторами при оговоренных выше условиях.

Количественной мерой зависимости вариации результивного показателя от всех факторных признаков, входящих в уравнение регрессии, является множественный коэффициент корреляции ( $R_{y, x_i, x_i}$ )

Завершение построения модели зависимости показателя инновационной деятельности от исследуемых факторов требует оценки статистической достоверности всех полученных



результатов (уравнения связи, параметров уравнения, показателей тесноты связи) с помощью соответствующих статистических критериев.

Для выявления закономерностей развития инновационной деятельности, а также исследования взаимосвязей с другими социально-экономическими показателями был проведен корреляционно-регрессионный анализ данных за 2002-2012 гг.

В качестве результативного показателя ( $y$ ) в проведенном исследовании был принят объем выполненных научных и научно-технических работ (млн. грн.) в Украине.

В качестве факторов, оказывающих влияние на изменение объема выполненных научных и научно-технических работ, но не связанных с ним функционально, были отобраны следующие социально-экономические показатели:

$X_1$  – общая сумма расходов на инновационную деятельность, млн. грн.;

$X_2$  – количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки, ед.;

$X_3$  – численность ученых, чел.

На первом этапе расчетов проверялось соблюдение требований, предъявляемых к результативному и факторным признакам – прежде всего требований об однородности рассматриваемых совокупностей, которая оценивалась с помощью коэффициента вариации. Расчеты показали, что рассматриваемые совокупности являются однородными или близки к однородности, т.к. исчисленные по каждой из них коэффициенты вариации не значительно превысили принятый критический уровень в 33% ( $V_y = 34,24\%$ ;  $V_{x_1} = 38,21\%$ ;  $V_{x_2} = 7,54\%$ ;  $V_{x_3} = 9,24\%$ ).

На втором этапе соблюдения требований, предъявляемых к факторным и результативным признакам, был проведен анализ соответствия нормальному закону распределения с помощью правила «трех сигм» (табл. 1). Как видно из таблицы 1, все факторные признаки, как и результативный, не выходят за верхнюю и нижнюю границу  $3\sigma$ , что подтверждает соответствие нормальному закону распределения.

Таблица 1

**Проверка требований, предъявляемых к факторам в КРА (закон «трех сигм»)**

	$y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$
Нижняя граница	-2245,54	-3537,00	1077,81	69958,04
$X$ макс.	11252,70	14333,90	1510,00	107447,00
$X$ мин.	2496,80	3013,80	1208,00	82032,00
Верхняя граница	15966,48	19386,96	1707,46	123595,41
$3\sigma$	9106,01	11461,98	314,83	26818,68

На следующем этапе проведения моделирования необходимо проверить включаемые в модель факторы на наличие мультиколлинеарности, т.е. на наличие тесной связи между самими факторами. Такая оценка проведена с помощью коэффициентов парной корреляции всех рассматриваемых показателей между собой.

Принимая во внимание, что рассматриваемые нами показатели представлены рядами динамики, в которых, как правило, из-за тенденции присутствует автокорреляция (связь уровней ряда между собой), оценка факторов на наличие мультиколлинеарности была проведена не по фактическим данным, а по отклонениям от тренда. Для этого с помощью ПП Microsoft Excel по фактическим данным для каждого из факторных, а также для результативного признака были построены линии тренда, оптимальные из которых выбраны по максимальному значению коэффициента детерминации ( $R^2$ ).

Таким образом, за 2002-2012гг. теоретические значения объема выполненных

научных и научно-технических работ ( $y$ ) представлены уравнением линейного тренда:

$$y = 909,2x + 1404, \text{ для } R^2 = 0,987;$$

- общей суммы расходов на инновационную деятельность ( $X_1$ ) представлены уравнением степенной аппроксимирующей (сглаженной) кривой:  $y = 2450, x^{0,661}$ , для  $R^2 = 0,832$ ;
- количества организаций, которые выполняют научные исследования и разработки ( $X_2$ ) – уравнением параболы третьего порядка:  $y = 0,526x^3 - 12,61x^2 + 55,21x + 1433$ , для  $R^2 = 0,987$ ;
- теоретические значения численности ученых ( $X_3$ ) также представлены уравнением параболы третьего порядка:  $y = 23,17x^3 - 557,2x^2 + 1134, x + 10642$ , для  $R^2 = 0,982$ .

По каждому анализируемому ряду динамики были исчислены отклонения от трендов и на основе полученных отклонений была рассчитана матрица парных коэффициентов корреляции, результаты расчетов которой приведены в табл. 2.

Таблица 2

### Матрица парных коэффициентов корреляции

Переменные	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>
Y	1			
X <sub>1</sub>	0,238	1		
X <sub>2</sub>	0,038	-0,343	1	
X <sub>3</sub>	-0,036	-0,436	0,901	1

Анализ матрицы парных коэффициентов корреляции свидетельствует о том, что из рассматриваемых факторов коллинеарными будут факторы  $X_2$  и  $X_3$ , так как их парный коэффициент корреляции  $r_{X_2, X_3} = 0,901$

Следовательно, в модель достаточно включить один из них. Для окончательного выбора одного из них сравним показатели парной корреляции этих факторов с результативным признаком. Данное сравнение показало, что фактор  $X_3$  – численность ученых, наименее тесно связан с результативным признаком ( $r_{y, X_3}^2 = 0,13\%$ ). Следовательно, целесообразно будет исключить фактор  $X_3$  из дальнейшего анализа.

Таким образом, качественный анализ показателей-факторов при первичном отборе и проведенная количественная их оценка позволяют сделать вывод о возможности моделирования объема выполненных научных и научно-технических работ за 2002-2012 гг. в зависимости от показателей общей суммы расходов на инновационную деятельность и количества организаций, которые выполняют научные исследования и разработки.

Аналитическая форма выражения связи результативного признака и отобранных факторных признаков является многофакторным (множественным) уравнением регрессии, или моделью связи. Уравнения линейной множественной регрессии имеет вид:

$$\overline{y_{x_i}} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_mx_m \quad (1)$$

Параметры  $a_i$ ,  $i = \overline{1, m}$  уравнения 1 показывают, на сколько единиц своего измерения изменится  $y$ , если  $x_i$  изменится на единицу своего измерения при условии, что другие факторы, включенные в уравнение, также влияют на изменение  $y$ , но не варьируют, то есть, зафиксированы на уровне своего среднего значения.

Следует отметить, что параметры уравнения 1 оценивают меру зависимости между факторными и результативным признаками в натурально-вещественной форме, то есть они могут быть несравнимы друг с другом. Поэтому обязательно наряду с расчетом параметров натурального уравнения связи рассчитываются стандартизованные коэффициенты регрессии

или  $\beta_i$ -коэффициенты:

$$\beta_i = a_i \frac{\sigma_{x_i}}{\sigma_y},$$

где  $a_i$ - параметры натурального уравнения связи.

Стандартизованное уравнение регрессии имеет такой вид:

$$t_{y_{x_i}}^- = \beta_1 t_{x_1} + \beta_2 t_{x_2} + \dots + \beta_m t_{x_m}, \quad (2)$$

где  $t_{y_{x_i}}^-$ ,  $t_{x_m}$  – стандартные отклонения, соответственно, результативного и факторных признаков:

$$t_{y_{x_i}}^- = \frac{y - \bar{y}}{\sigma_y}; \quad t_{x_m} = \frac{x_i - \bar{x}_i}{\sigma_{x_i}}.$$

Соотношения  $\beta_i$ - коэффициентов уравнения 2 дают возможность сопоставить силу влияния факторных признаков на результативный; они показывают, на сколько среднеквадратических отклонений изменится результативный признак, если факторный увеличится на одно среднеквадратическое отклонение, при условии, которые рассмотрены выше.

Для определения формы связи рассчитаны с помощью ППП «BP-STAT» основные модели множественной регрессии: линейная, гиперболическая, квадратическая и степенная. Оптимальная форма уравнения регрессии определена путем расчета формальных критериев аппроксимации для каждой из рассмотренных зависимостей. Вывод о форме связи принимался на основе сравнения исчисленных критериев (табл. 3).

Таблица 3

**Формальные критерии аппроксимации для определения оптимальной формы уравнения регрессии**

Формы зависимости	Формальные критерии аппроксимации			
	$\varepsilon_{отн.}, \%$	Frасч.	Д ( $R^2$ ), %	МНК
Линейная	3,24	199,81	98,85	1063481,50
Гиперболическая	4,89	111,53	97,95	1888099,38
Квадратическая	9,42	41,51	94,68	4903359,95
Степенная	4,04	222,81	98,96	1836841,75

Для оценки значимости уравнения связи был использован критерий Фишера-Снедекора (F-критерий), который для линейной формы зависимости составил:

$$F_{расч.} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m - 1} = 199,81.$$

Табличное значение ( $F_{табл.}$ ) находим по таблицам F-критерия, при заданном уровне статистической значимости ( $\alpha$ ) и числами степеней свободы:  $k_1 = m - 1$ ;  $k_2 = n - m$

Известно, что если  $F_{расч.} > F_{табл.}$  то уравнение множественной регрессии есть статистически значимым или достоверным. В нашем случае имеем теоретическое значение критерия:

$$F_{\alpha} = \left\{ \begin{array}{l} \alpha = 0,05 \\ k_1 = 3 \\ k_2 = 7 \end{array} \right\} = 8,94, \text{ т.е. } F_{расч.} > F_{\alpha}$$

Это означает, что уравнение связи является статистически достоверным и может быть использовано для описания зависимости между рассматриваемыми показателями.

Также следует отметить, что среди всех рассматриваемых форм зависимостей, наибольшее значение F-критерия имеет степенная функция ( $F_{расч} = 222,81$ )

Для того, чтобы определить, на сколько процентов вариация результативного признака обусловлена вариацией факторных признаков, входящих в уравнение регрессии, были рассчитаны множественные коэффициенты детерминации ( $R_{y, x_1, x_2}^2$ ). Для линейной зависимости он равен 0,9885 или 98,85%, т.е. доля зависимости вариации объема выполненных научных и научно-технических работ от вариации факторных признаков, входящих в уравнение линейной регрессии. Среди рассматриваемых форм зависимостей, наибольшее значение данного показателя было отмечено также у степенной формы зависимости (98,96%), т.е. вариация объема выполненных научных и научно-технических работ на 98,96% зависит от вариации факторных признаков, описываемых уравнением степенной регрессии.

Для оценки статистической точности модели используется относительная ошибка аппроксимации:

$$\varepsilon_{оми} = \left( \sum \frac{|y - y_x|}{y} \right) \div n \cdot 100$$

Для уравнения линейной регрессии  $\varepsilon_{оми} = 3,24\% < 15\%$ , это подтверждает соответствие критерию статистической точности.

Также следует отметить, что среди всех рассмотренных форм зависимостей (табл. 3) наименьшее значение относительной ошибки аппроксимации отмечено именно в линейной форме зависимости, соответственно, которая является наиболее точной.

В качестве последнего критерия для выбора формы зависимости была принята сумма квадратов отклонений фактических значений уровня от расчетных, полученных выравниванием, т.е.

$$\text{критерий МНК} = \min \sum y_t - \hat{y}_t^2 = 1063481,50.$$

Величина критерия МНК для линейной формы зависимости является наименьшей среди остальных форм зависимостей.

Сравнительный анализ формальных критериев аппроксимации позволяет сделать вывод, что наиболее подходящими формами зависимости для дальнейшего анализа являются линейная и степенная.

Однако степенная функция за несколько последних изучаемых лет будет отображать стремительный рост объема выполненных научных и научно-технических работ, что практически невозможно в настоящих условиях рыночной экономики.

Таким образом, оптимальной формой связи наиболее достоверно отображающей фактические данные, является линейная функция, уравнение регрессии которой выглядит следующим образом:

$$y_{x_1, 2, t} = 5310,11 + 0,04 \cdot x_1 - 2,53 \cdot x_2 + 794,5 \cdot t \quad (3)$$

Включение в уравнение регрессии 3, кроме отобранных при предварительном анализе двух факторов, еще и временного фактора t обусловлено тем, что это позволяет исключить появление ложной корреляции при построении модели по рядам динамики.

Параметры линейной модели правомерно сопоставлять в случае, когда факторные признаки имеют примерно равную вариацию.

В данном исследовании это требование не выполняется. Поэтому для определения степени влияния вариации факторных признаков на вариацию результативного показателя определяем стандартизованные коэффициенты многофакторной линейной регрессии (табл. 4):

Таблица 4

**Стандартизованные коэффициенты многофакторной линейной регрессии**

	X1	X2	t
$\sigma_{x_i}$	3820,7	104,9	3,317
$\sigma_y$	3035,3	3035,3	3035,3
$a_y$	0,04	-2,53	794,5
$\beta_1$	0,05	-0,088	0,868

$$\beta_1 = a_1 \frac{\sigma_{x_1}}{\sigma_y} = 0,05; \beta_2 = a_2 \frac{\sigma_{x_2}}{\sigma_y} = -0,088; \beta_t = a_t \frac{\sigma_t}{\sigma_y} = 0,868$$

Тогда стандартизованное уравнение регрессии будет иметь такой вид:

$$\bar{y}_{x_1,2,t} = 0,05 \cdot x_1 - 0,088 \cdot x_2 + 0,868 \cdot t$$

Таким образом, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на объем выполненных научных и научно-технических работ (Y) оказывает количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки (X<sub>2</sub>). В меньшей степени на результативный признак оказывает влияние общая сумма расходов на инновационную деятельность (X<sub>1</sub>).

Между результативным признаком и общей суммой расходов на инновационную деятельность (X<sub>1</sub>) по фактическим данным наблюдается следующая тенденция: объем выполненных научных работ (Y) увеличивается параллельно с увеличением суммы расходов на инновационную деятельность на протяжении 2002-2012 годов.

Обратная картина наблюдается между результативным признаком и количеством организаций, которые выполняют научные исследования и разработки (X<sub>2</sub>): их количество уменьшается на протяжении 2002-2012 гг., в то время как объем выполненных научных и научно-технических работ растет. Об этом говорит отрицательное значение стандартизованного коэффициента многофакторной линейной регрессии, который равен - 0,088.

Из полученных результатов можно сделать вывод, что линейная функция является оптимальной формой связи, наиболее достоверно отображающей тенденции и закономерности развития объема выполненных научных и научно-технических работ за период 2002-2012гг., а, следовательно, по данному уравнению регрессии возможно построить максимально точный прогноз развития рассматриваемого показателя за пределами 2012 года.

Чтобы использовать уравнение регрессии и эконометрические модели для прогнозирования, необходимо:

- для каждой независимой переменной (экзогенной) иметь уравнение тренда или модель закономерности изменения уровня ряда;
- считать, что выявленные с помощью регрессионного анализа зависимости между независимыми и зависимой переменными в прогнозируемом интервале на период упреждения практически не изменяются, т.е. сохраняется сложившаяся форма связи.

Точечный прогноз по многофакторным регрессионным моделям рассчитывается путем подстановки в уравнение регрессии точечных прогнозных значений факторных признаков на конкретный период упреждения, включая фактор времени [9, с.268].

Таким образом, статистическое моделирование выступает одним из эффективных способов познания статистических закономерностей. Особое значение моделирование

приобретает для исследования социально-экономических явлений и процессов, закономерность которых формируется под воздействием множества взаимосвязанных факторов, и которые отличаются достаточной сложностью функционирования. Статистические модели дают возможность анализировать указанные явления и процессы, выполнять прогнозирование, разрабатывать и реализовывать оптимальные управленческие решения.

**Заключение.** Полученные результаты статистического моделирования дают возможность сформировать направления развития инновационной деятельности.

Для активизации инновационной деятельности государству необходимо:

- разработать действенную государственную программу инновационного развития экономики Украины с учётом опыта ведущих экономик мира;
- внести поправки в законодательную базу в сфере управления инновационной деятельности;
- освободить вновь создаваемые производственные и инновационные малые предприятия от налогообложения, как минимум, в течение первых 3-х лет их деятельности;
- искать пути диверсификации эффективной финансовой поддержки инновационных предприятий, используя опыт развитых стран;
- создать и развивать региональные инфраструктуры ресурсной, информационной, научно-технической и финансовой поддержки малого производственного предпринимательства.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия: учеб. пособие / А.И. Базилевич. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 458 с.
2. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: навч. посіб. / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2010. – 272 с.
3. Логутова Т.Г. К вопросу о трактовке понятий «инновация» и «инновационная деятельность» / Т.Г. Логутова, Е.И. Бойчук. // Вісник приазовського державного технічного університету. – 2008. – № 18. – С.39-45.
4. Крамченко Л.І. Статистика ринку: навч. посіб. / Л.І. Крамченко – Л.: «Новий Світ – 2000», 2009. – 296 с.
5. Моторин Р.М. Економічна статистика: навч. посіб./ Р.М. Моторин. – К.: КНЕУ, 2005. – 362 с.
6. Гаврилова О.Ю. Концептуальні основи інноваційної стратегії розвитку національної економіки / О.Ю. Гаврилова // Бізнес-інформ. – 2012. – № 5. – С.82-83.
7. Україна. Закони. Про інноваційну діяльність [у ред. від 04.02.2002 № 40-IV із змінами та доповненнями] // Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-IV>
8. Научная и инновационная деятельность: Статистический сборник Украины // Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ukrstat.org/druk/katalog/kat\\_r/publnauka\\_r.htm](http://ukrstat.org/druk/katalog/kat_r/publnauka_r.htm)
9. Шамилева Л.Л. Статистическое моделирование и прогнозирование: курс лекций: учебное пособие / Л.Л. Шамилева. – Донецк: Каштан, 2008. – 310 с.

Предоставлено в редакцию 04.10.2015 г.

УДК 330.55

**А. Г. Семенов, д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет;**  
**А. Н. Химченко, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет**

## **ФОРМИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ВВП НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

В статье исследуются особенности отраслевой структуры ВВП США. Проанализированы основные условия, средства, на основе которых формируется определенная, сложная структура ВВП страны. Предложена система специфических секторов, в рамках которых создаются различные категории продукции ВВП. Обоснована роль и значение каждого из этих секторов в отраслевой структуре ВВП страны. Прослежена связь и взаимосвязь между исследуемыми секторами в процессе создания ВВП государства.

*Ключевые слова:* валовой внутренний продукт (ВВП), валовой внутренний доход (ВВД), добавленная стоимость, отраслевая структура ВВП, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), прямые иностранные инвестиции (ПИИ), накопленные прямые иностранные инвестиции, частные отрасли, иностранные филиалы, родительские компании, экспорт-импорт товаров и услуг, торговый баланс.

Табл. 6, лит 9.

**A. G. Semenov, A. N. Himchenko**

### **FORMATION OF GDP'S INDUSTRIAL STRUCTURE AT THE MODERN STAGE OF ECONOMIC GLOBALIZATION**

In the article the features of GDP's industrial structure of the USA are investigated. Main terms, facilities, which determine difficult structure of country's GDP are analysed. The system of specific sectors of GDP's creation is offered. A role and value of each sector in the industrial structure of GDP are determined. Interconnection between the investigated sectors in the process of state's GDP creation are investigated.

*Keywords:* gross domestic product (GDP), gross domestic income (GDI), value added, industrial structure of GDP, research and development (R&D), foreign direct investments (FDIs), FDI inward stock, private industries, foreign affiliates, parent companies, export and import of goods and services, current account.

**Введение.** Теория и практика рыночной экономики, мировой экономики утверждает, что важнейшим макроэкономическим показателем национальной экономики является валовой внутренний продукт (ВВП) – gross domestic product (GDP). Важность заключается в том, что ВВП решает многие экономические, социальные и политические задачи, проблемы в развитии государства. Это касается в полной мере и мирового продукта. Наглядным подтверждением служит огромная, нарастающая стоимость данного показателя. В частности, за 1990-2013 гг. стоимость мирового продукта возросла более чем в 3,3 раза – до 74284 млрд. долл. [1, 30].

Вопросам, связанным с анализом ВВП, как важнейшего макроэкономического показателя государства, мировой экономики в целом, посвящены многие работы научных исследователей. В этих работах исследуются многие проблемы. Однако, несмотря на значительную разработанность темы, остаются определенные вопросы, проблемы, которые недостаточно исследованы. Одной из таковых является проблема особенностей отраслевой структуры ВВП в условиях современной экономической глобализации. Значительный

научный и практический интерес в этом отношении вызывают особенности формирования отраслевой структуры ВВП США. Такая значимость во многом объясняется тем, что США контролируют значительную часть мирового продукта и тем самым оказывают значительное воздействие на формирование отраслевой структуры мирового продукта. В частности, на долю США в 2013 г. приходилось 22,5% (16768 млрд. долл.) мирового продукта [1, 39].

Цель статьи заключается в выявлении и анализе особенностей отраслевой структуры ВВП США, как определяющего элемента (показателя) в социально-экономической системе страны на современном этапе ее развития.

**Основная часть.** Исследуя данную проблему, весьма важно и необходимо, прежде всего, выявить и проанализировать определенные средства, обуславливающие формирование отраслевой структуры ВВП США. Важнейшим средством являются процессы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в США. Анализ свидетельствует о том, что в США затрачиваются значительные средства, инвестиции в системе НИОКР. Общая сумма инвестиций в данную систему в стране возросла с 86 млрд. долл. в 1990 г. до 275 млрд. долл. в 2010 г. и до 303 млрд. долл. в 2013 г. [2, 4]. Такие инвестиции обеспечивают огромные масштабы продаж на внутреннем рынке США по различным отраслям (табл. 1).

Таблица 1

**Внутренние (domestic) продажи продукции в США на основе НИОКР в 2013 г.,  
млн. долл. [3, 4]**

Отрасли	Объем продаж
Все отрасли, в т.ч.	9654952
Отрасли обрабатывающей промышленности, в т.ч.	5902677
– химическая (включая фармацевтическую, медицинскую и т.д.)	1361379
– транспортное оборудование	1113141
– компьютерная и электронная продукция	634383
– машиностроение	370969
– электронное оборудование, приборы и компоненты	142537
– остальные отрасли	2280268
Сфера услуг, в т.ч.	3752275
– информационные услуги	1048039
– финансовые и страховые услуги	646362
– профессиональные, научные, технические услуги	371322
– другие виды услуг	1686552

Анализ данных свидетельствует о том, что система НИОКР оказывает существенное воздействие на формирование отраслевой структуры ВВП США. Во-первых, данная система обслуживает в большей или меньшей мере все отрасли национальной экономики США. Об этом наглядно свидетельствует значительная сумма стоимости выпускаемой продукции на основе НИОКР, которая к началу 2014 г. достигла свыше 9,6 трлн. долл. Во-вторых, относительно большая часть (61,1%) продаж приходится на отрасли обрабатывающей промышленности. В-третьих, выделяются пять основных отраслей выпускаемой продукции в обрабатывающей промышленности, на долю которых приходится 61,4% общей стоимости продаж в обрабатывающей промышленности (табл. 1). В-четвертых, значительная часть продаж на основе НИОКР приходится на сферу услуг – свыше 38,9%. В данной сфере выделяются три основные отрасли (финансовые и страховые услуги; информационные услуги; профессиональные, научные, технические услуги), на долю которых приходится почти 55,1% общей стоимости продаж в сфере услуг США.

Другим важным средством, обуславливающим отраслевую структуру ВВП США, является активное включение США в процессы экономической глобализации, в т.ч. в



основные формы интернационализации и транснационализации экономических связей, бизнеса. Особая роль в этом отношении принадлежит нарастающим притокам иностранных капиталов в США, в первую очередь, прямых иностранных инвестиций, которые также определенным образом распределяются по различным отраслям экономики страны. К настоящему времени в США накоплена огромная сумма иностранных прямых инвестиций, которые непосредственно воздействуют на формирование отраслевой структуры ВВП страны. Непосредственность проявляется в том, что накопленные прямые иностранные инвестиции в США представляют собой многоотраслевую систему, включающую в большей или меньшей мере все отрасли национальной экономики страны, но с весьма высокой степенью концентрации по ведущим отраслям (табл. 2).

Таблица 2

**Накопленные прямые иностранные инвестиции в США, 2014 г., млн. долл. [4]**

Отрасли	Объем ПИИ
Все отрасли	2901059
Сфера услуг	1695985
– финансовые (без банковских) и страховые услуги	355171
– оптовая торговля	345609
– банковские услуги	219283
– информационные услуги	176763
– холдинговые компании	139953
– профессиональные, научные и технические услуги	118194
– коммунальные услуги	71336
– розничная торговля	59267
– транспортные и складские услуги	58906
– риэлтерские, арендные и лизинговые услуги	53019
– другие виды услуг	98484
Обрабатывающая промышленность	1045522
– химическая промышленность	340108
– транспортное оборудование	110354
– машиностроение	91634
– пищевая промышленность	83685
– производство металлов и металлоконструкций	52203
– компьютерная и электронная продукция	51112
– электрооборудование, приборы и компоненты	43517
– другие отрасли обрабатывающей промышленности	272909
Добывающая промышленность	155042
Сельское, лесное, рыбное и охотничье хозяйства	4510

Анализ данных свидетельствует о том, что в США накоплена огромная сумма прямых иностранных инвестиций, которая к началу 2015 г. достигла 2,9 трлн. долл. Данная сумма характеризуется широкой диверсификацией, включает в большей или меньшей мере все отрасли национальной экономики страны. Вместе с тем, накопленные прямые иностранные инвестиции распределяются далеко неравномерно по отраслям и сферам, т.е. наблюдается значительная отраслевая концентрация. Обращает на себя внимание тот факт, что ведущее место в системе накопленных прямых иностранных инвестиций приходится на сферу услуг – 58,5% общей суммы таких инвестиций. При этом выделяются шесть отраслей, на долю которых приходится 79,9% общей суммы накопленных прямых иностранных инвестиций в сфере услуг; на четыре других отрасли – 14,3%; на остальные пять сфер услуг – 5,8%.

Значительная часть накопленных прямых иностранных инвестиций в США приходится на отрасли обрабатывающей промышленности – 36,0% от общей суммы

накопленных прямых иностранных инвестиций в стране. При этом, подавляющая часть таких инвестиций сосредоточена в семи ведущих отраслях обрабатывающей промышленности США – 73,9% общей суммы накопленных инвестиций в обрабатывающей промышленности (табл. 2). Анализ свидетельствует, что добывающая промышленность вызывает относительно незначительное внимание со стороны иностранных прямых инвесторов. На долю данной отрасли приходится всего 5,3% общей суммы накопленных прямых иностранных инвестиций в США. Намного меньшее внимание со стороны иностранных инвесторов уделяется отраслям сельского, лесного, рыбного и охотничьего хозяйства – 0,2%. В противоположность этому, иностранные инвесторы проявляют особый интерес к отраслям, связанным с добычей, переработкой, транспортировкой и продажей энергоресурсов (нефть, газ, каменный уголь). В этих отраслях к началу 2015 г. было накоплено 308,2 млрд. долл. или 10,6% всех прямых иностранных инвестиций. Это во многом объясняется тем, что США располагают значительными природными сырьевыми ресурсами [4].

Четвертым существенным фактором формирования отраслевой структуры ВВП США служит функционирование трех категорий особых секторов в национальной экономике США. Первая категория включает национальный сектор, т.е. сектор, контролируемый национальными, отечественными экономическими субъектами, собственно национальными производителями ВВП страны. Вторая категория – это иностранный сектор, формируемый и контролируемый иностранными транснациональными корпорациями. Третья категория включает сектор, осуществляющий экспортно-импортную торговлю США. Проанализируем особенности формирования отраслевой структуры ВВП США в каждом из этих секторов.

Исследование первой категории, или национального сектора создания отраслевой структуры ВВП США, выявляет две группы создателей такой структуры. Во-первых, это частные предприятия, предприниматели, частные отрасли (private industries). Во-вторых, это правительственные институты, в т.ч. федеральные институты, институты штатов и локальные институты. Каждый из этих создателей ВВП США характеризуется определенными особенностями с точки зрения формирования отраслевой структуры ВВП страны (табл. 3).

Анализ данных выявляет существенные особенности отраслевой структуры ВВП США. Ведущая, определяющая роль в создании данной структуры принадлежит частным компаниям, частным отраслям. И это вполне объяснимо, поскольку в современной рыночной экономике главными экономическими субъектами выступают частные компании, на долю которых в 2014 г. приходилось 86,9% общей стоимости ВВП США, или 15,1 трлн. долл. США. Отраслевая система, формируемая в этих компаниях, характеризуется значительной диверсификацией, включает в большей или меньшей мере все отрасли в современной национальной экономике США.

Наряду с этим наблюдается значительная степень концентрации в данной системе. Особое внимание заслуживает тот факт, что первое, определяющее место в этой системе занимает сфера услуг, на долю которой в 2014 г. приходилось 81,6% стоимости продукции, создаваемой частными компаниями, или в частных отраслях. Анализ выявляет 11 ведущих отраслей в данной системе (табл. 3). Второе место в отраслевой структуре продукции, выпускаемой частными компаниями, занимают отрасли обрабатывающей промышленности, на долю которых в 2014 г. приходилось 13,9% общей стоимости ВВП США, производимой в частных отраслях. Здесь также наблюдается высокая диверсификация и значительная степень концентрации. Так, на 8 отраслей-лидеров приходилось 76,6% всей продукции, произведенной частными компаниями в обрабатывающей промышленности. Заметна незначительная доля в отраслевой структуре продукции, производимой частными компаниями отраслей первичного сектора экономики (добывающей промышленности и сельского, лесного, рыбного и охотничьего хозяйств), на долю которых в 2014 г. приходилось всего 4,4% общей стоимости ВВП США, произведенного в частных отраслях.

Таблица 3

Отраслевая структура ВВП США, млрд. долл. [5]

Отрасли / Годы	2013 год	2014 год
Частные отрасли	14438,6	15073,5
Сфера услуг	12413,9	12306,6
– риэлтерские, арендные и лизинговые услуги	2145,3	2247,7
– здравоохранение и социальная помощь	1188,5	1226,9
– финансовые и страховые услуги	1150,2	1222,9
– профессиональные, научные и технические услуги	1136,6	1193,0
– оптовая торговля	1002,2	1044,5
– розничная торговля	967,6	997,8
– информационные услуги	793,8	824,7
– строительные услуги	619,9	664,0
– развлекательные, рекреационные и гостинично-ресторанные услуги	625,7	660,3
– административные и утилизационные услуги	493,8	526,0
– транспортные и складские услуги	483,5	505,7
– другие услуги	1806,8	1193,1
Обрабатывающая промышленность	2024,7	2097,7
– химическая промышленность	351,6	360,3
– компьютерная и электронная продукция	259,7	268,0
– пищевая промышленность	236,0	245,0
– нефте- и углеперерабатывающая промышленность	163,8	170,2
– машиностроение	146,0	151,2
– металлургическая промышленность	140,4	146,2
– автомобилестроительная промышленность	133,9	140,2
– другое транспортное оборудование	119,8	125,7
– другие отрасли обрабатывающей промышленности	825,1	490,9
Добывающая промышленность	441,0	453,8
Сельское, лесное, рыбное и охотничье хозяйства	225,4	215,4
Правительственные отрасли	2224,6	2274,6
Федеральный уровень	708,4	718,0
Уровень штатов и локальный уровень	1516,2	1556,6
ВВП, всего	16663,2	17348,1

Исследование свидетельствует об активном участии государственных (правительственных) институтов США в формировании отраслевой структуры ВВП. Общая стоимость продукции, создаваемой на предприятиях этих институтов достигла к началу 2015 года 2,3 трлн. долл. Большая часть стоимости продукции государственных предприятий создается на уровне штатов и на локальном уровне (68,4% стоимости ВВП США, создаваемой правительственными институтами) (табл. 3). Обращает на себя особое внимание значительная доля оборонной продукции, создаваемой на предприятиях федерального уровня: 56% (402,0 млрд. долл.). Особая роль в формировании отраслевой структуры ВВП принадлежит второй категории секторов в экономике США, в качестве которой выступает иностранный сектор, включающий значительное количество американских филиалов, контролируемых иностранными ТНК. Важно заметить, что ведущая, определяющая роль в данном секторе принадлежит мажоритарным филиалам, т.е. подразделениям, более 50% активов которых принадлежит иностранным родительским корпорациям. Именно такие филиалы формируют значительную, широко диверсифицированную отраслевую структуру, включаемую в общую систему ВВП США (табл. 4).

Таблица 4

**Объем добавленной стоимости, созданной американскими мажоритарными филиалами иностранного сектора в США, млн. долл. [6]**

Отрасли / Годы	2012 год	2013 год
Все отрасли	792284	835566
Сфера услуг	388846	423157
– финансовые и страховые услуги	87496	95939
– оптовая торговля	83999	91245
– информационные услуги	39477	47019
– профессиональные, научные и технические услуги	38078	40022
– розничная торговля	35136	36942
– административные, утилизационные и другие услуги	24276	23833
– транспортные и складские услуги	19692	20271
– гостинично-ресторанные услуги	16019	16385
– коммунальные услуги	15215	16115
– риэлтерские, арендные и лизинговые услуги	13503	15314
– другие услуги	15955	20072
Обрабатывающая промышленность	360711	369790
– химическая промышленность	84436	85965
– транспортное оборудование	59066	61272
– нефте- и углеперерабатывающая промышленность	49890	45815
– машиностроение	28040	30951
– пищевая промышленность	23867	26892
– производство металлов и металлоконструкций	21452	21389
– компьютерная и электронная продукция	19854	19312
– другие отрасли обрабатывающей промышленности	74106	369790
Добывающая промышленность	37593	36694
Другие отрасли	5134	5925

Анализ выявляет существенные особенности деятельности иностранного сектора в экономике США. Организационно-институциональную основу данного сектора составляют американские мажоритарные филиалы, полностью контролируемые иностранными ТК. Отраслевая структура исследуемого сектора представляет собой сложную систему, которая включает многие отрасли и сферы экономики США. На первом месте по стоимости производимой продукции находится сфера услуг, на долю которой в 2013 г. приходилось 50,6% общей стоимости выпускаемой продукции во всех отраслях иностранного сектора США; на долю обрабатывающей промышленности приходилось 44,3%; на добывающую промышленность – 4,4%; на другие отрасли – 0,7%.

Весьма важно и необходимо определить роль иностранного сектора в формировании отраслевой структуры ВВП США. В общей сложности доля добавленной стоимости, созданной в иностранном секторе в экономике США в 2013 г. составила 5,0% ВВП США (табл. 3 и 4), в т.ч. в сфере нефте- и углепереработки – 28,0%, в химической промышленности – 24,4%, в производстве транспортного оборудования – 24,2, в машиностроении – 21,2%, и т.д. (табл. 3 и 4). Существенный вклад осуществляет иностранный сектор в сферу услуг, включенных в стоимость ВВП США. В частности, общая стоимость услуг, созданных в иностранном секторе, составила в 2013 г. 3,4% общей стоимости услуг, создаваемых в США в целом, в т.ч. в сфере оптовой торговли – 9,1%, в сфере финансовых и страховых услуг – 8,3%, в сфере информационных услуг – 5,9%. Заметен достаточно значительный вклад иностранного сектора в развитие отраслей добывающей промышленности – 8,3% общей стоимости продукции данной отрасли, созданной в США в целом в 2013 году.

Таблица 5

Отраслевая структура экспортно-импортной торговли США в 2014 г., млрд. долл. [7]

Статьи экспорта/импорта товаров и услуг	Объем
Экспорт товаров и услуг	2343,2
Экспорт товаров	1632,6
– средства производства (за исключением автомобилестроения)	551,3
– товары промышленного назначения и промышленное сырье	500,0
– потребительские товары	198,3
– товары автомобилестроения	159,7
– товары пищевой промышленности	143,8
– другие товары	79,6
Экспорт услуг	710,6
– туристические услуги	177,2
– услуги, связанные с использованием прав интеллектуальной собственности	130,4
– другие деловые услуги	129,5
– транспортные услуги	90,0
– финансовые услуги	87,3
– телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	35,9
– услуги по техническому обслуживанию и ремонту	22,4
– страховые услуги	17,4
– правительственные услуги	20,4
Импорт товаров и услуг	2851,5
Импорт товаров	2374,1
– товары промышленного назначения и промышленное сырье	672,6
– средства производства (за исключением автомобилестроения)	595,7
– потребительские товары	559,4
– товары автомобилестроения	328,5
– товары пищевой промышленности	126,7
– другие товары	91,2
Импорт услуг	477,4
– туристические услуги	110,8
– другие деловые услуги	95,8
– транспортные услуги	94,2
– страховые услуги	50,1
– услуги, связанные с использованием прав интеллектуальной собственности	42,1
– телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	33,3
– финансовые услуги	19,5
– услуги по техническому обслуживанию и ремонту	7,5
– правительственные услуги	24,2

Исследование выявляет особую роль в формировании отраслевой структуры ВВП США третьей категории сектора в данном процессе, который непосредственно представлен отраслевой системой экспортно-импортной торговли США. В целом на долю стоимости экспорта товаров и услуг США по данным на 2014 г. приходилось 13,5% ВВП. Особенно существенный вклад в формирование отраслевой структуры ВВП США приходится на экспорт товаров и услуг по отдельным отраслевым статьям экспорта (табл. 5).

Анализ данных таблицы 5 свидетельствует о том, что непосредственное формирование отраслевой структуры ВВП США обуславливает, прежде всего, экспорт товаров из США. Достаточно сказать, что в 2014 г. стоимость товарного экспорта США возросла до 1632,6 млрд. долл., увеличив стоимость товарной структуры ВВП страны на 9,4%. При этом выделяется пять основополагающих статей товарного экспорта, на долю

которых приходится 95,1% общей стоимости экспорта товаров из США. Существенное воздействие на формирование отраслевой структуры ВВП США оказывает экспорт услуг, который в 2014 г. способствовал увеличению общей стоимости ВВП США на 4,1%, или на 710,6 млрд. долл. Важно отметить, что подавляющая часть стоимости экспорта услуг приходится на частные компании – 97,1% (690,1 млрд. долл.), а на государственные (правительственные) институты – всего 2,9% (20,4 млрд. долл.).

Важной особенностью экспортной торговли в формировании отраслевой структуры ВВП США является то, что в качестве определенного вкладчика в его отраслевую структуру выступает экспорт товаров и услуг, осуществляемый иностранным сектором. В частности, в 2013 г. общая стоимость экспорта товаров и услуг мажоритарными филиалами данного сектора в США составляла 360,0 млрд. долл., в т.ч. экспорта товаров – 229,4 млрд. долл. и экспорта услуг – 130,6 млрд. долл. [8]. Исследование выявляет существенную роль внешней торговли США в решении важных проблем в экономике страны (табл. 6).

Таблица 6

**Экспортно-импортная торговля США, млн. долл. [9]**

Статьи текущего счета платежного баланса	2000 год	2010 год	2014 год
Экспорт товаров и услуг и поступление доходов	1471532	2630799	3306574
– экспорт товаров	784940	1290273	1632639
– экспорт услуг	290381	563333	710565
– поступление первичных доходов	358822	684915	823353
– инвестиционные доходы	354427	678984	816445
– оплата труда работников	4395	5931	6909
– поступление вторичных доходов (текущие трансферты)	37390	92278	140016
Импорт товаров и услуг и платежи	1882288	3072759	3696100
– импорт товаров	1231722	1938950	2374101
– импорт услуг	216115	409313	477428
– первичные платежи	339643	507254	585369
– инвестиционные доходы	328688	493292	569031
– оплата труда работников	10955	13962	16339
– вторичные платежи (текущие трансферты)	94808	217242	259202

Анализ данных таблицы 6 выявляет важные особенности экспортно-импортной торговли США, как одного из существенных средств формирования отраслевой структуры ВВП страны. Во-первых, значительные, нарастающие объемы данной торговли: только за 15 лет (2000-2014 гг.) стоимость экспорта товаров возросла более чем в 2 раза – до 1632,6 млрд. долл.; стоимость экспорта услуг – в 2,5 раза – до 710,6 млрд. долл. Во-вторых, США зарабатывают значительные доходы от экспортной торговли. В частности, общая годовая сумма доходов от экспорта товаров и услуг за 2000-2014 гг. возросла более чем в 2,4 раза – до 963,4 млрд. долл., в т.ч. сумма инвестиционных доходов за этот период возросла в 2,3 раза – до 816,4 млрд. долл.; сумма оплаты труда занятых в сфере экспорта товаров и услуг возросла в 1,6 раза – до 6,9 млрд. долл. В сфере импорта товаров и услуг в США также формируется значительная сумма доходов. В частности, общая сумма платежей (первичных и вторичных) возросла за исследуемый период более чем в 1,9 раза – до 844,6 млрд. долл., в т.ч. инвестиционных доходов – в 1,7 раза – до 569,0 млрд. долл.; сумма оплаты труда работников, занятых в сфере импорта товаров и услуг – в 1,5 раза – до 16,3 млрд. долл.

Анализируя роль экспортно-импортной торговли в формировании ВВП США в целом, и его отраслевой структуры в частности, весьма важно заметить, что именно экспорт товаров и услуг способствует возрастанию стоимости ВВП, его отраслевой структуры; в то время как импорт отрицательно влияет на формирование общей стоимости ВВП. И здесь необходимо

учитывать состояние торгового баланса. Уже длительное время США сводят свой торговый баланс с отрицательным сальдо, с дефицитом. В частности, дефицит торгового баланса в 2014 г. составил огромную сумму – более 508 млрд. долл. (табл. 6). Это касается всех отраслевых статей экспортно-импортной торговли товарами США, за исключением такой статьи как товары пищевой промышленности (профицит в 2014 г. составил 17,1 млрд. долл.). В экспортной торговле услугами США в 2014 г. наблюдается профицит в размере 233,2 млрд. долл., в т.ч. в сфере услуг, связанных с использованием прав интеллектуальной собственности – 88,3 млрд. долл., в сфере финансовых услуг – 67,8 млрд. долл., в сфере туристических услуг – 66,4 млрд. долл.. Дефицитными в сфере услуг в 2014 г. были страховые услуги (32,7 млрд. долл.) и транспортные услуги (4,2 млрд. долл.) (табл. 5).

**Заключение.** Формирование, функционирование и развитие отраслевой структуры ВВП США обуславливается определенными средствами, среди которых ведущая, определяющая роль принадлежит следующим: проведение в значительных и нарастающих масштабах научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР); огромная, возрастающая сумма накопленных прямых иностранных инвестиций в США; формирование и функционирование в США, в т.ч. в отраслевой структуре страны, трех категорий особых секторов: национального сектора, контролируемого национальными, отечественными экономическими субъектами (частными и государственными), иностранного сектора, контролируемого иностранными корпорациями, и внешнеторгового сектора, который включает экспортную и импортную отраслевые системы.

При этом отраслевая структура ВВП США характеризуется значительной диверсификацией и высоким уровнем концентрации. Таким образом, современная отраслевая структура ВВП Соединенных Штатов Америки располагает значительными потенциальными возможностями для дальнейшего развития с точки зрения количественной и качественной характеристик. Эта проблема требует особого дальнейшего исследования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. UNCTAD. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan. – N.-Y., Gen. – 2014. – I-XXXV; 220 p.
2. Crawford M.J., Lee J., Jankowski J.E., Moris F.A. Measuring R&D in the National Economic Accounting System // Survey of current business. – 2014. – Nov. – 1-15 p.
3. Wolfe R.M. Business R&D Performance in the United States Increases Over 6% to \$323 Billion in 2013 // InfoBrief. – 2015. – August. – 6 p.
4. Foreign Direct Investment Position in the United States on a Historical-Cost Basis // Mode of access: <http://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=2&step=1#reqid=2&step=10&isuri=1&202=1&203=22&204=6&205=1&200=2&201=1&207=49&208=52&209=1>
5. Value Added by Industry // Mode of access: <http://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1#reqid=51&step=51&isuri=1&5114=a&5102=1>
6. Majority-Owned Bank and Nonbank U.S. Affiliates // Mode of access: <http://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=2&step=1#reqid=2&step=10&isuri=1&202=9&203=6&204=5&205=1&200=2&201=2&207=38,39,40,41,42,43,48&208=52&209=1>
7. U.S. International Transactions, Expanded Detail // Mode of access: [http://www.bea.gov/international/bp\\_web/tb\\_download\\_type\\_modern.cfm?list=1&RowID=2](http://www.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=1&RowID=2)
8. U.S. Exports of Goods Shipped by Affiliates // Mode of access: <http://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=2&step=1#reqid=2&step=10&isuri=1&202=9&203=10&204=6&205=1&200=2&201=2&207=38,39,40,41,42,43,48&208=48&209=1>
9. U.S. International Transactions // Mode of access: [http://www.bea.gov/international/bp\\_web/tb\\_download\\_type\\_modern.cfm?list=1&RowID=1#tabs-3](http://www.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=1&RowID=1#tabs-3)

Предоставлено в редакцию 30.09.2015 г.

УДК [339.13.017:641.562]: (477)

**А. Л. Тофан, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет**

## **ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ**

В статье проанализирована текущая ситуация на рынке детского питания и тенденции его развития, а также возможности для крупных товаропроизводителей. Показано, что современные условия развития предприятий на рынке детского питания являются сложными и опасными из-за наличия множества угроз как во внешнем, так и во внутренней среде предприятия. Сделан вывод, что первоочередное внимание следует уделять мероприятиям, направленным на повышение эффективности инновационной деятельности.

*Ключевые слова:* Стратегический анализ, конкурентная позиция, детское питание, рынок, производство.

Рис. 1, табл. 4, лит. 8.

**A. L. Tofan**

## **EVALUATION OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF CHILD NUTRITION ENTERPRISES**

In the article it is analyzed the current situation on the child nutrition market, its development trends and opportunities for Ukrainian manufacturers. It is shown that modern terms of developing child nutrition enterprises are difficult and dangerous due to numerous threats in the environment of enterprise. It was calculated integral index of developing innovative component for each of these enterprises. There was made a conclusion that first of all attention must be paid to the ways which are aimed at increasing efficiency of innovative activity due to components having the lowest characteristics, except for the opportunity to redirect to manufacturing other product, renew the main methods and using conceptual approaches to doing business.

*Keywords:* strategic analysis, competitive position, child nutrition, market, manufacturing.

**Введение.** Социальная значимость, возможности значительного роста объемов производства и реализации за счет расширения контингента потребителей и освоение новых рынков сбыта обуславливает перспективность и привлекательность рынка детского питания. Для развития рынка детского питания в Украине, обеспечение конкурентоспособности продукции производителей и увеличение присутствия продукции производителей на рынке необходимо определить перспективные стратегии для основных товаропроизводителей. Систематизирована информация о деятельности двоих лидеров отрасли детского питания в Украине - ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» и ЧАО «Комбинат «Приднепровский».

Проблемы развития отрасли детского питания нашли свое отражение в диссертационных работах Т. А. Говорушко, Я. И. Юрик, О. М. Яцунь, О. В. Медведенко. Многие ученые отмечают, что в связи с ухудшающейся экологической ситуацией, ростом социальной напряженности, снижением уровня рождаемости, ухудшением состояния здоровья беременных женщин, детей различных возрастных групп, проблемы развития рынка детского питания напрямую связаны с таким стратегическим вопросом как здоровье нации и сохранение его в будущем. Информационно-аналитические материалы предприятий рынка детского питания свидетельствуют об огромном потенциале, который существует для



создания высокотехнологического и «здорового» рынка детского питания.

Целью статьи является определение стратегических перспектив развития наиболее крупных предприятий молочной отрасли Украины на основе анализа ситуации 2011-2013 гг. Предлагается рассмотреть деятельность Частного акционерного общества ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» и ЧАО «Комбинат «Приднепровский».

**Основная часть.** Для обоснования наиболее оптимальной стратегии для каждого из предприятий целесообразно проанализировать маркетинговые и инновационные показатели. Каждая группа показателей включает в себя по 10 признаков. Для формализации результатов исследования по указанным критериям используется бальная оценка по десятибалльной шкале. Метод балльной оценки состоит в том, что по отдельным позициям присваивается определённый балл в соответствии с их весомостью, ранговые характеристики также получают количественную оценку.

В группу маркетинговых показателей вошли: объем продаж в динамике; структура продукции; система ценообразования, ценовая политика; прибыльность продукции; качество продукции; система сбыта продукции; возможность смены поставщиков; узнаваемость товара; лояльность потребителей; возможность влияния на уровень цен на детское питание.

Рассмотрим объемы производства различных видов продукции ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» (табл.1).

Таблица 1

**Соотношение объема реализованной продукции к объему производства  
ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» и  
ЧАО «Комбинат «Приднепровский» [4,3]**

Вид продукции	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
<b>ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов»</b>					
Детское питание	1,14	1,05	0,98	1,03	0,93
Сухое молоко и сливки	1,09	0,86	0,73	1,23	0,96
Масло сливочное	0,98	1,15	1,00	1,01	0,99
Всего	1,13	1,04	0,98	1,03	0,93
<b>ЧАО «Комбинат «Приднепровский»</b>					
Молоко	1,01	1,20	0,88	1,06	1,02
Диетическая кисломолочная продукция	1,00	1,31	0,88	1,08	1,02
Сметана	1,00	1,35	1,09	1,06	1,04
Сырковые изделия	1,00	1,29	0,85	1,07	1,01
Всего	1,00	1,29	0,90	1,07	1,02

Наибольшая доля в структуре производства за исследуемый период приходится на детское питание (от 77,43% в 2009 году. до 97,54% в 2013), наименьшая - на масло сливочное (от 1,81% в 2012 гг. до 0,15% в 2010 г.). Доля сухого молока и сливок за исследуемый период составляла от 21,31% в 2009 году. До 1,31% в 2012 Как видим, наблюдается тенденция к увеличению доли детского питания в структуре производства, повышает конкурентоспособность ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» на рынке. Тенденции изменения произведенной и реализованной продукции ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» за 2009 - 2013 гг. совпадают.

Проанализируем объемы производства различных видов продукции ЧАО «Комбинат «Приднепровский». Наибольшая доля в структуре производства за исследуемый период (за исключением 2009) приходится на диетическую кисломолочную продукцию (от 27,36% в 2010 гг. до 42,8% в 2011 г.). В 2009 г. диетическая кисломолочная продукция составляла 27,37% от общего объема производства. Наименьшая доля продукции в 2009 году.

приходилось на молоко (21,61%). Наименьшая доля продукции в 2010 - 2013 гг. приходилась на сметану (22,96%; 15,04%; 18,77; и 18,68% соответственно). Доля творожных изделий за исследуемый период составляла от 28,57% в 2013 до 22,8% в 2011. Как видим, наблюдается тенденция к увеличению доли диетической кисломолочной продукции в структуре производства продукции повышает конкурентоспособность ЧАО «Комбинат «Приднепровский» на рынке.

Структуру продукции ЧАО «Комбинат «Приднепровский» условно можно разделить на четыре иерархические звенья. Первая иерархическая звено включает в себя распределение продукции на ТМ «Злагода» и ТМ «Любимчик». Продукция ТМ «Злагода» (второй иерархический уровень) распределяется на продукцию детского питания; термостатная продукция; кисломолочную продукцию; молоко, сливки, сыворотка; сметана; творожные изделия; глазированные сырки; масло и сыры. Продукция ТМ «Любимчик» (второй иерархический уровень) распределяется на кисломолочные продукты; молоко; сметанные продукты; творожные изделия и продукты; десерты и продукты глазурированные; спреды. Каждый из видов продукции ТМ «Злагода» и ТМ «Любимчик» можно разделить на еще несколько видов продукции (третий иерархический уровень). Например, продукция детского питания ТМ «Злагода» делится на детские йогурты, молоко, кефир, творожки. Йогурт и молоко в свою очередь можно разделить по жирности, вкусами и возрасту детей, его потребляют (четвертый иерархический уровень). Творожные изделия ТМ «Любимчик» разделяются на сырки и творожные массы (третий иерархический уровень). Сырки и творожные массы в свою очередь можно разделить на несколько видов в зависимости массы, вкусов и жирности. Как видим, ассортимент продукции ЧАО «Комбинат «Приднепровский» является более сложным, чем ассортимент ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов». Это, с одной стороны, предоставляет ЧАО «Комбинат «Приднепровский» больше конкурентных преимуществ и возможностей переориентации на производство другого вида продукции. С другой стороны, продукция детского питания играет меньше роль в развитии ЧАО «Комбинат «Приднепровский», чем ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов».

Ценовая политика ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» и ЧАО «Комбинат «Приднепровский» в значительной степени зависит от инфляции, возможности смены поставщиков, цен на сырье. Основными компонентами для производства детского питания является диетическое муку сахар, масло, солодовый экстракт, витамины. Стоит отметить, что ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» более открытым предприятием о системе ценообразования на продукцию, ведь предоставляет числовую информацию относительно оптово-отпускной цены с НДС за 1 тонну и оптово-отпускной цены с НДС за 1 пачку по различным видам продукции. Например, оптово-отпускная цена с НДС за 1 тонну молочной детской смеси «Малыш с гречневой мукой быстрого приготовления» составляет 61200 грн. Оптово-отпускная цена с НДС за 1 пачку массой 350 грамм той же продукции составляет 21,42 грн. [4].

Рассмотрим показатели рентабельности (убыточности) продаж и производства для каждого из исследуемых предприятий. Все показатели рентабельности продаж и производства для ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» (за исключением чистой рентабельности продаж и чистой рентабельности производства за 2009 - 2010 гг.) Имели положительные значения, что свидетельствует о достаточно высокой степени прибыльности продукции (табл. 2).

Тщательный контроль осуществляется на каждом этапе производства продукции ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов», процесс производства соответствует международным стандартам ISO 9001: 2009 и HACCP. Все продукты сертифицированы в соответствии с требованиями украинского законодательства. Особенностью технологии на исследуемом предприятии является использование свежего, а

не сухого, специально отобранного молока, что позволяет максимально сохранить биологическую ценность продуктов. В продукции отсутствуют консерванты, пестициды, красители, ароматизаторы, соли тяжелых металлов, радионуклиды. Детские продукты ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» одобрены Украинским НИИ питания и Институтом педиатрии, акушерства и гинекологии Академии медицинских наук Украины. Состав смесей отвечает международному стандарту Codex Alimentarius [2].

Таблица 2

**Показатели рентабельности (убыточности) продаж и производства, % [6, 7]**

Название показателя	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
<b>ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов»</b>					
Валовая рентабельность продаж	26,13	31,11	34,40	42,61	38,30
Операционная рентабельность продаж	7,56	5,18	13,54	24,47	18,27
Чистая рентабельность продаж	-0,30	-1,04	11,02	22,01	15,42
Валовая рентабельность производства	35,37	45,15	52,43	74,24	62,07
Операционная рентабельность производства	10,24	7,52	20,64	42,64	29,62
Чистая рентабельность производства	-0,40	-1,51	16,79	38,34	24,98
<b>ЧАО «Комбинат «Приднепровский»</b>					
Валовая рентабельность продаж	49,70	86,61	88,64	91,53	69,81
Операционная рентабельность продаж	5,98	23,37	18,71	30,79	9,87
Чистая рентабельность продаж	1,93	15,31	11,40	21,53	5,09
Валовая рентабельность производства	67,28	125,71	135,11	159,49	113,15
Операционная рентабельность производства	8,09	33,92	28,52	53,65	16,00
Чистая рентабельность производства	2,62	22,22	17,38	37,52	8,25

ЧАО «Комбинат «Приднепровский» выпускает детское питание в экологически чистой, безопасной стеклянной бутылке емкостью 200 грамм. Детское питание ЧАО «Комбинат «Приднепровский» (ТМ «Злагода») за высокое качество неоднократно отмечалось высшими наградами на международных выставках, конференциях, ярмарках и дегустациях, проходивших в США, Франции, Швейцарии, Бельгии, Германии, России и Украины. ЧАО «Комбинат «Приднепровский» получал награду «Факел Бирмингема» - «За экономическую стабильность и развитие в неблагоприятных условиях» (США), был многократным победителем всеукраинских конкурсов «Лучший отечественный товар» и «100 лучших товаров Украины». Предприятие является лауреатом международной награды «Золотой ягуар» - «За образцовое ведение бизнеса, высокий профессионализм и партнерскую надежность». Продукция ЧАО «Комбинат «Приднепровский» удостоена высшей награды конкурса Французской Ассоциации содействия национальной промышленности «За качество», а также Диплом качества Еврорынке [1].

ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» поставляет продукцию детского питания в Украине и Молдове. Доля Украины в общем рынке составляет 99,2%; 0,8% составляет экспорт в ближнее зарубежье. Специфичность рынка сбыта определяется вмешательством в процесс врачей-педиатров, диетологов. ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» имеет два предприятия, которые занимаются реализацией готовой продукции. Дочернее предприятие «Юность» ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов»; Дочернее предприятие «Детские товары» ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов».

Основным рынком сбыта для ЧАО «Комбинат «Приднепровский» является территория Украины. Предприятие работает в направлении заключения договоров по отгрузке продукции в Россию, Молдову, страны Прибалтики.

На основе проведенного анализа систематизируем информацию относительно маркетинговых показателей ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» и ЧАО «Комбинат «Приднепровский».

Таблица 3

**Расчет интегрального показателя развития  
маркетинговой составляющей деятельности**

№	Название показателя	Удельный вес	Оценка	Взвешенная оценка
1	2	3	4	5=3*4
<b>ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов»</b>				
1.	Объем продаж в динамике	0,1	6	0,6
2.	Структура продукции	0,15	10	1,5
3.	Система ценообразования, ценовая политика	0,1	7	0,7
4.	Прибыльность продукции	0,1	7	0,7
5.	Качество продукции	0,15	9	1,35
6.	Система сбыта продукции	0,15	6	0,9
7.	Возможность смены поставщиков	0,05	5	0,25
8.	Узнаваемость товара	0,05	9	0,45
9.	Лояльность потребителей	0,1	7	0,7
10.	Возможность влияния на уровень цен на детское питание	0,05	5	0,25
Итого		1		7,4
<b>ЧАО «Комбинат «Приднепровский»</b>				
1.	Объем продаж в динамике	0,1	9	0,9
2.	Структура продукции	0,15	8	1,2
3.	Система ценообразования, ценовая политика	0,1	6	0,6
4.	Прибыльность продукции	0,1	8	0,8
5.	Качество продукции	0,15	9	1,35
6.	Система сбыта продукции	0,15	8	1,2
7.	Возможность смены поставщиков	0,05	7	0,35
8.	Узнаваемость товара	0,05	6	0,3
9.	Лояльность потребителей	0,1	8	0,8
10.	Возможность влияния на уровень цен на детское питание	0,05	5	0,25
Итого		1		7,75

В группу инновационных показателей вошли: объем инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР); направления использования инвестиций; исследовательский потенциал; квалификация персонала службы НИОКР; использование нового/передового оборудования; показатели, касающиеся основных средств (коэффициенты обновления, выбытия и износа основных средств); доля нематериальных активов в стоимости необоротных активов; появление новых продуктов; возможность переориентации на другой вид продукции; использование передовых философий ведения бизнеса.

Рассмотрим объем инвестиций в НИОКР и направления использования инвестиций на ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов». По 2009 - 2013 гг. Крупнейшему приобретением были земельный участок по месту расположения предприятия, линия производства соевого молока, холодильные установки для охлаждения молока, сушилка сухого молока, устройство для вытяжки воздуха, сооружения по очистке

поверхностных вод, тракторы, автомобили и другое оборудования и оборудования для расширения производства и улучшения качества продукции [4]. Для реконструкции предприятия постоянно используется прибыль, остающаяся в распоряжении ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов». Также сотрудниками предприятия разработан конкретный план привлечения кредитных средств иностранных банков. Стоит отметить, что ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» не предоставляет в открытом доступе числовую информацию об объеме инвестиций в НИОКР. В денежном выражении можно рассматривать лишь отдельные приобретения предприятия. Например, винтовой компрессор стоил предприятию 126,2 тыс. грн.

ЧАО «Комбинат «Приднепровский» предоставляет в открытом доступе только объемы инвестиций по отдельным направлениям за 2011 г. На приобретение (изготовление) основных средств было направлено 24713 тыс. грн.; на приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных средств - 91 тыс. грн.; на приобретение (создание) нематериальных активов - 3119 тыс. грн. [6]. За период с 2009 по 2013 предприятием приобретено основных средств стоимостью 122 368 тыс. Грн. Подавляющая часть из этой суммы составили оборудования для обеспечения производственного процесса и транспортные средства. Планируется, что в ближайшей перспективе основной объем инвестиций ЧАО «Комбинат «Приднепровский» будет направлен на реконструкцию действующих производственных мощностей; разработку новых технологий и расширение ассортимента десертной группы; реконструкцию цеха детского питания с целью увеличения выпуска продукции в стеклянной таре и улучшения качества готовой продукции; реконструкцию участка производства сухого обезжиренного молока [3].

ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» постоянно проводит исследования и разработки, направленные на совершенствование производства и улучшению качества продукции. Также регулярно происходят разработки и исследования по выпуску новых видов кисломолочной продукции и продуктов детского питания. По состоянию на 2013 г.. предприятие владело авторскими и смежными правами на общую сумму в 161 тыс. грн. [4].

Специалисты ЧАО «Комбинат «Приднепровский» вместе с научно-исследовательскими институтами Украины постоянно работают над разработкой новой более качественной и полезной продукции. Происходит совершенствование как оборудования, так и технологической схемы переработки продукта. В то же время стоит отметить, что предприятие не имеет целостной научно-исследовательской политики, что является негативным фактом.

Представители и сотрудники обеих предприятий постоянно повышают свою квалификацию посредством участия в различных конференциях, семинарах, на предприятиях распространено использования практики наставничества [2].

На ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» проведена реконструкция приемного отделения консервного цеха, проведенные строительно-ремонтные работы по консервному цеху для приведения к стандартам ISO. Также произошла замена оборудования с целью производства принципиально новых видов детского питания, продуктов для матерей и беременных женщин, продуктов прикорма. Проведен капитальный ремонт и реконструкцию цеха по производству цельномолочной продукции для разлива питьевой воды [2].

В течение 2009 - 2013 гг. На ЧАО «Комбинат «Приднепровский» состоялась замена технологического и упаковочного оборудования, реконструкция и техническое переоснащение производственных цехов. На предприятии построены специальные термостатные камеры печи, в которых продукт сквашивается чистыми культурами молочнокислых бактерий течение нескольких часов. При таких условиях производство происходит в экологически чистой стеклянной баночке. Этот метод позволяет сохранить

максимальное количество полезных веществ, повышает целебные свойства кисломолочных продуктов. В мае 2013 на территории завода ЧАО «Комбинат «Приднепровский» состоялась церемония открытия первой в Украине линии итальянского производства «Galdi» для розлива продукции в удобную для потребителя упаковку минидаймонд, разработанный компанией «Еlorak». Запуск линии позволил выпустить новую серию кисломолочных продуктов: четыре вида йогуртов со злаками и четыре вида закваски [1].

На основе проведенного анализа систематизируем информацию относительно инновационных показателей ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» ЧАО «Комбинат «Приднепровский» в табл. 4.

Таблица 4

**Расчет интегрального показателя развития  
инновационной составляющей деятельности**

№	Наименование показателя	ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов»			ЧАО «Комбинат «Приднепровский»		
		Удельный вес	Оценка	Взвешенная оценка	Удельный вес	Оценка	Взвешенная оценка
1	2	3	4	5=3*4	5	6	7=5*6
1.	Объем инвестиций в НИОКР	0,1	4	0,4	0,1	5	0,5
2.	Направления использования инвестиций	0,15	7	1,05	0,15	7	1,05
3.	Исследовательский потенциал	0,1	7	0,7	0,1	4	0,4
4.	Квалификация персонала службы НИОКР	0,1	8	0,8	0,1	5	0,5
5.	Использование нового/передового оборудования	0,15	8	1,2	0,15	8	1,2
6.	Показатели, которые касаются использования основных средств (коэффициенты обновления, выбытие и износ основных средств)	0,1	3	0,3	0,1	6	0,6
7.	Часть нематериальных активов в стоимости необоротных активов	0,1	4	0,4	0,1	8	0,8
8.	Появление новых продуктов	0,1	6	0,6	0,1	6	0,6
9.	Возможность переориентации на другой вид продукции	0,05	6	0,3	0,05	6	0,3
10.	Использование передовых философий ведения бизнеса	0,05	5	0,25	0,05	0	0
Итого		1		6	1		5,95

На основе проведенных расчетов построим обобщающую пузырьковую диаграмму (рис. 1). На оси абсцисс отражено интегральное значение маркетинговых показателей, а на оси ординат - интегральное значение инновационных показателей. Размер круга для каждого из предприятий соответствует объему чистого дохода в тыс. грн. за 2013 г.

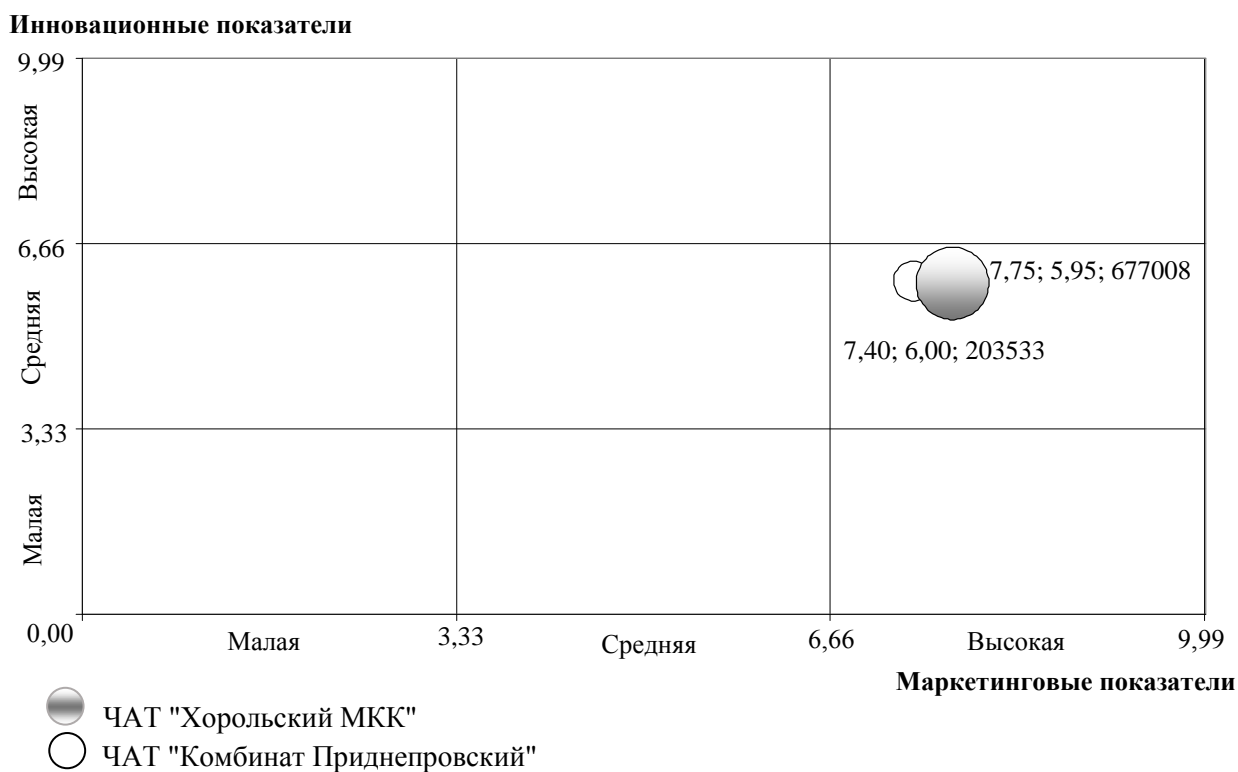


Рис. 1. Матрица стратегий для ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» и ЧАО «Комбинат «Приднепровский»

Как видим, оба предприятия имеют высокий уровень развития маркетинговой деятельности и средний уровень развития инновационной деятельности. Соответственно, оба предприятия попали в правый средний квадрант.

Считаем целесообразным использование для ЧАО «Хорольский молококонсервный комбинат детских продуктов» стратегии фокусирования с постепенно возрастающей инновационной составляющей. Фокусировка должно происходить на производстве молочной продукции детского питания.

Для ЧАО «Комбинат «Приднепровский» целесообразно использовать стратегию стабилизации. Стратегия стабилизации должна проявляться в содержании существующей доли рынка за счет улучшения качества и упаковки товаров, которые производятся, а также за счет постепенного обновления оборудования и приведение его в соответствие с международными стандартами.

**Заключение.** Таким образом, в дальнейшем развитии предприятий детского питания целесообразно использование стратегии фокусирования с постепенно возрастающей инновационной составляющей.

Это открывает перспективы не только в развитии собственного рынка детского питания, но, и, возможно, активного развития экспорта продукции. Использование метода бальной оценки позволяет оценить бизнесовую активность предприятий, чтобы далее учитывать эти показатели при принятии управленческих решений о стратегических перспективах развития рынка детского питания.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Новини ПАТ «Комбінат «Придніпровський» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ПАТ «Комбінат «Придніпровський». — Режим доступу: <http://www.zlagoda.dp.ua/kombinat.php?category=%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8>
2. Новини ПАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ПАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів». — Режим доступу: <http://malysh.ua/uk/news>
3. Опис бізнесу ПАТ «Комбінат «Придніпровський» за 2009 - 2013 рр. [Електронний ресурс] // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. — Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/21652/156/templ>
4. Опис бізнесу ПАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів» за 2009 - 2013 рр. [Електронний ресурс] // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. — Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/31319/156/templ>
5. Примітки до фінансової звітності ПАТ «Комбінат «Придніпровський» за 2013 р., складеної відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності [Електронний ресурс] // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. — Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/21652/162/templ>
6. Річна фінансова звітність ПАТ «Комбінат «Придніпровський» за 2009 - 2013 рр. [Електронний ресурс] // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. — Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/21652/165/templ>
7. Річна фінансова звітність ПАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів» за 2009 - 2013 рр. [Електронний ресурс] // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. — Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/31319/165/templ>
8. Тофан А. Оцінка інноваційного розвитку підприємств дитячого харчування України / А.Тофан // Схід - №3 (129), 2014 р. – С. 122-127

Предоставлено в редакцию 15.10.2015 г.



УДК 368.1

**О. А. Шакура**, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет;

## ИНСТИТУТ СТРАХОВАНИЯ КАК РЫЧАГ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

В статье предложен теоретический подход к исследованию двойственной сущности страхования как института социально-экономического развития. Обосновано, что его социальная сущность обусловлена эволюционным процессом. Объединение сил, средств и капиталов в борьбе с силами природы, стихийными бедствиями, объективно и исторически свидетельствует об общественной значимости страхования. Экономическая сущность страхования проявляется в возникновении денежных перераспределительных отношений, обусловленных наличием вероятности наступления непредвиденных неблагоприятных событий, влекущих за собой возможность нанесения материального или иного ущерба экономическим субъектам.

**Ключевые слова:** *страхование, институт, рынок, страховой рынок, интерес, страховой интерес*

Рис.3, лит.14.

**O. A. Shakura**

## THE INSTITUTION OF THE INSURANCE AS A LEVER OF TRANSFORMATION OF THE ECONOMICS

The theoretical approach to the study of the dualistic nature of insurance as a Institute of socio-economic development was proposed in the paper. The social essence of insurance is due to his evolutionary process of formation and development was justified. The unification of forces, money and capital in combating with the forces of nature, natural disasters, wars and other life dangers objectively and historically testifies to the social significance of insurance. Economic essence of insurance is manifested in the emergence of the monetary redistributive relations caused by the presence of probability of occurrence of unexpected adverse events. They entail the possibility of causing material or other damage to the economic entities.

**Keywords:** *the insurance, the institution of the insurance, the market, the insurance market, the interest, the insurable interest*

**Введение.** Генезис института страхования имеет многовековую историю и относится к основополагающим категориям ведения рыночного хозяйства. Первоначальная идея объединения заинтересованных лиц для солидарной раскладки ущерба — компенсации потерь пострадавшим общими усилиями стала основной предпосылкой возникновения страхования как способа компенсации ущерба, нанесенного собственнику материальных ценностей в результате внезапных и непредвиденных событий и, как следствие, как способа минимизации риска в экономике. Современные реалии и характер рыночных трансформаций в постсоветских государствах во многом обусловили противоречивость, рассогласованность и длительность трансформационных процессов, что актуализирует поиск новых источников и рычагов преобразований в экономике. Мировой опыт свидетельствует о том, что страхование является неотъемлемой частью национальной финансово-кредитной системы, и позволяет аккумулировать и инвестировать в сферу экономики значительные денежные средства. Это обуславливает необходимость углубить теоретический поиск относительно изучения специфики института страхования как источника преобразований экономики и как

рычага влияния на воспроизводственный процесс.

Рассматриваемая проблематика характеризуется недостаточной теоретической разработанностью. Так, в работах украинских и российских экономистов отражены взгляды на экономическую природу страхового фонда и страхования. Вопросам генезиса страховых отношений и исследованию объективных предпосылок их трансформаций в системе экономических отношений общества не уделяется достаточно внимания. В российской экономической литературе формирование страховых фондов связывают исключительно с процессом перераспределения национального дохода. Эта точка зрения находит отражение в работах таких экономистов как Л.А. Мотылев, Л.А. Дробозина, Б.М. Сабанти, Л.П. Окунев, Ю.Н. Константинова, Н.Ф. Самсонов, Н.П. Баранникова, И.И. Строкова и др. Недостаточное внимание уделяется выявлению и теоретическому обоснованию роли отечественного института страхования как рычага преобразований в экономике, что обусловило цель исследования. Так, обобщив нормативные документы, работы указанных авторов и других ученых по различным аспектам проблемы страховых отношений, отправной точкой исследования стало определение места и роли института страхования в системе социально-экономических и финансовых отношений государства сквозь призму страхового интереса, как необходимого условия страхового отношения.

**Основная часть.** В экономической и правовой литературе отсутствует четкое и единообразное определение объекта и предмета страхования, несмотря на частоту их употребления, как в текстах нормативных актов, так и в литературных источниках, что тормозит развитие теории страхования и усиление его роли в развитии экономики. Встречается как полное отождествление данных понятий, так и противопоставление. Некоторые авторы рассматривают эти понятия в качестве однозначных. Так, В.Н. Гарькуша отмечает объекты и предметы страхования как подлежащие страхованию материальные ценности, гражданская ответственность, доход, а в личном страховании - жизнь, здоровье и трудоспособность граждан [1, С. 15].

В.В. Шахов выделяет лишь понятие предмет страхования, полагая, что объектом личного страхования выступает жизнь, здоровье, трудоспособность граждан, а объектом имущественного страхования - здания, сооружения, транспортные средства, домашнее имущество и другие материальные ценности [2, С. 25.]. К.Е. Турбина по поводу объекта страхования отмечает, что нельзя застраховать здание, автомобиль, здоровье, жизнь, трудоспособность, застраховать можно имущественный интерес, связанный с указанными объектами. Заключая договор страхования домашнего имущества, страхователь тем самым обеспечивает свой интерес в отношении этого имущества. [3, С. 60]

Несмотря на несомненную содержательную близость этих понятий, между ними имеются существенные различия и поэтому их нельзя рассматривать в качестве тождественных. Для подтверждения данной гипотезы необходимо исследовать объект страхования сквозь призму функциональной теории страхового интереса.

Страховой интерес является предметом пристального внимания и дискуссии лиц, изучающих природу страхования.

В.Р. Идельсон подчеркивал: «Без интереса нет страхования: необходимо, чтобы страхователь (застрахованный) имел имущественный интерес» [4, С. 32].

Известный советский исследователь В.И. Серебровский также писал, что «при имущественном страховании страховой интерес является одним из необходимых условий договора страхования, лежит в его основе как твердый правовой фундамент» [5]. По его мнению, именно страховой интерес выполняет ряд важнейших функций:

- устанавливает предел страхового возмещения, выплачиваемого страховщиком;
- лежит в основе правил об оставлении части застрахованного имущества на риске страхователя;
- служит базой для определения подходов к дополнительному страхованию;
- является стержневой идеей при регулировании двойного страхования;

– является основным критерием, разграничивающим отношения различных лиц к одному и тому же застрахованному объекту.

Однако для полного и всестороннего раскрытия понятия «страховой интерес» необходимо рассмотреть его в генезисе, раскрыть общенаучное понимание, экономическое, социальное и юридическое содержание и значение в общественной жизни людей.

Многоплановость и философская глубина понятий «интерес», «экономический интерес» определяет то внимание, которое уделяется этим категориям в экономических исследованиях. Впервые объектом детального изучения данные категории становятся в связи с бурным развитием технической революции XVIII века – появлением мануфактурного производства. Одним из первых экономистов, который попытался связать интересы людей с их потребностями, был французский мыслитель А. Тюрго [6]. Им была предпринята первая попытка теоретического обоснования сущности понятия «интерес». Относя интересы к первичной категории, а потребности – к вторичной, он первым подошел к разделению интересов на общественные и личные.

Попытки классификации интересов можно встретить в работах К. Гельвеция. В основе его подхода лежали отношения между человеком и высшим разумом. «Если физический мир подчинен закону движения, то мир духовный не менее подчинен закону интереса. На земле интерес есть всемогущий волшебник, изменяющий в глазах всех существ вид всякого предмета» [7, С. 34]. Исследования К. Гельвеция позволили ему вплотную подойти к мысли теснейшей взаимосвязи интересов личности и общественного производства, но уровень развития производительных сил общества в то время объективно не позволил ему сделать такое обобщение.

Качественный скачок в развитии общественного производства в XVIII веке позволил А. Смиту поднять теоретические проблемы, связанные с экономическими интересами, на новый уровень. Рассматривая интересы через призму разделения труда и возникающей при этом необходимости обмена товарами, А. Смит пришел к мысли, что в основе процесса производства товаров и их обмена лежат интересы людей: «... ни один индивид ... не будет думать об общественных интересах... Он будет стремиться лишь к своей личной выгоде, и в этом случае, как и во многих других, им будет руководить невидимая рука, которая приводит его к цели, не имеющей ничего общего с его намерениями» [8, с.23]. Однако взаимосвязь интересов с общественными отношениями А. Смиту раскрыть не удалось прежде всего потому, что он не рассматривал эту взаимосвязь с позиций общественного производства.

Важную роль в развитии теории экономического интереса сыграл Гегель, обосновавший несводимость интереса к естественной природе человека. Люди «добиваются удовлетворения своих интересов, но благодаря этому осуществляется еще и нечто дальнейшее, нечто такое, что скрыто содержится в них, но не осознавалось ими и не входило в их намерения» [9, С. 27]. В силу своего мировоззрения Гегель напрямую связывал интересы с мировым разумом, абсолютной идеей.

Проведенный краткий исторический экскурс показывает общеполитическую и социально-экономическую значимость вопроса. Экономические интересы отражают сущность производственных отношений. Производственные отношения первичны по отношению к экономическим интересам, те, в свою очередь, выступают как форма проявления этих отношений. Впервые сущность рассматриваемой категории была раскрыта основоположниками марксизма, сумевшими доказать прямую взаимосвязь между производственными отношениями и интересами. Ф. Энгельс писал: «Экономические отношения каждого данного общества проявляются прежде всего как интересы» [10]. Основоположниками марксизма впервые было доказано, что экономические интересы являются движущим фактором общественного развития, внутренним источником развития производительных сил общества.

Однако, отдавая должное представителям различных домарксистских экономических направлений в исследованиях категории интереса, следует, на наш взгляд, отметить, что ко

времени появления экономической теории К. Маркса и Ф. Энгельса развитие капиталистических производственных отношений вошло в новую, качественно иную стадию. Именно это и позволило основателям марксизма разрабатывать проблему на ином качественном уровне.

Взяв за основу положение Ф. Энгельса о сути понятия «интерес», рассмотрим взаимосвязь понятий «потребность – интерес – экономический интерес – страховой интерес – экономические отношения – страховые отношения». Несомненным является то, что экономические интересы порождают экономические отношения между людьми, при этом они выступают не продуктом сознания человека, а объективной реальностью. Следовательно, экономические интересы существуют независимо от сознания человека. Именно поэтому экономические интересы объективны по своей природе. С другой стороны, экономические интересы отражаются в деятельности человека в некоторой адекватной его социальному уровню форме. Таким образом, форма проявления экономических интересов может иметь субъективный характер. Даже из этого простого рассуждения можно сделать вывод о неравнозначности, неэквивалентности экономических интересов и порождающих их потребностей.

Однако если рассматривать вопрос с позиций, трактующих потребности человека как исключительно материальные блага, и учитывая, что интерес в своей основе есть потребность, то в определенных аспектах характеристики интересов и потребностей приобретают практически эквивалентное значение. Это происходит при диалектическом трансформировании объективного содержания интереса в субъективную форму его реализации в общественном производстве. Как социологический термин интерес означает направленность субъекта на значимые для него объекты, связанные с удовлетворением его потребностей. Другими словами, интерес является причиной деятельности субъектов, направленной на удовлетворение определенных социальных потребностей, лежащей в основе непосредственных побуждений, мотивов, идей и т.п.[11]

Политологи под интересом понимают систему ориентации личности, группы, класса, партии, общественного движения, государственного аппарата, выражающую отношение к завоеванию или удержанию власти а также потребности общества, необходимые для его развития и функционирования [12]

Данные трактовки позволяют выделить несколько существенных признаков, составляющих интерес как термин, употребляемый в широком смысле этого слова, т.е. в различных областях жизни людей, а именно в экономике. К таким признакам следует отнести: объективность интереса; субъективность интереса; потребность в интересе; осознанность интереса; материальная выгода интереса; правомерность интереса.

Объективная сторона категории интереса характеризуется реальностью окружающего мира, отражающейся в сознании людей, а также отношением людей к перераспределению материальных ценностей. Это, в частности:

- предметы и объекты окружающего материального мира, которые являются объектами внимания людей (экономическая составляющая интереса);
- модель общественных отношений между: людьми, группами людей, социальными слоями общества, различными государствами, гражданином и государством (социальная, философская, политическая, экономическая и юридическая составляющие интереса).

Субъективный признак категории интереса характеризуется отношением граждан, группы людей и общества в целом к предметам материального мира и к сформировавшимся в обществе общественным отношениям (рис. 1). С одной стороны, внутреннее единство производственного процесса как целого, его общественный характер предопределяют общность экономических интересов всех без исключения членов общества: развитие производства, производительных сил, экономики. Вместе с тем, ограниченность ресурсов, по поводу которых формируются экономические отношения, предопределяет противоречивость интересов отдельных лиц. Особенно это характерно в условиях разделения труда и

собственности. Моменты общности экономических интересов предстают как абстрактные. Возникает противоположность интересов по поводу присвоения результатов производства, борьба в защиту своих интересов. Противоречия экономических интересов объективно обусловлены, выступают движущими силами развития.

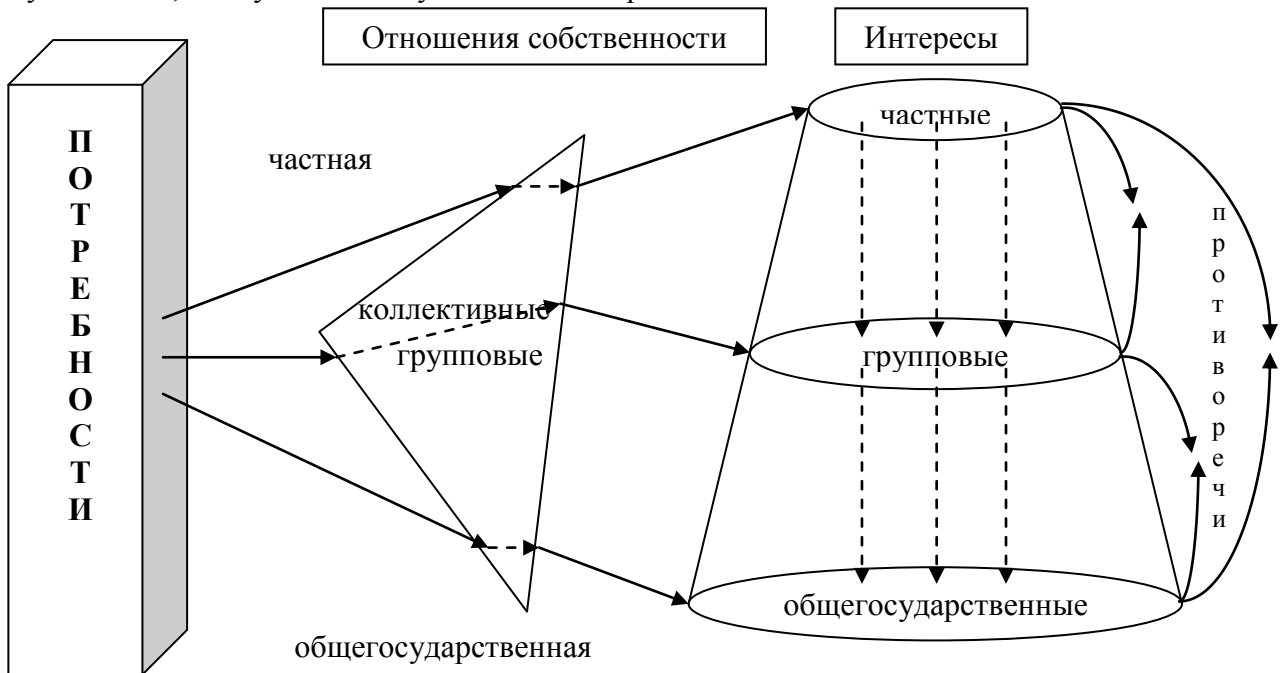


Рис. 1. Структурная схема реализации субъективного признака категории интереса

Рассматривая термин экономический интерес, мы подразумеваем систему экономических потребностей субъектов хозяйственной деятельности (работника, корпорации, кооперации, потребителя, государства) (рис. 2). Отражая единство всех экономических потребностей, интерес, в отличие от потребностей, ориентированных на предметные цели, направлен на экономические отношения, на жизненные условия в целом. Поэтому интерес выступает как стимул деятельности субъекта экономики, определяя его хозяйственное поведение и поступки.



Рис. 2. Экономический интерес в системе экономических потребностей

Классификация экономических интересов осуществляется на основе использования различных критериев. В связи с этим выделяются частные (индивидуальные), групповые и общественные интересы; национальные, интернациональные и мировые; региональные и ведомственные; текущие и перспективные; классовые интересы и интересы социальных групп; интересы молодежи и пенсионеров и т. д. Осознанность интереса проявляется в том, что интерес как категория является «продуктом» мыслительного процесса, сознания людей.

Материальная выгода интереса всегда проявляется в конечном итоге интереса, а

именно: в получении определенной выгоды, как материальной, так и нематериальной. Правомерность интереса реализуется посредством установления границ дозволенного, которые определены рамками государственного правопорядка.

Таким образом, именно категория интереса позволяет установить взаимосвязь между субъективными интересами граждан и интересами общества в целом, так как систему общественных интересов составляют интересы каждого индивида. Этот постулат отражает сущность страхового интереса и его ключевую роль в организации страхования.

Страховой интерес как юридическая категория, выражается в форме отношения, содержанием которого выступает имущественная потребность страхователя (выгодоприобретателя) в получении от страховщика и, соответственно, выплаты страховщиком страхователю (выгодоприобретателю) при наступлении страхового случая в имущественном страховании – страхового возмещения, имеющего компенсационный характер и составляющего имущественно-денежный эквивалент утраченного блага, в личном страховании – страховой суммы, имеющей направленностью смягчение возможных материальных последствий страхового случая [13].

С учетом рассмотренных подходов, понятие «страховой интерес» можно определить как форму выражения осознанной потребности субъекта в страховой защите (субъективная составляющая) под влиянием внешних факторов (объективная составляющая), которая заключается в защите имущественного интереса страхователя. Такая защита обеспечивается обязательством страховщика произвести страховую выплату при наступлении страхового случая. При этом имущественный и страховой интерес соотносятся как целое и часть и возникают как по поводу имущественных, так и по поводу личных немущественных благ явления, имеющих денежную оценку при соблюдении одной из основных доктрин страхования – лицо, страхующее что-либо должно нести финансовые убытки в случае, если застрахованный риск материализуется (рис.3).



Рис. 3. Субъективные предпосылки возникновения страхования

В замкнутом солидарном участии заинтересованных лиц в компенсации ущерба от негативных событий пострадавшим членам объединения состоит исходный смысл страхования, а понятие страховой интерес включает в себя сочетание гражданско-правовой сделки, именуемой страхованием, с категорией права на интерес. И целью подобного сочетания является защита имущественных интересов в рамках договора страхования.

Отсюда основная задача страхования – создание эффективной системы страховой защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в государстве, обеспечивающей реальную компенсацию убытков (ущерба, вреда), причиненных в результате различных видов деятельности, непредвиденных природных явлений, техногенных аварий, катастроф, негативных социальных обстоятельств и происшествий, а также в формировании необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды.

Обращаясь к генезису категории страхования, следует отметить, что на ранних этапах его развития страхование осуществлялось в форме взаимного страхования, когда участники объединения являются одновременно и страхователями, и страховщиками.

В ходе дальнейшего развития страхования и превращения его в сферу предпринимательства первичные, исходные признаки страхования (наличие страхового интереса и замкнутая солидарная раскладка ущерба между заинтересованными лицами) были дополнены другими специфическими особенностями.

Процесс развития страхования в общецивилизационной динамике не был, как и становление некоторых других институтов, простым и однозначным. Господствующие в обществе парадигмы, с одной стороны, оказывали решающее влияние на его становление, с другой предопределяли его место и роль в дальнейшем развитии страны. Формирование рыночных отношений, возникновение института частной собственности, развития предпринимательства до советского периода, а затем возрождение предпринимательства в постсоветском пространстве создали условия для использования механизма страхования не только для защиты имущественных интересов граждан и хозяйствующих субъектов, но и как альтернативную форму концентрации капитала.

С увеличением числа частоты возникновения, масштабности последствий непредвиденных опасных для жизни, здоровья, имущественных интересов людей ситуаций, с одной стороны, с другой, эффективностью использования механизма страхования при финансировании важнейших социальных программ, во все большей степени начинает проявляться социально-экономическая природа страхования, находящая проявление не только в производственных, но и в сфере социальных взаимодействий людей.

Многообразие и сложность современных общественных процессов сформировали к настоящему времени широко признанное мнение о необходимости расширения предмета страховой теории, с включением в объекты исследований не только экономических, но и социальных, психологических, этических, правовых и других факторов, формирующих закономерности развития общества в целом, и экономики в частности [14, С. 23-27].

Используя основные положения институциональной теории, рассмотрим роль страхования сквозь призму таких категорий как «институт», «рыночный институт», «институт развития».

Так, институты возникают только в человеческих сообществах как устойчивые привычки мышления, присущие большинству членов общества и приобретающие характер социальных стереотипов поведения индивидов. Страхование, как известно, не существует вне общества, вне сферы коллективных человеческих взаимодействий. Оно опосредует только те взаимодействия, которые осуществляются: на основе осознанных решений индивидов; в любых человеческих коллективах, насчитывающих значительное число членов; при малой численности индивидов страхование теряет значение в общепринятом смысле, превращаясь в самозащиту от возможных рисков.

В этом смысле страхование является атрибутом общественных отношений и продуктом коллективного человеческого разума, поэтому его можно рассматривать как явление, содержащее в себе и некий когнитивный элемент.

Институтам присущ двойственный характер эволюции. С одной стороны, они формируются в результате стихийного упорядочения типов поведения индивидов на добровольной основе и функционируют на самоподдерживающейся основе, с другой –

приобретают характер «декрета». Страхование также исторически возникло и развивалось как на эволюционной основе, постепенно, с развитием товарных отношений, превращаясь в товар, приобретаемый за деньги («товарное» или «рыночное» страхование), так и на правовой, нормативной основе – в форме предписания, закрепляемого силой власти в качестве законного средства обеспечения имущественных интересов хозяйствующих субъектов и граждан. И то, и другое предназначалось для выполнения одинакового круга функций – обеспечения стабильности имущественных интересов. Поэтому страхование также можно классифицировать как явление, имеющее двойственный характер эволюции, т.е. возникающее в результате и добровольного, и принудительного коллективного договора.

Институты выполняют в обществе информационную функцию, в том числе концентрируя для хозяйственной деятельности большое количество «разрозненного («неявного») знания». Страхование в сфере социально-экономических отношений является не только носителем информации о количественных и качественных характеристиках страхуемых объектов, но и большого объёма статистических данных, специальных методов обработки информации, развитой системы теоретических знаний, компетенций. Помимо этого, в сфере неэкономических, социальных взаимодействий страхование является одним из носителей информации социального характера, что наиболее чётко видно на примере обязательного социального, медицинского, пенсионного страхования, обязательного страхования военнослужащих, сотрудников правоохранительных органов и т.д.

Институты выступают как совокупность норм, правил, позволяющих снижать транзакционные издержки, уровень рисков и степень неопределённости, что повышает эффективность взаимодействия экономических агентов между собой и с внешней средой, обеспечивает развитие воспроизводственных процессов. Возникновение института страхования, специализирующегося на управлении рисками, позволило трансформировать непредвиденные потери в постоянные просчитываемые издержки. Тот факт, что неопределенность можно уменьшить, сведя ее путем группировки к измеримому риску, является мощным стимулом для расширения деловой активности и экономического прогресса. В результате, важнейшая потребность экономических агентов в безопасности и защите своих имущественных интересов обуславливает достаточный спрос на возникновение и формализацию института страхования как института развития.

Рыночная экономика, основанная на конкуренции частных собственников, не имеющих государственных гарантий безопасности от последствий различных рисков деятельности, в качестве обязательного элемента общественного воспроизводства обусловила необходимость формирования института страхования. С помощью института страхования сглаживаются объективно существующие противоречия между потребностью хозяйствующих субъектов и индивидуумов в безопасности и неопределенностью внешней среды. Это позволяет рассматривать институт страхования как рыночный институт.

Соглашаясь с делением институтов общества на базовые и дополнительные (комплементарные), целесообразно отнести институт страхования к группе дополнительных институтов, привнесённых (импортированных) в страну несколько веков назад. При этом институт страхования получил развитие в постсоветском пространстве во многом благодаря оценке существующих рисков государством и принятым на государственном уровне решениям по использованию механизма страхования для снижения их уровня.

На основе выше изложенного, можно заключить, что в современном обществе, ему присуща двойственная природа. С одной стороны страхованию присущ социально-экономический характер, что обусловлено его способностью обеспечивать воссоздание случайно поврежденного или утраченного вещественного фактора общественной жизни, в том числе общественного производства; поддержание случайно подорванного здоровья, трудоспособности или случайной смерти людей – личного фактора общественной жизни, в том числе общественного производства; накопительное страхование жизни сберегает застрахованным лицам не только основную часть уплаченных ими взносов, но и



обеспечивает процентный доход на эти взносы; страхование разгружает финансы заинтересованных лиц от внезапных затрат на покрытие убытков.

С другой стороны, страхование – особый рыночный институт по снижению рисков экономической и социальной деятельности в условиях неопределенности, порожденной недостатком информации о вероятных будущих опасностях, создающий условия для согласованных действий всех участников страховых отношений путем некоего социального договора, складывающегося из общественных и частных страховых соглашений, обеспечивающий тем самым воспроизводство социально-экономических процессов [14].

При этом необходимым условием страхования является формирование специализированного страхового фонда денежных средств как платы за риски, которые берут на свою ответственность страховые компании, что составляет объективную основу финансов страхования и выступает в качестве «финансового амортизатора». Механизм формирования и распределения таких фондов напрямую зависит от действующей на данный момент в обществе системы хозяйствования.

В экономической теории принято выделять три основные системы хозяйствования: рыночную, командно-административную и смешанную экономику. Характерные черты (форма собственности на средства производства, способ организации производственных отношений, система управления экономикой) каждой из представленных выше систем обуславливают реализацию страховых отношений в форме соответствующей данным экономическим условиям. Как известно, в современном обществе не существует рыночной и командно-административной системы хозяйствования в чистом виде. Экономика большинства стран мира – смешанного типа, что создает уникальные условия для реализации страховых отношений через все три представленные формы, которые, взаимодействуя друг с другом, способны наилучшим образом обеспечить защиту, как индивидуальных, так и общественных интересов. При этом, наибольший удельный вес в плане выполняемых функций будет иметь, безусловно, коммерческая форма реализации страхования, а именно реализация большей часть функций страхования по защите имущественных интересов экономических субъектов через страховой рынок. Кроме коммерческого страхования, в рыночной экономике может иметь место некоммерческая форма реализации страховых отношений. В этом случае часть функций по защите имущественных интересов, может быть реализована в форме взаимного страхования.

Активная социальная позиция государства в условиях смешанной экономики обуславливает присутствие государственного страхования. Однако спектр выполняемых им функций заметно ограничен, по сравнению с командно-административной экономикой. К тому же часть функций государственного страхования в условиях смешанной экономики также находит реализацию через страховой рынок.

Взаимодействие коммерческой и некоммерческой форм страхования позволяет говорить о возможности на этой основе модернизации существующей или возникновения при смешанной системе хозяйствования в рамках отдельного государства принципиально новой системы страховой защиты имущественных интересов, причем более высокого уровня, чем обеспечивают каждый составляющий ее элемент в отдельности. Данная система в экономической литературе находит отражение как национальная система страхования.

Поскольку, сущность любого понятия раскрывается через функциональную характеристику изучаемого экономического явления, рассмотрим основные функции национальной системы страхования:

- экономическая функция заключается в резервировании части совокупного общественного продукта для восполнения случайных потерь отдельных факторов производства (трудовых и капитальных);
- социальная функция заключается в обеспечении социального равновесия о обществе;
- регулирующая функция направлена на достижение компромисса между интересами различных экономических субъектов в целях максимального их удовлетворения в

рамках существующего общественного строя.

- финансовая функция выражается в аккумуляции капитала с целью его дальнейшего инвестирования в другие отрасли экономики и получения соответствующего дохода. Мировой экономической опыт развитых стран определяет страховой сектор как мощного инвестора имеющего серьезные финансовые ресурсы.

**Заключение.** Таким образом, одной из актуальных на сегодняшний момент задач является, необходимость четкой теоретико-методологической аргументации роли страхования в процессе становления и развития государства, предпосылок формирования эффективной национальной системы страхования, ее структуры, их целевой и функциональной классификация. Аргументированно сформулированная концепция взаимодействия страховой системы с другими секторами национальной экономики позволит избежать асимметрии в практической реализации системы страхования как комплексной системы защиты имущественных интересов экономических субъектов в рамках отдельного государства при наступлении определенных негативных обстоятельств за счет особого финансового механизма перераспределения части совокупного общественного продукта (механизм страхования) с целью создания экономических предпосылок сведения к минимуму возможного катастрофического ущерба.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сербиновский Б.Ю. Страховое дело / Б.Ю. Сербиновский, В.Н. Гарькуша. – Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2010. – 387 с.
2. Шахов В.В. Страхование / В.В. Шахов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.
3. Теория и практика страхования: учеб. пособие. / К.Е. Турбина [и др.]; [под ред. Турбиной К.Е.]. – М.: Анкил, 2003. – 704 с.
4. Идельсон В.Р. Страховое право: лекции / В.Р. Идельсон. – М.: Анкил, 1993. – С.21.
5. Серебровский В.И. Очерки советского страхового права / В.И. Серебровский // Избранные труды по наследственному и страховому праву. – М.: Статут, 1997. – 567 с.
6. Тюрго А. Избранные философские произведения / А. Тюрго; [пер. с фр. И. А. Шапиро]. – Изд. 2-е, испр. – Москва : URSS, 2011. – 188 с.
7. Гельвеций К.А. Об уме / К. А. Гельвеций; [пер. с фр. Э.Л. Радлов]. – М.: Мир книги: Литература, 2007. – 559 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
9. Гегель Г. Философия права / Г. Гегель; [пер. с нем.; ред. и сост. Д.А. Керимов и В.С. Нерсесянц]. – М.: Мысль, 1990. – 524 с.
10. Энгельс Ф. О социальном вопросе в России // К. Маркс, Ф. Энгельс: Соч. 2-е изд. – Т. 18.
11. Аберкромби Н. Социологический словарь / Н. Аберкромби, С. Хил, Б.С. Тернер; [пер. с англ.; под ред. С.А. Ерофеева]. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1997. – 420 с.
12. Политология: Словарь-справочник / М.С. Вершинин [и др.]; [под ред. М.А. Василика]. – М.: Гардарики, 2001. – 328 с.
13. Гуров А.В. Категория страхового интереса в гражданском праве России: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. юр. наук. Спец. 12.00.03 – гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право / А.В. Гуров. – М., 2010. – 22 с.
14. Сафуанов Р.М. Страхование в системе финансовых институтов страны в начале XX века / Р.М. Сафуанов, Р.Ф. Карачурина // Проблемы экономики. – 2008. – № 6. – С. 23-27.

Предоставлено в редакцию 03.12.2015 г.

**СТАТЬИ РЕКОМЕНДОВАНЫ К ПЕЧАТИ  
СЛЕДУЮЩИМИ РЕЦЕНЗЕНТАМИ:**

№ п/п	ФИО автора	Название статьи	ФИО рецензента
1	Н. В. Алексеенко, Н. П. Карлова	Венчурное финансирование как фактор инновационного развития экономики	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
2	Л. И. Дмитриченко, Л. А. Дмитриченко	Экономические системы: методология научного познания и критерии классификации	А. М. Чаусовский, д.э.н., профессор
3	В. П. Егоров	Особенности механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия в современных условиях	В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор
4	П. В. Егоров, А. А. Славинская	Принципы диагностики управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия	Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор
5	О. И. Зинченко, А. А. Торба	Корпоративная социальная ответственность как мировая практика взаимодействия бизнеса, общества и государства	Н. В. Алексеенко, к.э.н., доцент
6	Е. И. Карпова, А. А. Рябченко	Государственный долг: факторы возникновения и последствия влияния на экономическую и социальную сферу общества	Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор
7	И. А. Карпухно, Б. В. Мелюс, А. Р. Жеребцова	Особенности развития налоговых систем мира	Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор
8	Ю. В. Кошик	Формирование прибыли в бухгалтерском и налоговом учете	В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор
9	Л. А. Масич, Н. А. Юрина	Использование статистических методов в исследовании инновационной деятельности	А. Н. Химченко, к.э.н., доцент
10	А. Г. Семенов, А. Н. Химченко	Формирование отраслевой структуры ВВП на современном этапе экономической глобализации	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
11	А. Л. Тофан	Оценка стратегических перспектив развития рынка детского питания	А. Г. Семенов, д.э.н., профессор
12	О. А. Шакура	Институт страхования как рычаг преобразований в экономике	Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор

## ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ, КОТОРЫЕ ПОДАЮТСЯ В ЖУРНАЛ «ФИНАНСЫ, УЧЕТ, БАНКИ»:

Статья подается в одном экземпляре, напечатанная с одной стороны бумаги формата А4. Объем статьи 7-10 страниц, учитывая рисунки, таблицы, список литературы. Вместе со статьей подается файл на электронном носителе, созданный в программе Microsoft Word.

По всему документу: поля – по 20 мм со всех сторон; шрифт – Times New Roman (TNR); межстрочный интервал – 1,0; абзацный отступ – 1,25.

### Структура статьи

1. В левом верхнем углу индекс УДК, через интервал по центру ФИО автора, звание, должность, место работы (TNR, размер 12, ФИО – жирный курсив, звания – курсив, абзацного отступа нет).

2. Через интервал по центру название статьи (TNR, размер 14, заглавные буквы, жирный, абзацного отступа нет).

3. Через интервал аннотация до 8 строк (TNR, размер 12), ключевые слова: не более 10 шт., информация о количестве рисунков, таблиц и литературы в статье.

4. Через интервал на английском языке (все TNR, размер 12): ФИО автора: жирный курсив, абзацного отступа нет; название статьи: заглавные буквы, жирный, абзацного отступа нет; аннотация и ключевые слова.

5. Через интервал основная часть статьи (TNR, размер 12, статья должна включать такие элементы, как введение, основная часть, заключение. Название элемента выделить в тексте жирным шрифтом)

**Введение:** постановка проблемы, анализ последних исследований и публикаций по исследуемым проблемам, формулировка цели статьи.

**Основная часть:** изложение основного материала статьи с обоснованием полученных научных результатов.

**Заключение:** выводы по данному исследованию, перспективы дальнейших исследований.

6. Через интервал список литературы (TNR, размер 12). Список литературы подается общим списком в порядке ссылок в тексте на языке оригинала соответственно действующему ГОСТу. Ссылка должна обозначаться в тексте в квадратных скобках; работы авторов, упомянутых в тексте, должны быть в списке литературы.

### Оформление рисунков, таблиц, формул

**Название рисунка располагается под самим рисунком.** Номер рисунка - TNR, размер 12, обычный. Название рисунка - TNR, размер 12, жирный. Выравнивание по центру.

**Название таблицы располагается над таблицей.** Номер таблицы - TNR, размер 12, обычный, выравнивание по правому краю. Название таблицы - TNR, размер 12, жирный, выравнивание по центру. При переносе таблицы на следующую страницу необходимо указать «Продолжение таблицы \_». Шапка таблицы при этом не переносится, переносится строка нумерации колонок таблицы.

**Формулы** следует создавать в редакторе MathType, выравнивать по центру страницы. Нумерация формул подается в круглых скобках справа от формулы.