

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕТ

БАНКИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Под общей редакцией
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

**Выпуск
№2 (21) • 2016**

Донецк • 2016

ISSN 2307-2296

УДК 336 + 330.101.52 + 657

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

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

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

Научный журнал основан в 1998 г.

Свидетельство о государственной регистрации **КВ № 12999-18833 от 16.07.2007.**

Научный журнал включен в перечень научных специализированных изданий Украины по экономике постановлением президиума ВАК Украины № 1-05/7 от 09.06.1999 и перерегистрирован постановлением президиума ВАК Украины №1-05/4 от 14.10.2009.

Периодичность издания: 2 раза в год.

Редакционная коллегия:

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

Ответственный за выпуск:

А. Н. Химченко – к.э.н., доцент.

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

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

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

Технический редактор: *Ю.В. Горбатенко*

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

Подписано в печать 31.10.16. Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 7,56. Тираж 100 экз.

Напечатано в типографии ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2016

© Учетно-финансовый факультет, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

А. А. Блажевич

БЕНЧМАРКИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ
ПОТЕНЦИАЛА И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ 6

A. A. Blazhevich

BENCHMARKING AS A MODERN TOOL FOR CAPACITY DEVELOPMENT AND
EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Л. А. Ващенко

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: СИСТЕМНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД 14

L. A. Vashchenko

ECONOMIC ANALYSIS: SYSTEMIC-FUNCTIONAL APPROACH

Ю. В. Горбатенко

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМА-
ТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ИХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА 20

Y. V. Gorbatenko

FEATURES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES AT
DIFFERENT STAGES OF THEIR LIFE CYCLE

Л. И. Дмитриченко, Л. А. Дмитриченко

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В АСПЕКТЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ ЕЁ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ 25

L. I. Dmytrychenko, L. A. Dmytrychenko

GLOBALIZATION IN THE CONTEXT OF THE WORLD ECONOMY CONFLICT OF ITS
THEORY AND PRACTICE DEVELOPMENT

П. В. Егоров, А. А. Славинская

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕС-
КОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 37

P. V. Ygorov, A. A. Slavinskaya

ESSENCE OF THE MANAGEMENT OF POTENTIAL FINANCIAL AND ECONOMIC
STABILITY OF THE ENTERPRISE

Е. И. Карпова, А. А. Рябченко

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА НА
РЫНКЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ 46

E. I. Karпова, A. A. Ryabchenko

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVEMENT OF BANK'S ACTIVITY IN THE MARKET OF
ATTRACTED RESOURCES

С. Д. Козырева

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ
РАВНОВЕСИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ 56

S. D. Kozyreva

STRATEGIC POSITIONING OF MANAGING THE FINANCIAL BALANCE OF AN
ENTERPRISE

А. М. Куделина

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОСМЕТИКО-ГИГИЕНИЧЕСКИХ
МОЮЩИХ СРЕДСТВ 62

A. M. Kudelina

MARKET DEVELOPMENT PRIORITIES COSMETICS AND HYGIENE DETERGENTS

М. А. Кухенная

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА СОГЛАСОВАННОСТИ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ
РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ 68

M. A. Kuhennaya

QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE ALIGNMENT OF INTERESTS OF SUBJECTS OF THE
MARKET OF CONSUMER CREDITING

Л. А. Малич, Н. А. Горбатова

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ СИСТЕМЫ JIT (JUST IN TIMT)
В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ 77

L. A. Malich, N. A. Gorbatova

FEATURES OF APPLICATION OF PRINCIPLES OF SYSTEMJIT (JUST IN TIMT) IN MANAGE
MENT BY PRODUCTION

А.А. Никитенко

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ МЕТОДИКИ
ОЦЕНКИ ЛИКВИДАЦИОННОЙ СТОИМОСТИ 82

A.A. Nikitenko

WAYS OF IMPROVING THE AMORTIZATION POLICY OF THE COAL INDUSTRI ON THE
BASIS OF THE METODOLOGY FOR ASSESSING THE LIQUIDATION VALUE

Н. И. Попова, Ю. В. Селиванова

JIT: КОНЦЕПЦИЯ, ЕЕ ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ, ИНТЕРПРЕТАЦИЯ В
УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ 89

N. I. Popova, Y. V. Selivanova

JIT: CONCEPT, ITS PRACTICAL IMPLEMENTATION, INTERPRETATION IN MANAGEMENT
ACCOUNTING

А. Л. Тофан

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В
КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 97

A. L. Tofan

FORMATION MODEL OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REGION IN THE CONTEXT
OF ECONOMIC SECURITY

А. Н. Химченко, А. М. Плаксина

ГЕНЕЗИС КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕ-
ЧЕНИЯ ПЕРЕХОДА НА ТРАЕКТОРИЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 104

A. M. Plaksina

CONCEPTUAL RELATIONSHIP BETWEEN THE STATE AND THE MARKET IN THE
CONTEXT OF BUILDING THE INNOVATION-LED ECONOMY

А. М. Чаусовский, И. В. Гончарова, Т. М. Дедух

ФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ 112

A. M. Chausovskiy, I. V. Goncharova, T. M. Dedukh

FORMAL INSTITUTIONS: ESSENCE, STRUCTURE, FUNCTIONS

О. А. Шакура

**СТРАХОВАЯ УСЛУГА КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ
В УСЛОВИЯХ РЫНКА 117**

O. A. Shakura

INSURANCE SERVICES AS A FORM OF INSURANCE IMPLEMENTATION OF RELATIONS
IN THE MARKET

А. В. Ярошенко

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ МАСШТАБОВ КРИЗИСНОГО
СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 127**

A. V. Yaroshenko

METHODICAL BASES OF AN ESTIMATION OF THE MAGNITUDE OF THE CRISIS STATE
OF TRADE ENTERPRISE

УДК 336.67

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

БЕНЧМАРКИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты метода бенчмаркинга и применение его для развития потенциала и повышения эффективности деятельности предприятия. Приведено определение термина «бенчмаркинг», его функции, классификация, преимущества по сравнению с другими методами управления. Рассмотрены фазы бенчмаркинг-процесса. Предложено применение DEA анализа для бенчмаркинга, а также раскрыт алгоритм анализа изменения уровня развития потенциала в динамике с помощью введенного индекса.

Ключевые слова: бенчмаркинг, эталон, оценивание, сопоставление, потенциал, эффективность, фазы бенчмаркинга, DEA анализ, алгоритм.

Рис. 4, табл. 1, лит. 6.

A. A. Blazhevich

BENCHMARKING AS A MODERN TOOL FOR CAPACITY DEVELOPMENT AND EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article deals with the theoretical aspects of the benchmarking method and its application for the development and increase of efficiency of activity of the enterprise. The definition of the term "Benchmarking", its functions, classification, advantages compared to other methods of control. Considered phase benchmarking process. The proposed application of DEA analysis for benchmarking, and revealed the algorithm of analysis of changes in the level of potential development in dynamics using the entered index.

Keywords: benchmarking, standard, evaluation, comparison, capacity, efficiency, benchmarking phase, the DEA analysis, algorithm.

Введение. На сегодняшний день теория управления имеет широкий выбор инструментов менеджмента, которые позволяют решать проблемы повышения эффективности деятельности и развития потенциала предприятий. Однако, лишь небольшое количество из них на практике может обеспечить необходимый эффект и в полной мере удовлетворить ожидания руководителей предприятий и решить проблемы отрасли. Зарубежный опыт свидетельствует о наличии достаточно эффективного метода управления – бенчмаркинг.

Значительный вклад в раскрытие сущности и технологий метода бенчмаркинга внесли Б. Андерсен, Г. Ватсон, Т. Г. Голубева, О. Дементьева, А. Колик, Р. Кемп, Е. И. Михайлова, И. В. Роздольская, Т. В. Сапрыкина, В. А. Титова, Е. Д. Щетинина и др. Вопросам развития теории бенчмаркинга и практике внедрения его в деятельность промышленных предприятий посвятили свои исследования Г. Л. Багиев, О. С. Виханский, А. В. Дьяченко, И. М. Кублин, М. Е. Кунявский, К. О. Распоров, Д. Ю. Фукова, Л. И. Цыгичко и др. Возможности внедрения бенчмаркинга в сектор государственного управления изучали А. Ю. Гончаров, К. В. Градобоев, Н. М. Гусева, Я. Ш. Евдокимова, Е. А. Капогузов, А. Г. Кетц, Г. Б. Медведев, Н. И. Рогачева, А. М. Струнин и др.

В нашей стране метод бенчмаркинга пока не получил широкого практического

внедрения, в результате недостаточной теоретической изученности и отсутствия действенного методического инструментария и механизма его адаптации к институциональным особенностям государства. Это объясняет актуальность и необходимость исследования данного метода с целью внедрения его в систему управления предприятиями для развития потенциала и повышения эффективности их деятельности.

Основная часть. Научный термин «бенчмаркинг», который был заимствован из английского языка, появился среди экономических понятий сравнительно недавно и не имеет однозначного смыслового эквивалента. Английское слово «benchmark» толкуется в словарях как отметка на фиксированном объекте на определенной высоте, с помощью которой измеряется высота или расстояние.

Вторым значением «benchmark» является «нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как стандарт или эталон при сравнении с другими предметами». И по своей экономической сущности термин «бенчмаркинг» является поэтапным процессом эталонного сопоставления [1].

На рубеже 70-х гг. XX в. получила развитие теория, в основу которой было положено сравнение деятельности не только предприятий-конкурентов, но и передовых фирм из других отраслей. При этом руководства компании стремились количественно измерить эталонные различия в управлении другими аналогичными предприятиями. Научная концепция и методы, которые они разработали, позволили сократить операционные расходы, повысить прибыль, оптимизировать динамику структуры и обосновать выбор долгосрочной стратегии деятельности предприятия [1].

Множество определений бенчмаркинга отражает развитие этого явления и многоаспектность его практического применения. Тем не менее, различные толкования и определения бенчмаркинга можно привести к следующему: бенчмаркинг – это процесс нахождения и изучения лучших из известных методов ведения бизнеса [2].

Среди классических определений следует выделить определение одного из основателей этого метода Р. Кемпа: «Бенчмаркинг – это непрерывный поиск лучших методов, которые ведут к улучшению деятельности» [3]. Более развернутое определение дает экс-глава Американского общества качества (ASQ) Г. Ватсон: «бенчмаркинг – это процесс систематического и непрерывного измерения: оценка процессов предприятия и их сравнение с процессами предприятий лидеров в мире с целью получения информации, полезной для совершенствования собственной деятельности» [4].

Таким образом, установлено, что бенчмаркинг – это, во-первых, сравнение своих показателей с показателями других организаций: конкурентами и организациями-лидерами, и, во-вторых, изучение и применение успешного опыта других у себя на предприятии [1].

Экономическое содержание бенчмаркинга раскрывается через его функции:

- дескриптивная – изучение и описание передового опыта ведения бизнеса в той или иной области;
- рейтингово-аналитическая – определение и оценка места предприятия в ряду аналогичных по отраслевому признаку производителей;
- диагностическая – определение «проблемных» точек в системе предприятие – внешняя среда, их ранжирование по значимости;
- оценка «разрывов» между данной организацией и эталоном;
- конструктивная – выбор направлений улучшений;
- поисково-учебная – нахождение и выбор лучших решений, приемов, способов совершенствования системы управления;
- оценочно-контрольная – контроль и оценка результатов проведения изменений, определение путей их улучшения [на основе 2].

Среди ключевых особенностей метода бенчмаркинга следует выделить его ориентацию на лучшие практики хозяйствования субъектов экономической деятельности с

последующим синергированием полученных результатов. Это, в свою очередь, позволяет не только достигать уровня развития исследуемых предприятий-эталонов, но и превысить его. Такое характерное отличие бенчмаркинга является особенно актуальным, когда внешняя среда промышленного предприятия имеет динамический характер развития и в этих условиях сохранить, а тем более увеличить потенциал инновационных возможностей при жесткой конкуренции становится сложной задачей.

Решению данной задачи может способствовать использование и внедрение метода бенчмаркинга в практике стратегического управления развитием потенциала предприятий промышленности. В табл. 1 приведены преимущества использования бенчмаркинга по сравнению с другими методами управления [на основе 5].

Таблица 1

Преимущества бенчмаркинга перед другими методами управления

Объект сравнения	Бенчмаркинг	Другие методы управления
Целеполагание	Реализация стратегии «претендентов на лидерство»	Реализация стратегии «последователей»
	Цели формируются на основе рыночной ситуации	Цели формируются на основе субъективного представления управленческого аппарата
	Объективный характер	Интуитивный характер
	Информационной основой служат лучшие практики	Информационной основой служат имеющиеся знания
	Уделяется должное внимание внешней и внутренней среде предприятия	Акцент делается или на внутреннюю, или на внешнюю среду предприятия
Процесс реализации	Исследует количественные и качественные показатели, процессы, функции, стратегии	Исследуют количественные показатели
	Сочетание аналитической и прикладной направленности	Аналитический характер или управленческий процесс реализации
	Универсальность использования	Узкая направленность
Результативность	Революционные изменения	Эволюционные изменения
	Проактивный характер	Реактивный характер
	Высокая результативность	Низкая результативность
	Долгосрочность приобретенных конкурентных преимуществ	Кратко- / среднесрочность конкурентных преимуществ
	Устойчивость приобретенных конкурентных преимуществ	Нестабильность приобретенных конкурентных преимуществ

По нашему мнению, классификацию бенчмаркинга уместно представить по нескольким уровням. Эта классификация может быть использована при выборе вида бенчмаркинга, который наиболее точно соответствует стратегическим целям и экономическим возможностям предприятия (рис. 1) [на основе 1].

Классический бенчмаркинг процесс состоит из фаз, которые замыкаются в цикл непрерывного совершенствования (рис. 2).

Фаза 1 – «Планирование». Данная исходная фаза составляет основу и имеет критическое значение для достижения максимального успеха в реализации всего проекта бенчмаркинга. Стратегической задачей на этом этапе является получение четкого представления о существующих внутренних бизнес-процессах и показателях работы.

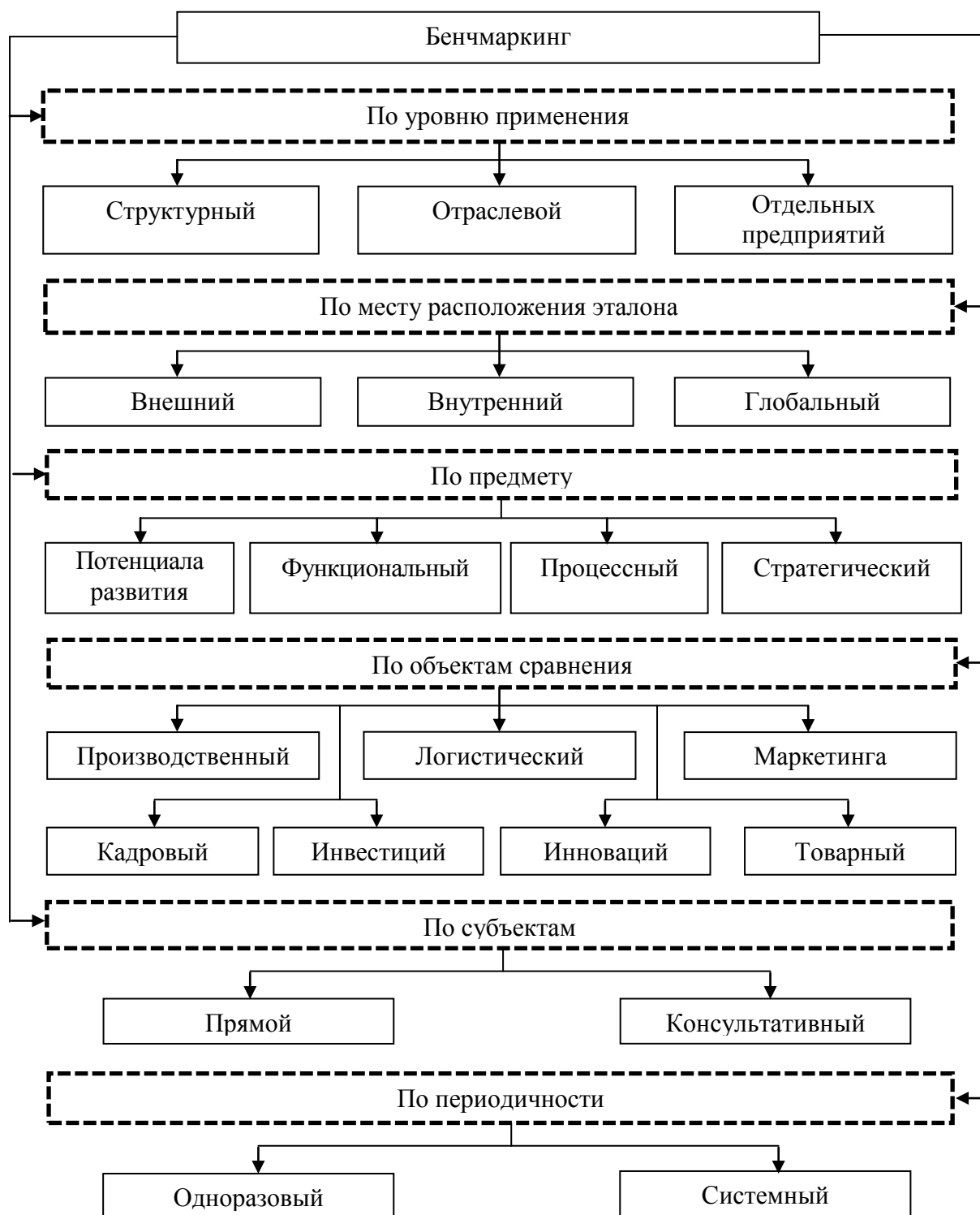


Рис. 1. Классификация видов бенчмаркинга

Фаза 2 – «Анализ». Анализ собранных данных обычно включает в себя несколько этапов:

- интерпретация исходных данных;
- структурный анализ разрывов в параметрах развития потенциала предприятий;
- проектирование будущего уровня экономико-производственных параметров объекта сравнения;
- анализ полученных данных для определения приоритетных направлений развития потенциала предприятия.

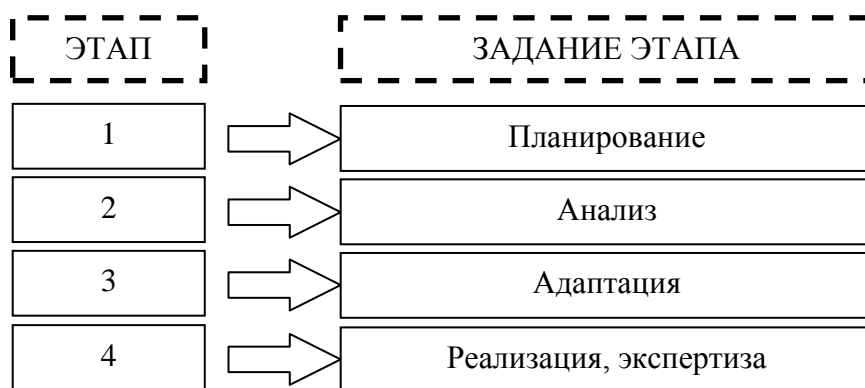


Рис. 2. Процесс проведения бенчмаркинга

Фаза 3 – «Адаптация». В качестве метода непрерывного совершенствования, бенчмаркинг требует такой системы изменений в управлении, которая необходима при любых потенциальных улучшениях. Привлечение коллектива, использование «мозгового штурма» является залогом успеха в проведении бенчмаркигового процесса, поэтому прежде чем разрабатывать стратегию, важно заручиться поддержкой инженерного и управленческого персонала предприятия. Адаптация конечных результатов в процессе завершения бенчмаркинга может быть наиболее трудным процессом. Ведь на практике не может существовать двух одинаковых организаций – то, что работает у предприятия-эталона, возможно, не будет работать на предприятии, которое перенимает лучший опыт, так же или с теми (запланированными) результатами. Поэтому необходимо выбирать такие бенчмаркенговые стратегии, которые обеспечат обратную связь с потребителями продукции, чтобы удостовериться, что рекомендованные меры эффективны.

Фаза 4 – «Реализация». Ключевым этапом является внедрение в деятельность предприятия таких решений, которые сформировались в процессе анализа полученных в результате бенчмаркинга данных, которые также содержат элементы непрерывного совершенствования. Непрерывное совершенствование вносится в любой бизнес-процесс предприятия путем гарантий, что этот процесс поддается непрерывному бенчмаркингу. Процедура бенчмаркинга связывает все процессы в организации с выбранной стратегией улучшения. Эта взаимосвязь усиливает связь между предприятием и потребителями продукции.

Таким образом, бенчмаркинг может служить основой управления развитием потенциала предприятий, который формируется с помощью комплекса методов оценки структурных компонент потенциала, дополненного другими методами управления.

Для проведения бенчмаркинга целесообразно применение моделей DEA (Data Envelopment Analysis) анализа – это методология сравнительного анализа деятельности сложных технических, экономических и социальных систем и их внешней/внутренней среды функционирования. Начало данного подхода было положено в работах А. Чарнеса, В. Купера, Е. Роуда, Р. Бенкера в 1970-1980 годах. В настоящее время методология DEA анализа охватывает гораздо более широкий спектр понятий и возможностей, чем просто вычисления и анализ эффективности сложных объектов. Методология DEA анализа имеет глубокую связь с математической экономикой, системным анализом, многокритериальной оптимизации, она позволяет строить многомерное экономическое пространство, находить оптимальные пути развития в нем, вычислять важнейшие количественные и качественные характеристики поведения объектов, моделировать различные ситуации [6].

Необходимость использования DEA-анализа обусловлена существованием следующих нерешенных проблем:

1. Множество параметров исследуемых объектов и трудности выбора приоритетных направлений улучшения потенциала предприятия.

2. Необходимость проведения сравнительного анализа показателей развития потенциала предприятия-эталона в качестве обязательного этапа бенчмаркинга предусматривает выполнение анализа большого числа значений параметров для выбора вида ресурсов потенциала, состояние которых должно быть улучшено в первую очередь.

3. Поэтапное проведение бенчмаркинга предусматривает необходимость определения уровня улучшения каждого параметра каждого ресурса таким образом, чтобы эффективность реализации потенциала в целом увеличивалась.

Схема поэтапного проведения бенчмаркинга потенциала предприятия представлена на рис. 3.

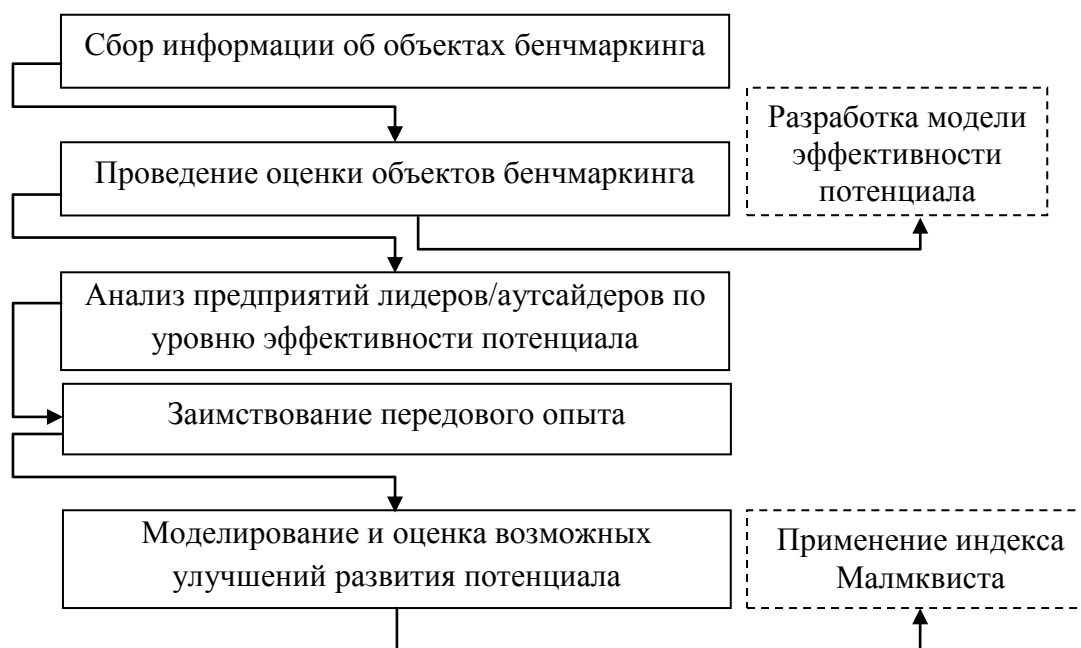


Рис. 3. Схема поэтапного проведения бенчмаркинга потенциала предприятия

На опыт выделенного предприятия-эталона необходимо ориентироваться при подготовке плана улучшений для каждого отстающего в развитии ресурса потенциала. В выстроенном плане улучшений должны быть указаны предполагаемые результаты, достигаемые отстающим объектом после его совершенствования, а также в плане необходимо оценить объем затрат ресурсов, необходимых для развития потенциала в условиях улучшений его реформирования.

Для успешного проведения бенчмаркинга на этапе реализации результатов проведенного бенчмаркинга потенциала предприятия-эталона необходимо оценить изменение эффективности реализации потенциала предприятия в динамике [5].

Предложенный алгоритм анализа изменений эффективности реализации потенциала основан на применении модели анализа эффективности по индексу, который указывает на то, как изменится эффективность реализации инновационно-технологического потенциала в условиях изменения величины его составляющих.

На рис. 4 представлена графическая интерпретация предложенного алгоритма.

Изменение эффективности реализации инновационного потенциала:

$$CPI \times CRV \times CTI \tag{1}$$

где CPI – изменение объема производства инновационной продукции; CRV – изменение объема внутренних и внешних НИОКР предприятия; CTI – изменение технологии производства инновационной продукции.

Предложенный алгоритм реализован как последовательность следующих шагов.

Определить, увеличилось ли предприятие, принимающее лучший опыт, эффективность развития ресурсов инновационного потенциала за наблюдаемый период времени. При

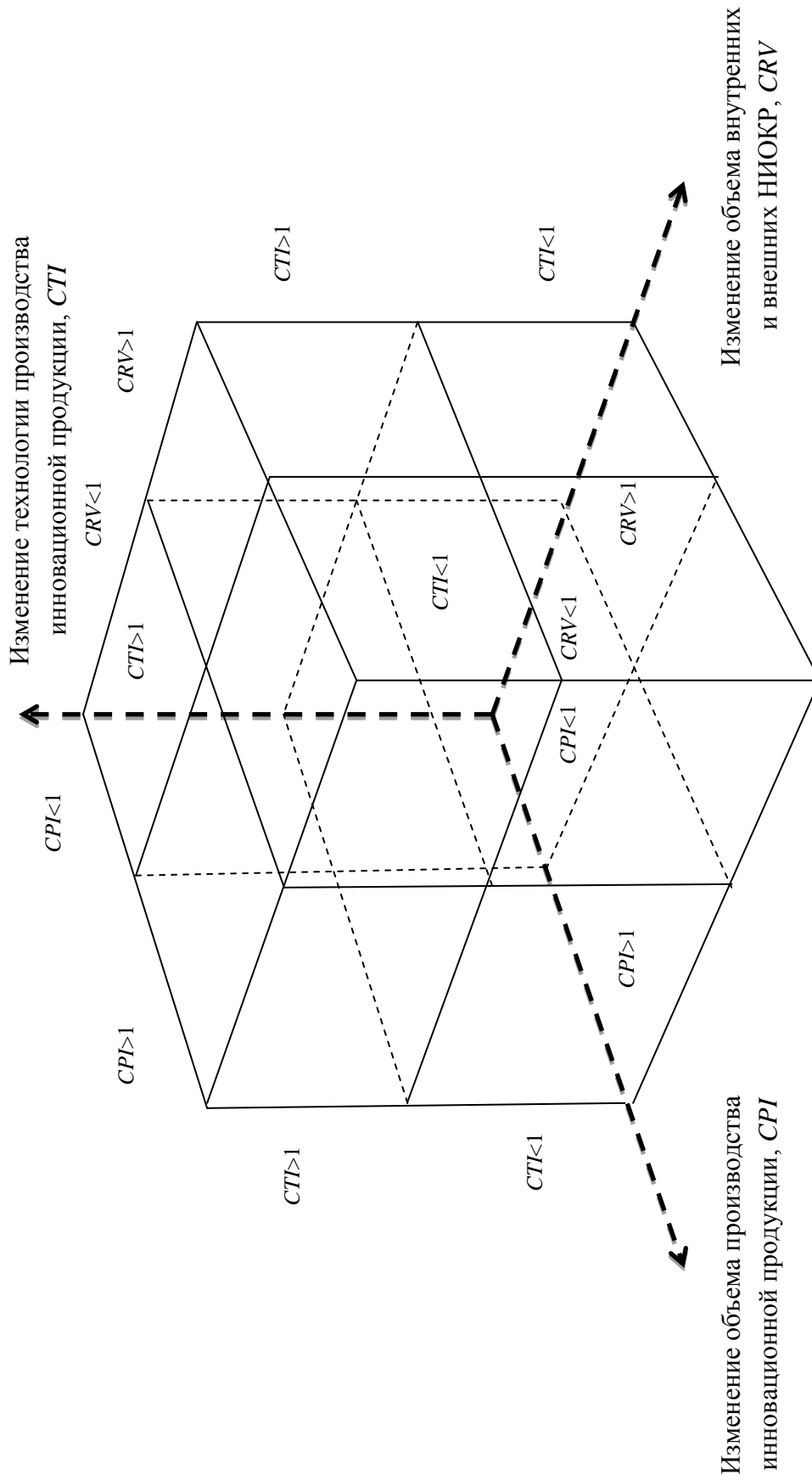


Рис. 4. Алгоритм анализа роста уровня развития потенциала предприятия по результатам бенчмаркинга

улучшении уровня развития инновационно-технологического потенциала объекта j его индекс будет больше единицы ($M_j > 1$) (рис. 4). И наоборот – значение индекса меньше единицы может быть интерпретировано как снижение текущего уровня развития инновационного потенциала.

В результате улучшения уровня развития инновационного потенциала у предприятия, которое принимает лучший опыт, увеличивается эффективность его инновационной деятельности. Изменение уровня развития инновационного потенциала описывается с помощью мероприятий «изменения эффективности», которые входят в индекс.

Для того чтобы определить, приблизились ли полученные результаты уровня развития потенциала предприятия к компоненте «изменение объема производства инновационной продукции» предприятия-эталона, необходимо рассчитать лучший, оптимальный объем производства инновационной продукции, который обеспечивает наименьшее потребление входов (расходы) на единицу выхода и продолжительность инновационного цикла. Если установлено, что значение компоненты «изменение объема производства инновационной продукции» $CRV_j = 1$ (рис. 4), то это означает, что данный объект не изменил отдачу от изменения объема потребления материальных ресурсов за исследуемый период времени. Если $CRV_j > 1$ (рис. 4), то в новом состоянии предприятие, принимающее лучший опыт, увеличило эффективность развития потенциала, за счет изменения объемов внутренних и внешних НИОКР по сравнению с исходным состоянием. Чем больше значение CRV_j , тем ближе уровень развития потенциала сместился к Парето-оптимальной границе, предприятие полнее восприняло практику работы своих предприятий-эталонов.

Заключение. Таким образом, на основании полученных данных, в ходе проведения бенчмаркинга, руководство предприятия, которое перенимает лучший опыт, может разрабатывать и корректировать план повышения уровня развития потенциала и эффективности деятельности. Предложен алгоритм анализа изменения уровня развития потенциала в динамике с помощью введенного индекса, который указывает на то, как изменится эффективность реализации потенциала в условиях изменения величины его составляющих. На основании значений компонент индекса определяется количественная оценка роста уровня развития потенциала и эффективности деятельности за счет влияния следующих факторов: повышение эффективности формирования потенциала работы за счет восприятия лучшего опыта предприятий-эталонов, приближение к оптимальному объему производства инновационной продукции, разработки внутренних и внешних НИОКР и изменения технологии производства инновационной продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Титова В.А. Бенчмаркинг как инструмент формирования инновационного потенциала предприятия / В.А. Титова, А.В. Макаренко // Инновации. – 2006. – № 7. – С.102-106.
2. Сапрыкина Т.В. Бенчмаркинг как инструмент управления эффективностью предприятия / Т.В. Сапрыкина // Профессионал. – 2009. – № 3 (13). – С.23-27.
3. Camp R.C. Benchmarking. The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance / RC Camp. – Milwaukee, Wisconsin: ASQC Industry Press, 1989.
4. Watson G.H. Strategic Benchmarking: How to Rate your Company's Performance Against the World's Best / GH Watson. – New York: John Wiley, 1993.
5. Фукова Д.Ю. Бенчмаркинг как составляющая антикризисного плана металлургического предприятия / Д.Ю. Фукова // Реформы в России и проблемы управления. – 2010. – С.90-91.
6. Farrell M.J. The Measurement of Productive Efficiency / M.J. Farrell // Journal of the Royal Statistical Society. – 1957. – № 120. – P.253-281.

Предоставлено в редакцию 08.09.2016 г.

УДК 657:005.52

Л. А. Ващенко, к.э.н., доцент ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: СИСТЕМО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Использование диалектической теории познания, выраженное в системном и функциональном подходах стало основой для аргументированного представления экономического анализа с позиции обособленной функции управления и подсистемы в системе более высокого уровня. Это дало возможность представить концептуальные основы аналитической функции в системе управления бизнесом.

***Ключевые слова:** экономический анализ; аналитическая функция; подсистема анализа; управление.*

Табл. 1, лит. 13.

L. A. Vashchenko

ECONOMIC ANALYSIS: SYSTEMIC-FUNCTIONAL APPROACH

The use of dialectical theory of knowledge, expressed in a systematic and functional campaigns became the basis for a reasoned presentation of the economic analysis from the perspective of separate management functions and subsystems in the system of higher level. This gave the opportunity to present the conceptual basis of analytical functions in the business management system.

***Keywords:** economic analysis; analytic function; subsystem analysis; management.*

Введение. Вопросы эффективности управления субъектами хозяйствования актуальны всегда: влияние совокупности внутренних и внешних факторов ведет к постоянному дисбалансу системы управления; необходимости адекватного реагирования с целью поддержания стабильного и оптимального состояния. Достижение наибольшей эффективности функционирования всей системы управления возможно в случае результативной реализации ее каждой отдельной функции, в том числе и аналитической.

В современных сложных условиях хозяйствования экономический анализ – необходимая составляющая процесса управления предприятием. Практической реализацией данной функции является, прежде всего, выявление возможностей повышения эффективности функционирования предприятия, определение перспектив его дальнейшего развития.

Основными предпосылками необходимости функционирования аналитической функции в системе управления являются:

1. Изменение масштабов деятельности и как следствие необходимость в систематизации всей информации в целях принятия оптимальных управленческих решений.
2. Нестабильность и изменчивость внешней среды требует усиления гибкости и оперативности в принятии управленческих решений.
3. Расширение видов деятельности вызывает необходимость расчета новых показателей для оценки эффективности бизнеса.
4. Увеличение информационных потоков требует разработки механизмов внутренней системной координации управленческих решений.
5. Необходимость оптимизации информационных потоков вызывает значительные изменения в организации и методике системы информационного обеспечения.

б. Отсутствие адекватных механизмов оценки эффективности бизнеса и управления вызывает необходимость создания соответствующего методического обеспечения.

Вышеперечисленные факторы подтверждают необходимость выделения аналитической функции в системе управления.

Анализ литературных источников показал, что еще имеет место упрощенное понимание анализа деятельности субъектов хозяйствования:

- рассмотрение экономического анализа без учета системного подхода как непосредственно к самому анализу, так и к системе управления предприятием [1];
- отождествление аналитической функции управления с некоторыми другими [2 - 4].

Так, А.Д. Шеремет рассматривает внутренний управленческий анализ как часть управленческого учета» [2, с. 211], а внешний финансовый анализ как элемент финансового учета. А дальше Д. Шеремет признает экономический анализ специфической самостоятельной функцией управления (функцией второго порядка), тогда как бухгалтерский учет, контроль, планирование – основными, первичными функциями управления [2, с. 212]. На наш взгляд, если анализ признается функцией управления (пусть и второстепенной), следовательно, он претендует на самостоятельность предмета и цели исследования. Таким образом, его никак нельзя рассматривать как часть или элемент чего-либо.

Голов С.Ф. считает, что «управленческий учет осуществляет анализ деятельности с учетом как текущих, так и долгосрочных целей» [3, с. 17]. Данное выражение, на наш взгляд, не совсем корректно, поскольку не сам учет осуществляет анализ деятельности, а специалисты учетного аппарата (в контексте данного выражения), и, исходя из содержания приведенной цитаты, возникает вопрос: какие функциональные обязанности выполняют тогда сотрудники экономического (планового) отдела (службы), если анализом занимаются бухгалтера?

Чугумбаев Р.Р. и Чугумбаева Н.Н. отмечают что «...экономический анализ как анализ хозяйственной деятельности организации прошел эволюционные этапы в зависимости от потребностей системы контроля экономического развития субъектов хозяйствования» [4, с. 32]. Что, на наш взгляд необоснованно подчиняет аналитическую функцию управления контрольной функции.

В данном вопросе нам близка позиция Н.Г. Чумаченко, который считает, что «...выполнение комплекса функций управленческого учета, который точнее следует называть управлением себестоимостью продукции, требует высокой компетенции бухгалтера данного подразделения» [5]. Таким образом, выполнять функции по управлению себестоимостью продукции должен специальный учетный аппарат, в компетенцию которого входит: обобщение материальных, трудовых и финансовых нормативов затрат в виде нормативной калькуляции себестоимости изделий, внутризаводское планирование себестоимости продукции по центрам затрат и ответственности и на предприятии в целом, анализ себестоимости продукции по отдельным изделиям и статьям калькуляции, подготовка проектов управленческих решений [5, с.24].

Нам представляется, что подобное смешение понятий, часто противоречивое, объясняется влиянием западного опыта учета. Так, история развития учета и контроля в феодальной Британии (XII века) подтверждает тот факт, что анализ был их составным элементом. Подобная ситуация характерна и для Италии.

Целью данной работы является реализация системно-функционального подхода к экономическому анализу.

Основная часть. Изучение мнений ученых, показало, что, не смотря на отечественную научную школу, накопленный опыт и теоретическую проработанность важнейших принципов, организации и методологии экономического анализа, готовы признать экономический анализ – самостоятельную науку, метод познания экономических явлений и процессов и важнейшую функцию управления, частью других функций

управления.

Нам представляется, что скорее речь может идти не о «растворении» экономического анализа в других функциях управления, например, в учете или контроле, а о пересечении методологии исследования объектов различными функциями управления. Другими словами, методы исследования, присущие экономическому анализу, вполне могут использоваться различными науками для достижения любой цели. Но это никак не предполагает исчезновение одной науки путем воплощения ее в другие или отождествление ее с этой наукой.

Само подразделение экономического анализа на управленческий и финансовый анализ нам представляется не совсем удачным. В основе данной классификации лежит разделение системы бухгалтерского учета на финансовый учет и управленческий учет. Это разделение, в свою очередь, объясняется тем, что информация формируется в соответствии и, исходя из целей управления, поэтому ее подразделяют на информацию, которая формируется для внешних пользователей (так называемый финансовый учет) и информацию, которая формируется для целей внутреннего управления (управленческий учет). Хотя одна и та же информация может использоваться в обоих случаях.

В настоящее время среди ученых нет единого мнения относительно правомерности разделения учета на управленческий и финансовый. Наша позиция в этом вопросе близка к позиции профессора А. Бородкина, который считает, что «разделить систему бухгалтерского учета на управленческую и не управленческую (финансовую) нельзя. Такое разделение, по нашему мнению, является условным, не имеет ни научного, ни практического значения» [6, с. 50]. Следовательно, и разделение анализа на два вида по данному критерию также нельзя считать правильным.

Мы разделяем мнение Сухаревой Л.А. и Петренко С.Н., которые считают, что: «Причиной, по которой не следует подразделять бухгалтерский учет на финансовый и управленческий, является то, что управленческая информация охватывает все виды учетной информации, необходимой для управления в пределах предприятия. То есть при формировании управленческой информации используются в полной мере и финансовые показатели» [7]. Достаточно сложно провести грань между информацией для управления и информацией не для управления.

Относительно экономического анализа, на наш взгляд, достаточно обоснованным будет разделение его на внутренний анализ и внешний анализ. Для осуществления первого используется вся информация, которая циркулирует в системе управления предприятием, а для проведения второго – официальные (публичные) формы финансовой отчетности. Таким образом, под управленческим анализом понимается анализ, проводимый внутри данного предприятия (т. е. формирование аналитической информации для внутренних пользователей, в том числе и финансового характера), а финансовый анализ – формирование аналитической информации для внешних пользователей.

Следует подчеркнуть, что это деление носит в достаточной степени условный характер, поскольку на практике эти два вида нередко пересекаются. Это разделение различается только полнотой информации, которая применяется для анализа. В качестве критерия подразделения анализа на управленческий и финансовый можно учесть субъектов проведения анализа деятельности предприятия.

В этом вопросе наша точка зрения близка к мысли В. Ковалева и А.Н. Волковой, которые в качестве критерия подразделения анализа деятельности предприятия на управленческий и финансовый выделили тип подсистемы предприятия, которая анализируется производственная и финансовая подсистема [8, с. 14]. Однако, как известно, производственная деятельность характерна не для всех типов предприятий, например, предприятий торговли. Это дает основание выделять в качестве подсистемы, которая анализируется, производственную (или коммерческую, для непромышленной сферы) и финансовую подсистемы. По мнению Коробова М.Я. [9, с.16] экономический анализ

деятельности предприятий «финансовым» быть не может.

В специальной литературе по экономическому анализу нет общепринятого мнения о том, что следует понимать под системой анализа. Иногда авторы оперируют понятием "система анализа" без смысловой и терминологической оценки. В некоторых случаях имеет место упрощенный подход, когда под системой анализа понимают совокупность субъектов анализа, или сам процесс экономического анализа.

Система (от греческого *systema* – целое, составленное из частей; соединение) – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которые образуют определенную целостность, единство [10].

Система должна соответствовать пяти важнейшим принципам:

1. Системе присуща единая цель.
2. Система состоит из взаимосвязанных элементов, определяющих ее внутреннюю структуру.
3. Система существует в окружающей среде, которая может оказывать влияние на функционирование системы.
4. Система имеет ресурсы, которые обеспечивают ее функционирование.
5. Систему возглавляет руководящий центр, который организует ее движение к намеченной цели.

Исходя из вышеназванного, под системой анализа следует понимать определенный логический комплекс, который включает субъекты, объекты и методику экономического анализа, которые взаимодействуют как единое целое в процессе изучения производственно-коммерческой и финансовой деятельности предприятия, и решают определенную цель на микро - и макроуровне, обеспечивающую управление предприятием и его центрами ответственности на основе осуществления обратной связи посредством реализации тактических и стратегических решений.

Следует отметить, что для каждого конкретного объекта исследования система должна быть уникальной. Однако требуется некоторое уточнение данного определения в части обязательности наличия обратной связи объектов анализа с подсистемой, которой управляют, как важнейшего фактора повышения ее эффективности (табл. 1).

Таблица 1

Концептуальные основы аналитической функции в системе управления бизнесом

Элементы аналитической функции	Концептуальные основы
Цель	Обоснования управленческих решений. Разработка оптимальной стратегии по повышению эффективности деятельности на рынке.
Объект	Показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, трансфертное ценообразование, бизнес-риск, риск страны, валютный риск
Показатели	Абсолютные и относительные показатели деятельности предприятия. Показатели ведения бизнеса, позволяющие оценить положение на рынке, деловую активность, финансовую устойчивость, прибыльность бизнеса в целом, в отношении определенных потребителей, секторов рынка и географических регионов.
Субъекты	Аналитический департамент, планово-экономический отдел, служба бизнес-диагностики, экономический отдел, отдел контроллинга, служба внутреннего аудита.

Итак, основу принятия управленческих решений формирует аналитическая функция управления. Основными задачами экономического анализа в системе управления субъекта хозяйствования являются:

- оценка бизнес-ситуации;
- выявление и количественное измерение влияния факторов на результаты достигнутого состояния;
- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности бизнеса;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений.

Ценность системного подхода к исследованию аналитической функции управления заключается во всесторонней характеристике ее составных элементов. Развивая системный подход к экономическому анализу, отраженный в работах специалистов [11 – 13], отметим следующее.

Подсистема анализа рассматривается как система низшего порядка в общей системе менеджмента и занимает особое место, которое определяется тем, что подавляющее большинство явлений и процессов производственно-коммерческой и финансовой деятельности субъектов хозяйствования подвергаются изучению и оценке со стороны работников экономической службы предприятия, представляющая систему взаимосвязанных подразделений.

Специалисты экономического отдела (департамента, службы) выступают как субъекты анализа, в процессе которого они выполняют функции сбора и оценки информации об объектах анализа, накопления информации об отклонениях и факторах их порождающих и, главное, разрабатывают варианты альтернативных решений для более эффективного использования хозяйственных и финансовых ресурсов, тем самым, участвуя непосредственно в управлении деятельностью предприятия.

Традиционно, в качестве субъектов внутреннего анализа, мы рассматривали работников экономического отдела предприятия, которые реализовали аналитические функции на своем рабочем месте. Однако, в условиях укрупнения, усложнения функционирования предприятий, когда вместе со структурами управления, которые сложились, действуют и новые, в качестве субъектов внутреннего анализа выступают работники самостоятельных, но функционально зависимых служб предприятия, каждая из которых обеспечивает формирование достоверной и качественной аналитической информации, которая поступает в управляющую подсистему.

В подсистеме анализа субъекты, воздействуя на объект анализа, и получая информацию о состоянии исследуемого предмета, тем самым осуществляют (реализуют) аналитическую функцию управления, роль которой постоянно возрастает, особенно в формировании обоснованных и эффективных решений на микро- и макроуровне.

Именно аналитическая функция обеспечивает управление предприятием и его центрами ответственности на основе применения инструментария экономического анализа и осуществления обратной связи посредством реализации тактических и стратегических решений.

Обращает на себя внимание сложность каждого из элементов подсистемы, что обуславливает соответствующее их организацию. Очевидна существенная роль самого процесса анализа, состоящая из важнейших стадий, в результате которых принимается соответствующее решение.

Заключение. Выделены основные предпосылки, определяющие необходимость и практическая потребность в формировании аналитической подсистемы управления, а именно. Сделан вывод о том, что анализ является необходимым элементом в системе функций управления предприятием, который наряду с планированием, организацией, учетом, контролем и другими функциями обеспечивает максимальное эффективное управление субъектами хозяйствования.

Применение системного подхода к аналитической функции управления позволяет максимально качественно оптимизировать как непосредственно аналитическую функцию, так и весь процесс управления за счет более глубокого понимания и соответствующей адекватной корректировки организационно-методического обеспечения.

Усовершенствование последнего, в контексте сказанного выше, является основным направлением оптимизации практического применения экономического анализа на предприятиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – [5-е изд., перераб. и доп.] – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
2. Управленческий учет: Учебное пособие / А.Д. Шеремет [и др.] [под ред. А.Д. Шеремета]. – М.: ФБК-ПРИСС, 2000. – 512 с.
3. Голов С.Ф. Управленческий учёт / С.Ф. Голов. – Харьков: изд. дом «Фактор», 2009. – 784 с.
4. Чугумбаев Р.Р. Историческая роль экономического анализа в развитии бизнеса современных компаний / Р.Р. Чугумбаев, Н.Н. Чугумбаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №48. – С.25-36.
5. Економічний аналіз: навч. посібник / М.А. Болюх та ін. [за ред. М.Г. Чумаченка]. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Бородкин А. Внутрихозяйственный (управленческий) учет: концепция и организация / А. Бородкин // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – №2. – С.45-53.
7. Сухарева Л.А. Контролинг – основа управления бизнесом / Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – Донецк: «Норд-компьютер», 2000. – 210 с.
8. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. – 424 с.
9. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М.Я. Коробов – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 286 с.
10. Советский энциклопедический словарь / [глав. ред. А.М. Прохоров]. – [4-е изд.] – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 1630 с.
11. Федченко А.А. Содержание учетно-аналитической деятельности в системе процессно-ориентированного управления / А.А. Федченко, О.Н. Гальчина // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №13 (412). – С.35-43.
12. Безрукова Т.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций / Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин // Общество: политика, экономика, право. – 2013. – № 1. – С.44-50.
13. Сулейманова Д.А. Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Д.А. Сулейманова, Л.А. Ахмедова // Проблемы современной экономики. – 2010. – №4. – С.127-130.

Предоставлено в редакцию 09.08.2016 г.

УДК 330.101:336.6

Ю. В. Горбатенко, ассистент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ИХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

В статье представлены основные теоретические и эмпирические исследования в области теории жизненных циклов предпринимательских структур, рассмотрены существующие подходы к определению стадии жизненного цикла предприятия. Проведен сравнительный анализ наиболее популярных моделей жизненных циклов организаций, их достоинств и недостатков. Выявлены особенности функционирования предпринимательских структур в контексте стадий их жизненного цикла.

Ключевые слова: предприятие, предпринимательские структуры, теория жизненного цикла, управление развитием, жизненный цикл предприятия.

Рис. 1, лит. 14.

Y. V. Gorbatenko

FEATURES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES AT DIFFERENT STAGES OF THEIR LIFE CYCLE

The article deals with the theoretical aspects of the benchmarking method on the theory of life cycles of business organizations, review existing approaches to the stage definition of the lifecycle of the enterprises. Carried out comparative analysis of the most popular models of the life cycles of organizations, their strengths and weaknesses. Revealed the features of the functioning of enterprise structures in the context of the stages of their lifecycle.

Keywords: enterprise, business structure, life cycle theory, the control of development, enterprise lifecycle.

Введение. Эффективность управления развитием предпринимательских структур прямо зависит от выбора соответствующей стратегии и тактики. Можно выделить целый ряд критериев этого выбора, наиболее полно которые объединяет и систематизирует теория жизненного цикла развития предприятия. Согласно этой теории, каждое предприятие развивается по определенному циклу, проходя при этом несколько стадий своего развития. На каждой стадии развития предприятие имеет определенные параметры, характеризующие условия функционирования фирмы: текущее состояние и перспективы. Применение теории жизненного цикла предприятия позволит оперативно принимать оптимальные управленческие решения для обеспечения эффективного функционирования предприятия.

Исследованию жизненного цикла предпринимательских структур посвящен ряд работ как зарубежных ученых, так и отечественных исследователей: И. Адзидеса, В.Б. Акулова, И.А. Баранюк, Е.П. Гариной, Л. Грейнера, Р. Канна, Дж. Кимберли, Э.М. Короткова, Р. Куинна, Д. Лестера, Б. Ливехуда, Д. Миллера, Б.З. Мильнера, Ю.Д. Мироненко, Б. Скотта, А.К. Тереханова, У. Горберта, С.Р. Филоновича, П. Фотзен, Г.В. Широковой, У Шмидта и др.

Несмотря на то, что ученые спорят о длительности и природе стадий развития предприятия, все они сходятся во мнении с тем, что каждая из стадий содержит ее собственную уникальную структуру, системы и стиль лидерства. Развитие предприятия – переходы от стадии к стадии – не проходит гладко, независимо от желания руководителей предпринимательской структуры. На каждом этапе жизненного цикла у предприятия должен

быть инструментом, который позволит определить как текущее состояние предприятия, так и определить проблемные области и перспективы дальнейшего развития. Это объясняет актуальность и необходимость исследования особенностей функционирования и развития предпринимательских структур на разных стадиях их жизненного цикла.

Основная часть. Жизненный цикл предпринимательской структуры – это совокупность стадий развития, которые проходит предприятие за период своего существования. Модель жизненного цикла предприятия представляет собой важный инструмент эффективной диагностики для устранения текущих проблем дальнейшего развития. Она применяется для описания процессов развития экономических систем, на ее основе проводится анализ факторов, повышающих их результативность.

Концепция жизненных циклов предприятия сложилась в управленческой теории в шестидесятые годы XX века. В настоящее время существует большое количество моделей, описывающих жизненный цикл предприятия. Рассмотрим некоторые из них.

Одной из наиболее ранних моделей жизненного цикла организаций является модель «Движущие силы роста» (1967) американского экономиста и политолога Э. Даунса [1]. Она включает три основные стадии роста и развития предприятия: 1) борьба за выживание – возникает при создании предприятия и характеризуется стремлением получить законный статус и необходимые ресурсы для развития; 2) стремительный рост – характеризуется быстрым развитием с элементами инноваций; 3) замедление – стадии присуще уточнение и формализация правил и процедур. Однако данная модель изначально была разработана для правительственных организаций, что повлекло дальнейшее развитие теорий.

Модель жизненного цикла организации, работающей в частном секторе – «Управленческое участие» (1967) – Г. Липпитта и У. Шмидта [2] включает три стадии развития: 1) рождение, в процессе которого создаются системы управления и достигается жизнеспособность; 2) молодость, характеризующаяся развитием репутации и достижением устойчивости; 3) зрелость, при которой деятельность предприятия направлена на создание механизмов, обеспечивающих быстрое реагирование на изменение среды.

Одной из наиболее интересных и ярких моделей жизненного цикла, проводящей аналогию между живым организмом и предприятием, стала модель «Органическое эволюционное развитие» (1971) Б. Ливехуда [3], профессора Роттердамского университета, врача-психотерапевта. В основе модели находится утверждение, что человек и предприятие развиваются по одним и тем же законам. При этом предприятие является совокупностью экономической, социальной и технической подсистем, которые равны по своей значимости, и проходит в своем развитии четыре стадии: 1) пионерная фаза; 2) фаза дифференциации; 3) фаза интеграции; 4) ассоциативная фаза.

Модель Б. Скотта «Стратегия и структура» (1971) описывает развитие предприятия как цепь из трех типов организаций (неформальная бюрократия, формализованная бюрократия, промышленный конгломерат), сменяющих друг друга в определенной исторической последовательности [4].

Модель Л. Грейнера «Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции» (1972) [5] описывает развитие компаний через последовательность кризисных точек. При этом выделяется пять эволюционных этапов, через которые проходит предприятие и которые сменяют друг друга вследствие возникновения специфических кризисов: 1) творческая фаза роста, при котором организация развивается благодаря реализации творческого потенциала основателей и общение между сотрудниками носит неформальный характер; 2) направленный рост, в основе которого четко спланированная работа и профессиональный менеджмент; 3) рост через делегирование, характеризующийся децентрализацией организационной структуры; 4) рост через координацию, т.е. выделение стратегических подразделений, имеющих достаточно высокую степень оперативной самостоятельности, но при этом жестко контролируемых с точки зрения использования стратегических ресурсов организации; 5) рост через сотрудничество – формирование команды на основе общности

интересов и ценностей, что дает новый импульс к развитию организации. Таким образом, вклад Л. Грейнера в развитие теорий жизненного цикла предпринимательских структур состоит в том, что его модель предполагает переход организации в иное качественное состояние посредством революционных преобразований во внутренней среде, направленных на преодоление кризисных точек.

Идеи Л. Грейнера получили дальнейшее развитие в модели У. Торберта «Ментальность членов организации» (1974) [6], в которой развитие организации привязано к процессу, проходящему от индивидуальности и разрозненности групп к чувству принадлежности к трудовому коллективу. Модель включает девять стадий развития организации, но не учитывает механизмы ее развития.

Модель Ф. Лидена «Функциональные проблемы» (1975) [7] включает четыре стадии и связывает развитие организаций со стремлением решить различные проблемы: 1) адаптация и завоевание своей ниши в изменяющейся внешней среде; 2) решение проблемы приобретения ресурсов; 3) постановка целей развития и получение прибыли от деятельности; 4) поддержание образцов поведения и институционализация структур организации.

Модель развития организаций Д. Каца и Р. Кана «Организационная структура» (1978) [8] основана на тщательной разработке их организационной структуры, которая является отражением изменений, происходящих в организации в зависимости от стадии ее развития, и включает три стадии; 1) простые системы; 2) устойчивая стадия; 3) стадия разработки структур. В данной модели предприятие впервые рассматривается как открытая система, главные предпосылки успешной деятельности которой находятся вне его.

Одной из наиболее известных моделей, вновь уподобляющих организацию живому организму, является «Теория жизненных циклов организаций» И. Адизеса (1979) [9]. Процесс организационного развития предпринимательских структур представляется в ней как естественный, поэтапный и запрограммированный, предусматривающий неизбежное и поэтапное прохождение организацией в ходе ее развития обязательных стадий; 1) зарождение; 2) младенчество; 3) высокая активность; 4) юность; 5) расцвет; 6) стабильность; 7) аристократия; 8) ранняя бюрократия; 9) бюрократия; 10) смерть. При этом на каждой стадии организация сталкивается с определенными проблемами, которые делятся на болезни роста и организационные патологии. Теория И. Адизеса позволяет прогнозировать развитие событий и возникновение критических ситуаций, что позволяет сосредоточиться на решении реальных проблем развития предпринимательской структуры.

Согласно модели Дж. Кимберли «Внешний социальный контроль, структура работы и отношения с окружающей средой» (1979) [10] жизненный цикл организации включает четыре стадии, причем первая из них наступает до фактического создания предприятия и включает формирование будущей идеологии и выстраивание ресурсов. На второй стадии происходит становление организации, на третьей формируется идентичности, а на четвертой идет процесс ужесточения управления и организационной структуры, что приводит к консервативности и предсказуемости компании.

Аспекты определения стадии развития предприятия были затронуты в модели Д. Миллера и П. Фризена «Траектория развития организации» (1983) [11], согласно которой существует четыре стадии: создание, рост, зрелость, упадок. Все они отличаются по четырем параметрам: стратегии, структуре, организационной среде и стилю принятия решений.

Новая волна исследований особенностей развития предпринимательских структур на разных стадиях их жизненного цикла началась в 2003 году с появлением «Модели жизненного цикла организации» российского ученого-экономиста Э.М. Короткова [12]. В модели предложены пять стадий развития организации: 1) эксплерентная – рождение и формирование; 2) пациентная – завоевание рынка; 3) виолентная – достижение устойчивости; 4) коммутантная – упадок, старение; 5) леталентная – прекращение деятельности, деструктуризация. При этом каждая стадия соответствует состоянию предприятия в определенный момент времени и характеризуется определенным поведением.

Годом позднее российские исследователи Ю.Д. Мироненко и А. К Тереханов на основе модели Л. Грейнера разработали линейную модель организационного развития, включающую пять уровней развития компании [13]: 1) реализованная бизнес-идея, 2) структуризация, 3) рациональное управление процессами, 4) рациональное управление потенциалом компании, 5) рациональное управление нематериальными активами предприятия. В отличие от модели Л. Грейнера эта модель отражает зависимость уровня развития компании от затрат на ее организационное развитие, под которыми понимаются расходы на организационные мероприятия по преодолению кризисных точек.

Вопрос взаимоотношений между сотрудниками, организацией и внешней средой был затронут в модели «Жизненный путь организации в бизнесе с социокультурной точки зрения» (2006) Е. Емельянова и С. Поварицына [14]. Согласно данной теории выделены четыре стадии развития предпринимательской структуры: 1) «тусовка», характерной чертой которой являются неформальные отношения, равноправие, непрофессиональное управление; 2) «механизация» - формализация отношений, регулярный менеджмент, стандартизация и утилитарность; 3) «внутреннее предпринимательство» - делегирование полномочий, децентрализация власти, повышение эффективности деятельности за счет инициатив сотрудников и подразделений; 4) «управление качеством» - создание собственных стандартов качества, ориентация на конечный результат и клиента в целях захвата стратегических приоритетов на рынке. При этом каждая стадия развития подразделяется на микростадии, и их смена сопровождается трансформациями внутри предприятия.

По нашему мнению, любая организация в своем развитии проходит пять стадий: рождение, становление, развитие, зрелость, кризис. Причем последняя стадия дает два варианта развития событий: либо падение до нулевого уровня и ликвидацию, либо переход на новый качественный уровень и новый цикл развития. На каждом этапе развития должны быть решены определенные задачи и проблемы для того, чтобы предприятие могло развиваться дальше (рис. 1).

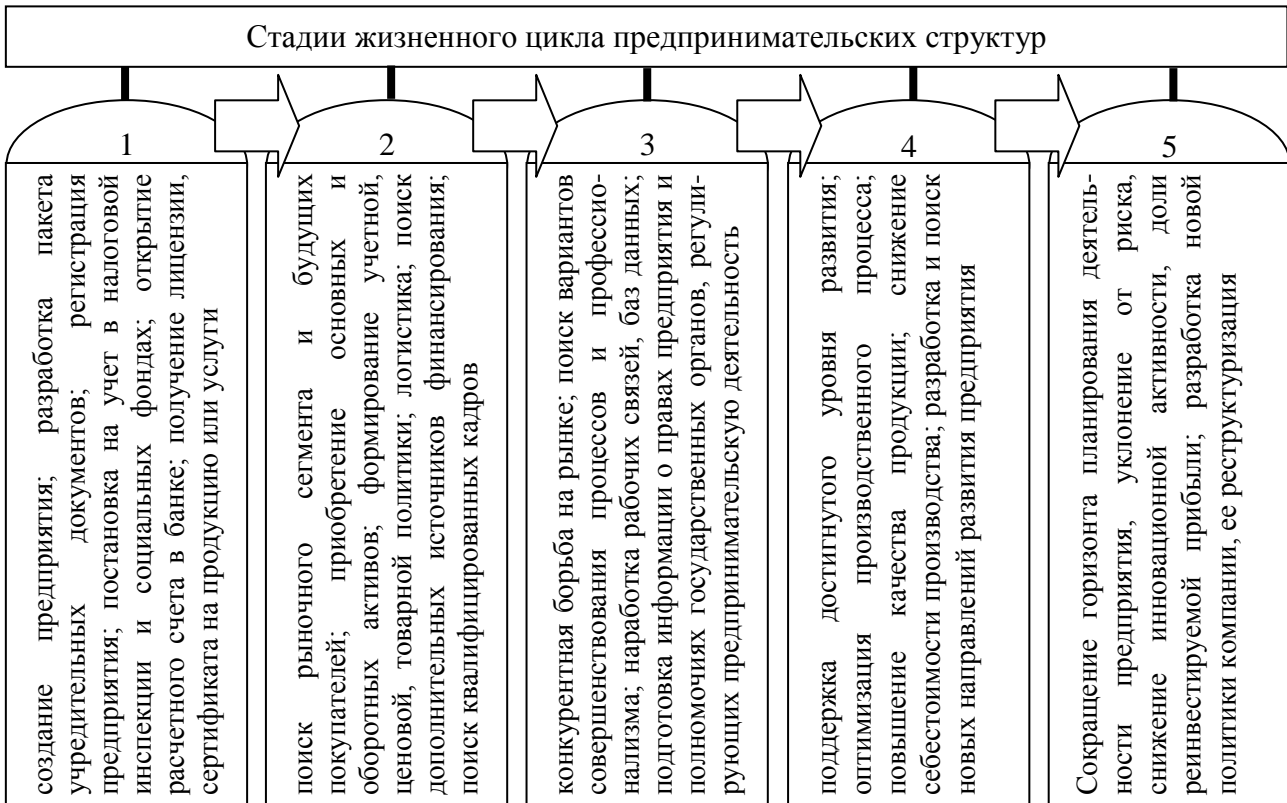


Рис. 1. Задачи развития предпринимательских структур в зависимости от стадии их жизненного цикла

Основными проблемами на первых двух этапах являются: поиск перспективной области деятельности, обеспечивающей спрос на продукцию, поиск деловых партнеров; поиск дополнительных источников финансовых ресурсов; бюрократические преграды. На третьем этапе в качестве основных проблем можно выделить недостаток оборотных средств; нехватку производственных площадей и высокую арендную плату; трудности со сбытом продукции; недостаток профессиональных знаний и квалифицированных кадров; отсутствие поддержки со стороны государства. Четвертый этап характеризуется появлением жесткой конкуренции, усложнением бюрократических процедур, разрушением деловых связей и договоренностей, что приводит к пятому этапу – кризису. На пятом этапе необходимо коренным образом менять политику компании с целью выживания или коренной реструктуризации для сохранения позиции на рынке.

Заключение. Таким образом, на каждом этапе жизненного цикла внутри предприятия накапливаются эволюционные изменения, которые в результате приводят к необходимости революционных преобразований. Модель развития предпринимательской структуры, адаптированная под реалии отечественной экономики, может использоваться для экспресс-диагностики ее текущего состояния и определения направлений дальнейшего развития. Для этого необходимо выявить критерии отнесения предприятий к различным стадиям жизненного цикла.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Downs A. The Life Cycle of Bureaus // Inside Bureaucracy / A. Downs. – San Francisco^ Little, Brown and Company, 1967. – P.296-309.
2. Lippitt G.L. Crisis in a Developing Organization / G.L. Lippitt, W.A. Schmidt // Harvard Business Review. – 1967. – №6. – P.102-112.
3. Сиволап А.В. Основные направления в исследованиях теории жизненного цикла организации / А.В. Сиволап // Культура народов Причерноморья. – 2011. – № 215. – С.122-127.
4. Scott B.R. Five Stages of Growth in Small Business / B.R. Scott // Long Range Planning. – 1987. – Vol.20. – №3. – P.45-52.
5. Grainer L. Evolution and Revolution as Organizations Grow / L. Grainer // Harvard business Review. – 1998. – May-June. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://managementmodellensite.nl/webcontent/uploads/evolution_and_revolution_greiner.pdf
6. Torbert W.R. Pre-Bureaucratic and Post- Bureaucratic Stages of Organization Development / W.R. Torbert // Interpersonal Development. – 1974. – Vol.5. – №1. – P.1-25.
7. Иванова Т.Б. Развитие теории жизненного цикла предприятий в современных условиях / Т.Б. Иванова, Н.А. Переверзев // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2016. – №3. – С.75-81.
8. Katz D. The Social Psychology of Organizations / D. Katz, R.L. Kahn. – N.Y.: Wiley, 1978.
9. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
10. Kimberly J.R. Issues in Creation of Organizations: Initiation, Innovation, and Institutionalization / J.R. Kimberly // Academy of Management Journal. – 1979. – Vol.22. – №3. – P.437-457.
11. Miller D. A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle / D. Miller, P. Friesen // Management Science. – 1984. – Vol.30. – №10. – P.1161-1183.
12. Антикризисное управление : учеб. для студ. вузов / Э.М. Коротков [и др.] [под ред. Э.М. Короткова]. – М.: Инфра-М, 2003. – 431 с.
13. Мироненко Ю.Д. Роль стратегического управления компанией в ее организационном развитии / Ю.Д. Мироненко, А.К. Тереханов // Корпоративные системы. – 2004. - №5. – С.5-11.
14. Емельянов Е.Н. Жизненный цикл организационного развития / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварицына // Организационное развитие. – 2006. – №2. – С.16.

УДК 330.342

Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Л. А. Дмитриченко, к.э.н., доцент ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В АСПЕКТЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ ЕЁ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрен процесс глобализации в аспекте противоречий её теории и практики. Раскрыто противоречивое влияние глобализации на развитие структуры национальных экономик. Развенчан миф о так называемом «глобальном единомыслии в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли». Показано, что глобализацию некорректно интерпретировать как интеграцию государств в единую интернациональную экономическую систему. Аргументирован вывод о том, что глобализация и транснационализация не только не обеспечивают экономию на масштабах производства, сокращение издержек, снижение цен и устойчивый экономический рост, а, напротив, вызывает противоположные эффекты. Раскрыты противоречия в развитии финансовых рынков. Опровергнут тезис о так называемом преимуществе глобализации, позволяющем улучшить положение всем партнерам и повысить жизненные стандарты.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, противоречия глобализации, транснациональные корпорации, устойчивый экономический рост, экономическая система.

Табл. 3, лит. 18.

L. I. Dmytrychenko, L. A. Dmytrychenko

GLOBALIZATION IN THE CONTEXT OF THE WORLD ECONOMY CONFLICT OF ITS THEORY AND PRACTICE DEVELOPMENT

The article describes the process of globalization in the aspect of the contradictions of its theory and practice. Opened contradictory influence of globalization on the development of the structure of national economies. It debunks the myth of the so-called "global unanimity in the assessment of the market economy and free trade." It is shown that globalization incorrectly interpreted as the integration of states into a single international economic system. Reasoned conclusion that globalization and trans-nationalization, not only do not provide economies of scale, reduce costs, lower prices and sustainable economic growth, and, on the other hand, causes the opposite effects. Reveals the contradictions in the development of financial markets. Refute the thesis of the so-called benefits of globalization, allowing all partners to improve the situation and increase living standards.

Keywords: globalization, integration, contradictions of globalization. multinationals, sustainable economic growth, the economic system.

Введение. Известно, что социально-экономические процессы в национальной экономике любой страны развиваются под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. На современном этапе истории общества одним из наиболее влиятельных внешних факторов является глобализация – процесс формирования единой глобальной социально-экономической системы. Формами проявления глобализации экономики являются: резкое увеличение масштабов и темпов перемещения капиталов; образование мировой финансовой системы, возникновение круглосуточно работающих в реальном масштабе времени мировых финансовых рынков; формирование глобальных ТНК; регионализация экономики; активизация регулирующей роли международных

экономических организаций (ВТО, МВФ и др.); опережающий рост международной торговли по сравнению с ростом ВВП; развитие информационных систем и усиление способности финансового капитала к быстрому перемещению.

Как геополитический процесс, глобализация охватывает все сферы общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность и т.д. Однако главной сферой глобализации является глобализация экономики. Она охватывает мировую торговлю, международное движение факторов производства, международные финансово-кредитные и валютные операции, производственное, научно-техническое, технологическое, инжиниринговое и информационное сотрудничество. Этим обусловлена актуальность и практическая значимость исследования проблемы глобализации во всех формах её проявления. В идеале этот процесс должен привести к преобразованию мирового пространства, в котором «свободно перемещаются информация, товары и услуги, капитал, где непринужденно распространяются идеи и беспрепятственно передвигаются их носители, стимулируя развитие современных институтов и отлаживая механизмы их взаимодействия. Глобализация подразумевает образование единого международного экономического, правового и культурно-информационного пространства» [1].

В экономической литературе существуют различные точки зрения на процесс глобализации в целом и на экономическую глобализацию в частности. Это свидетельствует о неоднозначности и сложности процесса и обуславливает необходимость анализа сущности, факторов, форм проявления и социально-экономических последствий. Эти аспекты глобализации достаточно глубоко исследованы учёными [1-2]. Известно, что наряду с позитивными последствиями глобализации, о которых широко повествуется в научной и публицистической литературе, глобализация имеет ряд существенных негативных форм проявления. Это стало причиной разделения общества на сторонников глобализации и антиглобалистов [3]. При таких обстоятельствах возникает ряд противоречий в оценке процесса глобализации, что порождает противоречивые выводы как в теоретическом исследовании проблемы, так и в оценке практических результатов глобализации. Предмет нашего исследования – глобализация мировой экономики в аспекте противоречий её теории и практики. В связи с этим рассмотрим несколько наиболее широко распространённых тезисов относительно позитивного эффекта глобализации и покажем некорректность теоретической их аргументации и противоречивость практических последствий.

Основная часть. В научной литературе имеет место утверждение о том, что сокращение доли обрабатывающих отраслей компенсируется «быстрым ростом удельного веса сферы услуг», поэтому деиндустриализацию не следует считать проявлением спада [1].

Действительно, в настоящее время происходит рост торговли услугами. Услуги превращаются в основной объект международных торговых отношений. В 2015 году доля услуг в мировом ВВП почти на 20% превосходила долю промышленности. Причём в среднем в мире её доля в ВВП составляет 69 %, в странах с низким доходом – 47% и в странах с высоким доходом – 73% [4]. При этом ключевые потребности человечества – жильё и еда составляют в экономике всего 10%, добыча ресурсов – примерно 7,5%, переработка ресурсов – 16,4%, доставка до потребителя (транспорт и торговля) – около 21,8%, остальное занимают услуги (государство, управление корпорациями, финансы, маркетинг, наука, информация и т.д.) [5].

С точки зрения методологии экономической науки, уровень развития сферы услуг является производным от уровня развития реального сектора экономики. Поэтому внешне всё выглядит вполне приемлемым. Если стремительно растёт доля сферы услуг в ВВП, то также активно развивается сфера производства, в том числе, и обрабатывающая промышленность. Тезис о том, что чем более развиты производительные силы, тем выше производительность труда в отраслях производственной сферы, тем более активно развивается сфера услуг, обосновал ещё К.Маркс [6, с. 413]. Именно это и откладывается в сознании исследователей, кто считает такую тенденцию прогрессивным следствием

современной глобализации. Однако соответствует ли это современному положению вещей?

Мы утверждаем, что глобализация деформирует структуру национальных экономик, а рост совокупного ВВП является следствием опережающего роста цен на услуги. Компенсировать снижение доли обрабатывающей промышленности ростом доли услуг невозможно. Сегодня все более понятным становится то, что при снижении доли реального сектора экономики и росте доли сферы услуг, показатель роста ВВП достигается на основе непомерного и опережающего роста цен на услуги. Деформируя структуру национальных экономик, глобализация ведёт к закреплению в средне- и слаборазвитых странах периферийной модели экономики, к потере ресурсов странами, не входящими в список мировых лидеров. Обусловленная объективными факторами мирового развития (углублением международного разделения труда, НТП), глобализация действительно сокращает так называемое экономическое расстояние между странами. Однако она ведёт к деиндустриализации мировой экономики, к резкому сокращению доли обрабатывающих отраслей в экономике промышленно развитых стран, к сокращению занятости в этих отраслях в Европе и в США со всеми вытекающими из этого последствиями.

В таких условиях, учитывая высокие цены на международных рынках услуг, высокоразвитые страны сокращают долю обрабатывающих отраслей в пользу доли услуг. При этом весьма интенсивно используются прямые иностранные инвестиции, привлекаемые в эту сферу. Так, если в 1970 году с экспортом услуг было связано менее 30% прямых иностранных инвестиций, то в настоящее время эта доля возросла до 50% [1]. Следует заметить, что при этом основная часть глобального продукта потребляется в странах-производителях. Поэтому можно сказать, что процесс глобализации ведёт к поляризации стран в плане их экономической мощи и возможностей, что является потенциальным источником рисков, проблем и конфликтов. Несколько ведущих стран контролируют значительную часть производства и потребления, не прибегая к политическому или экономическому давлению. К этому следует прибавить то, что торговля остается основным средством перераспределения мирового дохода.

В качестве позитивного следствия глобализации называют развитие конкуренции. Причём связывают этот процесс с достижением так называемого «глобального единomyслия в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли», с «идеологической конвергенцией» (единством взглядов на рыночную систему хозяйства), которая пришла на смену недавних противоречий между рыночной экономикой Запада и социалистической экономикой Востока [1]. На наш взгляд, такая позиция не совсем корректна и лишь частично отражает реальное положение вещей. Глобализация не снижает конкурентного противостояния государств, а лишь порождает его новые формы и сохраняет торговые войны. Действительно, либерализация рыночных отношений, ограничение политики протекционизма, открытие межгосударственных границ создаёт условия для конкуренции. Однако попытки перехода к рыночной экономике (особенно в странах бывшего СССР), антинародные механизмы приватизации государственных предприятий, игнорирование роли правительства в современной смешанной экономике привели к вульгарной либерализации и не обеспечили не только рост экономики, но и макроэкономическую стабилизацию. Это не могло не сказаться на конкурентных позициях этих стран на мировом рынке.

Сегодня действительно изменился характер отношения к рыночной экономике, как и характер рыночных отношений между государствами. Либерализация международной торговли частично снизила экономическое противостояние между странами мира и приносит совокупную обоюдную выгоду. Тем не менее, ошибочно утверждать, что выгода будет одинаковой. Из двух партнёров один всегда оказывается в более выгодном положении, что побуждает вторую сторону прибегать к протекционистской политике. Практически все государства мира время от времени используют традиционный протекционизм (запрет импорта отдельных товаров, квотирование импорта или введение таможенных пошлин), а также современные его формы – субсидии собственным производителям или дотирование

производства определенных видов продукции, манипулирование валютным курсом и т.п.

Таким образом, торговые войны и противостояние на мировых рынках «деформируют» механизм конкуренции. И это факт сегодняшнего дня. Подтверждением является позиция стран ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти), которая стремится поддерживать высокие мировые цены на нефть вопреки интересам потребителей. Заметим, что даже среди стран ОПЕК существует противостояние по вопросу объемов добычи нефти и цен на этот продукт. Бедные члены этой организации (Нигерия, Венесуэла) заинтересованы в наращивании объемов добычи нефти, даже при условии снижения цен на неё.

Примером существующих противостояний на мировых рынках сегодня является противостояние Евросоюза и США, с одной стороны, и России, с другой стороны, а также противоречия внутри Всемирной торговой организации (ВТО). Разумеется, что эти противостояния определяются политикой. Торговый конфликт является способом давления на определенное государство, не желающее принимать политическую волю других стран или союзов. Следовательно, говорить о том, что глобализация создаёт возможности для развития свободной конкуренции между странами мира, о возможности торговли на взаимовыгодной основе, методологически некорректно. Глобализация порождает новые формы противоречий между странами, что обуславливает новые формы конкурентной борьбы, которые, на наш взгляд, ничуть не снижают напряженности и противостояния государств в этой борьбе.

Глобализация действительно распространяет конкурентную борьбу на всех участников, в том числе на слабые страны, что приводит к разорению малого бизнеса, снижению уровня жизни населения этих стран и т.д.

Глобализация усиливает неравномерность и неустойчивость национального и мирового экономического развития. Это вызвано тем, что разрушаются прежде единые национальные рынки из-за разделения хозяйственных комплексов на экспортно-ориентированные и на те, которые не способны эффективно функционировать в условиях глобального рынка. Неравномерность национального и мирового экономического развития, в свою очередь, ведет к усилению напряженности в мире, что увеличивает инвестиционные и предпринимательские риски и препятствует устойчивому развитию мировой экономики. Не секрет, что даже договоры ВТО часто обвиняются в несправедливом приоритете богатым странам. Можно ли в таком случае утверждать, что глобализация ведёт к либерализации рынка и создаёт равные условия в конкурентной борьбе?

Известно, что исторически конкуренция привела к образованию монополии. Международная конкуренция ведёт к образованию стран-монополий, к повышению уровня развития передовых экономик и к ослаблению позиций в мировой экономике менее развитых стран. Эти страны попадают в технологическую зависимость от развитых стран, углубляется технологический разрыв между ними, что в конечном итоге создаёт неравные возможности в конкурентной борьбе. А это значит, что будут продолжаться торговые войны, победу в которых, как правило, одерживают богатые развитые страны мира. Именно они способны выстоять и победить в конкурентной борьбе.

В экономической литературе часто встречается положение о том, что глобализация усиливает взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, что «можно воспринимать и интерпретировать как интеграцию государств в структуру, близкую к единой интернациональной экономической системе» [1].

Что касается единой интернациональной экономической системы, то, на наш взгляд, это кажущееся желаемое. В реальной действительности слишком глубока пропасть между странами этой так называемой единой интернациональной экономической системы, чтобы сегодня говорить об интеграции государств в единую систему. Разрыв настолько велик, что большинство стран мира отстали от развитых государств надолго, а точнее сказать, навсегда. И это проявляется во всех сферах жизнедеятельности стран мира – в производстве, в структуре национальных экономик, в доходах, в уровне жизни граждан и т.д. Катастрофическую пропасть между странами мира весьма красноречиво характеризуют

данные о производстве ВВП на душу населения в 10-ти наиболее развитых и 10-ти наиболее отсталых странах мира (табл.1).

Таблица 1

**ВВП по показателю покупательной способности (ППС)
на душу населения в 2014 году, долл.**

В мире – 15048. (6330 – конец XX в.)			В странах ЕС – 36244 (22770 конец XX в.)		
№ п/п	Страны мира	ВВП на душу населения	№ п/п	Страны мира	ВВП на душу населения
1	Люксембург	98110	1	Гвинея (Бисау)	1429
2	Сингапур	82763	2	Гвинея	1236
3	США	54629	3	Эритрея	1195
4	Австрия	46165	4	Мозамбик	1169
5	Германия	45616	5	Либерия	979
6	Швеция	45 144	6	Нигер	867
7	Канада	44089	7	Малави	815
8	Великобритания	39137	8	ДРК	805
9	Франция	38851	9	Бурунди	794
10	Япония	36426	10	ЦАР	606

В конце XX века среднемировой номинальный уровень ВВП на душу населения составлял 5130 долл. При этом в 25-ти странах-лидерах его средняя величина равнялась 25700 долл. Средневзвешенный показатель для всех остальных стран (это почти все развивающиеся и постсоциалистические страны) был на уровне 1250 долл. Следовательно, страны-лидеры опережали остальной мир по ВВП на душу населения почти в 21 раз.

По показателю покупательной способности (ППС) среднемировой ВВП составлял 6330 долл., в странах-лидерах – 22 770 долл., а в остальных странах – 3230 долл., т.е. разрыв между лидерами и отстающими составлял 7 раз. При этом разрыв между наиболее богатой страной мира – Люксембургом (34 460 долл. на душу населения) и наиболее бедной страной – Эфиопией (510 долл. на душу населения) составлял почти 68 раз [7].

В 2014 году Люксембург оставался лидером: ВВП на душу населения составил 98110 долл., в то время как в Эфиопии – 1589 долл. (разрыв составил почти 62 раза), а в самой бедной стране мира – Центрально Африканской Республике – 607 долл., т.е. разрыв составил почти 162 раза [8].

В современном мире сохраняется разрыв в уровнях социально-экономического развития между странами и регионами мира, но состав отстающих и лидирующих стран меняется. Так, если до 80-х годов XX века в мире росла экономическая мощь стран запада, а затем России и Японии, то в последнее десятилетие XX века снизился уровень социально-экономического развития России и других стран-членов СНГ. Внутри группы развитых стран сложилась триада: США, Япония, Европейский союз. В список развитых стран вошли Южная Корея, Сингапур, Тайвань и Китай. Активизировали экономическое развитие Индия и Бразилия [7]. Таким образом, вывод о том, что глобализация ведёт к формированию «единой интернациональной экономической системы» представляется некорректным и несвоевременным. Сегодня необходимо ставить вопрос перед мировым сообществом, о том, каковы должны быть механизмы развития отсталых стран мира, превращённых в мировые мусорные свалки отходов (в том числе вредных для здоровья граждан и экологии), в которых средняя продолжительность жизни людей находится на уровне около 50 лет [8].

В научной литературе имеет место и следующее положение: «Преимущество глобализации – экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, а, следовательно, к устойчивому экономическому росту» [1].

Заметим, что уже в этом тезисе содержится сомнение относительно сокращения издержек, снижения цен и экономического роста. В этой связи рассмотрим одну из важных форм проявления глобализации экономики – возрастание роли транснациональных корпораций (ТНК) в глобальных экономических процессах. Акцентируем внимание на таком факте: современные ТНК обеспечивают около 50 % мирового промышленного производства и более 70 % мировой торговли. На их долю приходится более 80 % зарегистрированных патентов и такой же объём финансирования НИОКР [9].

Транснационализация производства и капитала выступает одновременно и следствием интернационализации, и фактором развития глобализации. При этом характеризуется как позитивными, так и негативными качествами. Сторонники глобализации, которые видят в этом процессе в основном позитивные черты, используют тезис о транснационализации как доказательство формирования единой экономической системы и как фактор активизации конкуренции. Они считают, что глобализация посредством развития ТНК «затрагивает производство товаров и услуг, использование рабочей силы, инвестиций, технологии и их распространение из одних стран в другие. Все это в конечном итоге отражается на эффективности производства, производительности труда и конкурентоспособности» [1].

С такой позицией можно согласиться лишь в той мере, в какой международное разделение и кооперация труда даёт возможность эффективно использовать ресурсы. Однако, даже говоря об эффективном использовании ресурсов, следует иметь в виду, что современные ТНК, перемещают производство в периферийные страны, чем отрицательно влияют на структуру национальной экономики, на занятость населения и т.п. Известно, что транснационализация производства и капитала сопровождается снижением занятости в обрабатывающих отраслях развитых стран мира, а также перенесением устаревших технологий и экологически вредных видов производства в развивающиеся страны.

Использование дешёвой рабочей силы «потенциально» снижает издержки (и таким образом – цены). Однако это – не факт. В реальной действительности, будучи монополистами, ТНК диктуют цены в интересах корпорации и таким образом нарушают механизм рыночного ценообразования. Следует подчеркнуть, что из совокупного объёма мировой торговли, приходящейся на долю ТНК, 40 % осуществляется внутри ТНК, то есть не по рыночным ценам, а по так называемым трансфертным ценам, которые формируются не под влиянием рынка, а под влиянием долгосрочной политики материнской корпорации [9]. Кроме того, конкуренция со стороны трудоёмких товаров, выпущенных в странах дешёвой рабочей силы с низким уровнем заработной платы и невысокой квалификации, ведёт к снижению цен на аналогичную продукцию европейских фирм и сокращению их прибылей.

Что касается такого «преимущества» ТНК как «экономия на масштабах производства», то она действительно имеет место быть, а её следствием является возможность взвинчивать цены, чем создавать иллюзию изобилия и устойчивого экономического роста. Высокие цены затрудняют реализацию продукции, притом, что люди нуждаются в её потреблении. В итоге – тонны продуктов утилизируются. Так, в мире магазины ежегодно утилизируются более 1,6 млн. тонн продуктов питания, срок годности которых истёк и они списываются и выбрасываются. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, в Европе и Северной Америке на каждого жителя уничтожается в среднем в год 95-115 кг продуктов питания [10]. И это притом, что ежедневно от голода в мире умирает 25-30 тысяч человек, в основном – дети! [11].

Таким образом, ошибочно рассматривать транснационализацию и глобализацию экономики как фактор экономии ресурсов. Эти процессы скорее ведут к растрачиванию ресурсов, взвинчиванию цен и обнищанию населения. Не следует забывать, что ТНК отдают периферии уже «отработанные» технологии, на которых особенно не заработаешь.

Следует подчеркнуть, что подавляющая часть всех ТНК, а именно – 85-90%, сосредоточены в развитых странах. Крупнейшие ТНК имеют бюджет, превышающий

бюджет некоторых стран. Из 100 наибольших экономик в мире, 52 — транснациональные корпорации, остальные — государства [9]. Поэтому ТНК порождают новую форму конкуренции, однако не активизируют, а, напротив, затрудняют её. С ТНК не могут конкурировать не только отдельные фирмы, но и государства! ТНК имеют развёрнутую сеть филиалов и производственно-сбытовых структур во многих странах мира, что обеспечивает возможность управлять значительными частями отраслей мировой экономики. В таких условиях национальным государствам приходится считаться с ТНК как с могущественными партнерами, а порой и соперниками в борьбе за влияние на национальную экономику.

В последнее время становится правилом заключать соглашения об условиях сотрудничества между ТНК и национальными правительствами. Таким образом, глобализация и развитие ТНК значительно ограничивает роль государства в макроэкономическом регулировании. Учёные правильно акцентируют внимание на том, что глобализация активизирует влияние неправительственных организаций – Международного валютного фонда, Всемирной торговой организации и т.п. Это существенно изменяет «традиционный набор инструментов воздействия государства на внутренние и внешние экономические связи. Транснациональные корпорации и транснациональные банки, международные инвестиционные фонды, все в большей мере определяя финансовую и хозяйственную конъюнктуру мировой экономики, делают неэффективным использование прежних государственных рычагов воздействия на экономику: импортных и экспортных пошлин, курса национальной валюты, ставок рефинансирования» [1]. В таких условиях национальным государствам всё более сложно обеспечивать устойчивость экономики и тем более – её динамичный рост.

Сторонники глобализации считают, что развитие финансовых рынков – наиболее продвинутый в плане интернационализации процесс, являющийся результатом углубления финансовых связей стран, либерализации цен и инвестиционных потоков, создания глобальных транснациональных финансовых групп.

Действительно, бурное развитие финансовых рынков обусловило их новую роль, резко изменило архитектуру мировой экономики. Еще несколько десятков лет назад основной целью финансовых рынков было обеспечение функционирования реального сектора экономики. В последние годы мировой финансовый рынок стал проявлять так называемую самодостаточность. Как следствие, сегодня мы видим рост объема этого рынка в разы, что стало результатом широкого спектра спекулятивных операций, вызванных либерализацией экономических отношений. За последние 10 лет темп прироста объема займов на международном рынке капитала на 60% превысил темп прироста объема внешней торговли и на 130% – темп прироста мирового ВВП [1]. Учёные делают вывод о том, что «процесс получения денег из денег значительно упростился благодаря исключению из него собственно самого производства какого-либо товара или услуг» [1]. Именно поэтому развитые страны не заинтересованы развивать обрабатывающие отрасли промышленности. Производство заменили спекулятивные операции с различными производными финансовыми инструментами, такими, как фьючерсы и опционы, а также игра на разнице курсов мировых валют.

Следует подчеркнуть, что финансовая глобализация сконцентрирована, прежде всего, в трех основных центрах мировой экономики: США, Западной Европе и Японии. Финансовая же спекуляция выходит далеко за границы этой триады. Глобальный оборот на рынке валют ежедневно достигает 0,9-1,1 трлн. долл. Учёные справедливо считают, что приток спекулятивного капитала может не только превысить нужды той или иной страны, но и дестабилизировать ее положение [1].

По данным Международной страховой группы «Allianz SE», которая представила результаты глобального исследования материального благосостояния и финансовых активов населения планеты в 2015 году, совокупная валовая стоимость мировых финансовых активов увеличилась. Она достигла рекордного уровня – 136 трлн. евро. Страной с самым высоким

объёмом чистых финансовых активов на душу населения стала Швейцария, где на каждого жителя приходится в среднем 157446 евро. На втором месте – Соединённые Штаты – 138714 евро, на третьем – Великобритания – 86233 евро. В десятку стран-лидеров вошли Бельгия, Швеция, Нидерланды, Канада, Япония, Сингапур и Тайвань [12].

Если говорить о регионах мира, то первенство по росту финансовых активов населения занимает Азия (без учёта Японии). В 2014 году чистая стоимость финансовых активов в этом регионе выросла на 18,2%. В Восточной Европе стоимость финансовых активов выросла на 8,6%, что на 3% меньше по сравнению с предшествующим годом. В Латинской Америке стоимость финансовых активов возросла на 4,2%. Что касается отдельных государств Восточной Европы, то ситуация такова: в то время как Турция, например, показала прогрессивное движение, в других странах (прежде всего в России, Украине и Румынии) наблюдался спад [12].

Впервые с начала финансового кризиса в еврозоне зафиксирован более высокий рост финансовых активов (на 6,2%), чем в Северной Америке (на 5,3%), что достигнуто в основном благодаря строгой «платёжной дисциплине» [12].

Продолжительный высокий рост финансовых активов наблюдался в Азии. На этот регион (без учёта Японии) в 2014 году пришлось 16% мировых финансовых активов (как валовых, так и чистых). Доля Восточной Европы составила 1,1% [12].

Учёные Международной страховой группы «Allianz SE» впервые рассчитали для каждой страны коэффициент Джини на основе средней стоимости чистых финансовых активов 10-ти процентов наиболее- и 10-ти процентов наименее обеспеченного населения за период с начала 2000-х годов до настоящего времени. Расчёты показали, что количество стран, в которых коэффициент Джини улучшился (то есть имеет место более равномерное распределение благосостояния), примерно равно количеству государств, где он ухудшился. (То есть, у одних приросло, а у других – убыло!).

Аналогичная тенденция наблюдалась и в Восточной Европе. В среднем по региону коэффициент Джини, рассчитанный на основе средней стоимости чистых финансовых активов, составляет 0,607 против среднего мирового показателя 0,638.

В России этот показатель равен 0,677, что намного выше среднего по региону и говорит о довольно сильном неравенстве в распределении благосостояния. Кроме того, за последнее десятилетие распределение благосостояния в стране немного ухудшилось.

Аналогичная ситуация наблюдается и во многих развитых странах мира. Это характерно для США, где за исследуемый период расслоение более выражено, чем в любой другой развитой стране. США имеет самый высокий коэффициент Джини – 0,806, рассчитанный на основе средней стоимости чистых финансовых активов [12].

Таким образом, развитие финансовых рынков и углубление финансовых связей между странами мира, действительно, имеют место быть как форма проявления интернационализации хозяйственных связей. Однако этот процесс осуществляется неравномерно и не обеспечивает выравнивания экономического развития и сближения национальных экономик.

Тезис 6. Широко распространён и следующий тезис: «Преимущества глобализации позволяют улучшить свое положение всем партнерам и на основе увеличения производства повысить уровень заработной платы и жизненные стандарты.

Известно, что преимущества глобализации распределяются неравномерно. Ряд отраслей и национальных экономик теряют конкурентные преимущества из-за возросшей открытости рынка, т.е. проигрывают от глобализации. В них происходит отток капиталов и рабочей силы. Существенно растёт разрыв в уровнях заработной платы высоко и менее квалифицированных работников. Использование дешёвой рабочей силы снижает доходы и ведёт к сокращению совокупного спроса на уровне макроэкономики. Этот вывод подтверждают исследования Международной организации труда, опубликованные в Докладе «Заработная плата в мире в 2014–2015 гг.» [13].

Что касается уровня среднемесячной заработной платы в различных странах мира, то, по данным Международной организации труда, этот показатель настолько различается, что очевидна пропасть не только между самыми богатыми и беднейшими государствами, но даже между самыми богатыми и среднеразвитыми странами. В развитых государствах средняя зарплата составляет примерно 3000 долл. (по паритету покупательной способности); в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком – 1000 долл. В среднем по всем странам мира этот показатель составляет примерно 1600 долл. [13].

Рейтинг стран мира по показателю среднемесячной заработной платы (с поправкой на показатель покупательной способности – ППС) в 2015 году приведён в табл. 2 [13-14].

Таблица 2

Рейтинг стран мира по показателю среднемесячной заработной платы (с поправкой на показатель покупательной способности – ППС) в 2015 году, долл.

№ п/п	Страны мира	Среднемесячная зарплата	№ п/п	Страны мира	Среднемесячная зарплата
1	Норвегия	7079	10	Южная Корея	2785
2	Австралия	5209	11	Испания	2776
3	Новая Зеландия	4783	12	Словакия	1382
4	США	4580	13	Эстония	1259
5	Германия	4576	14	Греция	1121
6	Канада	3676	15	Турция	907
7	Япония	3518	16	Россия	829
8	Франция	3397	17	Китай	450
9	Италия	3270			
В Украине: в январе 2016 года средняя заработная плата составляла 4162 грн., или около 164 долл.					

Данные свидетельствуют, что среднестатистические заработные платы в странах первой десятки рейтинга 2015 года составляли выше 3500-5000 долл. Но даже между 1-ой и 10-ой странами (между Норвегией и Южной Кореей) в этом списке разрыв составляет более 2,5 раз. Кроме того, весьма существенным является разрыв показателя среднемесячной заработной платы внутри каждой из стран мира. Так, в Австралии размер минимальной среднемесячной заработной платы составляет 2400-2600 долл., что в 2,17-2,0 раза ниже среднемесячной. В Германии минимальная среднемесячная заработная плата составляет 1150-1700 долл., что в 4,0-2,7 раза ниже среднемесячной. В Канаде минимальная среднемесячная заработная плата составляет 1500 долл., что в 2,45 раза ниже среднемесячной. Социальная пропасть в Южной Корее – 5,73 раза. Минимальная «цена часа труда» в этих странах колеблется на уровне 9-10 долл. [14].

В докладе «Заработная плата в мире в 2014-2015 годах» отмечается снижение темпов роста среднемесячной реальной заработной платы. Подчёркнуто, что этому показателю еще далеко до докризисного уровня 2006-2007 годов, когда он составлял 3%. Снижение данного показателя происходит из-за низкого прироста зарплат в развитых странах: 0,1% в 2012 году и 0,2% в 2013 году. В странах с формирующимися рынками динамика более радужная: в 2012 году – 6,7%, в 2013 году – 5,9%. Показатели же развивающихся стран сильно разнятся в зависимости от региона. В государствах Азии прирост зарплат составил 6%, Восточной Европы – 5,8%, Латинской Америки и Карибского бассейна – 0,8%. МОТ признает, что глобальный прирост зарплат в значительной мере обеспечивается за счет Китая. Если Китай исключить из расчетов, глобальный прирост заработной платы сокращается вдвое: с 2% в 2012 году до 1,1% в 2013 году [15]. МОТ отмечает сохранение тенденции преобладающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы в развитых странах мира. В частности, за 1999-2013 годы рост производительности превышал

рост оплаты труда в Германии, Соединенных Штатах и Японии. Это привело к сокращению доли труда и росту доли капитала в ВВП. А это означает, что работники и их семьи получают все меньшую долю доходов от роста экономики. Следовательно, усложняется проблема совокупного спроса на уровне макроэкономики.

Если говорить о величине среднемесячной заработной платы специалистов в развитых странах мира, то по этому показателю они тоже значительно отличаются (табл. 3) [14].

Таблица 3

Таблица наибольших зарплат в мире

№ п/п	Страны мира	Среднемесячная заработная плата специалистов, долл.				
		Инженер	Инженер-экономист	Экономист	Специалист по информатике и ВТ	Юрист
1	Бельгия	23200	23700	20800	21000	18800
2	Германия	35300	36200	35500	37500	37600
3	Франция	27500	27100	26900	27600	24900
4	Англия	24600	27500	27600	30600	29700
5	Ирландия	23100	29400	28600	33200	28700
6	Италия	18800	22300	23300	21700	19300
7	Голландия	24400	25800	22100	25500	22900
8	Австрия	25500	26900	27400	32400	25400
9	Швейцария	40300	41800	40200	41600	40500
10	Испания	27400	26800	24800	34600	23400

Данные таблицы свидетельствуют о самом высоком уровне среднемесячной заработной платы инженеров-экономистов в Швейцарии (41800 долл.) и самом низком уровне этого показателя у инженеров Италии и юристов Бельгии (18800 долл.). Следует подчеркнуть, что при сравнительном анализе динамики заработной платы, доходов и уровня жизни граждан в различных странах мира, необходимо учитывать различие в уровнях налогообложения, принятого в национальных экономиках, а также в уровнях цен на услуги (особенно медицинские, коммунальные расходы). Это существенно изменяет картину уровня жизни в странах и их порядок в рейтинге.

Изменения в динамике заработной платы привели к заметным структурным сдвигам в распределении доходов населения. Несмотря на значительное повышение уровня благосостояния населения во второй половине текущего столетия, разрыв в доходах между различными слоями населения развитых стран мира оставался весьма существенным. В начале 80-х годов он колебался в пределах 4,5-9 раз между 20% самых богатых и 20% самых бедных людей. В распоряжении 20% самых богатых людей было сосредоточено от 37 до 50% всех доходов. Наибольшее неравенство в доходах отмечалось в США и ФРГ, а наибольшая степень равенства – в Швеции. По данным национальных статистик, наибольший уровень бедности отмечался в США и Канаде, а наименьший – в Скандинавских странах. Но если оценивать уровень бедности по среднему доходу на базе покупательной способности валют, то в США к бедным относилось 18,4 %, в Германии – 18,6%, во Франции – 20%, в Великобритании – 30,4%, в Италии – 35,2% населения. Увеличение доли бедных сдерживает рост потребительского спроса. Малоимущие слои населения основную часть получаемых ими средств расходуют на предметы первой необходимости, которые обладают слабой эластичностью не только относительно роста цен, но и относительно возможности их замещения [16]. Следствие этого – циклические колебания на мировом и национальных рынках, что в конечном итоге приводит к расслоению регионов и государств мира, а также к расслоению населения практически во всех странах.

По данным Международной страховой группы «Allianz SE» о результатах

глобального исследования материального благосостояния и финансовых активов населения планеты в 2015 году (Global Wealth Report 2015), в 53 странах мира (69% населения земли) сосредоточен почти 91% мирового ВВП. С 2000 года почти 600 миллионов человек перешли из категории людей с низким уровнем дохода в категорию среднего класса. В 2014 году общая численность населения, получившего статус «средний класс», превзошла рубеж в один миллиард человек. В целом, состав этой группы утроился с начала XXI века.

Внешне это радует и якобы подтверждает тезис о положительном влиянии глобализации на повышение жизненных стандартов во всех странах мира. Однако такая динамика присуща в основном одной стране – Китаю. Примерно две трети среднего класса сейчас – это жители Азии и 85% из них – уроженцы Китая. В то же время доля населения с низким уровнем доходов по всему миру остаётся относительно стабильной и колеблется на уровне 3,5 миллиардов человек [12]. И это притом, что, по данным британской благотворительной организации «Oxfam», благосостояние 1% самых богатых людей на Земле вскоре превысит половину всего благосостояния человечества. Объем общемирового богатства, находящийся в руках самых богатых, вырос с 44% в 2009 году до 48% в 2014 году и по прогнозам в 2015 году должен был превысить 50%. Накануне открытия Давосского экономического форума исполнительный директор «Oxfam» Винни Бьянйима подчеркнула: «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». Организацией «Oxfam» сделан вывод: «Резкий скачок неравенства затрудняет борьбу с глобальной нищетой» [17].

О росте глобальной нищеты свидетельствуют и следующие данные. По данным, отражённым в докладе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР – объединяет 34 наиболее развитые государства мира), в странах организации 10% самых богатых их жителей зарабатывают почти в 10 раз больше, чем 10% самых бедных. Средний размер коэффициента Джини в этих странах составляет 0,32. Наиболее высокий уровень отмечается в Чили – 0,50, что указывает на самое большое неравенство в распределении доходов. Самый низкий показатель – 0,25 зафиксирован в Дании, что выводит ее на первое место по уровню равенства. Британия и США находятся среди стран с наиболее высоким коэффициентом Джини – 0,35 и 0,40 соответственно. Один из авторов доклада, Марк Пирсон в интервью Би-би-си сказал: «Говоря о чрезвычайной концентрации, мы имеем в виду не только лишь одни доходы. Если посмотреть на общее благосостояние домохозяйств, то можно увидеть, что наиболее бедные 40% населения в богатых странах обладают лишь 3% всех богатств, в то время как в руках наиболее зажиточных 10% находится более половины всего благосостояния. ... Таким образом, мы видим, что и доходы, и богатство оказываются чрезвычайно сконцентрированы. Это означает, что во многих обществах нет равенства возможностей, и это тормозит наш рост» [18].

Заключение. Таким образом, говорить о том, что глобализация позволяет улучшить положение всем партнерам и на основе увеличения производства повысить жизненные стандарты, теоретически некорректно и практически неверно. В мировой системе рыночного хозяйства происходит дальнейшее усиление неравномерности хозяйственного развития отдельных стран и регионов. В связи с этим объективным процессом происходит дальнейшее углубление экономической, политической и социальной дифференциации государств мира.

Позитивные и негативные стороны глобализации следует принимать как объективный процесс, который необходимо учитывать и к которому надо приспособляться, чтобы извлечь из него максимально возможную для национальной экономики выгоду. Следует развивать реальный сектор экономики, оптимизировать структуру мировой экономики, оптимизировать цены на товары и услуги, проводить активную политику по стимулированию труда, сокращению разрывов в оплате труда и доходах внутри национальных экономик, а также между странами мира. И тогда глобализация станет благом для человечества!

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глобализация мировой экономики // Общество [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/globalizaciya.html>
2. Социально-экономические последствия глобализации // Студопедия [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: http://studopedia.ru/2_54927_sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya-globalizatsii.html
3. Сметанина Д. Антиглобализм как социальное движение современного мира / Д. Сметанина // Документика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dokumentika.org/lt/antiglobalistai/antiglobalizm-kak-sotsialnoe-dvizhenie-ovremennogo-mira>
4. Понятие разрыва в уровнях развития // Студопедия [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://studopedia.org/5-122353.html>
5. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения // Википедия [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. Маркс К. Сочинения. Издание 2. Том 26. Часть 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, Институт Марксизма-Ленинизма при ЦК КПСС, 1962. – 695 с.
7. Усиление разрыва в уровнях социально-экономического развития между странами // Экономика и финансы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finans-study.ru/usilenie-razryva-v-urovnyax-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-mezhdu-stranami-mira.html>
8. 20 стран с самой высокой и самой низкой продолжительностью жизни // Арриво [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arrivo.ru/statii/interesniye-fakty/>
9. Транснациональная компания // Википедия [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
10. Малютин А. Как магазины избавляются от просроченных продуктов / А. Малютин. // Ведомости [Электронный ресурс]. – Электрон. газета. – 2013. – №3308. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/business/articles/2013/03/19/musornye_milliardy#/_utmz1__1__=1
11. Мировая статистика в режиме реального времени. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldometers.info/ru/>
12. Исследование Allianz: Материальное благосостояние в странах мира в 2015 году. // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – 01.10.2015. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/01/7247>
13. Доклад «Заработная плата в мире в 2014–2015 гг.»: Заработная плата и неравенство доходов / ГТПДТ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии [Электронный ресурс]. – Москва: МОТ, 2015. – 148 с. – Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro_moscow/documents/publication/wcms_356597.pdf
14. Насколько хорошо за границей, или средние зарплаты в мире // ВизаСам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://visasam.ru/emigration/vybor/srednya-zarplata-v-mire.html>
15. Средняя заработная плата в мире // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – Электрон. газета. – 2014. – №222. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2628447>
16. Экономика развитых стран // Экономика и экономическая теория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/economy/3c0a65625a2ac68a5c43b89521316c27_0.html
17. 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
18. 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

Предоставлено в редакцию 21.07.2016 г.

УДК 336.66

П. В. Егоров, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. А. Славинская, аспирантка, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье, на основе системного анализа определений понятий ключевых слов, управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия определена его сущность, а также роль и значение финансово-экономических ресурсов в эффективном функционировании и развитии предприятия.

Ключевые слова: предприятие, устойчивость, финансово-экономическая устойчивость предприятия, потенциал, потенциал финансово-экономической устойчивости предприятия, финансовые ресурсы предприятия, экономические ресурсы предприятия, управление, управление потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

Рис. 4, табл. 1, лит. 13

P. V. Ygorov, A. A. Slavinskaya

ESSENCE OF THE MANAGEMENT OF POTENTIAL FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE

The article presents the essence of the management of potential financial and economic stability of the enterprise, on the basis of special analysis of definitions for keywords and examined the role and importance of financial and economic resources of the enterprise.

Keywords: enterprise, stability, financial and economic stability of the enterprise, potential, potential financial and economic stability of the enterprise, financial resources of the enterprise, economic resources of the enterprise, management, management of potential financial and economic stability of the enterprise.

Введение. В современных экономических условиях успешное развитие хозяйствующего субъекта невозможно достичь без управления потенциалом его финансово-экономической устойчивости.

Все это подтверждается на примере экономики Российской Федерации развитие которой, сопровождается финансовыми проблемами как на макро-, так и на микроуровне страны, под влиянием внешних и внутренних факторов. При этом одним из серьезных внешних факторов является общесистемный кризис, который охватил мировую экономику, привел к снижению финансово-экономического потенциала промышленных предприятий Российской Федерации.

В этой связи произошли изменения в государственной промышленной политики Российской Федерации, которая направлена на обеспечение модернизации промышленных предприятий и стабилизации их экономического развития.

Как реализуется данное направление промышленной политики Российской Федерации, проанализируем на основе ее статистических данных [1].

Рассмотрим динамику объемов промышленной продукции (рис.1), оборотных активов и дебиторской задолженности (табл. 1) Российской Федерации за период 2011-2015 г.г.

В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики России динамика объема промышленной продукции за период 2011-2015 г.г. характеризуется значительным его сокращением, начиная с 2011 года по 2013 год и затем постепенным

увеличением с 2013 года по 2015 год.

Так, в 2015 году по сравнению с 2014 годом объем промышленной продукции увеличился на 1,2%, однако он был ниже по сравнению с 2011 годом на 2,1%.

Объем промышленной продукции РФ (%)

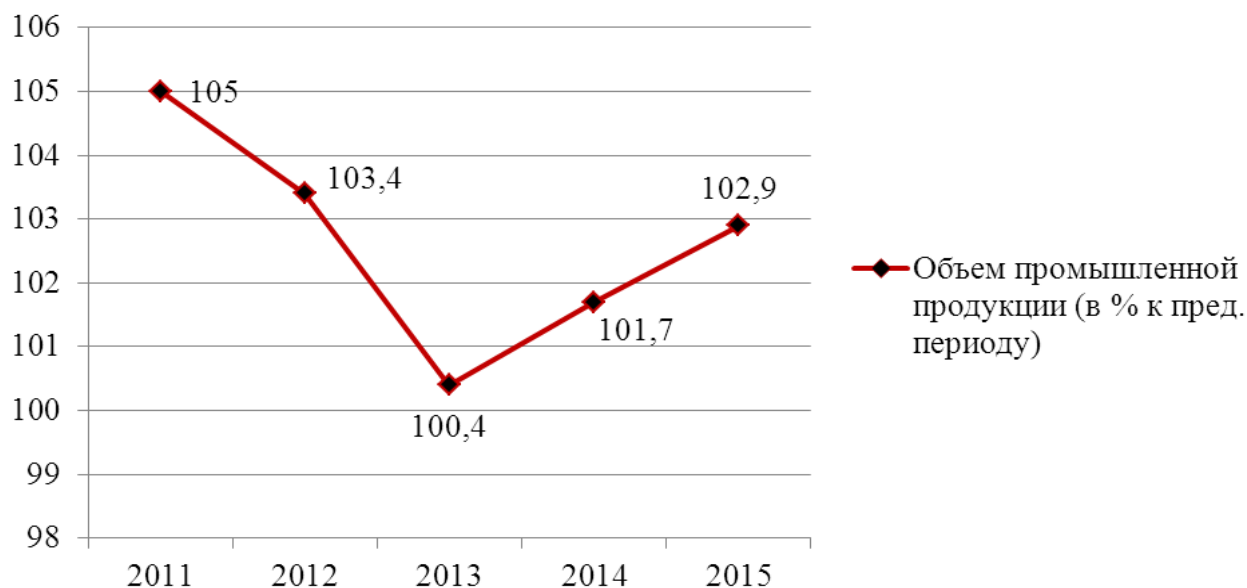


Рис. 1. Динамика объемов промышленной продукции Российской Федерации за период 2011-2015 г.г.

Приведенные показатели на рис. 1 указывает на то, что снижение объемов промышленной продукции в Российской Федерации за период 2011-2015 г.г. привело к росту убыточных предприятий, а в последующие годы несмотря на их количественное уменьшение, так и не достигло уровня 2011 года.

Следует также отметить, что количество убыточных предприятий напрямую связано с финансовыми результатами их деятельности. Используя данные Федеральной службы государственной статистики России [1] проанализируем динамику оборотных активов и дебиторско-кредиторской задолженности промышленных предприятий РФ за период 2011-2015 г.г. (табл. 1)

Таблица 1

Динамика оборотных активов и дебиторско-кредиторской задолженности промышленных предприятий РФ за период 2011-2015 г.г.

Показатели	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6
Оборотные активы (млн. руб.)	669 502 204	736 452 424	662 807 181	795 368 618	818 199 309
в том числе: оборотные денежные средства в запасах товарно-материальных ценностей (млн.руб.)	92 792 156	102 071 372	91 864 234	110 237 081	101 582 838
дебиторская задолженность (млн. руб.)	492 439 103	541 683 013	487 514 711	585 017 654	630 338 491
Объем кредиторской задолженности (млн. руб.)	57 139 439	62 853 382	56 568 044	67 881 653	115 130 415

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Отношение кредиторской задолженности к оборотным активам (%)	8,5	8,5	8,5	8,5	14,1
Отношение дебиторской задолженности к оборотным активам (%)	73,6	73,6	73,6	73,6	77,0
Отношение дебиторской задолженности к объему денежных оборотных средств в материальных запасах (%)	530,7	530,7	530,7	530,7	620,5

Приведенные показатели в таблице 1 позволяют сделать следующий вывод о том, что в 2014 году оборотные и заемные финансовые ресурсы в полной мере не обеспечивали производственные потребности предприятий. В доказательстве чего увеличение этих показателей в 2015 году по сравнению с 2014 годом. Так, из табл. 1 видно, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом оборотные активы увеличились на 2,9%, дебиторская задолженность на 7,7%, а объем кредиторской задолженности на 69,6%. На ряду с этим сократились оборотные денежные средства в запасах товарно-материальных ценностях на 7,9%.

Все это дало основание к увеличению отношений кредиторской задолженности к оборотным активам на 5,6%, дебиторской задолженности к оборотным активам на 3,4%, а также дебиторской задолженности к объему денежных оборотных средств в материальных запасах на 89,8% в 2015 году по сравнению с 2014 годом. Таким образом, полученные результаты указывают на сокращение объемов производства на промышленных предприятиях, и как следствие рост их убыточности.

Одной из основных причин такой убыточной деятельности промышленных предприятий является большой износ материальной базы, а также очень медленное внедрение инновационных и научно-технических продуктов. Все это подтверждается данными из формы федерального статистического наблюдения №4 «Сведения об инновационной деятельности организации» [2].

Так удельный вес промышленных предприятий в 2011 году, внедряющих инновационные продукты составлял 10,4%, а уже в 2015 году на 1,1% меньше чем в 2011 году. Учитывая тот факт, что с учетом охватившего страну экономического кризиса, почти все показатели за период 2013-2015 г.г. являются самым низкими показателями за последние пять лет, следует констатировать:

- инновационная активность промышленных предприятий в 2015 году составила 9,3%, при том, что в период 2011-2013 г.г. этот показатель находился на уровне 10%;
- удельный вес промышленных предприятий, осуществлявших технологические инновации в 2015 году, составил 8,3%, при том, что за период 2011-2013 г.г. этот показатель находился в пределах 9%, что на 0,7% больше, чем в 2015 году;
- удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг составлял в 2015 году к 8,4%, при том, что в 2013 году этот показатель равнялся 9,2%, что на 0,8% больше по сравнению с 2015 годом. Однако это не самый низкий показатель, т.к. в 2011 году этот показатель равнялся 6,3%, что на 2,1% меньше по сравнению с 2015 годом и на 8,6% по сравнению с 2013 годом;
- удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в 2015 году был равен 2,6%, а в 2013 году равнялся 2,9%, что на 0,3% выше по сравнению с 2015 годом. Однако этот показатель за 2015 год

на 0,4% больше по сравнению с 2011 годом;

- удельный вес промышленных предприятий, осуществлявших организационные инновации в 2015 году, составил 2,7%, при том, что за период 2011 – 2013 г.г. этот показатель находился в пределах 3%;
- удельный вес промышленных предприятий, осуществлявших маркетинговые инновации в 2015 году, составил 1,8%, что на 0,1% больше чем в 2014 году, но меньше на 0,1% чем за период 2012-2013 г.г. и на 0,5% меньше чем в 2011 году.

Приведенную тенденцию динамики инновационной активности промышленных предприятий можно проследить на рис. 2.

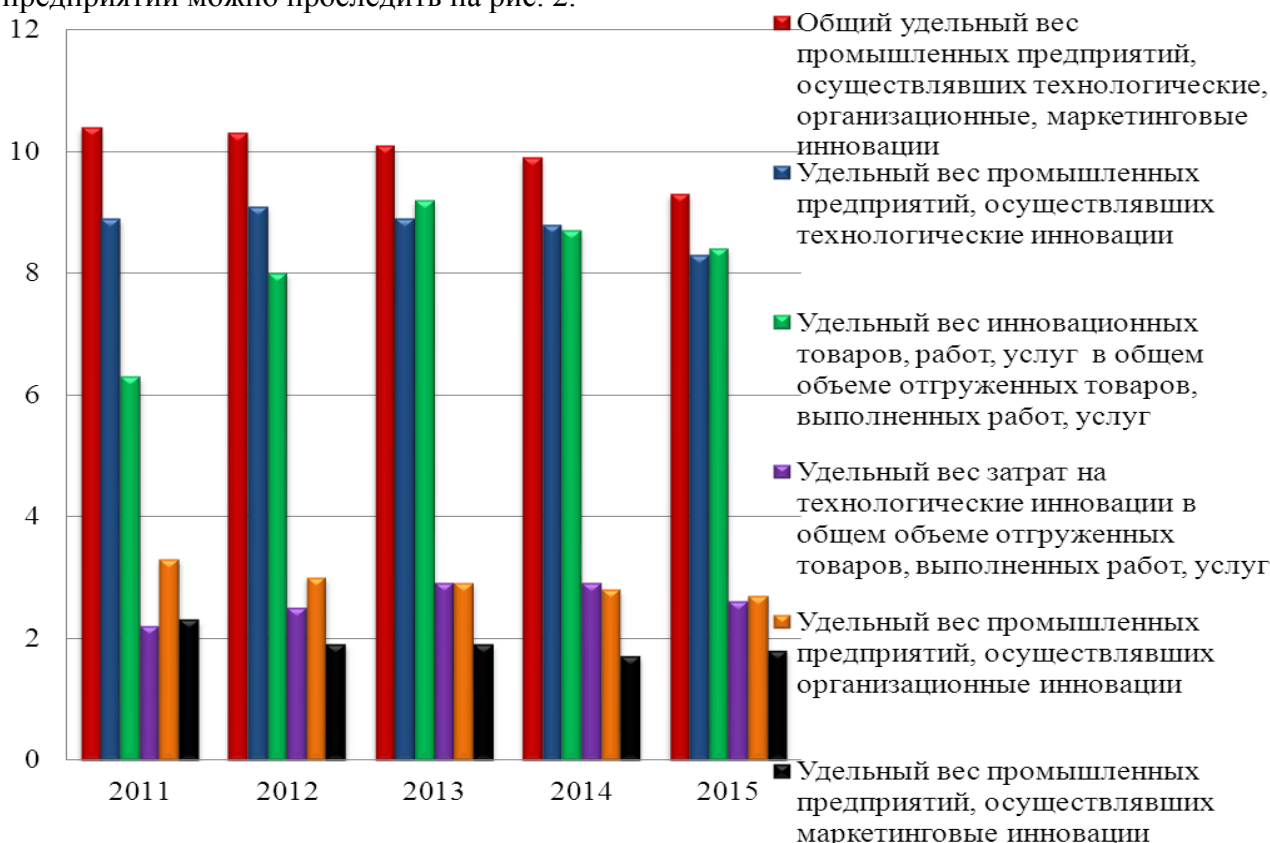


Рис. 2. Динамика инновационной активности промышленных предприятий Российской Федерации

Исходя из вышеприведенного следует отметить низкий уровень инновационной активности промышленных предприятия РФ. И конечно, не трудно догадаться на отставание России от развитых стран по уровню внедрения инноваций. Однако, несмотря на это, российской экономике все-таки удалось выстроить систему поддержки инноваций, поскольку именно инновации являются главным резервом для укрепления финансово-экономического состояния страны.

Таким образом, следует констатировать, что финансово-экономическое состояние России не стабильно. Оно подтверждается целым рядом факторов, влияющих на объемы формирования финансовых ресурсов предприятий, что в конечном итоге отрицательно сказывается на развитии страны и в итоге способствует увеличению кредиторской задолженности предприятий, изменению их структуры баланса и инновационной активности.

Указанные выше проблемы – результат неэффективных подходов к управлению производственно-хозяйственной деятельностью предприятий, которое влечет за собой негативный характер для финансово-экономического развития страны.

В этой связи возникает объективная необходимость в поиске решения проблем. И это

решение может быть найдено в эффективном управлении потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятий, выступающим основным фактором их устойчивого развития.

Основная часть. Прежде чем перейти к раскрытию концептуальных основ управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятий, рассмотрим его понятийный аппарат. Для этого предлагается на основе обзора специальной экономической литературы уточнить определения понятий: предприятие, устойчивость, финансово-экономическая устойчивость предприятия, потенциал, потенциал финансово-экономической устойчивости предприятия, управление, управление потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

Для начала рассмотрим определение понятия предприятие. Обзор экономической литературы таких авторов, как: С.Ф. Покропивного, А.Г. Загородний, Т.А. Фролова, О.И. Волковой, Н.А. Сафронова, а также учитывая Гражданский кодекс Российской Федерации указывают в основном на организационные аспекты предприятия, и тем самым представляют его, как самостоятельный, организационно выделенный хозяйствующий субъект различных отраслей экономики, который производит и реализует продукцию, выполняет работы или предоставляет платные услуги.

Далее переходим к уточнению определения понятия устойчивость. Исходя из обзора экономической литературы таких авторов, как: А.Б. Борисова, Ю.Л. Воробьева, А.Г. Грязного, Е. Картаева, М.Н. Черкасова под устойчивостью, в данном исследовании, целесообразно понимать состояние равновесия объекта под влиянием внешних воздействий в пределах установленных нормативов.

Не маловажным является рассмотрение мнений ученых об определении понятия финансово-экономической устойчивости предприятия. Обобщая определения понятия финансово-экономической устойчивости предприятия таких авторов, как: Л.Т. Гиляровской, Г.В. Савицкой, В.И. Макарьевой, И.А. Бланка, Е.В. Мных, можно сделать вывод, что финансово-экономическая устойчивость предприятия – это такое состояние предприятия, когда его активы достаточны для погашения обязательств, т.е. предприятие, является платежеспособным.

Следующим для уточнения определения является понятие потенциал. Анализ экономической литературы таких авторов, как: А.И. Панова, Т.Н. Кустова, Ф. Котлера, М.И. Круглова, А.А. Томпсона позволяет считать, что потенциал – это интегральная оценка текущих и будущих возможностей экономической системы, для трансформации своих ресурсов, через предпринимательские способности персонала, в экономические блага, направленные на максимальное удовлетворение корпоративных и общественных интересов.

Для более детального выявления понятия потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия, были рассмотрены альтернативные его определения. Многообразие научных подходов таких ученых, как: А.Ф. Ионова, М.И. Круглова, М.И. Бухалкова, Л.Т. Гиляровской, И.Я. Лукаевича, указывает на его главенствующую роль в устойчивом развитии предприятия.

Отсюда следует, что потенциал финансово-экономической устойчивости предприятия – это совокупность финансовых и экономических ресурсов предприятия, которые характеризуются возможностью их привлечения для финансирования, как текущей производственно – хозяйственной деятельности предприятия, так и его стратегических направлений развития.

Таким образом, потенциал финансово-экономической устойчивости предприятия обеспечивает возможность трансформации ресурсов в результаты производственно – хозяйственной деятельности предприятия, что играет немаловажную роль для его воспроизводственных процессов.

Рассмотрим структуру финансовых и экономических ресурсов предприятия.

На рис. 3 представим структуру финансовых ресурсов предприятия.

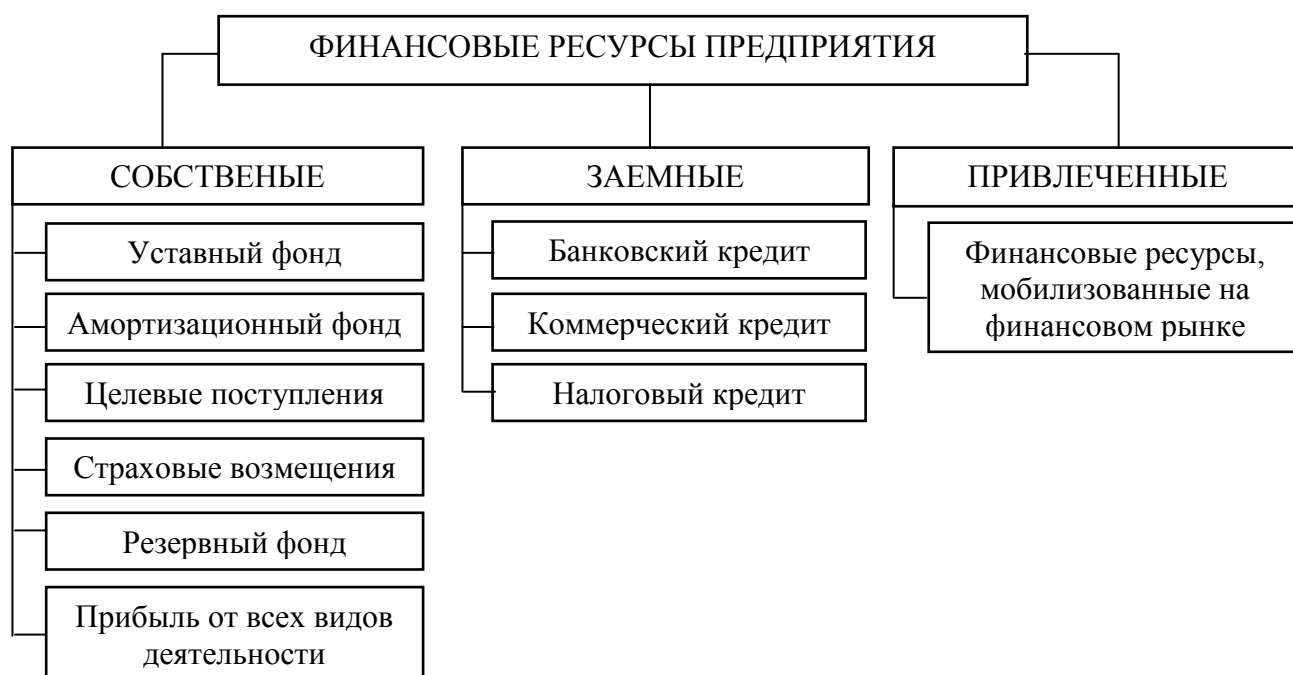


Рис. 3. Структура финансовых ресурсов предприятия

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность находящихся в распоряжении предприятия денежных средств, ценных бумаг, средств имеющих на активе предприятия, кредитные средства и другие доходы и поступления предприятия, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, связанных с функционированием и развитием предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия делятся на три вида: собственные финансовые ресурсы; заемные финансовые ресурсы; привлеченные финансовые ресурсы.

Собственные финансовые ресурсы предприятия – это совокупность финансовых ресурсов предприятия, постоянно находящиеся в обращении и конечный срок использования которых, не установлен. Формируются они за счет вкладов собственников предприятия и финансовых результатов его производственно-хозяйственной деятельности, то есть той части активов предприятия, которая остается после выполнения его обязательств.

Заемные финансовые ресурсы предприятия – это совокупность финансовых ресурсов, которые предприятие получает на определенный срок, за плату и на условиях последующего возврата.

Привлеченные финансовые ресурсы предприятия – это совокупность финансовых ресурсов, мобилизованные путем выпуска акций, бюджетных ассигнований, средств внебюджетных фондов, а также средства предприятий и организаций, привлеченные для долевого участия.

Рассмотрим структуру собственных финансовых ресурсов предприятия более подробно на примере их нормативно-правового обеспечения Российской Федерации.

Уставный фонд является основным источником производственно-хозяйственной деятельности предприятия и представляет собой совокупность вкладов (в денежном выражении) участников (собственников) в общее имущество при создании юридического лица для обеспечения его деятельности. Так, например, порядок формирования уставного фонда предприятий регулируется Федеральными законами Российской Федерации, такими как: «Об акционерных обществах» [3], «Об обществах с ограниченной ответственностью» [4] и «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» [5].

Амортизационный фонд – децентрализованный фонд, денежных средств, созданный за счет амортизационных отчислений основных средств (основных фондов) и

предназначенные для восстановления изношенных основных средств и приобретения новых. Так, например, в соответствии с главой III, Приказа Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [6] амортизационные отчисления – это стоимость объектов основных средств, погашаемая посредством начисления амортизации. А согласно главе 25, ст. 256 Налогового Кодекса Российской Федерации [7] амортизационным имуществом является имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на правах собственности, и используются им для извлечения дохода, стоимость которых погашается путем начисления амортизации. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более двенадцати месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 рублей.

Целевые бюджетные поступления, в соответствии с главой I Приказа Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000 [8], представляются следующими формами как, субвенций, субсидий, бюджетных кредитов (за исключением налоговых, отсрочек и рассрочек по уплате налогов и платежей и других обязательств), включая предоставление в виде ресурсов, отличных от денежных средств (земельные участки, природные ресурсы и другое имущество), и в прочих формах предоставляемые органами государственной власти и осуществляемые в соответствии с правилами, установленными ПБУ 13/2000.

В соответствии со ст. 10 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [9] страховые возмещения (выплаты) представляют собой денежную сумму, установленная федеральным законом и (или) договором страхования и выплачиваемая страховщиком страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю при наступлении страхового случая.

Резервный фонд, согласно главе III, ст. 35 Федерального закона «Об акционерных обществах» [3], представляет собой часть собственных финансовых ресурсов, формируемый путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества, а так же не может быть использован для иных целей. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5% от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества. Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств.

Прибыль представляет собой денежное выражение разницы между доходами, которые были выручены в результате продажи продукции, и финансовыми расходами, связанными с производством товара, а также является основным источником формирования финансовых ресурсов на предприятии. В соответствии со ст. 247 Налогового кодекса Российской Федерации [7], прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов предприятия.

Далее охарактеризуем структуру заемных финансовых ресурсов предприятия, так же на примере нормативно-правового обеспечения Российской Федерации.

Банковский кредит представляет собой, денежную сумму, предоставляемую банком или кредитным учреждением на условиях срочности, платности, возвратности и обеспеченности.

Коммерческий кредит – краткосрочный кредит, который предоставляется продавцом покупателю в форме отсрочки платежа за реализованные товары. В соответствии со ст. 823 Гражданского кодекса Российской Федерации [10] под коммерческим кредитом понимается предоставление кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг.

Налоговый кредит или инвестиционный налоговый кредит, согласно ст. 66 Налогового кодекса Российской Федерации [7], представляет собой такое изменение срока

уплаты налога, при котором предприятия при наличии оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен на срок от одного года до пяти лет. Также инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен на срок до десяти лет на основании Налогового кодекса Российской Федерации.

Привлеченными финансовыми ресурсами, мобилизованных на финансовом рынке являются выпуск акций, облигаций, эмиссия ценных бумаг (опционы, лизинг, франчайзинг).

Таким образом, анализируя структуру финансовых ресурсов предприятия, следует обратить внимание на изменения принципов их формирования. При этом сам процесс находится под влиянием неблагоприятных общеэкономических факторов.

Далее представим структуру экономических ресурсов предприятия (рис. 4).



Рис. 4. Структура экономических ресурсов предприятия

Экономические ресурсы – совокупность ресурсов, необходимые для производства товаров и услуг. Экономические ресурсы делятся на 4 вида: природные ресурсы; трудовые ресурсы; материальные ресурсы; информационные ресурсы.

Природные ресурсы – это ресурсы естественного происхождения (земля, ее недра, леса, вода, воздух, месторождения полезных ископаемых и др.). Трудовые ресурсы – вся трудоспособная часть населения, готовая быть включенной в процесс производства. Материальные ресурсы – это исходное сырье, материалы, комплектующие изделия, топливо, энергия (предметы труда), а также машины, оборудование и приборы (средства труда), необходимые для производства продукции. Информационные ресурсы – сведения, которые обеспечивают предприятие ценной информацией, которая используется в процессе его производственно-хозяйственной деятельности.

Следующим для уточнения понятийного аппарата данного исследования является понятие управление. Существует множество его толкований, которые являются предметом для дискуссии не только экономистов, но и философов [11-12]. Однако, обобщая обзор экономической литературы таких авторов, как: Б.А. Райзберг [13], В.М. Гецц, П.Ф. Друкер, И. Ансофф, Б.З. Мильнер, следует констатировать, что управление это целенаправленный и планомерный процесс определения управляющих воздействий, направленных на эффективное достижение конкретных результатов, в качестве которых выступают: достижение поставленных целей, задач, решение проблем и выполнение функций.

Заключение. Уточнив понятийный аппарат управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия на основе системного анализа определений понятий его ключевых слов и выявив роль и значение финансовых и экономических ресурсов в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, представляется возможным в полном объеме определить сущность управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

Таким образом, следует отметить, что управлению потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия, как отечественными, так и зарубежными учеными уделяется большое внимание и остается объектом серьезного исследования, как на теоретическом, так и на практическом уровнях. Однако и в зарубежной, и в отечественной литературе из-за большого количества различных определений его понятийного аппарата,

нет единого понимания сущности управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия.

Восполняя этот пробел, будем считать, что сущность управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия заключается в том, что данный процесс должен быть направлен на финансово-экономическое благополучие предприятия на протяжении всего его жизненного цикла, с учетом выполнения поставленных перед предприятием как текущих, так и стратегических задач.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
2. Российская Федерация. Форма №4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» [принято Приказом Росстата №580 от 24 сентября 2014].
3. Российская Федерация. Законы. Об акционерных обществах: федер. закон : [принят Гос. Думой 24 ноября 1995 года; одобрен Советом Федерации 26 декабря 1995 года]. – [в ред. Федерального закона от 03.07.2016 №343-ФЗ] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/
4. Российская Федерация. Законы. Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон : [принят Гос. Думой 14 января 1998 года; одобрен Советом Федерации 28 января 1998 года]. – [в ред. Федерального закона от 03.07.2016 №360-ФЗ] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/
5. Российская Федерация. Законы. О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: федер. закон : [принят Гос. Думой 11 октября 2002 года; одобрен Советом Федерации 30 октября 2002 года]. – [в ред. Федерального закона от 23.05.2016 №149-ФЗ] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39768/
6. Российская Федерация. Приказ. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 : [принят Минфином РФ 30 марта 2001 года; зарегистрирован в Минюсте РФ 28 апреля 2001 года]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/
7. Российская Федерация. Налоговый кодекс Российской Федерации [принят Гос. Думой 16 июля 1998; одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года]. – [в ред. от 03.07.2016 №244-ФЗ].
8. Российская Федерация. Приказ. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000 : [принят Минфином РФ 16 октября 2000 года]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29296/
9. Российская Федерация. Законы. Об организации страхового дела в Российской Федерации: федер. закон : [принят Гос. Думой 27 ноября 1992 года; одобрен Советом Федерации 30 октября 2002 года]. – [в ред. Федерального закона от 03.07.2016 №363-ФЗ]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/
10. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации [принят Гос. Думой 21 октября 1994; одобрен Советом Федерации 30 ноября 1994 года]. – [в ред. от 03.07.2016 №354-ФЗ].
11. Арсенов В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Арсенов. – Саратов: СГТУ, 2006. – 234 с.
12. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / И.А. Либерман. – М.: РИОР, 2005. – 159 с.
13. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: ИНФА-М, 2009. – 400 с.

Предоставлено в редакцию 28.07.2016 г.

УДК 336.71/76-048.78

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

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА НА РЫНКЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

В статье обоснована необходимость эффективного управления привлеченными ресурсами с целью улучшения депозитной деятельности банков, укрепления банковской системы и повышения доверия к ней со стороны населения и субъектов хозяйствования. Рассмотрены различные трактовки понятия привлеченные ресурсы и определена их экономическая сущность. Приведена классификация привлеченных ресурсов. На основе анализа состава и структуры обязательств банков Российской Федерации систематизированы основные проблемы формирования депозитных ресурсов банков и предложены основные направления совершенствования их деятельности на рынке привлеченных ресурсов.

Ключевые слова: привлеченные ресурсы, вклады, депозиты, банк, банковская система, счета, банковский рынок услуг, факторы, управление, страхование депозитов.

Табл. 3, рис. 2, лит. 15.

Е. I. Karpova, A. A. Ryabchenko

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVEMENT OF BANK'S ACTIVITY IN THE MARKET OF ATTRACTED RESOURCES

The article substantiates the need for effective management of the involved resources with the aim of improving the Deposit activities of banks, strengthen the banking system and enhance its credibility with the population and business entities. Consider the different interpretations of the concept of borrowed resources and defined by their economic essence. Classification of borrowed resources. Based on the analysis of the composition and structure of liabilities of banks of the Russian Federation are systematized basic problems of formation of the involved resources of banks and the basic directions of improvement of the activities of the Bank in the market of borrowed resources.

Keywords: raised funds, contributions, deposits, Bank, banking system, bills, Bank services market, factors, management, and Deposit insurance.

Введение. Одной из основных и достаточно важных функций банковской системы является распределение финансовых ресурсов, которые, в частности, аккумулируются из временно свободных средств субъектов хозяйствования и населения с последующим их размещением в кредитно-инвестиционный процесс с целью получения прибыли. За счет привлеченного капитала покрывается основная часть потребностей банковского учреждения, поэтому осуществление депозитных операций – это одна из основ деятельности банка. Для реализации эффективной депозитной политики банка нужно обеспечить его необходимыми объемами привлеченных ресурсов. Именно поэтому актуальны грамотная разработка и эффективная реализация его депозитной политики.

Проблемы банковской системы, в частности ресурсной политики коммерческих банков, исследовались в теоретических и практических работах ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Так проблема формирования банковских ресурсов и управления ими анализировалась в работах таких ведущих иностранных ученых, как Э. Гилл, Дж. Эдвин, Б. Эдрадс, Дж. Розмари Кемпбелл, Р. Котлер, Э. Рид, Ж. Ривуар, П.С. Роуз, Д. Синкин и др. Проблема формирования банковских ресурсов и управления ими

исследовалась в работах таких ведущих российских ученых, как Г.Г. Коробова [1], О.И. Лаврушин [2], Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая [3] и др.

Целью статьи является исследование экономического содержания привлеченных ресурсов, систематизация проблем и определение путей совершенствования деятельности банков на рынке привлеченных ресурсов.

Основная часть. В экономике любого государства банковская система занимает особое место. Не участвуя в производстве прямо, банки своей деятельностью создают возможность эффективной работы современной рыночной экономики. Банки для осуществления своей деятельности должны располагать определенной суммой средств, то есть ресурсами. В деятельности коммерческих банков ресурсная база имеет первостепенное значение, так как процессы образования ресурсов и их размещения находятся в тесной взаимосвязи. От ресурсного потенциала банка и его стабильности зависят объем активных операций, а, следовательно, и доходы банка, его ликвидность и прибыльность. Являясь основой для проведения банками активных операций, ресурсы во многом определяют степень и направления развития банковского бизнеса.

Для последующего анализа рынка привлеченных ресурсов в деятельности банка необходимо сформулировать сущность привлеченных ресурсов. В связи с этим представляется целесообразным привести несколько точек зрения известных ученых-экономистов относительно сущности привлеченных ресурсов банка (таблица 1).

Таблица 1

Альтернативные определения понятия «привлеченные ресурсы»

Авторы	Определение понятия «привлеченные ресурсы»
Г.Г. Коробова [1]	Операции, связанные с мобилизацией ресурсов банка – это пассивные операции. В результате проведения пассивных операций коммерческие банки получают привлеченные средства для финансирования активных операций. Окончательные результаты этих операций отражаются в пассиве баланса банка, где выступают как источники формирования его ресурсов.
О.И. Лаврушин [2]	Привлеченные средства – средства клиентов, полученные на определенный срок или до востребования.
Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая [3]	Пассивные операции – это операции по формированию ресурсов коммерческих банков. Привлеченные средства формируют преобладающую часть банковских ресурсов. Их размер и структура зависят от клиентской и продуктовой специализации банка, конъюнктуры банковского рынка, макроэкономической ситуации, политики Банка России и других факторов.
Е.А. Дмитриева [4]	Привлеченные ресурсы – средства в национальной и иностранной валюте, переданные их собственником или другим лицом по его поручению в наличной или безналичной форме на счет собственника для сбережения на определенных условиях.
Н.В. Тертичная [5]	Привлеченные ресурсы – это денежные средства в национальной и иностранной валюте, переданные их собственником или другим лицом по его поручению в наличной или безналичной форме на счет вкладчика для сбережения на определенных условиях.
Роуз Питер [6]	Депозиты – финансовые требования к банку со стороны предприятий, частных лиц и государственных учреждений.
В.И. Успенко [7]	Привлеченные ресурсы – это, прежде всего, денежные средства физических и юридических лиц, что вносятся в банк на депозитный счет или на конкретный срок, или до востребования.

В целом с этими определениями привлеченных ресурсов можно согласиться, все они в той или иной степени дают представление о средствах, мобилизуемых самим банковским учреждением на рынке привлеченных ресурсов. В то же время они являются недостаточно полными и не выражают более глубокого смысла этой экономической категории ввиду отсутствия указания цели такого привлечения.

По нашему мнению, привлеченные ресурсы – это денежные средства, привлеченные в результате пассивных операций банков по мобилизации денежных средств как юридических, так и физических лиц, которые банковские учреждения аккумулируют для выполнения своей активной деятельности на определенные сроки и под определенные проценты. Состав привлеченных (депозитных) ресурсов отражен на рисунке 1. Привлеченные ресурсы – одна из составляющих той основы, на которой банки развиваются и достигают успеха. Вкладные операции являются особой статьей баланса банка. Вкладные операции представляют собой ту основу, на которой банки зарабатывают прибыль, т.е. это источники последующих доходов банка. Вкладные операции позволяют банкам в последующей их деятельности по размещению мобилизованных ресурсов создавать в полном объеме резервы в соответствии с требованиями Банка России и эффективно проводить активные операции.

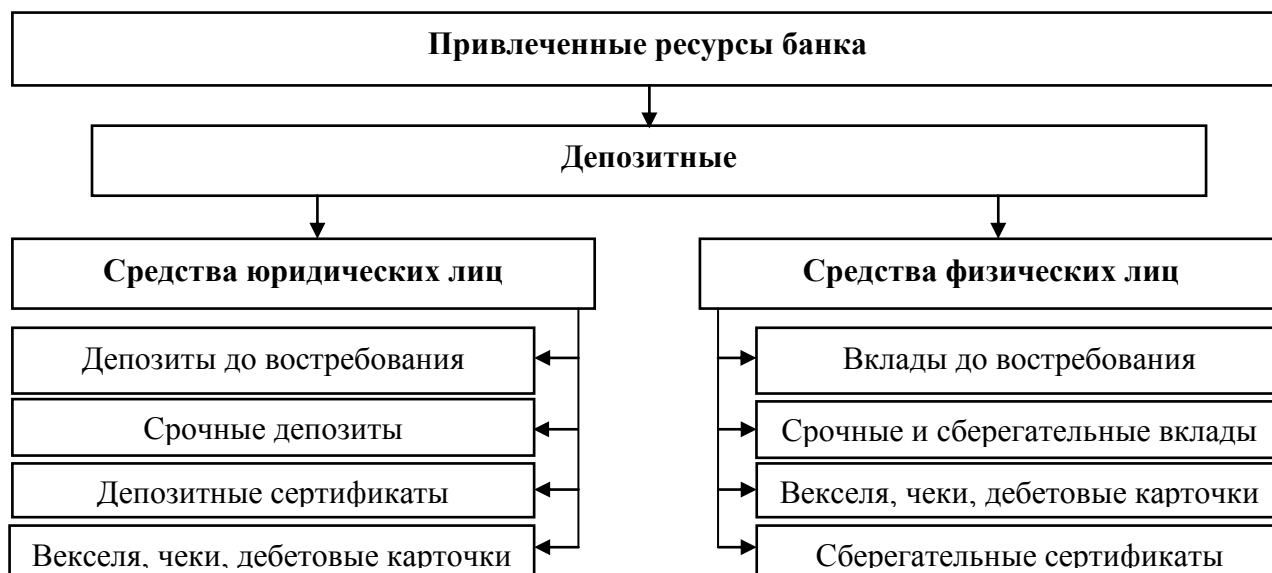


Рис. 1. Классификация привлеченных ресурсов банка [1, 2, 3]

Необходимость управления привлеченными ресурсами объясняется их значимостью в деятельности банка. От объема, структуры и цены привлечения ресурсов зависят возможности банка поддерживать свою ликвидность и получать доходы и прибыль в требуемом объеме. Управление пассивами на макроуровне в целях поддержания ликвидности банковской системы в целом осуществляет Банк России, а на микроуровне – коммерческие банки в целях получения максимальной прибыли и обеспечения ликвидности самого банка. Для регулирования деятельности банков по формированию их ресурсного потенциала Центральный Банк России может использовать административные и экономические методы управления. Управление привлеченными ресурсами на микроуровне может осуществляться ценовыми и неценовыми методами.

Как правило, доля привлеченных ресурсов, в общей сумме банковских ресурсов, может достигать 85-90%. Размер и стоимость привлеченных ресурсов – одна из основ развития и достижения банком успеха. Способность привлекать значительные ресурсы свидетельствует о профессионализме руководства и специалистов банка, доверии к банку со стороны клиентов.

Основными способами привлечения банками ресурсов на депозитной и недепозитной основе являются: открытие и ведение счетов до востребования предприятий, организаций и

граждан, а также корреспондентских счетов банков-корреспондентов; привлечение денежных средств физических и юридических лиц на срочные вклады и депозиты; выпуск собственных долговых обязательств; привлечение кредитов и займов от других банков, в том числе от банка России.

Основную часть привлеченных ресурсов коммерческих банков составляют депозиты – денежные средства, внесенные в банк клиентами – физическими и юридическими лицами и используемые ими в соответствии с режимом счета и банковским законодательством. Недепозитные привлеченные средства банк получает в виде займов или путем продажи собственных долговых обязательств на денежном рынке. Недепозитные источники банковских ресурсов отличаются от депозитных тем, что они, во-первых, не ассоциируются с конкретным клиентом банка, а приобретаются на рынке на конкурентной основе; во-вторых, инициатива привлечения этих средств принадлежит самому банку. Совокупность депозитных и недепозитных привлеченных ресурсов представляют собой обязательства банков. Состав и структура обязательств коммерческих банков России по состоянию на 1 января 2016 г. представлена в таблице 2.

Таблица 2

Состав и структура обязательств банков России на 01.01.2016 г. [8, 9, 10]

№ п/п	Обязательства	млн. руб.	% к итогу
1.	Депозиты, всего	24710767	93,82
	в том числе:		
	юридических лиц	6857658	26,04
	физических лиц	16 398 222	62,26
	сертификаты (депозитные + сберегательные)	574236	2,18
	прочие	880 651	3,34
2.	Недепозитные источники, всего	1628403	6,18
	в том числе:		
	облигации	1 266 477	4,81
	векселя	361 926	1,37
Итого		26339170	100

Анализ показал, что структура обязательств коммерческих банков России по состоянию на начало 2016 г. неоднородна. Депозитные ресурсы сформированы в основном за счет привлечения средств физических лиц и составляют 16398 млрд. руб. Наименьшую долю занимают выпущенные сертификаты – 574 млрд. руб. Недепозитные источники привлеченных средств формируются за счет облигаций и составляют 1266 млрд. руб.

Анализ депозитов банков свидетельствует, что суммы вкладов (депозитов) имеют тенденцию к снижению, как в национальной, так и в иностранной валюте, что вызвано различного рода проблемами. Это свидетельствует о том, что снижение темпов экономического роста в России за 2013-2015 гг., и стремительная рублевая девальвация в 2014 году имели, в принципе, отрицательные для финансовой и банковской системы страны последствия. Если прошлые финансово-экономические проблемы были вызваны внешнеэкономическими факторами, то в современных условиях немаловажную роль сыграли внутриэкономические проблемы, такие как: снижение темпов экономического роста; повышение показателей инфляции; снижение инвестиций, что и повлекло за собой нивелирование повышения производительности труда.

Проблема формирования финансовых ресурсов для коммерческих банков имеет гораздо большее значение, чем для любых иных хозяйствующих субъектов. Все проблемы формирования ресурсной базы банка можно условно разделить на внешние и внутренние (таблица 3).

Таблица 3

Проблемы формирования привлеченных ресурсов банка [11]

Внешние	Внутренние
– стремительное падение курса национальной валюты;	– недостаточная капитализация некоторых банков;
– введенные санкции, ограничивающие доступ российских банков к мировым финансовым ресурсам;	– недостаточно грамотная депозитная политика некоторых банков;
– изменение общеполитической и общеэкономической ситуации в стране и регионах;	– несовершенство проводимых операций, в том числе недостаточный уровень обслуживания клиентов;
– недостаточное доверие населения к банковской системе в целом.	– недостаточная степень развития современных банковских технологий.

Большую роль в решении проблем привлечения банками своих ресурсов, в частности от физических лиц, играет система страхования вкладов и депозитов. Несмотря на проблемы, существующие в системе страхования вкладов в России, которые необходимо устранять в ближайшее время, у нее наблюдаются и положительные тенденции и перспективы. Число и суммы вкладов денежных средств физических лиц в банки возрастают с каждым годом. На начало 2016 г. объем средств населения в банках России увеличился следующим образом: если в 2011 г. он составлял 7909 млрд. руб., то в 2016 г. – 16347 млрд. руб., т.е. прирост составил 8437 млрд. руб. Это свидетельствует о том, что, несмотря на существующие проблемы, население Российской Федерации доверяет банкам свои денежные сбережения (рис. 2).

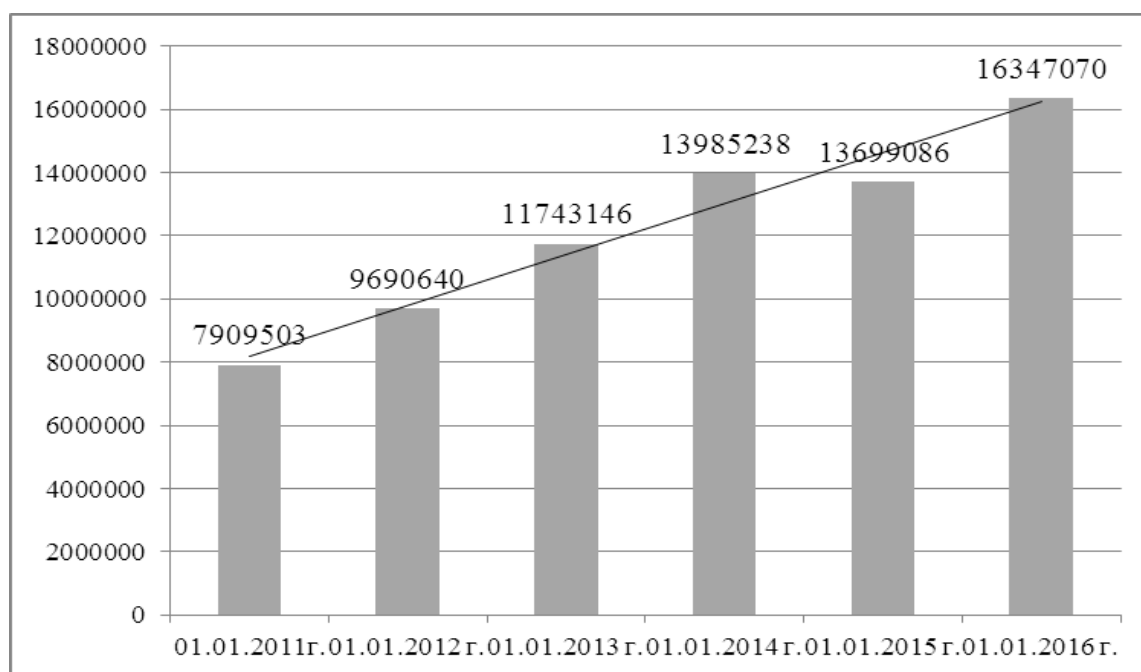


Рис. 2. Привлеченные вклады (депозиты) физических лиц за период 2011-2016 гг. [4, 12]

Граждане выбирают для открытия своих вкладов банки, являющиеся участниками системы страхования вкладов, которая постепенно начинает укреплять доверие российских граждан к кредитным организациям, способствуя тем самым притоку денежных сбережений в банки [12]. Для более успешного функционирования коммерческого банка, повышения его платежеспособности и ликвидности необходимо уделять внимание целесообразному формированию и регулированию его пассивов, благодаря которым формируются ресурсы

банка.

Учитывая это, актуальным является разработка коммерческим банком источников и путей ресурсного обеспечения его деятельности. Разрабатывая модель ресурсного обеспечения деятельности коммерческого банка, важно применить соответствующую концептуальную основу, главным принципом которой должна стать оптимизация структуры пассивов, поскольку именно они и являются первоисточником ресурсов. Этого можно достичь, согласовав структуру пассивов и активов банка, средства на корреспондентских счетах других банков. Перед коммерческим банком стоит задача эффективного размещения ресурсов, которое бы обеспечило банку прибыль, а для достижения этого коммерческий банк должен поддерживать определенное соотношение между собственными и привлеченными ресурсами. Чрезмерное наличие привлеченных средств усиливает риск и повышает потенциальную угрозу неплатежеспособности коммерческого банка, а также возможность попасть под контроль других коммерческих банков и кредиторов, что может позволить последним воздействовать как на текущую деятельность, так и на проведение банком депозитной и кредитной политики в целом. Поэтому нужно выбирать такую структуру банковского капитала, которая при наименьших затратах на формирование банковских ресурсов будет способствовать поддержанию стабильного уровня доходов, а также репутации коммерческого банка на уровне, достаточном для привлечения им необходимых денежных ресурсов на выгодных условиях.

Основой формирования ресурсной базы банков и необходимым условием ее обеспечения является собственный капитал, который выступает одним из важнейших показателей их деятельности. Укрепление ресурсной базы, интеграция отечественной банковской системы в мировое сообщество в значительной степени зависят от роста объемов собственного капитала банков. Поэтому в процессе реализации успешной депозитной политики особое значение приобретают вопросы эффективного использования и сохранения капитала банка. Поиск адекватных подходов к решению проблемы наращивания капитализации банковской системы должно находиться в плоскости решения вопроса об источниках поступлений средств и о формировании составляющих капитала банков, которые могут быть увеличены за этот счет.

К основным направлениям дальнейшей капитализации банковской системы и эффективности функционирования банковского капитала можно отнести:

- урегулирование дивидендной политики – она должна быть сбалансированной и стабильной;
- регулировка размера капитала государством, такое регулирование осуществляется в основном с целью уменьшения риска банкротства;
- ускорение перехода банков на акционерную форму собственности. Это будет способствовать введению нового порядка увеличения капитала и облегчит выполнение ряда экономических нормативов.

Следовательно, банку следует продолжать процесс накопления собственного капитала, увеличивать акционерный капитал, рационально управлять собственным капиталом. Успешность дальнейшей капитализации банковской системы зависит от выбранных самими банками методов и способов управления капиталом.

Доверие населения к банкам является не последним местом в списке проблем банка. В современном мире доверительные отношения экономических агентов являются важнейшим фактором формирования подходящих условий для качественного и полноценного функционирования рыночной экономики. Степень развития института доверия предопределяет высокий уровень конкурентоспособности экономики страны, стимулирует экономический рост.

Анализ отечественного и зарубежного опыта свидетельствует, что, основными проблемами доверия между банками и потребителями рынка банковских продуктов и услуг являются следующие [2, 13]:

Во-первых, низкий уровень института доверия к банковской системе препятствует формированию ресурсов банков в части размещения сбережений населения на депозиты и вклады.

Во-вторых, уровень доверия к банкам во многом зависит от уровня финансовой грамотности населения. Принятие неверных финансовых решений населением, из-за своей неосведомленности об особенностях той или иной операции, или о техническом оснащении банковской сферы, приводит к потере средств, и из-за этого их доверие к финансовым институтам падает.

В-третьих, институт доверия к банковской системе слабо развит не только в отношениях банка с населением и предприятиями, но и в отношениях банков друг с другом, в результате чего механизм межбанковского кредитования реализуется не в полной мере.

В-четвертых, уровень доверия экономических субъектов к банкам во многом зависит от курса национальной валюты. Если уровень национальной валюты снижается, то и падает доверие к банкам из-за возникновения страха потери своих денежных средств. Также доверие экономических агентов уменьшается потому, что со снижением курса национальной валюты увеличивается курсовая разница, и тем самым растут риск потери денег и риск неплатежеспособности по кредитам, взятым в валюте.

В-пятых, недоверие к тому или иному банку может быть спровоцировано недобросовестными конкурентами. Поэтому средства массовой информации должны быть более ответственными и не поддаваться на провокацию посеять недоверие к тому или иному финансовому институту на основе непроверенных данных. Тем более недопустимы публикации, содержащие призывы забрать деньги из банков. Все хорошо понимают, что если в банковской системе не будет денег, то они не поступят в экономику, и не будет развиваться страна.

Рассмотрев и проанализировав вышеизложенные проблемы института доверия между банковской системой и другими субъектами рыночной экономики, можно предложить основные пути решения этих проблем, а именно:

1. Увеличение прозрачности структуры собственных ресурсов банка и внесение с этой целью необходимых изменений в нормативно-правовую базу, регулирующую банковскую деятельность в Российской Федерации согласно подготовленным законодательным нормам.
2. Снижение доли проблемных активов в совокупных активах банков, в частности проблемных кредитов.
3. Дальнейшее внедрение риск-ориентированных подходов надзора с целью его фокусирования на наиболее рискованных направлениях деятельности банка.
4. Стабилизацию экономической ситуации в России с целью улучшения климата банковской деятельности и всего финансового рынка.
5. Использование при рекламе той или иной информации о банках и их деятельности только официальных данных Центрального банка, Министерства финансов и других официальных источников.

Таким образом, развитие института доверия будет способствовать не только снижению рисков в банковской сфере и повышению доверия экономических субъектов к банкам, но и повышать эффективность функционирования экономики и банковской системы в целом, в частности при реализации деятельности банков на рынке привлеченных ресурсов.

Еще одним из обязательных условий стабильной работы банков является наличие систем поддержки, то есть создание фонда гарантирования вкладов физических лиц, который:

1. Обеспечивает финансовую поддержку банков, оказывающихся в трудных финансовых ситуациях, на грани неплатежеспособности.
2. Защищает вкладчиков от полной потери их сбережений путем выплаты страхового возмещения по вкладам.

Основой российской законодательной базы системы страхования вкладов является утвержденный Федеральным Собранием осенью 2003 года Федеральный закон № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», который определяет основные механизмы создания, финансирования и управления системой страхования вкладов [14].

Основными целями Закона о страховании вкладов являются: защита прав и законных интересов вкладчиков банка; укрепление доверия к кредитным организациям со стороны физических лиц; стимулирование привлечения сбережений населения в банковский сектор Российской Федерации.

В соответствии со сложившейся международной практикой для эффективной работы системы защиты вкладов размер страхового возмещения рекомендуется устанавливать в пределах 1-2 долей ВВП на душу населения. В России при принятии Закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» размер страховой выплаты составлял 1,34 доли ВВП на душу населения. В связи с этим можно констатировать, что национальная система защиты вкладов соответствовала наилучшей мировой практике. В январе 2004 г. Российской Федерацией была создана государственная корпорация – «Агентство по страхованию вкладов» в целях управления данной системой. Главной функцией этого Агентства является обеспечение функционирования системы страхования вкладов и выплата страхового возмещения вкладчикам. Агентство по страхованию вкладов берет на себя все обязательства по выплатам вкладов несостоятельного банка. Принятие вышеназванного закона стало положительным моментом для Российской Федерации [14, 15].

В соответствии с этим законом существуют определенные принципы построения системы страхования банковских вкладов в России [12, 14, 15]: обязательность участия банков в системе страхования вкладов; сокращение рисков наступления неблагоприятных последствий для вкладчиков в случае неисполнения банками своих обязательств; прозрачность деятельности системы страхования вкладов; накопительный характер формирования фонда обязательного страхования вкладов за счет регулярных страховых взносов банков - участников системы страхования вкладов. Соблюдение всеми участниками страхования данных принципов дает возможность не только обезопасить российских вкладчиков от потери своих денежных средств при наступлении страховых случаев, но и повысить привлекательность услуг банка, оказываемых населению. Финансовой основой системы страхования вкладов является фонд обязательного страхования вкладов.

Анализ Агентства страхования вкладов показал, что страховые взносы в фонд обязательного страхования вкладов (далее - Фонд) за II квартал 2016 г. подлежали уплате 592 банками – участниками системы страхования вкладов не позднее 31.08.2016. Фактически взносы перечислили 552 действующих банка. Не произвели платежи 40 банков по следующим причинам: в 31 банке наступил страховой случай; у 5 отсутствовали обязательства по вкладам; 4 погасили обязательства зачетом. По сравнению с I кварталом 2016 г. базовая ставка страховых взносов не менялась и оставалась на уровне 0,1% расчетной базы, при этом дополнительная ставка увеличилась с 20% до 50% базовой ставки, повышенная дополнительная – с 150% до 200% базовой ставки. Сумма взносов, зачисленных в Фонд, уменьшилась на 0,39 млрд. руб. (1,6%) по сравнению с предыдущим кварталом и составила 24,21 млрд. руб., из которых 0,01 млрд. руб. уплачено 6 банками по дополнительной ставке и 1,79 млрд. руб. – 98 банками по повышенной дополнительной ставке. Причина снижения общего объема квартальных поступлений на фоне роста дополнительных ставок связана с сокращением на 0,6% общей расчетной базы взносов, уплачиваемых по базовой ставке, а также с сокращением на 88% и 34% базы взносов, уплачиваемых по дополнительной или повышенной дополнительной ставкам, соответственно [8, 12, 15].

В ходе контроля поступивших платежей Агентством выявлены нарушения сроков уплаты (опоздание на 1 день) 2 банками, а также проведен 31 зачет переплаты в счет

погашения текущих обязательств банков. Общий размер не зачтенной переплаты составил 0,2 млрд. руб., а недоплаты – 1,7 млрд. руб. При этом 99,9% объема задолженности по взносам приходится на банки, в отношении которых наступил страховой случай [15].

Система страхования вкладов в России по сравнению с системами страхования депозитов в других странах, только начинает свою активную деятельность. Однако в ее деятельности начинает проследиваться факт заимствования опыта других стран. Необходимо в ближайшем будущем проработать ряд нормативно-законодательных и финансовых вопросов, решение которых должно позволить организации системы страхования вкладов улучшить положение вкладчиков, и тем самым увеличить приток мобилизуемых ресурсов в банковскую систему России, которая в последние годы стала все активнее исполнять роль финансового посредника в распределении временно свободных денежных ресурсов между различными отраслями экономики.

Система страхования вкладов в России, впрочем, как и в любой другой стране создается не только для защиты интересов вкладчиков денежных средств, но и для поддержания стабильности деятельности кредитных организаций и предотвращения их банкротства. Российская практика показала и то, что 100-процентная гарантия вкладов в действительности приводит к безответственности, как самих кредитных организаций, так и вкладчиков денежных средств.

В связи с этим можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию данной системы и обеспечению эффективности страхования вкладов:

- система страхования вкладов в Российской Федерации должна распространяться только на самые надежные банки, необходим тщательный их отбор;
- для поддержания у банков необходимых стимулов к благоразумной и осторожной деятельности необходимо, чтобы их владельцы понимали, что рискуют капиталом, который им принадлежит, значит необходимо более жесткое применение благоразумных норм достаточности капитала;
- необходимо очередное увеличение размера страхового возмещения в целях соблюдения интересов и защиты прав вкладчиков;
- следует продумать систему страхования юридических лиц, чтобы их средства не перекладывались на вклады физических лиц, создать достойные условия, как для самой системы, так и для такого рода клиентов;
- возможно создание альтернативной системы страхования вкладов – внебюджетный государственный фонд, как например пенсионный фонд, фонд социального страхования.

Заключение. Таким образом, к основным направлениям совершенствования управления привлеченными ресурсами банка и повышения эффективности функционирования банковского капитала можно отнести: поддержание соотношения между собственными и привлеченными ресурсами; недопущение доминирования в структуре обязательств банка крупных привлеченных межбанковских кредитов; увеличение прозрачности структуры собственных ресурсов банка и внесение с этой целью необходимых изменений в нормативно-правовую базу; повышение доли собственного капитала по отношению к активам банка; повышение качества обслуживания клиентов; наращивание стабильной части собственных средств – уставного фонда и резервного капитала банка; развитие новых видов вкладов, которые бы соответствовали растущим потребностям клиентов; стимулирование привлечения ресурсов через увеличение и дифференциацию процентной ставки; совершенствование порядка и методов выплаты процентов; использование различных видов ценных бумаг для привлечения ресурсов; стабилизацию экономической ситуации в России с целью улучшения климата в банковской деятельности и на всем финансовом рынке.

Таким образом, следует отметить, что банковская система значительно подвержена кризисным явлениям, которые могут касаться не только финансово-устойчивых банков, но и их клиентов. И если вовремя выявить причины, которые влияют на дисбаланс работы банка

на рынке привлеченных ресурсов, то можно в кратчайшие сроки предотвратить негативные последствия банковских рисков и стабилизировать и повысить эффективность депозитной политики не только отдельных банков, но и эффективность всей банковской системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коробова Г.Г. Банковское дело: учебник / Г.Г. Коробова. – М.: Экономист, 2008. – 762 с.
2. Лаврушин О.И. Кредит и экономический рост / О.И. Лаврушин // Банковское дело. – 2010. – №1. – С. 25.
3. Белоглазова Г.Н. Банковское дело / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: ЮРАЙТ, 2010. – 421 с.
4. Дмитрієва О.А. Кошти населення як один з основних складових елементів залучених коштів / О.А. Дмитрієва // Вісник Прикарпатського університету. Серія «Економіка». – 2008. – Вип.6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2008_6/55.pdf
5. Тертична Н.В. Удосконалення механізму формування депозитної політики в банках України / Н.В. Тертична // Науковий вісник ЛНАУ. – 2009. – №6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_6/articles/N.V.Tertichna.pdf
6. Rose Peter S. Bank management / Peter S. Rose. – М.: Delo Ltd, 1995. – 768 p.
7. Успенко В.І. Організація спеціальних форм обслуговування депозитів / В.І. Успенко, О.С. Сидоренко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2009. – №1(6). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2009_1/R1/9_2.pdf
8. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Структура депозитов, кредитов и прочих привлеченных кредитными организациями средств. [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin32gc.htm
9. Ляско А.К. Доверие и транзакционные издержки / А.К. Ляско // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С.42-58
10. Центральный банк Российской Федерации. Сведения о средствах организаций, банковских депозитах (вкладах) и других привлеченных средствах юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах. [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2016&TypeID=302-22>
11. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: учебное пособие / И.В. Пещанская. – М.: Инфра-М, 2008. – 353с.
12. Российская Федерация. Законы. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федер. закон : [принят Гос. Думой 27 июня 2002 года; одобр. Советом Федерации 10 июля 2002 года]. – [в ред. Федерального закона от 03.07.2016 №362-ФЗ]– Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/
13. Чибисов А.А. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса / А.А. Чибисов // Финансы и кредит. – 2010. – №6. – С. 45.
14. Российская Федерация. Законы. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон : [принят Гос. Думой 28 ноября 2003 года; одобр. Советом Федерации 10 декабря 2003 года]. – [в ред. Федерального закона от 03.07.2016 N 364-ФЗ]– Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45769/
15. Агентство по страхованию вкладов. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – Режим доступа: http://www.asv.org.ru/agency/annual/2013/pages/page1_4.html?sphrase_id=38155

УДК 657.3

С. Д. Козырева, старший преподаватель, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РАВНОВЕСИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основы стратегического позиционирования управления финансовым равновесием предприятия. Критически исследованы теоретико-методологические основы управления финансовым равновесием, представленные в работах различных ученых, приведены основные этапы обеспечения финансовой стабильности в условиях кризисной экономики с учетом жизненного цикла предприятия, сгруппированы внутренние и внешние источники получения информации и указаны основные направления стратегии формирования финансового равновесия с учетом внутренних и внешних факторов.

Ключевые слова: жизненный цикл, информационное обеспечение, ликвидность, обязательства, платежеспособность, стратегия, финансовая устойчивость, финансовое равновесие.

Рис. 3, табл. 1, лит. 8.

S. D. Kozyreva

STRATEGIC POSITIONING OF MANAGING THE FINANCIAL BALANCE OF AN ENTERPRISE

The article discusses the basics of financial management balance strategic positioning of the company. Critically investigated the theoretical and methodological foundations of the management of financial equilibrium, represented in the works of different scientists, shows the basic steps to ensure financial stability in the face of a crisis economy, taking into account the life cycle of enterprises grouped both internal and external sources of information and identifies the main directions of the strategy of forming financial balance taking into account internal and external factors.

Keywords: lifecycle information management, liquidity, solvency, commitment, strategy, financial stability, financial equilibrium.

Введение. На этапе создания каждый субъект хозяйствования преследует одинаковую цель – получение прибыли. Однако в современных условиях кризисной экономики практически каждый из них сталкивается с проблемами платежеспособности и ликвидности и, соответственно, с нарушением необходимого баланса указанных показателей. Иными словами, предприятие в условиях нестабильной экономики ставит перед собой цель «выжить». Для достижения данной цели необходимо разработать перечень мероприятий, которые позволят обеспечить минимально допустимый уровень финансового равновесия показателей платежеспособности и ликвидности.

Теоретико-методологические основы управления финансовым равновесием предприятия раскрыты в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как Абрютин М. С., Грачев А. В. [1], Александров И.А. [2], Белолипецкий В.Г. [3], Бланк И. [4], Коласс Б. [5], Костырко Л. [6], Лебедев О.Т. [7], Терещенко О.О. [8]. В частности, Коласс Б. предлагает рассматривать финансовое равновесие с двух сторон: предприятие должно быть способно с помощью своих ликвидных средств погасить долги, когда это необходимо; предприятие должно поддерживать функциональное равновесие между источниками дохода и их использованием, учитывая стабильность первых и предназначение вторых. Финансовое равновесие в данном случае характеризуется сбалансированностью финансовых потребностей и источников финансирования.

По мнению Абрютиной М.С. и Грачева А.В., критерием финансового равновесия являются, во-первых, равенство собственного капитала и нефинансовых активов и, во-вторых, равенство заемного капитала и финансовых активов. Второе равенство является следствием первого, так как общая величина капитала (собственного и заемного), находящаяся в обороте, всегда равна сумме всех активов. И та и другая величина представляют собой одно и то же имущество предприятия, находящееся в данный момент в его распоряжении, в обороте. На практике состояние равновесия – это только точка отсчета, вокруг которой происходят непрерывные колебания [1]. Кроме того, данные ученые предлагают использовать системный подход к управлению финансовым равновесием, основанный на модификации балансовых характеристик активов и пассивов.

Терещенко О. считает, что одним из способов управления финансовым равновесием является согласованность отдельных позиций баланса, требующая соблюдения так называемого «золотого правила финансирования». Последнее предполагает согласование сроков мобилизации финансовых ресурсов со сроками, на которые они вкладываются в реальные или финансовые инвестиции [8].

Экономическая категория «финансовое равновесие», по мнению Костырко Л. [6], используется в качестве интегральной характеристики соотношения между: ликвидностью – платежеспособностью; ликвидностью – рентабельностью; эффективностью – устойчивостью.

Высоко оценивая вклад иностранных и отечественных специалистов в решение вопросов, связанных с управлением финансовым равновесием, следует отметить, что в этих исследованиях существует определенная «ниша». В частности, их научные интересы практически не затрагивают формирование стратегии и управление финансовым равновесием с позиций жизненного цикла предприятия. Именно этим вопросам посвящена данная статья.

Основная часть. Б. Коласс обозначал, что развитие предприятия происходит по циклу, который определяется последовательностью во времени и комбинацией на данный момент циклов жизни различных продуктов его деятельности.

Данный цикл можно разделить на периоды, характеризующиеся изменением оборота и прибыли предприятия (рис. 1.): детство, или период появления (небольшой темп роста оборота, результаты обычно отрицательные); юность (быстрый рост оборота, первые прибыли); зрелость (замедление роста оборота, максимальные прибыли); старость, в течение которой оборот и прибыли падают [5].



Рис. 1. Жизненный цикл субъекта хозяйствования

Иными словами, как показано на рис.1 детство приходится на период возникновения и становления субъекта хозяйствования, юность - это период подъема, зрелость - это период высшей точки финансово-хозяйственной деятельности предприятия и начальные этапы спада показателей прибыли и, наконец, старость - это период спада и возможного банкротства.

Приведенное понятие жизненного цикла позволяет определить различные проблемы, которые возникают у предприятия на протяжении всего периода его жизнедеятельности, и сформировать различные комбинации финансовых задач для достижения поставленных целей.

В период детства предприятие, главным образом, сталкивается с проблемами выживания, которые возникают в финансовой сфере в виде трудностей с денежными средствами: ему надо найти средства не только непосредственно на покрытие хозяйственных расходов, но также и на осуществление необходимых инвестиций для своего будущего развития. В период юности первые прибыли позволяют предприятию решить свои проблемы с денежными средствами, и его руководители могут тогда сместить свои цели с рентабельности на экономический рост: если в предыдущем периоде предприятие ищет краткосрочные средства финансирования, то теперь ему необходимы среднесрочные и долгосрочные источники, которые позволят ему поддержать экономический рост посредством инвестирования. В период зрелости предприятие старается извлечь максимум прибыли из всех возможностей, которые дает ему его объем, а также технический и коммерческий потенциалы. Способность к самофинансированию довольно значительна. Учитывая старение своих товаров, администрация должна исследовать новые возможности развития. Они могут быть найдены непосредственно путем осуществления промышленных инвестиций или косвенно путем финансового участия (например, приобретением значительного числа акций другой компании). В этом случае происходит постепенное преобразование в холдинг, т.е. в финансовое предприятие, имеющее преимущественной целью управление портфелем ценных бумаг [5].

Таким образом, на всех этапах деятельности предприятия для соблюдения финансовой стабильности необходимо использовать определенный набор финансовых механизмов свойственный только определенному жизненному циклу предприятия. Использование указанных механизмов позволит предприятию снизить вероятность возникновения ситуации банкротства и увеличит возможности выживания в условиях кризиса, а также ускорит период восстановления в посткризисный период.

Важно отметить, что на всех этапах жизненного цикла предприятию необходимо использовать определенный набор инструментов управления для обеспечения финансовой стабильности. Основные этапы обеспечения финансовой стабильности представлены на рис.2.

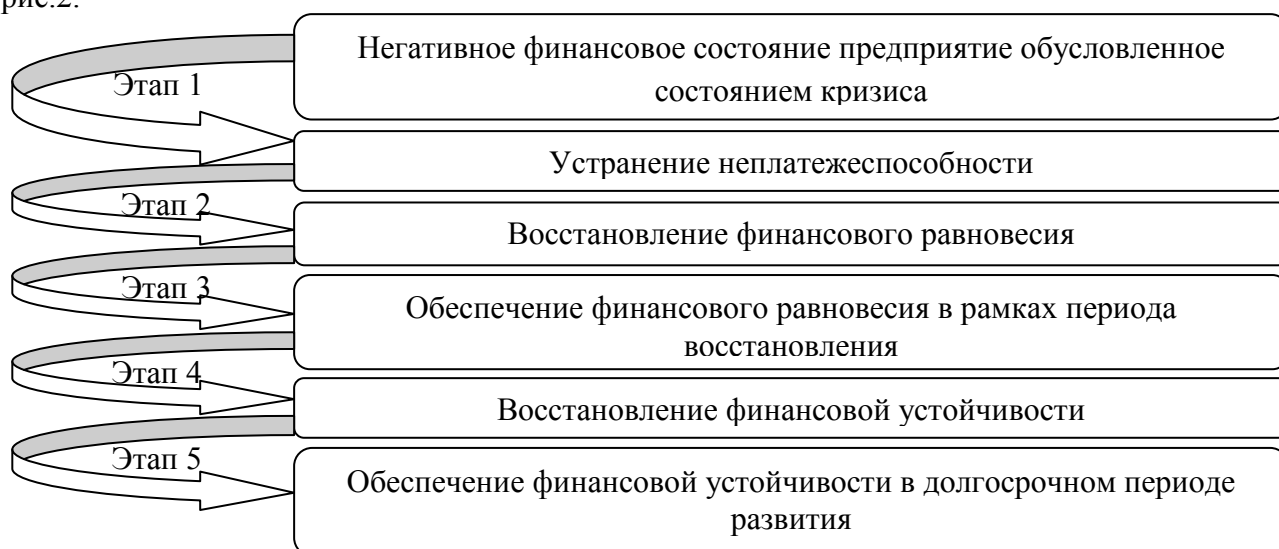


Рис. 2. Основные этапы обеспечения финансовой стабильности субъекта хозяйствования

Как показано на рис. 2, восстановление финансовой стабильности любого предприятия следует начинать с устранения неплатежеспособности. При этом необходимо учитывать, что полное погашение всех существующих обязательств на данном этапе практически невозможно. В связи с этим система разрабатываемых мероприятий должна быть направлена на достижение определенных равновесных показателей, которые позволят

частично погашать обязательства прошлых периодов и в полной мере погашать текущие обязательства. На следующем этапе система мероприятий должна быть направлена на поддержание уже проводимых и разработку новых стратегий для поддержания состояния финансового равновесия в периоде восстановления и стремления предприятия к достижению финансовой устойчивости и соблюдению ее в долгосрочном периоде развития.

С учетом ранее изложенного важно отметить, что в основе выполнения основных этапов обеспечения финансовой стабильности и формировании соответствующей стратегии лежит прежде всего анализ существующих показателей финансового состояния с учетом этапа жизненного цикла субъекта хозяйствования. При этом на разных этапах жизненного цикла предприятия их соотношение будет различным. Наименьшие колебания будут на этапах становления и подъема, а наибольшие - в период спада.

Сущность процесса управления финансовым равновесием предприятия заключается в возможности управляющего звена предприятия соблюдать баланс между финансовыми потребностями предприятия и источниками их финансирования. Результативность анализа финансового состояния субъекта хозяйствования и прогнозирование возможностей ближайшей перспективы зависят от информационного обеспечения.

Информационное обеспечение (information sources of financial management) — система внешних и внутренних источников информации, обеспечивающих целенаправленное формирование информационной базы финансового менеджмента [4]. Таким образом, вся система информационных показателей может быть разделена на две основные группы: показатели внешних источников и внутренних источников информации, что наглядно представлено в таблице 1.

Приведенные в таблице 1 группы источников информации можно также определить как те, на которые управленцы предприятия имеют возможность влиять, и на те, на которые соответственно возможность воздействовать отсутствует. В частности, субъекты управления не имеют возможности изменить внешнюю среду предприятия. В отличие от этого, проводя постоянную работу в направлении совершенствования производства, механизмов и методов управления, способов представления учетной и оперативной информации, имеется прямая возможность в наибольшем содействии и улучшении внешних источников информации с соблюдением финансового равновесия предприятия в условиях кризисной экономики.

Таким образом, внешние факторы играют в большей мере косвенную роль по отношению к внутренним факторам, формирующим непосредственную информацию для разработки стратегии управления финансовым равновесием предприятия. Следовательно, система приведенных групп внешних и внутренних источников информационного обеспечения может позволить создать определенный набор показателей, наиболее полно характеризующий уровень финансового состояния предприятия на определенной стадии его жизненного цикла и обеспечить последующее формирование стратегии поддержания финансового равновесия. С учетом групп информационного обеспечения и уровня возможной последующей открытости информации целесообразно стратегию финансового равновесия рассматривать также с позиций внешних и внутренних факторов.

Основные направления управлением финансовым равновесием предприятия представлены на рис. 3.

Заключение. Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, в условиях кризисной экономики основной целью деятельности предприятия является соблюдение уровня финансового равновесия. В виду того, что каждое предприятие проходит ряд жизненных циклов, результаты хозяйственно-финансовой деятельности зависят от того, на каком этапе оно находится. Определение уровня финансового равновесия базируется на анализе финансовых показателей, прогнозировании и формировании стратегии будущих действий на основе полученных результатов с учетом объективных и субъективных факторов. В основе формирования любой стратегии лежит, прежде всего, информационное обеспечение, включающее внутренние и внешние источники.

Таблица 1

Показатели информационного обеспечения анализа финансового равновесия предприятия

Система внешних источников информации	Источники получения данных	Система внутренних источников информации	Источники получения данных
Система политической атмосферы в государстве	Источники получения данных	Система показателей финансового состояния на основе финансовой отчетности	Источники получения данных
1. Состояние политической атмосферы в государстве	данные статистического наблюдения	1. Система показателей финансового состояния на основе финансовой отчетности	формы финансовой отчетности и пояснительные записки
2. Макроэкономические и отраслевые показатели (объем доходов и расходов бюджета; размер бюджетного дефицита; денежные доходы населения; индекс инфляции; учетная ставка Национального банка, объем произведенной (реализованной) продукции по отрасли и т.д.)	данные периодических изданий и соответствующие электронные источники информации	2. Анализ состояния бухгалтерского учета	Главная книга, инвентаризационные описи, акты сверок, налоговая отчетность
3. Показатели, характеризующие состояние конъюнктуры фондового рынка (виды основных инструментов фондового рынка; копируемые цены предложения и спроса основных видов фондовых инструментов; цены и объемы сделок; сводный индекс цен на фондовом рынке)	данные периодических коммерческих изданий и электронных источники информации	3. Данные управленческого учета	ведомости, расчеты и графические результаты управленческого учета
4. Показатели, характеризующие состояние конъюнктуры денежного рынка (депозитная и кредитная ставка отдельных коммерческих банков; официальный и коммерческий валютный курс)	данные периодических изданий и электронных источники информации	4. Показатели кадрового потенциала и социальной атмосферы субъекта хозяйствования	документы кадрового учета, коллективный договор, протоколы заседания коллектива
5. Показатели финансового состояния рынка конкурентов (анализ платежеспособности, анализ финансовой устойчивости и т.п.)	публикации отчетных материалов в прессе, данные рейтинговых агентств	5. Анализ используемых и существующих производственных технологий	
6. Показатели финансового состояния поставщиков и покупателей (анализ платежеспособности, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и т.п.)	данные периодических изданий и рейтинговых агентств	6. Анализ используемых и существующих управленческих технологий	
7. Показатели насыщения рынка подобными товарными группами (уровень насыщения рынка анализируемыми видами товарных групп, обзор источников насыщения рынка, уровень ценовой политики в отношении определенных групп товаров)	публикации, обзор рынков, данные рейтинговых агентств, опросы покупателей		



Рис.3. Основные направления управления финансовым равновесием предприятия

Таким образом, формирование стратегии финансового равновесия необходимо осуществлять с позиций жизненного цикла предприятия с учетом факторов внутренней и внешней среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 256с.
2. Александров І.О. Моделі економічної динаміки і система національних розрахунків / І.О. Александров. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1998. – 100 с.
3. Белоліпецький В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / В.Г. Белоліпецький // Под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРАМ-М, 1998. – 298 с.
4. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
5. Колласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Б. Колласс [под ред. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
6. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия : монография / Л.А. Костырко. – Х. : Фактор, 2008. – 327 с.
7. Лебедев О.Т. Основы менеджмента / О.Т. Лебедев, А.Р. Каньковская. – СПб.: МиМ, 1998. – 192 с.
8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

Предоставлено в редакцию 09.08.2016 г.

УДК 336.6:339.13

А. М. Куделина, старший преподаватель, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОСМЕТИКО-ГИГИЕНИЧЕСКИХ МОЮЩИХ СРЕДСТВ

В статье рассмотрены приоритетные стороны развития рынка косметико-гигиенических моющих средств. Сформулированы выводы на основании анализа ситуации, которая сформировалась на данном этапе развития данного рынка. Сформулированы современные тенденции структуризации рынка косметико-гигиенических товаров в Украине и в России; исследовано состояние производственной базы предприятий; обоснована необходимость использования новейших инновационных технологий в косметико-гигиенической отрасли. Установлена динамика производства и потребления косметико-гигиенических товаров; проанализирована сегодняшняя ситуация обеспечения товаром определенного кластера рынка Украины и России.

Ключевые слова: рынок, динамика, ассортимент, производители, продукция, косметико-гигиенические моющие средства, шампуни.

Рис. 4, лит. 8.

A. M. Kudelina

MARKET DEVELOPMENT PRIORITIES COSMETICS AND HYGIENE DETERGENTS

The article deals with priority by the market of cosmetic and hygienic detergents. Formulate conclusions based on an analysis of the situation, which was formed at this stage of development of this market. Formulated current market trends structuring cosmetic and hygiene products in Ukraine and in Russia; The state of the production base of enterprises; the necessity of using the latest innovative technologies in cosmetic and hygiene industry. Established dynamics of production and consumption of cosmetic and hygiene products; analyzed the current situation provide a certain commodity cluster market of Ukraine and Russia.

Keywords: Market dynamics, range, manufacturers, products, cosmetics and hygiene detergents, shampoos.

Введение. Переход от директивной экономики к новым рыночным отношениям сопровождался существенными ошибками и вызвал в парфюмерно-косметической отрасли снижение выпуска продукции отечественными производителями. В связи с этим, становится целесообразно провести анализ рынка шампуней, так как он занимает большую часть сегмента парфюмерно-косметической продукции, а также выявить тип потребителя и с учетом предпочтений сформулировать предложения по реструктуризации существующего ассортимента.

С учетом трактовок категории «рынок», которые приведены в литературных источниках [1-4], современный рынок шампуней можно определить как сферу обмена, где осуществляется движение шампуней от производителя к потребителю, при этом удовлетворяются посредством купли-продажи индивидуальные и общественные потребности. Основными источниками поступления товаров на рынок, как известно, является производство, система распределения и импорт. Поскольку главное из этих источников - производство, то формированию ассортимента шампуней на внутреннем рынке должно способствовать, прежде всего, четко функционирующее собственное производство, которое в состоянии обеспечить поставки разнообразной продукции высокого качества и конкурентоспособности. При этом импорт, как источник поступления шампуня, необходимо

использовать лишь в определенной степени, учитывая, что он является реальным рычагом государственного влияния на товарное наполнение потребительского рынка.

Цель данной работы – состоит в оценке существующей рыночной ситуации (конъюнктуры) и разработке прогноза развития рынка шампуней, а также комплексного изучения особенностей товара (шампуни), характера деятельности предприятия, масштабов производства. Также в определении условий, при которых обеспечивается наиболее полное удовлетворение спроса населения в товарах данного вида и создания предпосылок для эффективного сбыта произведенной продукции. В соответствии с этим первоочередной задачей изучения рынка является анализ текущего соотношения спроса и предложения на данную продукцию.

Основная часть. В наше время средства по уходу за волосами – это неотъемлемая часть здоровой комфортной жизни. Одним из самых распространенных средств является шампунь. Он объединяет способность удалять грязь, сало и пот, не повреждая при этом волосы и кожу.

Украинский рынок средств по очищению волос - один из наиболее динамично развивающихся по сравнению с другими сегментами рынка косметических средств по уходу за волосами. Об этом факте может свидетельствовать динамика использования средств по очищению волос (рисунок 1, 2).

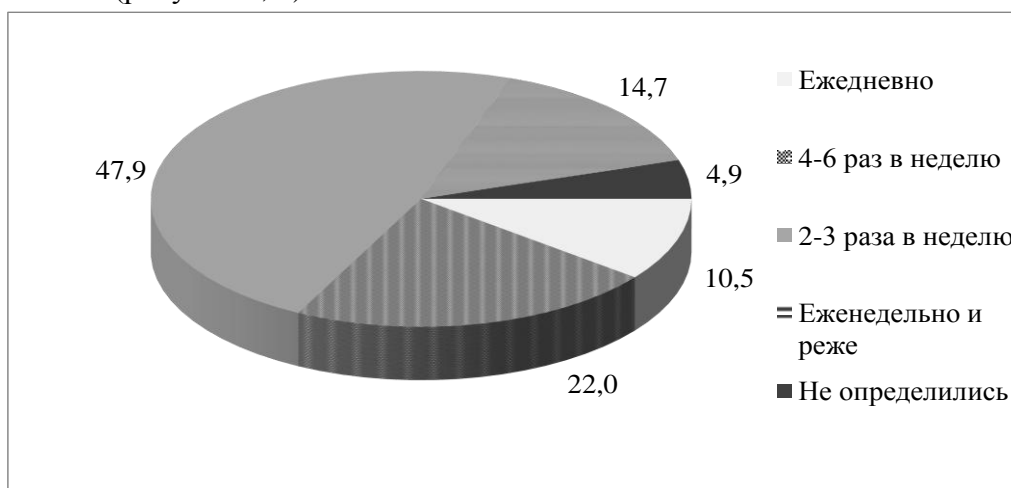


Рис. 1. Частота использования шампуней потребителями в Украине в 2010 г., % опрошенных

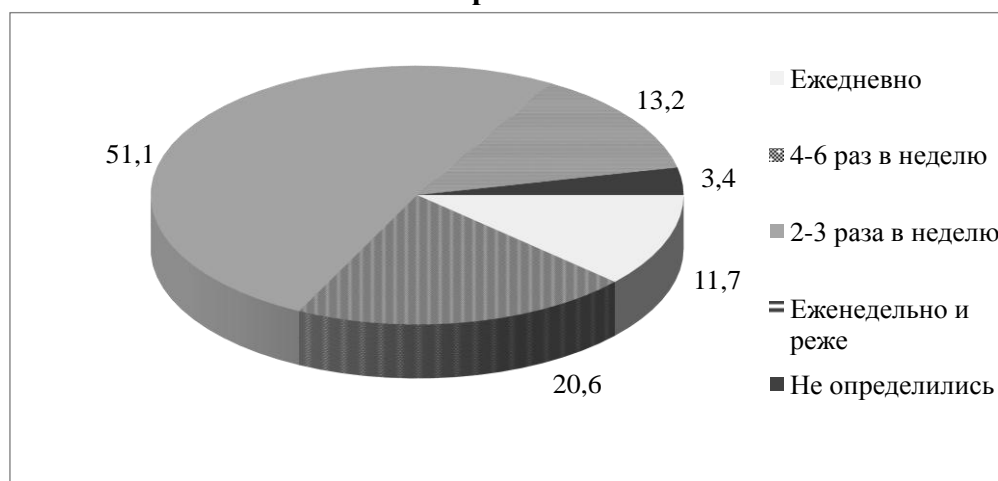


Рис. 2. Частота использования шампуней потребителями в Украине в 2015 г., % опрошенных

Ассортимент данного рынка формируется в соответствии с изменчивыми потребительскими предпочтениями и постоянно обновляется благодаря достижениям

научно-технического прогресса и конкурентной борьбе на рынке.

В настоящее время соотношение представленных на украинском рынке отечественных и импортных марок шампуней составляет примерно 50/50. Производители предлагают недорогую и более простую по составу продукцию, в сравнении с западными марками шампуней. Прослеживается, характерная адаптация данной продукции к покупательским возможностям отечественных потребителей.

Международные косметические концерны воспринимают Украину лишь в качестве рынка сбыта продукции. Их деятельность ограничивалась лишь открытием представительств и филиалов, а так же дистрибьюторских офисов и довольно активной рекламой, направленной на продвижение своей продукции, расходы на которую весьма значительно влияют на цену шампуня [5].

Если рассматривать подобное положение вещей с точки зрения коммерческой выгоды, то все, что до сих пор делалось крупными производителями шампуней, целиком и полностью оправдано. Ведь большая часть их производственных мощностей базируется в России, на довольно близком расстоянии от Украины. Крупные корпорации скупают заводы в тех регионах, где они имеют наиболее крупные рынки сбыта. В целях снижения себестоимости шампуней зарубежные компании стремятся производить свою продукцию на территории той страны, где планируется реализация.

Сегмент шампуней является одним из наиболее насыщенных и конкурентных на рынке средств для ухода за волосами. Доля шампуней в потребительской структуре этой товарной группы составлял более 85%. При этом данная категория растет невысокими темпами, что свидетельствует об определенной насыщенности рынка.

Украинский потребительский рынок шампуней для волос в 2014 г. демонстрировал положительную динамику. Прирост рынка оценивается в 8-10% к уровню аналогичного периода 2013 г. Расширение рынка было обеспечено и за счет наращивания внутреннего производства шампуней в течение 2014 г. было стабильным. Производство в стране изначально было ориентировано на потребителей нижнего ценового сегмента. Производственные мощности украинских предприятий не готовы к выпуску крупных партий товара, поэтому основную долю рынка занимают товары иностранных торговых марок.

В связи с этим была отменена работа направленная на заключение выгодных партнерских отношений в области контрактного производства товаров под известными торговыми марками (ТМ). В следствии чего, такие крупные иностранные производители как: L'Oreal, Unilever, Henkel инвестировали свои средства в приобретение и строительство предприятий. Размещение стратегических объектов на территории стран ближнего зарубежья, дало им возможность сократить логистические издержки и тем самым снизить цены на продукцию. Таким образом, на рынке наблюдается стагнация, за счет реализации продукции низкого ценового сегмента.

В Украине выпуск шампуней осуществлялся на следующих предприятиях: «Эльфа», «Интерфил», «Пирана», «Вельта-Косметик», «Аромат», «Экми», «Золотоношская ПКФ», «Фитодоктор», «Биокон», «Юси», «ФрешАП», «Поллена Украина», «Алес», «Комби», «Супермаш», «Карапуз», «Крымская роза», «Альянс красоты», «Ароматика», «Амальгама Люкс», «Армони», «Фармаком», «Дакос», «Бара» и др. Шампуни в наибольших объемах экспортировала компания «Фармацевтическая фабрика НПО «Эльфа». Среди экспортеров также были компании «Фитодоктор», «Альянс красоты», «Эффект-Фарм», «Биотон», «Биокон», «Карапуз», «Аромат», «Экми», «Пирана», «Вельта-косметик», «Супермаш» [6].

В последние годы на украинском рынке шампуней торговые операторы отмечают стабильный спрос на детские шампуни. Их доля в потребительской структуре шампуней составляет, по разным оценкам, от 8% до 10%. Сегодня рынок Украины предлагает очень широкий выбор шампуней для детей, среди которых доминирует импортная продукция. Основные объемы импортных шампуней для детей представлены продукцией российских производителей (ТМ «Аргоша», «Дракоша», «Мое солнышко», «Наша Мама», «Сибирское

здоровье», «Я и мама», «Ушастый нянь», Green Mama, Iris, Natura Siberica, Faberlic, ESTEL и др.) и немецких производителей (Nivea, Sanosan, Dulgon kids, Weleda, BabyLine, Bubchen). Представлены на рынке детские шампуни из Франции (ТМ L’Oreal, Faberlic), Швейцарии (Oriflame, Hipp), США (Johnson’s baby, Amway), Беларуси. Ассортимент детских шампуней украинского производства значительно уже. Однако многие производители в последнее время осваивают выпуск этой продукции. Среди основных ТМ детских шампуней, выпускаемых в Украине, следует отметить Baby Born (производитель – «Эльфа»), BOBINI («Поллена Украина»), «Карапуз», «Дакос», «Крымская роза», «Пирана» [7].

По данным Госстата, в 2014 г., по сравнению с 2010 г. [8], объем импорта средств по уходу за волосами увеличился в количественном выражении почти на 50%. В 2015 г. наблюдается подобная тенденция. Поступление импорта продукции в 2010 г. производителями средств по уходу за волосами представлено на рисунке 3.

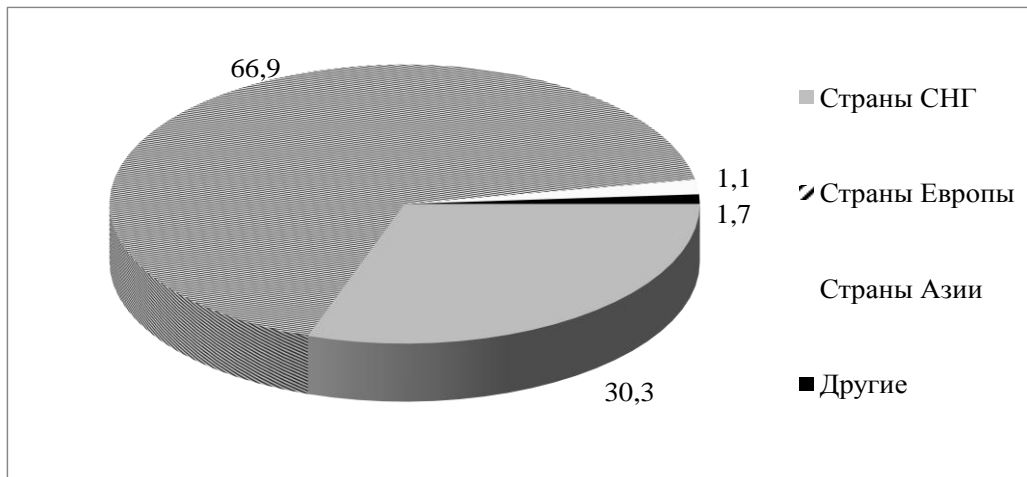


Рис. 3. Структура импорта средств по уходу за волосами за 2010 г. на мировом рынке (в количественном выражении), %

В группу ведущих стран-импортеров входят Россия (572 т), Беларусь (434 т), Казахстан (297 т), Грузия (221 т), Азербайджан (132 т), Туркменистан (122 т), Армения (104 т), Молдова (343 т).

При этом доля шампуней, которая в 2010 г. составляла около 51% импорта в 2014 г. достигла 58,7%. Несмотря на то, что в 2015 г., по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., их доля уменьшилась, очевидно, что потребители экономят свои средства, приобретая только необходимую продукцию. Диаграмма импорта продукции в 2014 г. производителями средств по уходу за волосами представлена на рисунке 4.

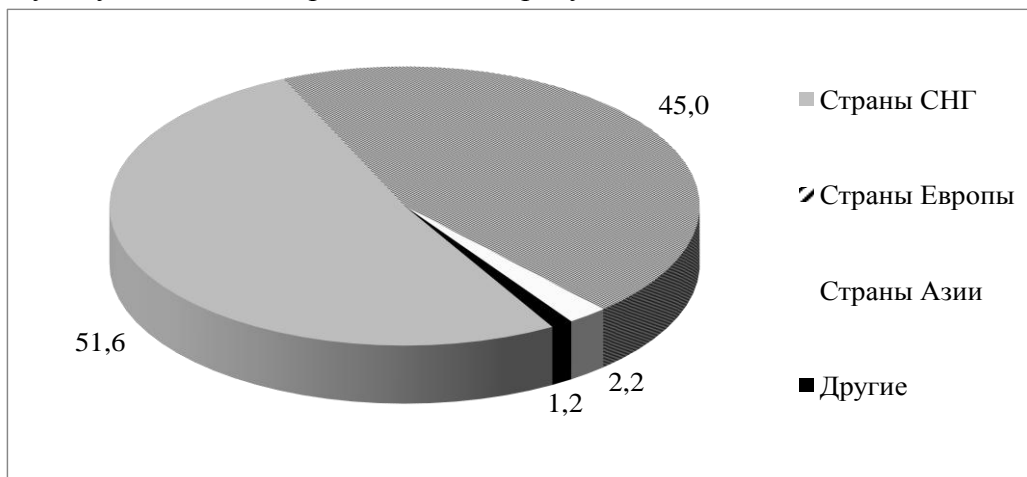


Рис.4. Структура импорта средств по уходу за волосами за 2014 г. на мировом рынке (в количественном выражении), %

Данной статистике может свидетельствовать – наращивание поставок продукции относительно низкой ценовой категории из России и Белоруссии, при этом сокращение импорта из Европы, которая была отмечена в 2014 г.

Это обусловлено тем что поставщики продукции из стран СНГ экономят на затратах, что отражается на снижении цены.

Лидирующие позиции по объемам поставок шампуней в Украину сохраняют компании Procter & Gamble, L'oreal, «Концерн «Калина», Henkel KGaA, Unilever, Avon, Beiersdorf (TM Nivea), Oriflame. На долю шампуней этих компаний приходится порядка 90% общего импорта. Лидирующие позиции сохраняют Procter & Gamble и L'oreal.

В товарной структуре импорта шампуней доминировала продукция таких компаний как:

- Procter&Gamble (TM Head&Shoulders, Pantene, Herbal Essenses, Wash&Go, Shanttu). У украинских потребителей особенной популярностью пользуются марки Pantene Pro-V и Head&Shoulders, имеющие долю в импорте 14% и 25% соответственно;
- Unilever, выпускающая свою продукцию под торговыми марками Dove, Timotei, ClearvitaABE, Sunsilk. В скором времени ожидается значительное увеличение рыночной доли за счет приобретенного в 2011 году концерна «Калина» (Россия), который производит продукцию под торговыми марками: «Чистая линия», «Сто процентов красоты»;
- L'Oreal, производство ведется следующих торговых марок: L'Oreal и Elseve;
- Schwarzkopf&Henkel, предлагает потребителям следующий ассортимент по торговыми марками: Schauma, Gliss Kur, Seborin.

Большое количество ассортимента иностранного производства, обостряет конкуренцию на рынке и вынуждает отечественных производителей повышать качество выпускаемой продукции, обеспечивать на всех этапах производства должный уровень контроля качества, разрабатывать новые, более эффективные рецептуры шампуней и оптимизировать уже имеющиеся рецептуры с учетом запросов отдельных групп потребителей.

По данным торговых операторов, наиболее популярными каналами продаж шампуней в Украине с точки зрения покупателя являются супермаркеты. Приоритетными остаются также небольшие частные магазины формата «бытовая химия, средства гигиены, косметика и парфюмерия» и крупные торговые центры. На три основных канала продаж шампуней в 2013 г. приходилось более 80%. Такая же доля сохранилась и в 2014 г. Наблюдается тенденция к популяризации формата, когда косметика и средства для волос, в том числе шампуни, реализуются через аптечные сети. Доля продаж шампуней через рыночные торговые точки продолжает стабильно сокращаться. Такая тенденция обусловлена сокращением стихийных рынков как вида торговли; повышением требовательности потребителя к месту продажи продукции, требующей определенных условий хранения. На рынке средств по уходу за волосами сохраняются тенденции, которые на прямую связаны с сложившимися потребительскими предпочтениями. Они выражены в тенденции приобретения товаров низкой ценовой категории, при этом особое внимание уделяется вопросу качества продукции. В связи с создавшейся ситуацией, лидеры производства данного вида продукции в Украине, планируют свою деятельность с учетом особенностей спроса на рынке.

Заключение. Выходом из создавшейся ситуации может являться переориентация ассортимента на потребителя среднего и низкого ценовых сегментов, которые стимулируют к приобретению инновационный дизайн упаковки, а также новый товар в упаковках большего объема (например, тот же шампунь в упаковке 1 л. вместо 250 мл.). Некоторые производители предлагают продукцию, позиционируемую как «органическая» или «натуральная», при этом акцентируется внимание на то, что она ниже стоимости зарубежных аналогов.

Как считают специалисты, лишь немногие потребители покупают такой товар. Это обусловлено тем, что у потребителя формируется мнение о невозможности низкой стоимости натуральных или органических компонентов в составе средств по очищению волос. Новинки, тем более затратные в разработке, рискованны – не все пользуются спросом на рынке, поэтому и стоимость не может равной уже существующего товара. Импортёры, которые ведут деятельность на отечественном рынке средств по уходу за волосами, не активизируют свою деятельность, что обусловлено тем, что производство данной продукции перестаёт быть актуальным. Рынок средств по уходу за волосами достаточно насыщен, степень проникновения товара высока. При этом уровень рентабельности инвестиций не высокий, поэтому вести работу по инвестированию нового товара, не целесообразно.

В тоже время, бытует мнение о возможности развития более узких направлений, например, по расширению ассортимента для укладки и окрашивания волос за счет внедрения новых технологий, не содержащих аммиака. Кроме того, импортёры в сегменте шампуней, предлагают покупателям товар с абсолютно новыми потребительскими свойствами (бессульфатный шампунь). Таким образом, иностранные компании выводят на украинский рынок инновационные товары, разработанные для реализации на глобальных рынках.

Еще одним инструментом в увеличении количества продукции отечественных производителей в сегменте средств по уходу за волосами, может быть выпуск товаров для многоступенчатого ухода за волосами, а также средств для лечения кожи головы и предотвращения истощения и повреждения волос, что в свою очередь может привести к увеличению прибыли за счет реализации серии косметических средств.

Сегодня потребительский рынок шампуней в Украине, по оценкам профильных экспертов, является относительно стабильным с замедляющимся темпом роста, что обусловлено определенной насыщенностью рынка и невысокой покупательской способностью большинства потребителей. Потребности внутреннего рынка в значительной степени обеспечиваются импортной продукцией. Производители шампуней как зарубежные, так и украинские с целью завоевания покупательской аудитории создают новые продукты, расширяют ассортиментные линейки, разрабатывают новые упаковки. Национальные производители пока существенно проигрывают иностранным компаниям, так как больше заинтересованы в наращивании объемов производства шампуней, преимущественно низкоценового сегмента, а не во вкладывании средств в построение и развитие конкурентоспособных брендов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / В.Т. Бусел. – К.: Перун, 2005. – 1728 с.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка / В.И. Даль. – М.: Цитадель, 2003. – 921 с.
3. Інфраструктура товарного ринку: підручник / [за ред. О.О.Шубіна]. – К.: Знання, 2009. – 702 с.
4. Андрійів О.С. Нове про шампуні / О.С. Андрійів // Ліза. – 2005. – №4. – С.11-12.
5. Николаева Т. Компании и рынки / Т. Николаева // БИЗНЕС. – 2011. – №51. – С.73-75.
6. Волошко Н.И. Парфюмерно-косметические товары: ассортимент, сертификация, особенности торговли: учеб. пособие / Н.И. Волошко, Н.А. Черноморец. – Белгород: БКАПК, 1995. – 192 с.
7. Махотина Н.Г. Товароведение галантерейных и парфюмерно-косметических товаров / Н.Г. Махотина, Г.А. Ракова. – М.: Экономика, 1979. – 192 с.
8. Николаева Т. Компании и рынки / Т. Николаева // БИЗНЕС. – 2013. – №49. – С.58-60.

Предоставлено в редакцию 05.09.2016 г.

УДК 336.71:311

М. А. Кухенная, к.э.н., старший преподаватель, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА СОГЛАСОВАННОСТИ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В статье рассмотрен процесс построения модели учета согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования. Исследованы и обобщены социально-экономические показатели, характеризующие каждую из подсистем («Банки», «Государство», «Заемщики»). Использован метод многомерной средней для нормирования отобранных показателей в зависимости от того, является показатель в подсистеме стимулятором или дестимулятором. Предложены возможные пути объединения интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования.

***Ключевые слова:** рынок потребительского кредитования, субъекты рынка кредитования, стимулятор, дестимулятор, согласованность интересов.*

Рис. 3, табл. 3, лит. 5.

М. А. Kuhennaya

QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE ALIGNMENT OF INTERESTS OF SUBJECTS OF THE MARKET OF CONSUMER CREDITING

The article examines the process of constructing a model accounting consistency interests of the consumer credit market. Studied and generalized social and economic indicators that characterize each of the subsystems ("Banks", "State", "Borrowers"). The method of multidimensional medium for normalization of selected indicators, whichever figure in the subsystem is a stimulant or destymulant. The possible ways of combining interests subjects banking market consumer lending.

***Keywords:** market of consumer lending, consumer lending market actors, stimulant, destymulant, coordination of interests.*

Введение. Кредитование – сложный и многогранный банковский процесс. Он требует серьезной и детальной организации, значительной аналитической работы. Правильная организация банковского кредитования создает фундамент для существования других направлений деятельности банков. Именно от того, как организован кредитный процесс в основном зависит эффективность деятельности банка в целом.

С переходом стран к рыночным условиям хозяйствования наметилась тенденция увеличения объемов потребительского кредитования, для которого субъектами предоставления услуг выступают физические лица. От развития потребительского кредитования в значительной степени зависит не только прибыльность банков, но и развитие тех видов экономической деятельности, конечная продукция которых является объектом кредитования (промышленная деятельность, автомобилестроение, строительство и прочее).

Проблемам изучения теории и практики банковского кредитования посвящены труды ученых: Васюренко О., Владимирова М., Кириченко О., Ковалева А., Лаврушин О., Лагутин В., Мороз А., Панова Г., Патерикина Л., Прийду Л., Примостка Л., Прядко В., Пудовкина М., Савлук М., Сайко М., Сидоволоса Т., Стойко О., Школьник И. и др.

Весомый вклад в совершенствование статистической составляющей процесса кредитования внесли ученые Геец В., Головач А., Головач Н., Ерина А., Захожай В., Кулинич Р., Мандель И., Манцуоров И., Моторин Р., Сидорова А. и др. Однако отсутствие

комплексных статистических разработок относительно количественной оценки согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования обусловили выбор темы данной работы.

Основная часть. На рынке потребительского кредитования, как и на любом другом рынке, действуют субъекты, у каждого из которых своя цель присутствия. Такими субъектами являются банки, которые предоставляют потребительские кредиты, заемщики средств, а также Центральный банк и государство как контролирующие органы. Логичным является тот факт, что каждый из перечисленных субъектов преследует свои собственные интересы, а следовательно, существуют определенные разногласия в пользу указанных субъектов.

Так, заемщиков интересуют низкие процентные ставки за пользование потребительским кредитом. В то же время банкам не выгодно снижать процентные ставки, поскольку это приведет к снижению их прибыли. С целью увеличения объемов выдачи потребительских кредитов банки наращивают свою ресурсную базу при помощи привлеченных депозитов. Банки устанавливают процентную ставку по депозитам, руководствуясь ключевой ставкой ЦБ как контролирующего органа. Кроме того, государство регулирует размер заработных плат населения (устанавливая размер прожиточного минимума и минимальной заработной платы), что, в свою очередь, определяет потенциально возможные объемы сбережений населения, а, следовательно, и возможные объемы банковского кредитования.

Для оценки согласованности участников рынка потребительского кредитования целесообразно представить его в виде трех подсистем: «Банки», «Заемщики» и «Государство». Деятельность каждой подсистемы необходимо охарактеризовать рядом показателей с целью выявления в процессе моделирования отдельных закономерностей.

Данные подсистемы должны учитывать степень реализации интересов каждого участника процесса банковского потребительского кредитования. Следовательно, моделирование общей их согласованности заключается в построении агрегированного показателя, который позволит количественно учесть деятельность всех трех подсистем.

На рис. 1. представлены этапы модели учета согласованности интересов участников рынка потребительского кредитования. На первом этапе осуществляется постановка цели данной статистической модели. Процесс потребительского кредитования прямо или косвенно зависит от деятельности указанных субъектов рынка. Необходимо выявить, на сколько учитываются интересы каждого из участников, и есть рынок потребительского кредитования в РФ развитой системой.

На втором этапе формирования признаков пространства решающую роль играет априорный качественный анализ сущности явления. С помощью логического анализа выбраны отдельные показатели, характеризующие каждую из подсистем. При формировании информационного пространства важно обеспечить однонаправленность влияния показателей на анализируемое явление.

Третий этап модели учета согласованности интересов участников рынка потребительского кредитования заключается в определении факторов-стимуляторов и дестимуляторов.

Если связь между выбранным показателем и субъектом рынка потребительского кредитования прямая, то этот показатель выступает стимулятором для данного субъекта, если обратная – то дестимулятором (табл. 1).

Предложение потребительского кредита формируется в зависимости от имеющейся ресурсной базы банка, а также других источников средств. В свою очередь, ресурсная база зависит от цены на эти ресурсы, то есть процентной ставки, которую предлагают банки за хранение денежных средств населения.

Низкая процентная ставка уменьшает объем ресурсной базы, высокая – увеличивает ее. Темпы роста объема депозитов выполняют роль стимулятора для участников рынка

банковского потребительского кредитования. Для государства наличие депозитов предоставляет возможность роста экономики. Для банков достаточная ресурсная база позволяет увеличивать предложение на рынке кредитования, для заемщиков означает появление дополнительной возможности получения желаемых благ.

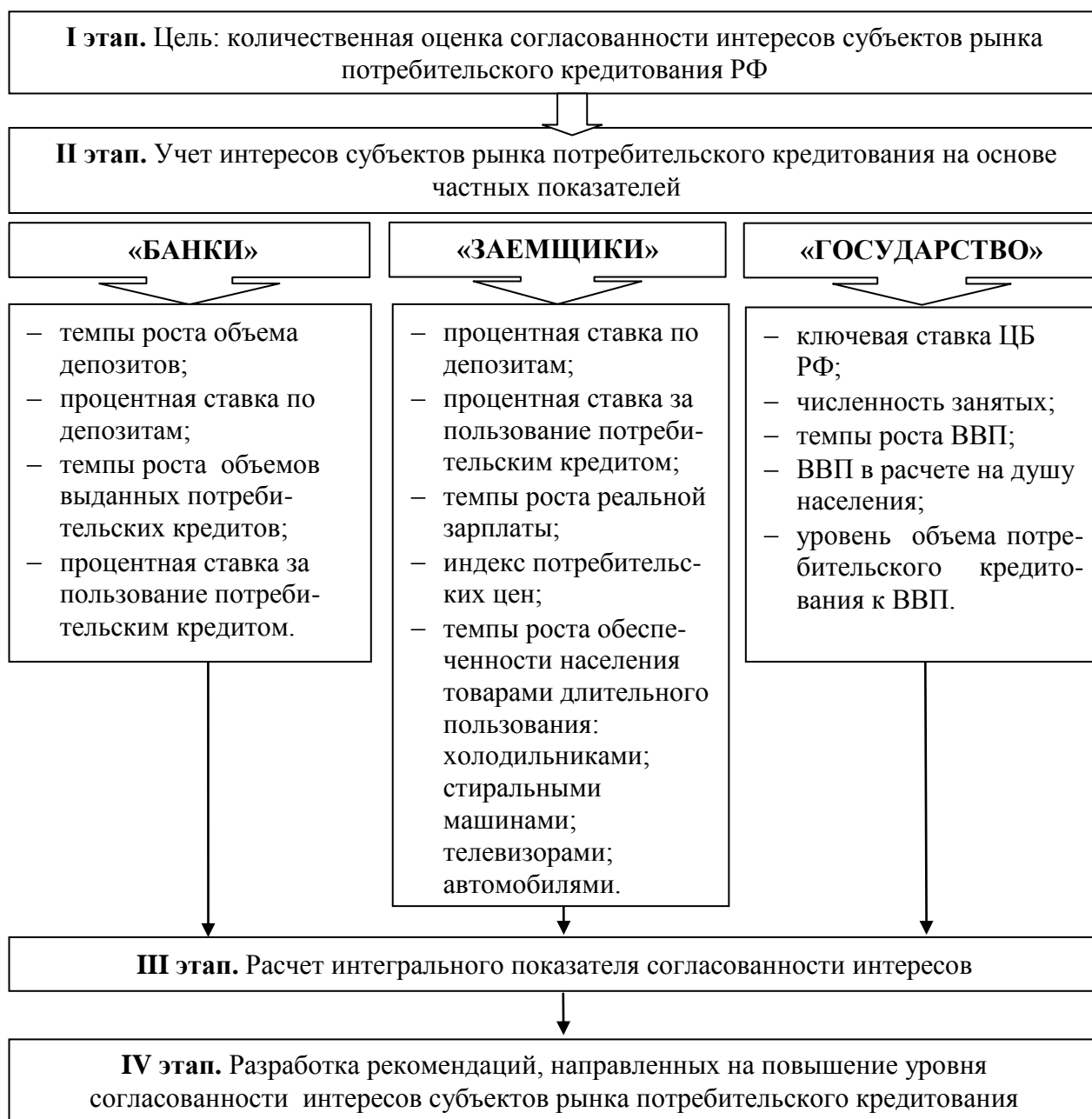


Рис. 1. Этапы модели учета согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования

Спрос на рынке банковского потребительского кредитования, в первую очередь, определяет цена кредита, то есть процентная ставка за пользование потребительским кредитом. Слишком высокий ее уровень отталкивает потенциальных заемщиков и тем самым снижает потенциально возможный объем выдачи потребительских кредитов.

Показатель темпа роста объемов потребительского кредитования для подсистем «Банки» и «Государство» является стимулятором, поскольку потребительское кредитование стимулирует потребительский спрос населения на товары и услуги, то есть приводит к экономическому росту.

Процентная ставка по депозитам и процентная ставка за пользование потребительским кредитом важна как для банков, так и для заемщиков. Если для банков выгодно устанавливать высокие проценты по кредитам, то для заемщиков ситуация противоположная.

Таблица 1

Стимуляторы и дестимуляторы на рынке потребительского кредитования

Показатели	«Банки»	«Заемщики»	«Государство»
Темпы роста объема депозитов, %	стимулятор	стимулятор	стимулятор
Процентная ставка по депозитам, %	дестимулятор	стимулятор	дестимулятор
Темпы роста объемов выданных потребительских кредитов, %	стимулятор	-	стимулятор
Процентная ставка за пользование потребительским кредитом, %	стимулятор	дестимулятор	дестимулятор
Темпы роста реальной зарплаты, %	дестимулятор	стимулятор	стимулятор
Индекс потребительских цен, %	стимулятор	дестимулятор	дестимулятор
Темпы роста обеспеченности населения холодильниками, %	дестимулятор	стимулятор	стимулятор
Темпы роста обеспеченности населения стиральными машинами, %	дестимулятор	стимулятор	стимулятор
Темпы роста обеспеченности населения телевизорами, %	дестимулятор	стимулятор	стимулятор
Темпы роста обеспеченности населения легковыми автомобилями, %	дестимулятор	стимулятор	стимулятор
Ключевая ставка ЦБ РФ, %	стимулятор	дестимулятор	стимулятор
Численность занятых, млн. чел.	стимулятор	стимулятор	стимулятор
ВВП (реальный) в расчете на душу населения, тыс. руб.	стимулятор	стимулятор	стимулятор
Темпы роста ВВП, %	стимулятор	стимулятор	стимулятор
Уровень потребительского кредитования к ВВП, %	-	-	дестимулятор

Населению выгодны низкие ставки по кредитам и высокие - по депозитам. Это позволит уменьшить личные расходы и приумножить их, соответственно. Поэтому в подсистеме «Банки» процентная ставка по депозитам выступает дестимулятором, а в подсистеме «Заемщики» - стимулятором. Процентная ставка за пользование потребительским кредитом для банков – стимулятор, для заемщиков – дестимулятор.

Кроме этого, размер зарплаты играет важную роль при выборе способа приобретения товара (оплаты услуги) – только за счет собственных средств или в кредит. Однако роль заработной платы нельзя рассматривать односторонне. С одной стороны, чем выше зарплата, тем больше вероятность приобретения блага только за счет собственных средств. В связи с этим рост реальной заработной платы для банков является дестимулятором.

С другой стороны, с ростом заработной платы растут потребности человека в более качественных и, соответственно, более дорогих товарах. Удовлетворить такие потребности иногда возможно только с помощью потребительского кредита. Но часто человек, чей доход растет, подходит к его расходованию более обдуманно и экономно. В связи с этим вероятность того, что он приобретет ту или иную вещь в кредит, незначительна. Итак, для заемщиков этот показатель является стимулятором. Для государства рост заработной платы

является положительным признаком экономического роста, то есть также является стимулятором.

Изменение цен на товары (тарифов на услуги) отражается в индексе потребительских цен (индекс инфляции). Данный индекс также может снижать или повышать спрос на потребительский кредит. Для банков повышение цен на автомобили, товары длительного пользования выгодно (стимулятор), поскольку это приведет к увеличению их прибыли. Однако для заемщиков рост цен может выступать как барьер во время приобретения какого-либо из перечисленных благ (дестимулятор). Для государства высокий уровень инфляции свидетельствует об обесценивании денежных средств, понижении их покупательной способности, дисбалансе на товарном рынке спроса и предложения (дестимулятор).

Главной целью потребительского кредитования является удовлетворение возникающих потребностей населения. Следовательно, обеспеченность населения товарами длительного пользования является первоочередной задачей потребительского банковского кредитования. Логично предположить, что при условии роста обеспеченности населения этими благами в результате приобретения их за счет собственных средств, спрос на потребительский кредит будет снижаться (для банков – дестимулятор, для заемщиков – стимулятор). Это объясняется тем, что численность потенциальных заемщиков снижается в результате приобретения ими товаров в кредит. В таком случае одним из решений подобной проблемы для банков выступает качественное преобразование процесса банковского потребительского кредитования, то есть предложение новых кредитных программ, новых объектов потребительского кредитования. Для государства темпы роста обеспеченности населения благами является стимулятором, поскольку это свидетельствует об улучшении благосостояния граждан.

Размер процентной ставки по депозитам определяет, в основном, ключевая ставка Центрального банка, которая выступает нижней границей всех процентных ставок банковской системы (табл. 2).

Таблица 2

Показатели, характеризующие субъектов рынка потребительского кредитования РФ за 2009-2015 гг. [1, 2]

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
Темпы роста (спада) объемов депозитов, %	88,6	114,0	138,2	145,8	130,3	115,9	94,3
Процентная ставка по депозитам, %	7,4	8,7	7,9	8,3	8,1	11,74	8,43
Темпы роста (спада) объемов выданных потребительских кредитов, %	111,5	144,9	111,2	114,9	130,5	104,8	73,9
Процентная ставка за пользование потребительским кредитом, %	16,3	19,8	17,1	19,7	17,3	17,4	17,5
Темпы роста реальной заработной платы, %	107,8	112,4	111,5	113,9	111,9	109,1	104,7
ИПЦ (индекс инфляции), %	108,8	108,8	106,1	106,6	106,5	111,4	112,9
Темпы роста обеспеченности населения холодильниками, %	100,0	106,0	100,0	102,8	100,0	102,8	100,0
Темпы роста обеспеченности населения стиральными машинами, %	100,0	107,7	100,0	101,2	100,0	102,4	100,0

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Темпы роста обеспеченности населения телевизорами, %	100,0	111,5	100,0	102,8	100,0	104,5	100,0
Темпы роста обеспеченности населения легковыми автомобилями, %	100,0	117,6	100,0	105,0	100,0	104,8	100,0
Ключевая ставка ЦБ, %	8,75	7,75	8,0	8,25	5,5	10,5	8,25
Численность занятых млн. чел.	69,4	69,9	70,9	71,5	71,4	71,5	72,3
ВВП (реальный) в расчете на душу населения, тыс. руб.	271,9	324,1	391,7	468,0	495,6	542,4	552,3
Темпы роста (спада) реального ВВП, %	94,0	119,3	120,9	119,6	106,1	109,8	103,7
Уровень потребительского кредитования к ВВП, %	16,0	19,6	15,0	11,4	9,7	8,9	9,4

Центральный банк РФ осуществляет регулирование и контроль за деятельностью банков через экономические нормативы, одним из которых является размер ключевой ставки. В связи с этим для банков размер ключевой ставки ЦБ является стимулятором, поскольку этот показатель является одним из факторов возможного объема прибыли.

Одной из функций государства, как контролирующего и регулирующего органа, является создание новых рабочих мест для населения (стимулятор), а, следовательно, обеспечение роста численности занятых. Для банка это также является положительным моментом, поскольку означает появление новых платежеспособных клиентов (стимулятор).

Объем валового внутреннего продукта выступает как показатель экономического развития, а ВВП на душу населения – уровня благосостояния. Итак, рост ВВП на душу населения является стимулятором для всех подсистем, поскольку рост дохода граждан свидетельствует о росте их потребностей в более качественных, а следовательно, более дорогих, товарах или услугах.

Одним из индикаторов нормального развития банковской системы страны является показатель «Уровень выданных банковских потребительских кредитов к объему валового внутреннего продукта». Увеличение этой доли свидетельствует о закредитованности экономики, в связи с чем указанный показатель выступает дестимулятором. Для государства важным является сохранение такого безопасного соотношения, при котором не произойдет сбой в функционировании финансовой системы, примером которого был кризис 2008-2009гг.

Статистическая оценка каждой подсистемы в работе выполнена на основе расчета частных показателей по методу многомерной средней. Для нормирования отобранных показателей были выбраны максимальные и минимальные значения в зависимости от того, является показатель в подсистеме стимулятором или дестимулятором (табл. 3).

Все параметры, входящие в модель, измеряются с помощью различных физических величин, имеющих разную интерпретацию и изменяются в разных диапазонах. Поэтому их необходимо привести к нормированному виду. После выбора необходимых значений, согласно с методами нормирования для стимуляторов и дестимуляторов, осуществлен расчет нормированных показателей [3, с. 266].

Для стимуляторов нормирование проведено по формуле:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_j^{\max}} \quad (1)$$

где X_{ij} - фактическое значение показателя; X_j^{\max} - максимальное значение показателя.

Таблица 3

Значения факторов для нормирования

Показатели	«Банки»	«Заемщики»	«Государство»
Темпы роста (спада) объемов депозитов, %	145,8	145,8	145,8
Процентная ставка по депозитам, %	7,4	11,74	7,4
Темпы роста (спада) объемов выданных потребительских кредитов, %	144,9	-	144,9
Процентная ставка за пользование потребительским кредитом, %	19,8	16,3	16,3
Темпы роста реальной заработной платы, %	104,7	113,9	113,9
ИПЦ (индекс инфляции), %	112,9	106,1	106,1
Темпы роста обеспеченности населения холодильниками, %	100,0	106,0	106,0
Темпы роста обеспеченности населения стиральными машинами, %	100,0	107,7	107,7
Темпы роста обеспеченности населения телевизорами, %	100,0	111,5	111,5
Темпы роста обеспеченности населения легковыми автомобилями, %	100,0	117,6	117,6
Ключевая ставка ЦБ, %	10,5	5,5	10,5
Численность занятых млн. чел.	72,3	72,3	72,3
ВВП (реальный) в расчете на душу населения, тыс. руб.	552,3	552,3	552,3
Темпы роста реального ВВП, %	120,9	120,9	120,9
Уровень потребительского кредитования к ВВП, %	-	-	8,9

Для дестимуляторов нормирование проведено по формуле:

$$Z_{ij} = \frac{X_j^{\min}}{X_{ij}} \quad (2)$$

где X_j^{\min} - минимальное значение показателя.

Индекс каждой подсистемы рассчитан методом многомерной средней на основе формулы простой арифметической средней. Динамика полученных показателей представлена на рис. 2.

Чем ближе значение многомерной средней к 1, тем фактическое значение показателя ближе к эталонному, причем как для показателей-стимуляторов, так и для дестимуляторов.

На протяжении 2009-2015 гг. прослеживается четкая закономерность постоянной удаленности графиков многомерных интегральных средних друг от друга по всем подсистемам. Данная тенденция подтверждает тот факт, что на рынке потребительского кредитования интересы банков противоположны интересам государства и населения. То, что выгодно банкам, неприемлемо для физических лиц, и наоборот. Этому способствуют высокие процентные ставки за пользование потребительским кредитом, низкие процентные ставки по депозитам, темпы роста обеспеченности населения благами и тому подобное.

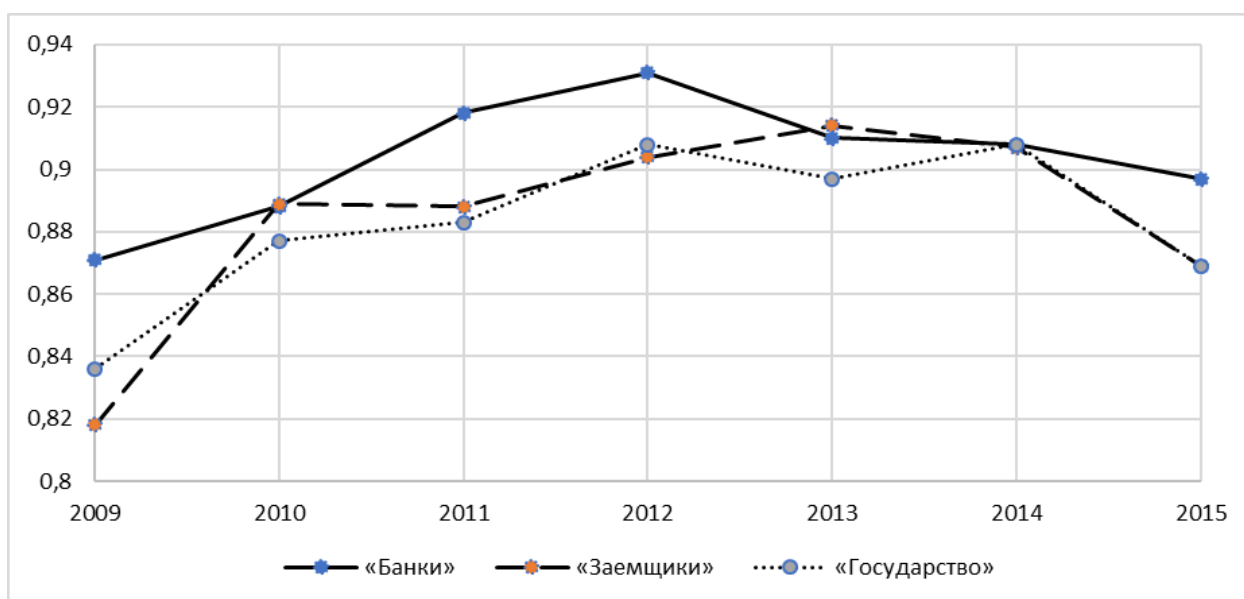


Рис. 2. Количественная оценка согласованности интересов субъектов банковского потребительского кредитования в РФ за 2009-2015 гг.

Согласно количественной оценке, тенденция совпадения интересов отдельных субъектов рынка банковского потребительского кредитования наблюдается в 2010-2014 гг. (рис. 2). Причем совпадение отдельных точек происходит не по всем подсистемам одновременно, а только с любыми двумя. Это обусловлено различной политической ситуацией в стране, кризисными явлениями в мировых экономиках, социальными настроениями в государстве, развитием производственной деятельности и др.

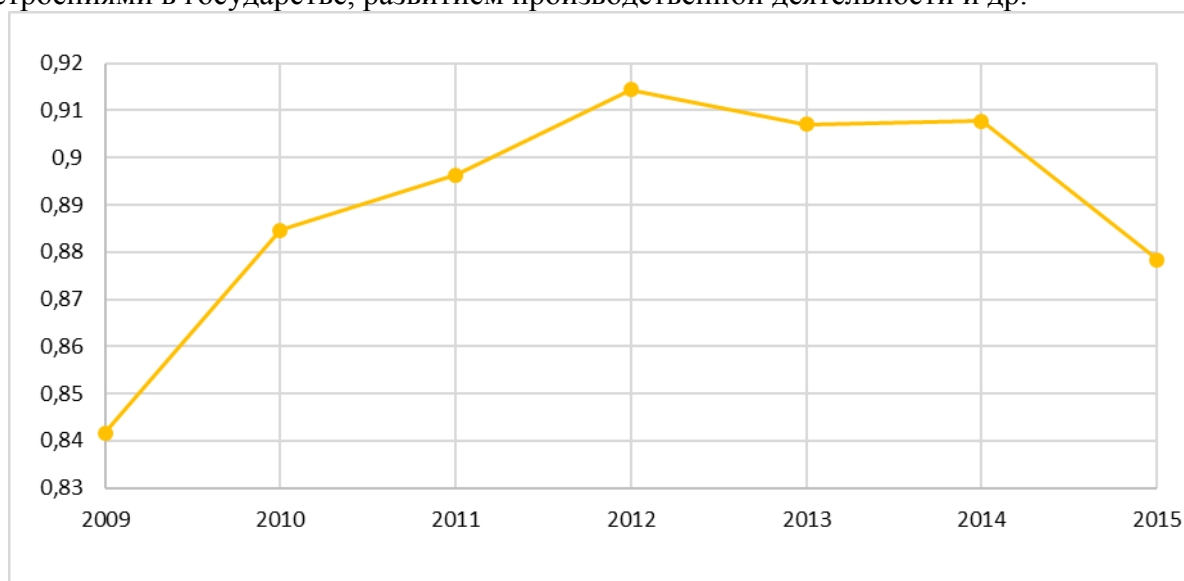


Рис. 3. Интегральная количественная оценка согласованности интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования

График комплексной оценки (многомерной средней) свидетельствует о том, что мера согласованности интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования РФ в 2009-2012 гг. имела тенденцию роста (рис. 3), что говорит о повышении уровня согласованности интересов обособленных субъектов рынка. Однако с 2013 г. интегральная оценка уровня согласованности интересов начала снижаться, что было вызвано снижением уровня заработной платы, численности занятых, повышением индекса инфляции, снижением валового внутреннего продукта, банкротством ряда банков.

Заключение. Достижение согласованности интересов субъектов рынка банковского потребительского кредитования является достаточно сложным процессом, который требует определенного инструментария для его количественной оценки. Интересы всех участников перекрещиваются, поэтому давать рекомендации отдельно для каждой подсистемы нецелесообразно. Следует учитывать тот факт, что изменения в одной подсистеме обязательно приведут к изменениям в остальных. В качестве возможных управленческих решений предложены следующие рекомендации.

Банкам необходимо наращивать ресурсную базу. Одним из способов является привлечение депозитов. Для этого следует устанавливать такую процентную ставку по депозитам, которая, во-первых, будет выше ключевой ставки ЦБ, как этого требует закон, а, во-вторых, будет привлекательна для населения. При этом следует понимать, что ключевая ставка ЦБ не может быть очень высокой [4].

Одной из первоочередных задач государства должен быть рост ВВП на уровне не менее 3,7% ежегодно (минимальное значение показателя) и преодоления разрыва в объемах ВВП в расчете на душу населения между РФ и другими экономически развитыми государствами. Государство должно обеспечить низкий уровень инфляции в стране, активно препятствовать появлению монополистов на рынках товаров и услуг. В то же время, необходимо гарантировать населению стабильный рост доходов. Это, в свою очередь, обеспечит повышение объема товарооборота в стране, приведет к росту сбережений, а также усилит доверие к правительству и уверенность в завтрашнем дне. Социальные настроения в обществе также играют важную роль в экономическом развитии государства.

Доверие к государству со стороны населения должно быть основано, в том числе, и на доверии к банковской сфере. Кризисные явления 2008-2009 гг. значительно снизили это доверие. Произошло снижение численности занятых, много хозяйствующих субъектов получили убытки, в результате чего произошли задержки в выплате заработных плат, рост невыплат населения по кредитным обязательствам, пессимистические настроения в обществе. В связи с этим особенно важно со стороны государства обеспечить нормальное функционирование Агентства по страхованию вкладов [5].

С целью обеспечения населения жильем государству необходимо развивать жилищное строительство. Банки, в свою очередь, должны разрабатывать такие программы ипотечного кредитования, которые были бы посильны для семей со средними, а возможно и низкими доходами. Важно развивать государственное молодежное строительство, поскольку этот вид инвестирования может обеспечить в перспективе демографический рост.

Реализация вышеназванных мероприятий позволит активизировать и стимулировать процесс кредитования после кризисных обвалов, обеспечить не только рост благосостояния отдельных граждан или домохозяйств, но и устойчивые темпы социально-экономического развития Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Шамилева Л.Л. Статистическое моделирование и прогнозирование: курс лекций: учебное пособие / Л.Л. Шамилева. – Донецк: Каштан, 2008. – 310 с.
4. Европейский центральный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecb.int>.
5. Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.asv.org.ru/insurance>.

Предоставлено в редакцию 06.09.2016 г.

УДК 336.64

Л. А. Малич, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Н. А. Горбатова**, старший преподаватель, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ СИСТЕМЫ JIT (JUST IN TIME) В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ

В статье рассмотрена одна из систем управления производством – система JIT (just in time). Определены цель, идея и сущность данной системы, а также основные преимущества ее использования. Дана характеристика основным правилам системы JIT (just in time). С целью возможности реализации данной системы на отечественных предприятиях, предложен ряд реорганизационных мероприятий по управлению производственным процессом.

Ключевые слова: система управления, система JIT (just in time) – «точно в срок», материальные потоки, заказы, производство, эффективное управленческое решение.

Рис. 1, лит. 4.

L. A. Malich, N. A. Gorbatova

FEATURES OF APPLICATION OF PRINCIPLES OF SYSTEM JIT (JUST IN TIME) IN MANAGEMENT BY PRODUCTION

In the article one of control system is considered by a production is the system JIT (just in time). An aim, idea and essence of this system, and also basic advantages of her use, is certain. Description is given to the basic rules of the system JIT (just in time). With the purpose of marketability of this system on domestic enterprises, the row of reorganization measures is offered on a management by a productive process.

Keywords: control system, system JIT (just in time) - «exactly in time», material streams, orders, production, effective administrative decision.

Введение. В современных условиях, для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе, предприятие должно стремиться выпускать высококачественную, конкурентоспособную продукцию при максимальном снижении затрат на её производство. Для этого руководство организации должно грамотно управлять затратами, оптимизировать их. Рациональное расходование ресурсов является одним из важнейших аспектов работы современного предприятия. Решению этих задач может помочь освоение передовых методов управления в развитых странах.

Особую важность в этом плане представляет ознакомление с японскими методами управления, повышенный интерес к которым проявляется практически во всем мире. Эти методы оказались настолько эффективными, что все крупные организации в настоящее время в той или иной степени используют элементы этого подхода. Традиционный подход к организации работы предполагает, что запасы – это важный элемент всей системы, гарантирующий отсутствие сбоев при выполнении операций.

Японская система управления производством базируется на нескольких принципах. Это - сокращение производственных потерь, оптимизация размеров партий изготавливаемой продукции, снижение объемов запасов сырья и полуфабрикатов, снижение потерь времени. С нашей точки зрения, наибольший интерес вызывает изучение, широко используемой в Японии системы, JIT (just in time) – «точно в срок», с целью возможности адаптации ее нашими предприятиями.

Данная система зародилась в Японии середине 70-х годов XX в. в автомобильной корпорации «Toyota» и в настоящее время с большим успехом применяется во многих

промышленно развитых странах. Для обозначения системы «точно в срок» в Японии применяется термин «канбан», означающий «карточка», или «визуальная система записи». Термин «JIT» является просто английским выражением, принятым в японских деловых кругах и, возможно, не имеющим японского эквивалента.

Основная часть. JIT – неотъемлемая важная составляющая бережливого производства – это логистическая концепция предприятия, при которой перемещения изделий в процессе производства и поставки от поставщиков тщательно спланированы во времени так, что на каждом этапе процесса следующая (обычно небольшая) партия прибывает для обработки точно в тот момент, когда предыдущая партия завершена.

Цель концепции «точно в срок» – минимизация затрат, связанных с созданием запасов. Идея концепции – синхронизация процессов доставки материальных ресурсов и готовой продукции в необходимых количествах точно к тому моменту, когда звенья логистической цепи в них нуждаются для выполнения заказа, заданного подразделением-потребителем. Концепции «точно в срок» реализуют так называемые тянущие системы.

Тянущая система – это такая организация движения материальных потоков, при которой материальные ресурсы подаются («вытягиваются») на следующую технологическую операцию с предыдущей по мере необходимости, а поэтому жесткий график движения материальных потоков отсутствует. Размещение заказов на пополнение запасов материальных ресурсов и готовой продукции происходит, когда их количество достигает критического уровня (рис. 1).

Тянущая система основана на «вытягивании» продукта последующей операцией с предыдущей операции в тот момент времени, когда последующая операция готова к данной работе. Т. е. когда в ходе одной операции заканчивается обработка единицы продукции, посылается сигнал-требуемое на предыдущую операцию. И предыдущая операция отправляет обрабатываемую единицу дальше только тогда, когда получает на это запрос.

Таким образом, сущность системы JIT (just in time) – «точно в срок» заключается в том, что на все производственные участки предприятия, включая линии конечной сборки, строго по графику поставляется именно то количество сырья, материалов, которое действительно необходимо для ритмичного выпуска, точно определенного объема продукции. При этом большое значение придается использованию творческого потенциала рабочих через стимулирование рационализаторских предложений и образование автономных самоуправляемых бригад [1].

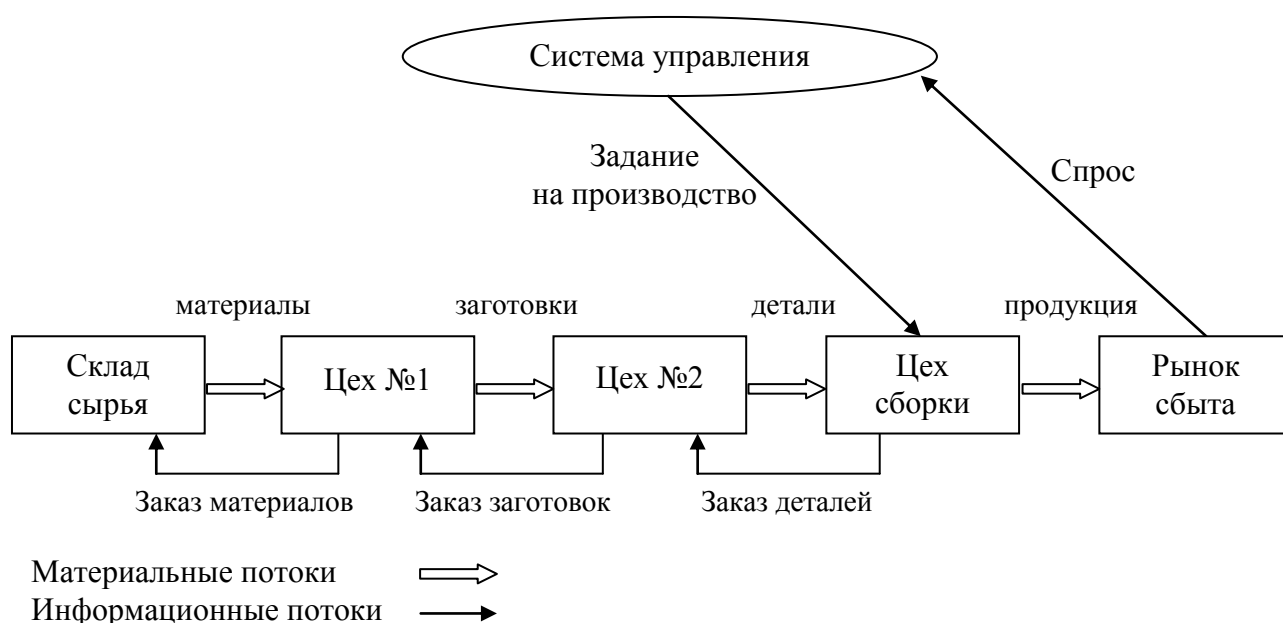


Рис. 1. Принципиальная схема тянущей системы [2]

Средством для передачи приказа о поставке определенного количества конкретных изделий служит сигнал ярлык в виде специальной карточки – карточки отбора и карточка производственного заказа. Карточка отбора содержит вид и количество изделий, которые должны поступить с предшествующего участка. Разновидностью карточки отбора является карточка поставщика, которая содержит инструкции по поставке комплектующих изделий. Карточка производственного заказа содержит вид и количество продукции, которая должна быть изготовлена на предшествующей технологической стадии.

Сигнальная карточка используется для описания партий изделия и прикрепляется к контейнеру с партией изделий. Они бывают 2 видов: карточка-требование на отпуск материала и карточка-заказ на изготовление.

Исходя из вышеизложенного, следует выделить следующие основные правила системы JIT (just in time) – «точно в срок»:

- последующий технологический этап должен вытягивать необходимые изделия из предыдущего этапа в необходимом количестве, в нужном месте и в строго определенное время: любое перемещение без карточек запрещается; любой отбор, превышающий количество карточек, запрещается; количество карточек должно соответствовать количеству продукции;
- на участке выпускается такое количество, которое «вытягивается» последующим участком: производство в большем количестве запрещено; последовательность изготовления соответствует последовательности поступления карточек;
- бракованная продукция не должна поступать на следующий участок;
- карточки должны использоваться для приспособления производства к изменениям спроса;
- число карточек должно быть минимальным, так как их число отражает максимальный запас деталей и узлов [3].

Влияние рассмотренной системы на эффективность работы предприятий имеет многоплановый характер. В первую очередь, ее внедрение способствует улучшению качества работы, снижению непроизводительных затрат, обеспечению более гибкого и быстрого реагирования на потребности рынка, снижению себестоимости продукции, повышению производительности труда, снижению текущих запасов и времени на выполнение заказов. Реализация данной системы сопровождается ежедневными сводками о состоянии запасов, функционировании склада, обеспечении надежной и гарантированной поставки деталей и комплектующих изделий, а также позволяет осуществлять адресное стимулирование персонала, минимизировать число поставляемых деталей в строгом соответствии с потребностями сборки [4].

Система JIT (just in time) – «точно в срок» позволяет без использования каких-либо глубоких теоретических подходов или математических методов контролировать динамику трех сфер деятельности предприятия: закупка — производство — продажа. Короткий интервал оперативного управления дает возможность осуществлять эффективный контроль за выполнением заказов, соблюдением рациональных пропорций между производством, поставками и запасами.

К сожалению, необходимо отметить, что применение данной системы для наших предприятий, ограничено, сложно в реализации, но не менее эффективно. В сложившихся условиях, очень трудно добиться от поставщиков хотя бы примерного соблюдения декларируемых ими сроков поставок (да и импорт имеет большой риск неопределенности во времени из-за возможных проблем на таможне). Поэтому определенный запас сырья на складе все же необходимо иметь.

Но внутри предприятия организовать работу по системе JIT (just in time) – «точно в срок» не только возможно, но на некоторых предприятиях, производящих большой ассортимент продукции с пересекающимися технологическими цепочками, и необходимо. Это достаточно сложная для внедрения система управления, требующая жесткого и

оперативного планирования, четкую слаженную работы всех служб, высокую степень отработки всех технологических и управленческих процессов, но весьма эффективная. Поэтому для успешного ее внедрения нужно подготовить предприятие соответствующим образом. Необходимо до начала реализации провести ряд реорганизационных мероприятий, иначе система не заработает и ожидаемого эффекта от нее не будет.

Отметим некоторые из них.

Во-первых, на производстве важно синхронизировать по времени все перемещения сырья и полуфабрикатов, и постараться максимально сократить непроизводительные операции, которые не добавляют стоимость. Для этого, в первую очередь, необходимо:

- сделать хронометраж всех технологических операций;
- выявить максимальную производительность по каждой операции, минимальное время выполнения каждой операции и время переналадки оборудования при переходе с одной операции на другую;
- определить оптимальные технологические цепочки с учетом загрузки станков и времени на переналадку оборудования;
- отработать все технологические операции и действия по переналадке оборудования, и довести их до автоматизма;
- в технологических картах, которые сопровождают каждый заказ, и в которых расписана вся технологическая цепочка с указанием необходимых технологических параметров, указать время, необходимое на выполнение каждой операции;
- контролировать строгое соблюдение технологии и время на выполнение каждой операции;
- определить минимальные объемы запасов сырья и полуфабрикатов перед каждым участком или оборудованием, и создать буферные запасы на случай сбоев на предыдущих участках;
- сделать сервисную службу гибкой для оперативного реагирования на любые технические поломки и сбои.

Во-вторых, необходимо должное внимание уделить планированию производственного процесса. Роль и конкуренция предоставляют предприятиям полную самостоятельность, и это предполагает повышенную ответственность. Поэтому планирование в этих условиях превращается в инструмент поиска резервов для улучшения процесса производства, повышения конкурентоустойчивости предприятия и его выживаемости. Планирование – важный элемент эффективного управления. Для концепции JIT (just in time) – «точно в срок» плановый отдел должен решить следующие задачи:

- создать механизм краткосрочного планирования с жесткой привязкой по времени и оперативным реагированием на любые возможные изменения и внештатные ситуации;
- заложить в основу планирования планирование от потребностей по принципу вытягивания, т.е. строить план обратно ходу логистической цепочки – от последующего участка к предыдущему. Это особенно важно для несбалансированного производства;
- ужесточить контроль над строгим выполнением плана производства и его оперативной корректировкой.

В-третьих, задача любого снабжения, независимо от способов управления, – обеспечить наличие сырья, расходных материалов, комплектующих на складе в нужном количестве и к определенному времени на оптимальных для предприятия условиях. Для реализации этой задачи при внедрении системы JIT (just in time) – «точно в срок», необходимо:

- создать систему эффективного планирования поставок сырья и материалов и оперативного реагирования на возможные корректировки плана;
- иметь несколько поставщиков по каждому виду сырья, постоянно вести переговоры с новыми поставщиками, создать список потенциальных поставщиков и периодически его

корректировать;

- отработать все возможные логистические цепочки, выбрать оптимальные по времени, надежности и цене поставки;
- установить оптимальные партии поставок по каждому виду сырья;
- определить минимальные и максимальные сроки поставок по каждому виду сырья, и с заинтересованными службами (склад, плановый отдел) установить порядок и сроки заказа сырья и материалов.

В-четвертых, требуется максимально быстро реагировать на изменяющиеся требования заказчиков. Сбыт является первым звеном в цепочке «вытягивания» и именно он задает условия для всех последующих служб. Поэтому структуры, занимающиеся сбытом, должны решить следующие задачи:

- установить со всеми заинтересованными службами (прежде всего производством и плановым отделом) оптимальные партии заказов, сроки их выполнения и условия поставок, и по возможности, согласовать их с заказчиками;
- создать механизм оперативного реагирования на изменение конъюнктуры.

В-пятых, в условиях почти полного отсутствия надежных поставщиков, для бесперебойной работы предприятия необходимо всегда иметь в запасе определенное количество сырья. Для системы JIT (just in time) – «точно в срок» это требование только ужесточается. Поэтому следует максимально оптимизировать работу склада. Для чего необходимо:

- организовать оперативный складской учет для контроля движения материалов в реальном времени;
- для каждого вида сырья, материалов, комплектующих определить тип учетной политики, периодичность и объемы заказов;
- установить минимальные остатки по всему ассортименту сырья, материалов, комплектующих с учетом их расхода и сроков поставок.

Заключение. С нашей точки зрения, реализация приведенных выше мероприятий позволит успешно внедрить систему JIT (just in time), с целью реализации любых эффективных управленческих решений. А это, в свою очередь, позволит существенно снизить складские запасы и незавершенное производство, сократить производственный цикл, увеличить оборачиваемость оборотных средств, сократить издержки, снизить себестоимость конечного продукта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чеботаев А.А. Логистика и маркетинг: Маркетологистика: учеб. пособие / А.А. Чеботаев, Д.А. Чеботаев. – М.: Экономика, 2005. - 247 с.
2. Вахрушев В. Принципы японского управления / В. Вахрушев // Эти невероятные японцы. – М: Прогресс, 1992. – 32 с.
3. Старобинский Э.Е. Менеджмент на практике. Управление персоналом, управление производством. Управление качеством. Опыт компаний США, Японии, Западной Европы / Э.Е. Старобинский. – М.: Книжный мир, 2002. – 152 с.
4. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005 – 121 с.

Предоставлено в редакцию 04.07.2016 г.

УДК 657.425

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

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЛИКВИДАЦИОННОЙ СТОИМОСТИ

В статье на основе изучения технико-экономических особенностей функционирования предприятий угольной промышленности рассматриваются подходы к определению ликвидационной стоимости основных средств, выделены факторы влияющие на оценку ликвидационной стоимости.

Ключевые слова: амортизация, амортизируемая стоимость, ликвидационная стоимость, основные средства, предприятия угольной промышленности

Рис. 2, табл. 2, лит. 10.

A. A. Nikitenko

WAYS OF IMPROVING THE AMORTIZATION POLICY OF THE COAL INDUSTRY ON THE BASIS OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE LIQUIDATION VALUE

In the article on the basis of study of technical-economic features of functioning of enterprises of coal industry going is examined near determination of liquidating value of the fixed assets, factors are selected influencing on the estimation of liquidating value.

Keywords: Amortization, depreciation cost, liquidating value, fixed assets, enterprises of coal industry.

Введение. В условиях нестабильно развивающейся экономики научно обоснованная амортизационная политика и её эффективная реализация приобретают первостепенное значение для предприятий угольной промышленности. Являясь значимым элементом в структуре себестоимости продукции, амортизационные отчисления влияют на цену, воздействуют на формирование налогооблагаемой базы, и, следовательно, на уровень прибыли. Финансовое положение угольных шахт далеко не благополучно, основные средства значительно изношены, а возможность их обновить практически равна нулю. В данных условиях амортизационные отчисления могут стать действенным источником самофинансирования инвестиционного процесса и расширенного воспроизводства основных средств. Однако, при разработке амортизационной политики предприятия сталкиваются со многими трудностями, к которым следует отнести проблему определения ликвидационной стоимости, непосредственно влияющей на величину амортизационных отчислений. Оценка ликвидационной стоимости для многих предприятий стала сложным вопросом в связи с отсутствием подходов к ее исчислению. Именно поэтому исследование сущности и методики расчета ликвидационной стоимости является актуальным в данное время.

Анализ литературных источников свидетельствует о существенных проблемах определения ликвидационной стоимости [1-7]. Дискуссии о сущности и значении ликвидационной стоимости идут давно, однако, недостаточно внимания уделяется вопросам ее расчета, который обуславливает необходимость последующего детального исследования этой темы.

Целью данной статьи является изучение основных проблем методики расчета ликвидационной стоимости основных средств и анализ факторов, влияющих на этот процесс.

Основная часть. В процессе разработки амортизационной политики предприятие

стоит перед выбором: определять ликвидационную стоимость или нет, и каким образом это делать. Поскольку ликвидационная стоимость влияет на размер амортизируемой стоимости основных средств необходимо определить:

- целесообразно ли определять ликвидационную стоимость;
- какие подходы к расчету ликвидационной стоимости являются более целесообразными;
- насколько существенным будет влияние ликвидационной стоимости на результаты деятельности предприятия.

Исследование этих вопросов должно начинаться с рассмотрения сущности понятия «ликвидационная стоимость». Анализ литературных источников свидетельствует о том, что в настоящее время в экономической литературе нет единого толкования понятия ликвидационной стоимости разными специалистами и специализированными учреждениями (табл.1).

Таблица 1

Определения ликвидационной стоимости

Источник	Определение
П(С)БУ 7 «Основные средства» [8, с. 78]	Ликвидационная стоимость - сумма средств или стоимость других активов, которую предприятие ожидает получить от реализации (ликвидации) необоротных активов по окончании срока их полезного использования (эксплуатации), за вычетом расходов, связанных с продажей (ликвидацией).
МСФО 16 «Основные средства» [9]	Ликвидационная стоимость актива – это расчетная сумма, которую организация получила бы на текущий момент от выбытия актива после вычета предполагаемых затрат на выбытие, если бы актив уже достиг конца срока полезного использования и состояния, характерного для конца срока полезного использования.
Нац. стандарт №1 «Общие основы оценки имущества и имущественных прав» [10, с. 93].	Ликвидационная стоимость - стоимость, которая может быть получена при условии продажи объекта оценки в срок, который значительно короче срока экспозиции подобного имущества, в течение которого оно может быть продано по цене, которая равняется рыночной стоимости
Гетьман В.Г. [4, с. 421]	Ликвидационная стоимость объектов основных средств - это стоимость полезных отходов, полученных после ликвидации или реализации объекта и принятых к учету в определенной оценке.
Харрисон Г.С. [5, с. 107]	Ликвидационная стоимость представляет собой цену, с которой должен согласиться владелец при продаже имущества в срок, менее разумно приемлемого для рыночной экспозиции..
Нидлз Б. [7, с. 202]	Ликвидационная стоимость – это стоимость скрапа, лома и других отходов, которые возникли при ликвидации и после предусмотренной их продажи.
Глен А. Велш [6, с. 327]	Ликвидационная стоимость актива – это сумма денег, которую владелец актива планирует возместить, за вычетом ожидаемых расходов на демонтаж, передачу или продажу этого актива. Ликвидационная стоимость актива – это часть покупательной стоимости, которую владелец актива планирует возместить по окончании срока полезного использования этого актива.

Предприятия в своей деятельности пользуются, конечно, определением, которое приведено в П(С)БУ 7 «Основные средства». Необходимо отметить, что стандарт не приводит никакой информации относительно методики оценки ликвидационной стоимости

основных средств. Частично механизм расчета приведен в самом определении, к которому следует обращаться, если предприятие считает определение этого показателя экономически целесообразным. То есть расчет ликвидационной стоимости не всегда обязателен, это решение предприятие принимает самостоятельно, но есть исключение. Согласно П(С)БУ 7 «Основные средства» если остаточная стоимость объекта основных средств равна нулю, то его переоцененная остаточная стоимость определяется суммированием справедливой стоимости этого объекта и его первоначальной (переоцененной) стоимости без изменения суммы износа объекта. При этом для таких объектов, которые продолжают использоваться, обязательно определяется ликвидационная стоимость. Таким образом, в стандарте приведена ситуация, когда определение ликвидационной стоимости является обязательным.

В остальных случаях расчет этого показателя является самостоятельным решением предприятия, основанным на преимуществах собственного бизнеса. То есть если предприятие решило определять ликвидационную стоимость, то следует понимать, что устанавливать ее можно руководствуясь только собственным взглядом.

Стоимость любого объекта основных средств можно разделить на две части, которые предприятие пытается компенсировать в течение срока полезного использования (рис. 1).



Рис.1. Механизм определения стоимости основных средств

Таким образом, ликвидационная стоимость может определяться в следующих случаях: в случае продажи или ликвидации основных средств. Это означает, что предприятие на момент приобретения основных средств должно решить судьбу этого объекта в конце срока полезного использования. Как правило, выбирают ликвидацию, так как большинство основных средств не удастся реализовать по окончании срока использования даже при значительных скидках.

При определении ликвидационной стоимости необходимо учитывать основные факторы, которые влияют на её оценку (см.рис.2). Преимущественно ликвидационную стоимость определяют для зданий, машин, оборудования и транспортных средств. Обычно

конъюнктура рынка этих объектов отличается. Наличие активного рынка недвижимости не вызывает сомнений. Практически все здания имеют высокую инвестиционную привлекательность, поэтому определить приблизительную цену реализации не так сложно.

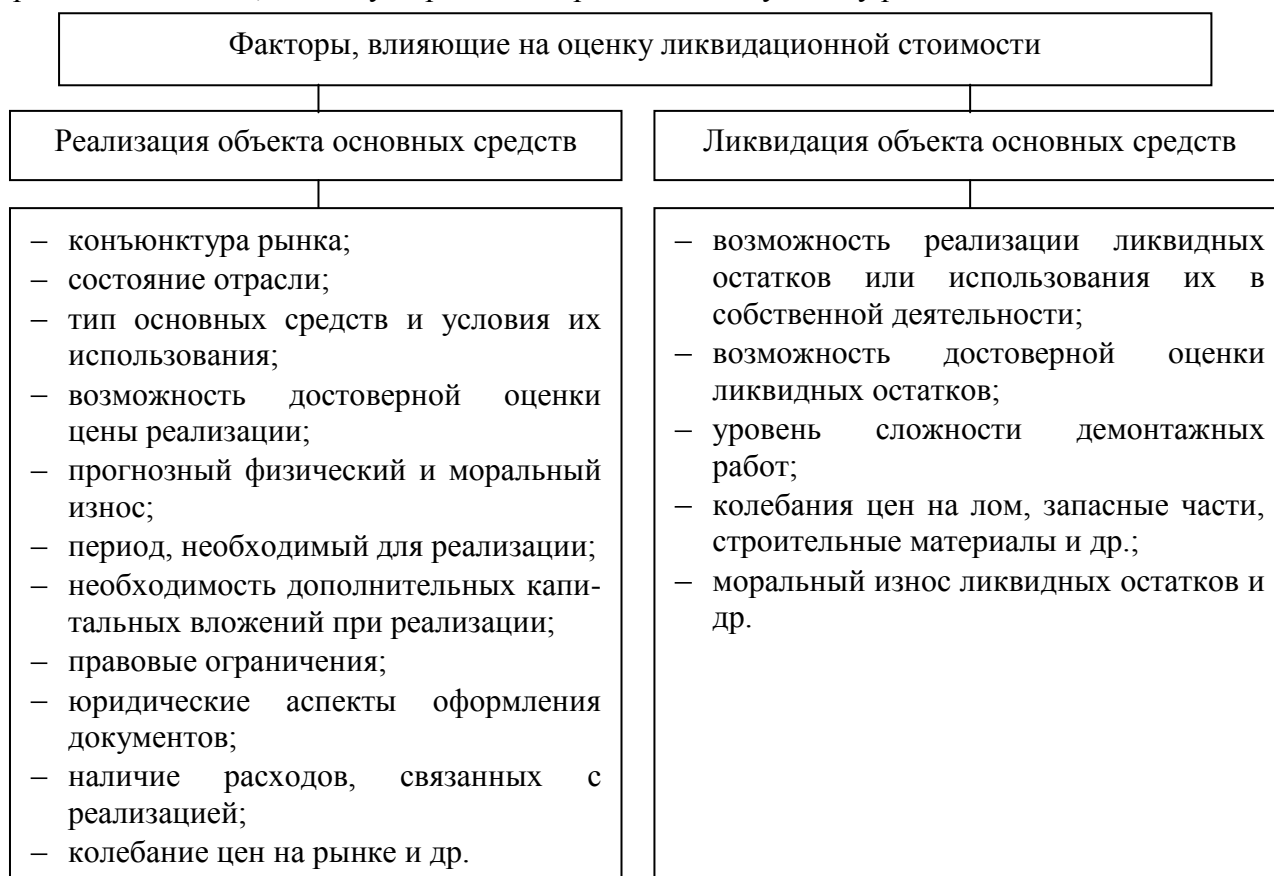


Рис. 2. Факторы, влияющие на оценку ликвидационной стоимости основных средств

Но следует заметить, что такие основные средства как сооружения и передаточные устройства не могут существовать отдельно и как следствие не могут быть реализованы без зданий, то есть без отрыва от других основных средств. Поэтому возникает вопрос: как рассчитать ликвидационную стоимость этих объектов в случае продажи в конце срока полезного использования? С точки зрения бухгалтерского учета здания, сооружения, и передаточные устройства – это отдельные объекты учета. Следовательно, по ним отдельно рассчитываются первоначальная стоимость, срок полезного использования и ликвидационная стоимость. Если определять показатель ликвидационной стоимости отдельно по зданиям, отдельно по сооружениям и передаточным устройствам, то будет очень трудно это сделать по причине отсутствия активного рынка последних. В связи с этим необходимо: 1) определить ликвидационную стоимость только по зданиям, но эта стоимость должна рассматриваться с точки зрения зданий, сооружений и передаточных устройств как единого целого; 2) срок полезного использования этих объектов должен быть одинаковым.

В сравнении с рынком недвижимости рынок оборудования существенно отличается. Это обусловлено тем, что: рынок оборудования значительно разнообразнее; оборудование используется лишь по своему назначению; оборудование мобильно; в оборудование, как правило, не имеет четкой связи с месторасположением.

Все эти характеристики значительно облегчают процесс оценки цены реализации. Но ситуация усложняется тем, что очень трудно предусмотреть конъюнктуру рынка в момент реализации объекта основных средств. Поэтому цена продажи, как основа ликвидационной стоимости - это субъективный взгляд предприятия, который базируется на

анализе рынка за несколько лет. Нестабильность цен на рынке еще более усложняет ситуацию при определении цены продажи. Рассчитывать на значительный рост цен предприятию не имеет смысла.

При определении ликвидационной стоимости необходимо также учитывать период реализации. В условиях длительного периода у предприятия возникает потребность в дополнительных расходах, связанных с хранением и обслуживанием объекта. Эти расходы должны быть учтены при определении ликвидационной стоимости. Также учету подлежат расходы, связанные с реализацией основных средств. В состав таких расходов включают:

1) расходы на маркетинг. Предприятие может самостоятельно осуществлять поиск покупателей, или делегировать эту функцию посреднику. В настоящий момент существует множество фирм, которые не только занимаются поиском покупателей, но кроме этого закупают, например, оборудование и ремонтируют его с целью перепродажи. Следовательно, в качестве расходов, связанных с реализацией, будет или заработная плата с социальными взносами, или стоимость услуг посреднической фирмы.

2) расходы на демонтаж и перевозку основных средств. Данные расходы касаются преимущественно оборудования, поэтому следует обязательно учитывать этот фактор. Эти работы может выполнить как владелец, так и специализированная организация. Если предприятие желает избежать этих расходов, то необходимо перевести эту обязанность на покупателя. Данная практика очень распространена в современное время: оборудование остается на ответственном хранении, а покупатель за свой счет осуществляет демонтаж и перевозку.

Анализ отрасли и рынка, прогнозирование цены продажи и расходов, зависят от типа основных средств (табл. 2).

Таблица 2

Типы основных средств

Показатель	Универсальные основные средства	Специализированные основные средства
Ориентация на покупателя	Предназначены для широкого круга покупателей	Предназначены для узкого круга покупателей
Возможности использования	Широкое распространение на различных предприятиях	Используются в конкретной отрасли
Спрос и предложение	Большое количество покупателей и поставщиков	Ограниченное количество покупателей и поставщиков или их отсутствие
Взаимосвязь с технологическим циклом	Нет жесткой привязки к технологическому циклу	Жесткая привязка к технологическому циклу и месторасположению
Необходимость демонтажа	Демонтаж или не нужен, или не требует много времени и расходов	Сложный демонтаж или его невозможность
Пример	Транспортные средства, компьютерная техника и др.	Угольные комбайны, буровые станки и др.

Выделяют универсальные и специализированные основные средства. Это разделение является условным, но оно ярко демонстрирует особенности определения цены продажи основных средств и расходов на их реализацию. Вероятность реализации универсальных основных средств гораздо больше в сравнении со специализированными. Большая часть специализированных основных средств привязана к месторасположению, потому демонтаж и реализация практически невозможны. В таких случаях целесообразна ликвидация основных средств в конце срока полезного использования. Величина ликвидационной

стоимости в данном случае также подвержена влиянию различных факторов, как и при реализации объекта основных средств (рис.2).

Для определения ликвидационной стоимости в случае ликвидации основных средств необходимо пройти ряд этапов.

Первый этап – определить возможно ли получение в конце срока полезного использования ликвидных остатков (лом, запасные части, материалы, драгоценные материалы, и др.). Относительно оборудования эта информация зафиксирована в технических паспортах, которые содержат информацию о количестве металлов, которое может получить предприятие при условии полного износа. Но в реальной практике будут отклонения от этого показателя, которые невозможно заранее предусмотреть. Повлиять на эти отклонения могут условия использования основных средств, срок полезного использования, количество ремонтов, интенсивность использования и другие.

Следует учитывать тот факт, что иногда демонтаж становится невозможным и как следствие невозможно и получение ликвидных остатков. В таких случаях это оборачивается потерей ликвидационной стоимости, которую предприятие рассчитывало себе вернуть.

Второй этап – оценка ликвидных остатков. Определить цену ликвидных остатков за несколько лет до их получения в условиях постоянного роста цен очень трудно. На практике шахты используют средние цены за несколько лет. Для этого необходимо или проанализировать рынок, или использовать официальные статистические данные. Как правило, через несколько лет цены будут отличаться, потому эта оценка имеет приблизительный характер. При использовании ликвидных остатков в собственной деятельности следует учитывать, что существует очень малая вероятность использования запасных частей и комплектующих через несколько лет, ведь современное оборудование, компьютерная техника обновляется так быстро, что запчасти становятся морально устаревшими и ненужными. Усугубляет данный факт отсутствие у предприятий права пересмотра уровня ликвидационной стоимости. Это ограничение часто приводит к тому, что предприятия приравнивают ее к нулю. Считаю необходимым, во избежание этого негативного влияния, необходимо привести нормы национального законодательства в соответствие нормам МСФО 16 «Основные средства». Согласно этому стандарту в конце каждого финансового года предприятия имеют право пересматривать ликвидационную стоимость и срок полезного использования.

Третий этап – оценить прогнозные расходы на ликвидацию основных средств. Эти расходы зависят от способа ликвидации: собственными силами; подрядным способом (стоимость демонтажных работ, стоимость сноса здания и др.). Оценить стоимость данных расходов сложно из-за постоянного колебания цен. К тому же стоимость таких работ может быть очень велика, что приведет к отрицательному значению ликвидационной стоимости.

Таким образом, невозможность пересматривать уровень ликвидационной стоимости, приблизительный характер ее оценки, сложность расчета являются факторами, стимулирующими предприятия определять ликвидационную стоимость на уровне нуля.

Заключение. Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. Амортизационная политика предприятий угольной промышленности должна эффективно воздействовать на политику формирования собственных инвестиционных ресурсов. С этой целью должны быть научно обоснованные, продуманные и согласованные между собой механизмы, способствующие достижению данной цели. Механизм начисления амортизации должен быть эффективным и охватывать все элементы его формирующие.

2. Одним из элементов амортизационной политики, требующий особого внимания является ликвидационная стоимость. Понятие ликвидационной стоимости рассматривается с позиции разных нормативно-законодательных актов. Однако, единый подход к пониманию сущности ликвидационной стоимости отсутствует. Необходимо в методологическом плане устранить данные расхождения с целью предотвращения разного понимания ее сущности и метода расчета. Ликвидационная стоимость может оказать значительное влияние на

амортизационную политику предприятия. Однако в настоящее время отсутствуют рекомендации относительно методики её расчета. Поэтому на практике предприятия устанавливают ликвидационную стоимость на уровне нуля без оснований.

3. На ликвидационную стоимость влияет множество факторов. Однако даже самый доскональный их анализ не гарантирует отсутствие субъективного характера её оценки. Показатель ликвидационной стоимости практически всегда носит прогнозный характер, что часто приводит к потере возможности полной компенсации первоначальных расходов. Отсутствие права пересмотра ликвидационной стоимости ставит предприятие в невыгодные условия, что является очередной причиной нежелания расчета ликвидационной стоимости, даже если это экономически целесообразно.

4. Критериями необходимости расчета ликвидационной стоимости должны выступать целесообразность и существенность. Если предприятие имеет возможность достоверно оценить цену продажи, стоимость будущих ликвидационных остатков и величину ожидаемых расходов, то расчет ликвидационной стоимости целесообразен.

5. Требования международных стандартов финансовой отчетности к порядку определения ликвидационной стоимости намного более обоснованные в сравнении с отечественным законодательством. Многие из данных норм необходимы и в отечественной практике. Это, во-первых, право пересматривать ликвидационную стоимость, во-вторых, начисление амортизации до достижения ликвидационной стоимости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Износим «до нуля»? ликвидационная стоимость в бухгалтерском и налоговом учете / В. Якимашенко // Баланс. – 2011. – С.26-28.
2. Климовская М. Необоротная терминология: хотели как лучше... / М. Климовская // Необоротные материальные активы: бухгалтерский и налоговый учет: сборник систематизированного законодательства. – 2011. – вып..4. – С.12-14.
3. Назарбаева И. Амортизация: налоговый учет = бухгалтерский? / И. Назарбаева // Необоротные материальные активы: бухгалтерский и налоговый учет: сборник систематизированного законодательства. – 2011. – вып..4. – С.37-44.
4. Гетьман В.Г. Финансовый учет : уч.пособ. / Гетьман В.Г. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 816 с.
5. Харрисон Г.С. Оценка недвижимости / Г.С. Харрисон [пер. с англ.] – М.: РИО Мособлупрполиграфиздат, 1994. – 231 с.
6. Велш Глен А. Основы финансового обліку / Глен А. Велш , Г. Шорт [пер. с англ. О. Мінін, О. Ткач]. – К., 1999. – 435 с.
7. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл [под ред. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 2004. –496 с.
8. Украина. Приказы. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» [утвержден приказом Министерства финансов Украины от 27 апреля 2000 года №92] // Необоротные материальные активы: бухгалтерский и налоговый учет: сборник систематизированного законодательства. – 2011. – вып..4. – с.116-120. – (Актуальный приказ).
9. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс]. / Режим доступа : http://ifrs.ligazakon.ua/magazine_article/FZZ00057
10. Украина. Постановление. Национальный стандарт № 1 «Общие принципы оценки имущества и имущественных прав» [утвержден постановлением Кабинета Министров Украины от 10 сентября 2003 года №1440] // Необоротные материальные активы: бухгалтерский и налоговый учет: сборник систематизированного законодательства. – 2011. – вып..4. – с.90-99. – (Актуальный приказ).

Предоставлено в редакцию 17.08.2016 г.

УДК 336.64

*Н. И. Попова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Ю. В. Селиванова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

JIТ: КОНЦЕПЦИЯ, ЕЕ ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ, ИНТЕРПРЕТАЦИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

В статье исследованы концептуальные идеи JIТ, их воплощение в технологии управленческого учета. Критически проанализирован зарубежный и отечественный опыт практического применения JIТ. Определены преимущества и недостатки JIТ-систем, их воздействие на усиление управленческих функций учета.

Ключевые слова: *Just-in-Time, JIТ-системы, затраты, запасы, логистика, планирование, управление, учет, анализ, принятие управленческих решений.*

Рис. 1, лит. 4

N. I. Popova, Y. V. Selivanova

JIT: CONCEPT, ITS PRACTICAL IMPLEMENTATION, INTERPRETATION IN MANAGEMENT ACCOUNTING

In the article there were investigated the conceptual ideas of JIT-philosophy, its implementation in JIT-technology systems. A foreign and domestic experience of implementing JIT-systems were critically analyzed. Also there were defined the advantages and disadvantages of JIT-systems, its influence on strengthening of management functions of accounting.

Keywords: *Just-in-Time, JIT-system, costs, inventory, logistics, planning, management, accounting, analysis, management decisions.*

Введение. Конкурентная экономика актуализирует поиск технологий логистики и производства при минимизации затрат. В этом контексте представляет интерес концепция JIТ («Just-in-Time», т.е. «точно в срок»). Зародившись в Японии в 70-х годах прошлого века, JIТ ныне успешно применяется ведущими компаниями многих стран мира. Их опыт убедительно доказывает, что реализация концепта JIТ повышает конкурентоспособность компании, благоприятно влияет практически на все показатели ее деятельности. Так, до 90% сокращаются запасы, до 40% – производственные площади, до 15% – затраты на логистику. При этом организация непрерывно-поточного предметного производства улучшает деловые взаимоотношения с контрагентами, содействует наращиванию объемов продаж и укреплению позиции на рынке, улучшается финансовое состояние. Между тем, реализация концепции JIТ может быть сопряжена с определенными рисками. Поэтому принятие решения относительно применения JIТ должно основываться на взвешенной оценке преимуществ и проблем, возможности реализации этой системы в конкретном бизнесе.

Идеология и технологии концепции JIТ исследованы в работах Б. Аникиной, Я. Мондена, Ф. Петрищева, А. Стерлинговой, В. Стивенсона, Р. Хендфилда, Р.Чейза и др. Вместе с тем, многовекторность концепции JIТ и практические аспекты применения этой системы в полной мере не исследованы, что определило выбор темы данной работы, ее цель.

Цель данного исследования состоит в осмыслении и развитии современной концепции JIТ, выработке рекомендаций по ее воплощению в технологии бухгалтерского управленческого учета для усиления его функций.

Основная часть. Идеология JIТ популярна в современном мире бизнеса, она становится классическим средством конкурентной борьбы.

С логистических позиций JIТ – логика двойности в управлении запасами. Согласно

этой логике потоки материальных ресурсов тщательно синхронизированы с потребностью, задаваемой графиком выполнения запланированных работ. Изначально синхронизация касалась координации двух сфер логистики – снабжения и производства, в последующем успешно была распространена и на сбыт, а в настоящее время охватывает макрологистические системы различного уровня и назначения.

Понимание логики JIT, ее идеологии формирует основу соответствующей концепции. Без выстраивания концепта практическая реализация JIT превращается в разрозненное множество методов, принципов и подсистем. Иными словами, для того, чтобы JIT-система реально работала, требуется осознание сути ее концепта, как вектора устранения бесполезных затрат и непрерывного совершенствования бизнес-процесса. Это идеология высшего уровня синхронизации бизнес-процессов для достижения бездефектного производства при минимуме издержек.

Основные идеи концепции JIT заложили О.Д. Мак-Илхатган, Р.А. Хауэлл и С.Р. Соуси. Будучи европейской идеей 1954 года, JIT реализована японской компанией «Тойота» в наиболее известном своем варианте, – «канбан» («карточка», «визуальная система записи», «система ярлыков и вывесок»). «Канбан» незамедлительно показала свою эффективность, – «Тойота», будучи на грани банкротства, через несколько лет стала третьим крупнейшим производителем автомобилей в мире, уступив лишь General Motors и Ford Motors Company. Что касается названия – «JIT» – то его несколько позднее дали американцы, применившие этот концепт в автомобилестроении. До ныне «Just-in-Time» (JIT) принят в японских деловых кругах как не имеющий японского эквивалента. По словам Р. Шенбегера, «со времен разработки Тейлором основ научной организации труда «Just-in-Time» явилась наиболее значительной инновацией, нацеленной на повышение производительности производства» [1, с. 27].

Примечательно, что японская идеология JIT возникла в ответ на ряд экономических ограничений, характерных для японского бизнеса. Поскольку Япония не располагала богатыми природными ресурсами и не отличалась низкими ценами на недвижимость, японские фирмы вынуждены были стремиться к рачительности и минимизировать площади складских помещений, не допуская хранения значительных, зачастую излишних, запасов.

В этих условиях предпосылками JIT стали следующие идеи, заложенные в концепт:

1. Заявкам потребителей должны соответствовать не запасы, а производственные мощности.
2. В условиях минимизации запасов требуется непрерывное совершенствование организации и управления производством.
3. Оценка эффективности должна осуществляться не только по уровню затрат, но и по длительности полного производственного цикла.
4. Необходимо изменить стереотип мышления персонала, – от идеологии «чем больше, тем лучше» к «чем меньше потерь, тем лучше».

Т. о., японский экономический истеблишмент смог по-новому взглянуть на запасы, – это потеря, ширма, за которой скрываются недостатки; знак конфликтной ситуации внутри или между предприятиями; явление, позволяющее функционировать, не решая проблем, обусловивших запасы.

Поскольку такие характеристики никак не увязываются с конкурентоспособностью, минимизация запасов сначала стала лозунгом «Тойоты», а впоследствии и мирового экономического истеблишмента, – как основа философии управления по JIT.

Справедливости ради следует отметить, что основной принцип JIT нередко связывают с Генри Фордом, – с его книгой «Моя жизнь, мои достижения» (1922 г.) и реализацией его идей на заводе Ford Motor Company (США). Вместе с тем, никто не оспаривает, что широкое распространение JIT началось с конца 50-х годов XX в., когда японская автомобильная компания Toyota Motors, а впоследствии и другие автокомпании Японии, начали внедрять систему «канбан». Эффективность JIT была подтверждена в 1973 году, – стабильным

успехом корпорации Тойота, причем во время нефтяного кризиса в Японии.

Свидетельством может служить и тот факт, что известная американская компания Harley-Davidson, производящая мотоциклы, в 1970-х годах столкнулась с обострением конкуренции с японскими компаниями Honda, Yamaha, Suzuki и Kawasaki. Эти японские компании могли поставлять свои мотоциклы практически в любую точку мира с более высоким качеством и по цене, более низкой в сравнении с конкурентами. В 1978 г. Harley-Davidson пыталась доказать в суде, что японские компании продают мотоциклы по демпинговым ценам, но во время судебных слушаний выяснилось, что операционные издержки у японских компаний на 30% ниже, чем у Harley-Davidson, что, в частности, обусловлено реализацией системы JIT. Поэтому в 1982 г. Harley-Davidson начала разрабатывать и внедрять аналог JIT – программу «материалы по мере необходимости». В результате за 5 лет компания снизила время переналадки оборудования на 75%, сократила гарантийные расходы на 60%, снизила запасы незавершенного производства на \$ 22 млн., а производительность в целом выросла на 30%.

Это подтверждает, что концепция JIT формирует модель эффективного механизма управления, реализуемого на следующих принципах:

- должны быть устранены любые излишние действия, увеличивающие стоимость продукции, но не повышающие ее потребительскую стоимость;
- «точно-во-время» – это не фиксированный результат, а непрерывный процесс совершенствования;
- излишние запасы – зло, их минимизация повышает эффективность бизнеса, для этого снабжение осуществляется «с колес», в точно оговоренное время, настолько малыми партиями, что становится поштучным;
- основной фактор проектирования и производства продукции – предпочтения клиентов – отражает непрерывное приближение потребительских качеств продукции к запросам покупателей;
- гибкость производства – JIT больше увязывается со спросом, чем традиционный метод «выбрасывания продукции на рынок», т.к. продукцию производят тогда, когда в ней нуждаются и в объеме согласно спросу покупателей, которым готовая продукция отгружается без складирования;
- отказ от производства крупными партиями, выполнение заказов по дням и часам в ходе непрерывно-поточного предметного производства;
- улучшение качества продукции до состояния «ноль дефектов»;
- внутри компании и с деловыми партнерами отношения строятся на принципах взаимного уважения и поддержки;
- JIT – это командные достижения;
- сотрудник, осознающий свою роль мыслящего работника, изобретателя и мотивированный к ней – лучший ресурс для непрерывного совершенствования.

Отсюда можно сформулировать 16 основных компонентов концепции JIT: выравнивание производства; система подтягивания (pull systems); система «канбан» («карточка», «визуальная система записи», «система ярлыков и вывесок»); идеальный порядок на рабочем месте; производство малыми партиями; сокращение времени переналадки; сквозное планово-предупредительное обслуживание; сквозной контроль качества; закупки «с колес»; сбалансированные производственные линии; синхронизированное гибкое производство, ориентированное на сбыт по объему и ассортименту, соответствующему запросам потребителей; деятельность малыми группами; мотивация персонала; обучение персонала короткими сессиями, – по несколько часов в неделю – во избежание информационной перегрузки; командный стиль работы; производству JIT должен предшествовать поток информации JIT, в большинстве своем формируемый управленческим учетом.

JIT охватывает множественные аспекты производственного процесса, – от

проектирования продукта, до его продажи и послепродажного обслуживания. Концепт JIT ориентирует на создание такой системы, которая в условиях непрерывно-поточного предметного производства способна успешно функционировать с минимальным уровнем запасов на минимальных площадях при максимально эффективном использовании производственного потенциала предприятия. Это должна быть рыночно ориентированная система, гибкая в части объема производства и ассортимента, бесконфликтная, не дающая сбоев в поставках, производстве, качестве. JIT-системы отличаются высокой надежностью, быстрой ликвидацией очагов неэффективности, непрерывным совершенствованием всех факторов производства и продаж.

Основа концепции JIT – «тянущие» логистические системы (pull systems). В них заказы на пополнение запасов размещают лишь тогда, когда их уровень достиг критического. «Тянущая» система предполагает такое движение материальных потоков, при котором материальные ресурсы подаются («вытягиваются») с предыдущей технологической операции на следующую по мере необходимости. Заказ на готовую продукцию подается на последнюю стадию производственного процесса, где производится расчет требуемого объема незавершенного производства, которое должно поступить с предпоследней стадии. Аналогично, с предпоследней стадии идет запрос на предыдущий этап производства на определенное количество полуфабрикатов. Таким образом, между каждыми двумя смежными стадиями производственного процесса существует бинарная связь (рис. 1).



Рис. 1. Схема организации производства и продаж по JIT

Из сказанного следует, что в условиях JIT основное внимание уделяют поддержанию постоянного потока изделий вместо постоянного наличия на предприятии незавершенного производства.

«Тянущая» система дополняется отслеживанием потребления на каждой операционной стадии, а также использованием наглядных сигнальных систем. Посредством таких систем подается сигнал на выпуск/перемещение деталей/продуктов к месту последующей обработки. До получения подобного сигнала производственное звено не может перемещать изготовленные им детали/изделия к следующему звену. В качестве сигнальных механизмов используют контейнеры «канбан». Они рассчитаны на 2-5 единиц продукта, что обеспечивает непрерывность производственной линии даже при незначительных перерывах в работе отдельных центров, входящих в производственное звено [2, с. 403].

Отсюда JIT характеризуется: минимальными/нулевыми запасами материалов, незавершенного производства, готовой продукции; короткими производственными циклами; небольшими партиями/объемами производства продукции и пополнения запасов; взаимоотношениями по закупкам с небольшим числом надежных поставщиков; высоким качеством готовой продукции и логистического сервиса; эффективной информационной поддержкой, реализуемой системой управленческого учета.

Механизм реализации принципов и компонентов JIT рассмотрим на примере опыта компании «Тойота», использованного автозаводом Санкт-Петербурга (в Шушарах). Завод развивался и наращивал мощности благодаря производственной системе Toyota Production System. Ее ключевые положения отражают идеологию JIT, воплощенную в Toyota Way – систему ценностей, поведенческих норм и методов, в основе которых лежат принципы уважения к людям (Respect for people), наставничества, командного духа и постоянного совершенствования, – «кайзен» (kaizen).

Важнейшей целью «кайзен» является повышение эффективности производства. К примеру, если оператору неудобно брать деталь, рабочая группа, следуя принципу Genchi Genbutsu, отправляется на проблемный участок, чтобы увидеть и оценить реальную ситуацию. Затем проводят детальный анализ по выявленным отклонениям (к примеру, комплектующие неудобно расположены относительно рабочего места оператора, либо непосредственно оператор совершает ошибки, излишние операции).

Одним из результатов kaizen-деятельности является создание Karakuri – механических кукол, помогающих рабочим беречь силы и время. Эти механизмы приводятся в действие часовыми механизмами, противовесами, энергией текущей воды, пересыпающемся песком.

Любая операция на конвейере выполняется в соответствии с Jikotei Kanketsu. Она обеспечивает «завершенность и качество, встроенное в процесс», – на каждый последующий этап передается только качественный продукт. Для этих целей служит метод Poka-yoke – использование приспособлений, не позволяющих продолжать работу, если операция выполнена неверно или не завершена. Чтобы дефект был вовремя локализован и устранен, используется сигнальная система Andon. Андон – часть принципа интеллектуальной автоматизации Jidoka, позволяющей внедрять устройства, останавливающие работу при возникновении нарушений, эффективное средство выявления проблемы и ее анализа (принцип Hansei). В момент активации андона конвейер не останавливается. Если бригадир решает возникший вопрос в рамках проблемного производственного участка, конвейер движется дальше, если вопрос не решается – конвейер останавливается. В случае повторяющихся проблем проводят выяснение их причин и поиск путей решения при участии руководителей. Примечательно, что 15-20 минут простоя сборочной линии в день, обусловленного активацией андона, считается нормой, но в реальности на заводе простои занимают не более 5 минут, за это время рабочие 100-200 раз дергают «желтый шнур». Если учесть, что за одну 8-ми часовую смену выпускается 86 машин (каждые 5,5 минут с конвейера сходит новое авто), то показательно, что для поддержания принципов Toyota Production System жертвуют одной невыпущенной Camry. Чтобы избежать лишних затрат, простоев и перегрузок, действует принцип Heijunka – «выравнивание производства». Так, поскольку любой автомобиль выпускается в разной комплектации, время на сборку будет разным, при этом конвейер движется с одинаковой скоростью, поэтому операции выстраивают в последовательности, позволяющей выровнять среднее время сборки.

Поскольку складское хозяйство японцы ассоциируют с финансовыми потерями и замороженными активами, все контейнеры с деталями немедленно отправляют на разгрузку и далее на конвейер. Разумеется, это предполагает работу по JIT не только самого автозавода, но деловых партнеров (в частности, поставщиков), чтобы точно в срок обеспечить поступление требующихся деталей в нужное место и в нужном количестве.

Учитывая, что в идеале требуется около 2 лет, чтобы поставщик освоил JIT, налаживание деловых связей с отечественными партнерами представляет для питерского завода проблему. Так, на данный момент из числа отечественных партнеров у питерского завода пока есть перспективы сотрудничества лишь с Борским стекольным заводом. Что же касается стального проката (требующегося для штамповки лицевых панелей кузова, -крыша, капот, багажник, боковины, двери), то прокат для наружных панелей везут из Франции и Германии, а остальные компоненты кузова приходится завозить из Японии.

Для того, чтобы точно в срок обеспечить поступление требующихся материалов и деталей к месту потребления в нужном количестве, используют карточную систему Kanban с ее kanban-карточками. Kanban-карточка информирует о том, какая деталь, в каком количестве и где израсходована. Как только работник забирает коробку с деталями, он выкладывает эту карточку из коробки в специальный ящик. Карточки перенаправляются в отдел логистики с тем, чтобы логисты определились, какие контейнеры надо разгружать, какие детали заказывать, с какой частотой, периодичностью и объемом заказов.

Поскольку приоритетом на заводе является бездефектное производство, на заводе

действует многоступенчатая система контроля качества. Первый ее этап – «критические точки», связанные с безопасностью, законодательными нормами, выбросами в атмосферу и резьбовыми соединениями. Эти точки проверяются на всех автомобилях. Проверке кузовной геометрии подвергаются все навесные панели, полностью кузов исследуется у каждой 20-й машины, всего проверяется 500 контрольных точек. Второй этап – мини-инспекции в конце каждого производственного участка. Они контролируют все изменения и отклонения в процессах производства. На третьем этапе для каждого автомобиля перед его отправкой на склад организуют стандартную финишную инспекцию, проводят короткий проезд по специальной дорожке с неровностями. Кроме того, каждый автомобиль проходит 5-ти минутный тест в дождевой камере, а каждый 80-й – усиленную суточную проверку.

Другой вектор поддержания качества, реализуемый усилиями всех сотрудников, – Yokoten-центры рацпредложений, «Кружки контроля качества». Они объединяют сотрудников, предлагающих оптимизацию своих производственных операций и процессов. Каждый кружок качества работает малыми группами, по 5-7 сотрудников одного цеха, которыми руководит наставник. От каждого сотрудника администрация ожидает не менее одного рацпредложения в месяц. Даже если идея оказалась нереализуемой, она признается полезной для развития сотрудника, – ему объяснят, почему идея не воплощена и подскажут в направлении дальнейшего поиска. В результате за год вносится более 10 тысяч предложений. Рационализаторская деятельность сотрудников мотивируется – лучшие кружки посещают международные конференции в Японии и Европе. Подобная практика доказала свою эффективность: по качеству, производительности питерский автозавод опередил английский.

Поскольку каждый сотрудник, в среднем, занят выполнением пяти сборочных операций, причем нередко монотонных, операции с определенной периодичностью чередуются, чтобы рабочие переключались с монотонной деятельности. Рабочий день начинают с зарядки, она позволяет оценить состояние здоровья, установить готовность работника к работе на конвейере. Для того, чтобы развивать производственную дисциплину и культуру, рабочие места организованы по модели 5S: Seiri («Сортировка» – разделение вещей на нужные и ненужные, чтоб избавиться от последних), Seiton («Соблюдение порядка» – хранение вещей, позволяющее быстро их найти и использовать), Seiso («Содержание в чистоте»), Seiketsu («Стандартизация» – поддержание порядка), Shitsuke («Совершенствование» – формирование привычки точно выполнять установленные правила и операции). При нарушении указанных принципов не спешат с административными наказаниями, а стараются объективно расследовать проблемные ситуации.

Здесь также срабатывает такой принцип Toyota Production System, как мотивация к качественному и производительному труду высокой его оплатой и социальными гарантиями, – заработная плата на заводе свыше 38 000 рублей, есть социальный пакет, частичная компенсация общежития и трансфер (работников вечерней смены отвозят домой). Выстраивание доверительных отношений администрации и работников, их социальная защищенность обуславливают низкую текучесть кадров, она меньше 5%.

Исследование систем планирования, применяемых зарубежными компаниями разных сфер бизнеса показало, что опираясь на принципы JIT, ее реализует значительное число зарубежных компаний.

Так, JIT ныне используют 71% зарубежных компаний разных сфер бизнеса. В их числе: Toyota Motors, General Motors, Arvin Automotiv, Texas Instruments, Dell, Caterpillar Inc, др. По утверждению экспертов, исследовавших в США результаты применения JIT 1035 субъектами, 86,4% респондентов констатировали, что JIT помогла им получить основную часть прибыли и уменьшить продолжительность производственного цикла на 59,4 %.

Признавая достоинства JIT-системы, ряд российских и украинских предприятий не менее успешно реализуют ее концепцию.

Так, в Украине первым внедрил систему JIT ЗАО «Чумак». Впоследствии JIT апробирована такими компаниями, как «Сармат», «АВК», «Торговый дом Харьковский

жиркомбинат», «Торговый дом Львовский жиркомбинат», «Агрокосм», «Крымский ТИТАН», «Ниссан Мотор Украина», «Криворожский завод горного оборудования», «Крафт Фудз Украина», «Немиров». Внедрение ЛТ позволило этим предприятиям наладить выпуск продукции небольшими партиями, сократить время подготовительных операций, сократить объемы незавершенного производства.

В числе российских компаний, апробировавших ЛТ: ОАО «Камаз», «Автоваз», «Уралсвязьинформ». Так, в ОАО «Камаз» первым шагом была оптимизация складско-транспортных перевозок за счет использования сменных кузовов. В результате внутренние перевозки ускорились в 5-6 раз, сократились соответствующие затраты и технологическое время. Использует ЛТ и Уральский машзавод, модернизировавший производство по «вытягивающей» системе, – это позволило увеличить производительность и качество машин «Урал». На Ульяновском автозаводе система ЛТ позволила добиться экономии времени на 20%. Павловский автобусный завод, внедрив ЛТ, за год увеличил продажи на 40%, Заволжский моторный завод улучшил качество выпускаемой продукции, повысил производительность [3].

Широко применяется ЛТ в транспортной логистике и дистрибуции. Крупным проектом по внедрению ЛТ стала доставка проката из Магнитогорска при использовании тяговых плеч – система перевозок «Каматейнер». Такая технология ускорила перевозки в 10 раз, при этом в несколько раз сократились затраты. По ЛТ идут поставки металлопроката ОАО «Северсталь» на ООО «Катерпиллар Тосно». Поставки по ЛТ в РФ характерны для Мастер-СНАБ, – поставщика промышленного оборудования, лидера комплексного снабжения на рынках Твери, Тверской и Московской областей. Компания «ЕВРОСИБ-Логистика» по ЛТ доставляет автокомпоненты и трубы большого диаметра.

Распространению ЛТ содействовало внедрение современных информационных технологий в сфере автомобильного транспорта. Так, программно-аппаратный комплекс компании «ТрансЛогистик-Москва» построен по технологии ЛТ и представляет собой набор контуров, отвечающих за деятельность автотранспортного предприятия. Контур «ТЛ-Маршрут» позволяет реализовать все стандартные возможности комплекса PC Miler/Europe по расчету маршрутов и ряд собственных функций (например, указание своих складов, которые можно включать в рассчитываемые маршруты). Контур «ТЛ-Карта» позволяет просматривать рассчитанный маршрут на карте, а также рассчитанные параметры для каждой точки остановок, заданной пользователем. Контур «ТЛ-Планирование» выстраивает оптимальный маршрут следования, временный график движения автопоезда, проведение экономической оценки предстоящей перевозки. Контур «ТЛ-Путевой лист» подбирает нормированный маршрут следования, а «ТЛ-Нормативный маршрут» его обрабатывает.

ЛТ широко применяется торговыми предприятиями. К примеру, в Москве в сети магазинов «АБК» поставки осуществляются по системе ЛТ, что позволило увеличить объем торговых площадей и уменьшить складские, избежать затоваривания, обеспечить наполнение заявленного ассортимента.

ЛТ-системы апробированы и в строительстве. Так, российско-чешская строительная компания «U-Group», применяя ЛТ, оказывает услуги проектирования и строительства объектов с использованием быстровозводимых стальных конструкций.

Ряд принципов ЛТ эффективен при найме персонала, в первую очередь, на предприятиях, привлекающих временных работников в сезон увеличения объемов работ, это позволяет не увеличивать штат постоянных работников.

Исследованиями подтверждены преимущества и эффективность ЛТ (в расчете на 100 респондентов): запасы незавершенного производства сократились на 80%, готовой продукции – на 33%; непроизводственные запасы – с 5-15-ти дневных до 2-х дневных; продолжительность производственного цикла – на 40%; производственные издержки – на 10-20%; время реализации продукции сократилось в 2 раза; значительно повысилась гибкость производства; затраты на внедрение ЛТ быстро окупались [4].

В значительной мере это достигается соединением достоинств JIT с преимуществами «стандарт кост» и учета по центрам ответственности, что благоприятно воздействует на качество системы управленческого учета.

При этом учет затрат упрощается, что обусловлено минимальным объемом обрабатываемых партий, отсутствием незавершенного производства. Упрощение достигается также ведением учета материалов и затрат на производство на объединенном счете, поскольку отпадает необходимость в отдельном счете для контроля складских запасов материалов.

Специфика учета состоит и в том, что при JIT прямые затраты на оплату труда на счетах производства не отражают, рассматривая их как составляющую общехозяйственных накладных расходов. Поэтому затраты на оплату труда сразу относят на себестоимость реализованной продукции.

В результате при JIT смещаются акценты в учете отклонений по затратам на труд и накладным расходам, – с абсолютных величин отклонений на исследование вероятностных тенденций, обусловленных протекающими бизнес-процессами. Изменяются акценты и в анализе отклонений по материалам, – с отклонений от цены приобретения материалов на качество заготовленных материалов, на составляющие их стоимости.

Достоинством учета при JIT является трансформация части непрямых затрат в прямые. Например, при JIT рабочие, производящие продукцию, проводят и техническое обслуживание оборудования, ремонтные и наладочные работы, что по экономической природе и назначению квалифицируется как прямые затраты. При традиционной организации производства к выполнению таких работ привлекаются рабочие, обслуживающие оборудование, что формирует непрямые затраты, требует установления кодрайвера для их отнесения на виды продукции, чем усложняет планирование и учет затрат. При JIT подобные проблемы минимизированы. Это благотворно влияет на планирование и качество калькулирования, подтверждая достоинства JIT.

Выводы. JIT как инновационная логистическая концепция и действенный метод управления становится классическим средством конкурентной борьбы. JIT благоприятно влияет на организацию производства и логистики, на содержание управленческого учета, – при JIT он трансформируется в систему управления стоимостью и реализуется через многочисленные преимущества. В их числе: уменьшение уровня запасов, меньшие вложения в запасы и в складское хозяйство; снижение риска устаревания и естественной порчи запасов; возрастает надежность выполнения заказов; производство продукции небольшими партиями способствует большей гибкости; достигается улучшение качества, появляется мотивация к нему; изменяется характер, содержание, техника планирования и учета затрат, – они приобретают характер системного управления стоимостью, используемого для надежной информационной поддержки решений по логистике и производству.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шенбергер Р. Японские методы управления производством: 9 простых уроков / Р. Шенбергер [под ред. Л.А. Конарева]. – М: Экономика, 1988. – 251 с.
2. Луцкая Е.С. Применение логистической концепции JIT на торговом предприятии / Е.С. Луцкая, М.В. Пименова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики: научный журнал. Том 2. – 2011. – № 6. – С. 202-203.
3. Рогожкина Н. В. Использование логистических систем на промышленных предприятиях / Н.В. Рогожкина // Экономика. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mecconomy.ru/art.php?nArtId=2040>.
4. Керимов В. Just-in-time – точно в срок / В. Керимов, Ф. Петрищев, П. Селиванов // Менеджмент качества. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/MATERIALY8/just.htm>

УДК 332.14:336.025:339.9(043.3)

А. Л. Тофан, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена исследованию экономической безопасности и формированию модели развития региона. Предложен алгоритм формирования системы показателей экономической безопасности. Раскрыты некоторые теоретико-методологические аспекты диагностики угроз социально-экономической безопасности региона и преодоления угроз в современных условиях. Предложены методологические подходы к диагностике экономической безопасности региона. Определены направления совершенствования обеспечения экономической безопасности региона. Определены критерии выделения инновационно ориентированных регионов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, диагностика, инновации, государственное стимулирование, стратегическое развитие.

Рис. 3, табл. 1, лит. 6.

A. L. Tofan

FORMATION MODEL OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REGION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY

The article is devoted to the research of economic safety and the formation of model of the region development. Authors prove the influence of definite factors of economic safety on each of its levels, taking into account principles of sustainable development of society. Subsequent development got the system of indexes, which characterizes the condition of economic safety. Some theoretical and methodological aspects of diagnosing threats to social and economic security of the region and overcoming these threats in contemporary condition are considered. The proposals are made to improve the diagnostic of the economic security of the region. The directions are defined for improving the provision for the economic security of the region. Defined criteria for selection of regions.

Keywords: economic security, region, diagnostics, innovations, government stimulation, strategic development.

Введение. Необходимость определения долгосрочного курса развития любого государства и соответственно его регионов, определение целевых ориентиров развития требует разработки такой модели стратегического развития, которая была бы адекватной не только в глобальном контексте развития социально экономической системы, но также была в состоянии отражать региональные особенности и обеспечивать заданный уровень экономической безопасности.

Один из способов качественного построения такой модели стратегического развития - это изучение мирового опыта и современных тенденций, существуют и на которые ориентируются авторитетные эксперты, формируя программы государств и региональных образований.

Общемировая ориентация развития по региональному принципу - это современная концепция развития социально-экономических систем. Но нужно понимать разницу между содержательным наполнением понятия «регион», и основными показателями, характеризующими экономическую безопасность развивающейся социально-экономической системы [1].

Среди исследователей вопрос создания методологических направлений развития регионов и определения эффективности их реализации дискутируются активно. Наиболее авторитетными являются работы И. Х. Ансоффа, Клифа Боумека, Б. Райана, А.А. Томпсона, М. Портера, В. Н. Амитана, З.М. Бора, М.В. Володькина, М.И. Долишний, В.М. Гейца, А.П. Градова, А.Н. Фишук, С.М. Писаренко, А. Демина, Л. Зайцевой, И. Посольской, А. Панкевич, А. Сарахман и др. Вопросы экономической безопасности отражены в работах Б. Адамова, Л. Абалкина, С. Глазьев, Б. Губина, В. Кузьменко, Н. Корнилова, Е. Иванова, И. Мишиной, А. Гранберга, А. Романовой, А. Урсул, В. Левашова и других ученых.

Вопросы построения модели стратегического развития регионов в научной литературе обсуждаются давно, однако проблема формирования таких моделей с точки зрения экономической безопасности требуют методологического и методического осмысления.

Целью статьи является разработка рекомендаций по формированию модели стратегического развития региона в контексте обеспечения его экономической безопасности.

Основная часть. В данном исследовании под экономической безопасностью региона понимаем совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики региона, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития.

Опасности и угрозы экономической безопасности региона в зависимости от источника возникновения необходимо разделить объективные и субъективные. Объективные возникают без участия и помимо воли органов региональной власти, независимые от принятых решений. Это состояние финансовой конъюнктуры, научные открытия, форс-мажорные обстоятельства. Их необходимо распознавать и обязательно учитывать в управленческих решениях. Субъективные угрозы порождены умышленными или непреднамеренными действиями людей, различных органов и организаций, в том числе государственных и международных предприятий-конкурентов.

Наибольшее распространение в науке получило выделение опасностей и угроз в зависимости от сферы их возникновения. По этому признаку различают внутренние и внешние угрозы. Внешние опасности и угрозы возникают за пределами региона. Внутренние факторы обусловлены теми процессами, которые возникают в ходе производства и реализации продукции и могут влиять на результаты экономической деятельности региона. Классификация угроз экономической безопасности региона разнообразна и достаточно разработана в научной литературе, однако считаем целесообразным, при разработке моделей стратегического развития регионов, первоочередной категорией определить «экономическую безопасность» [2].

Учет интересов экономической безопасности при создании модели стратегического планирования развития региона позволило бы усилить позиции каждого конкретного региона, что не противоречит общемировой концепции децентрализации государственного развития.

Обобщая мировой опыт по теории и практике стратегического планирования, можно сформировать следующие методические подходы относительно существующих организационных механизмов стратегического планирования в регионе: 1) алгоритм Р. Бейли (США), 2) многоступенчатое планирование (практика США), 3) модель К. Майерсона, 4) методика метрополитенского планирования Хейвуда (Канада).

Для формирования эффективных механизмов управления регионом, для разработки которого требуется система факторов и рычагов, которые позволят оценить влияние на улучшение или ухудшение экономических показателей региона и осуществить оперативное вмешательство его развитие. Разработка такой системы факторов должно опираться на существующий мировой опыт государственного управления регионами. Управление развитием территорий в отечественной и мировой практике касается в первую очередь проблемных (депрессивных) регионов, которые возникают вследствие особенностей развития регионов, региональные различия, в том числе неровности и диспропорции в развитии регионов, обусловленные различными историко-географическими предпосылками

хозяйственного освоения восточных и западных территорий, природно-ресурсным потенциалом, расселением населения и демографической ситуацией.

Таблица 1

Сравнительная характеристика опыта государственного управления развитием регионов [3-5]

Отечественная практика				
Классификация регионов	Регионы	Промышленные регионы	Сельские районы	Города областного значения
Критерии оценивания развития регионов	показатели валовой добавленной стоимости на одного человека за последние 5 лет	уровень безработицы; доля занятых в промышленности; объем промышленного производства на душу населения за последние 3 года	плотность сельского населения; прирост населения; доля занятых в с/х за последние 3 года	уровень безработицы; уровень средней заработной платы за последние 3 года.
Инструментарий государственного стимулирования	Соглашение о региональном развитии Программа преодоления депрессивности территорий Стратегия социально-экономического развития территории			
Формы стимулирования	Специальные правовые режимы для инвестиционной деятельности в СЭЗ Целевые государственные капиталовложения в развитие инфраструктуры Программы поддержки развития малого предприятия Содействие занятости населения, финансирование программ переквалификации и профессионального развития			
Консультативные органы	Государственная комиссия по проблемам депрессивных территорий Агентства регионального развития (АРР)			
Европейская практика				
Классификация регионов	Слаборазвитые		Структурно слабые: сельские территории урбанизированные территории	
Критерии оценивания развития регионов	ВВП на душу населения (ниже 75% средней величина по Европейскому Союзу) плотность населения (менее 8 человек / кв.2) отдельно определенные регионы с известными проблемами)		уровень безработицы; доля занятых в промышленности; динамика промышленности; плотность населения (менее 100 человек / кв.2) доля занятых в сельском хозяйстве; уровень безработицы;	
Инструментарий государственного стимулирования	План регионального развития, основанный на стратегическом партнерстве границ центральным правительством, местными органами власти, бизнесом и общественными организациями			
Формы стимулирования	Программно-целевой подход к управлению развитием регионов			
Консультативные органы	Структурные фонды ЕС			

В Украине общим критерием оценки эффективности развития депрессивной территории является валовая добавленная стоимость на одного человека, в РФ и Европейском Союзе - спад производства в основной отрасли экономики. Ради оценки эффективности управления на региональном уровне в Украине (регионы классифицируются на регионы, промышленные регионы, сельские районы и города областного значения) используются показатели валовой добавленной стоимости, уровень безработицы, уровень средне заработной платы. В ЕС используется упрощенная классификация между региональным образованием (слаборазвитые, структурно слабые) и показатели управления - ВВП на душу населения, уровень безработицы, доля занятых промышленностью [3].

Для повышения результативности регионального развития, более эффективного использования его природно-ресурсного потенциала требуется постоянное совершенствование существующих и применения или внедрения новых технологий, инноваций, методик оценки и тому подобное.

Поскольку государственное управление экономикой основывается на плановых началах, как основы определенной исторической формы управления, оно, синтезируясь с другими элементами управления и предоставляет ему качественно новые характеристики. Планирование занимает важное место в структуре управления потому, что планирование дает возможность заранее сбалансировать влияние общества на систему рыночного хозяйства, накладывает свой отпечаток на управление в целом. Планирование дает возможность взаимоувязывать все элементы управления как целенаправленную систему. Практика показывает, что решения, которые принимаются без учета элементов планирования, приводят к увеличению потерь в региональной экономике.

В условиях рыночного хозяйствования формирование новой модели управления регионом не может основываться только на различных формах и методах государственного регулирования экономики региона, которые способствовали бы укреплению общего экономического пространства, выравниванию социально-экономического развития регионов, их экономическому росту и устойчивому социальному развитию. Необходимо создание эффективного механизма управления социально-экономическим развитием региона с учетом мирового опыта.

Практика стратегического планирования в отечественной экономике претерпела значительные изменения. Основными факторами, которые коренным образом изменили сами подходы к стратегическому планированию является развитие новых форм собственности в стране из-за начала экономических реформ и вхождения страны в мировые процессы глобализации и интеграции (рис.1) Создание стратегических планов осуществляется с учетом экономической конъюнктуры в стране и за ее пределами, научно-технического прогресса, с учетом политико-правовых факторов.

Этапы реализации создания моделей стратегического развития регионов представлены такими шагами:

1. Анализ геополитических факторов, влияющих на развитие региона;
2. Выявление стратегических зон хозяйствования национального и регионального значения;
3. Выявление потенциально конкурентоспособных базовых отраслей региональной экономики и отраслей необходимых региону для удовлетворения спроса со стороны стратегических зон хозяйствования и населения региона на товары и услуги;
4. Определение зон стратегических ресурсов региона всех видов и зон необходимых за его пределами для обеспечения эффективного функционирования региональной экономики;
5. Определение критериев эффективности реализации стратегических планов развития регионов;
6. Проведение тактических и оперативных мероприятий для выполнения стратегических планов;
7. Разработка мероприятий экономической и политической поддержки властью региона

- достижения поставленных плановых ориентиров;
8. Оценка перспектив региона и его привлекательности, а также возможных действий подгрупп стратегического влияния.



Рис.1 Эволюционное развитие макроэкономического планирования для отечественной социально-экономической системы

Постоянное усиление факторов, угрожающих экономической безопасности региона ставит вопрос о создании системы мониторинга состояния и динамики развития региона с целью заблаговременного предупреждения о грозящей опасности и принятия необходимых мер защиты и противодействия. Основные цели мониторинга должны быть следующими: оценка состояния и динамики развития региона; выявление деструктивных тенденций и процессов развития потенциала региона; определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия угроз экономической безопасности; прогнозирования последствий действия угроз экономической безопасности; системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка целевых мероприятий по нейтрализации угроз. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала, а также общего развития экономики,

политической обстановки и действия других общесистемных факторов. Для проведения мониторинга необходимо соответствующее методическое, организационное, информационное, техническое обеспечение.

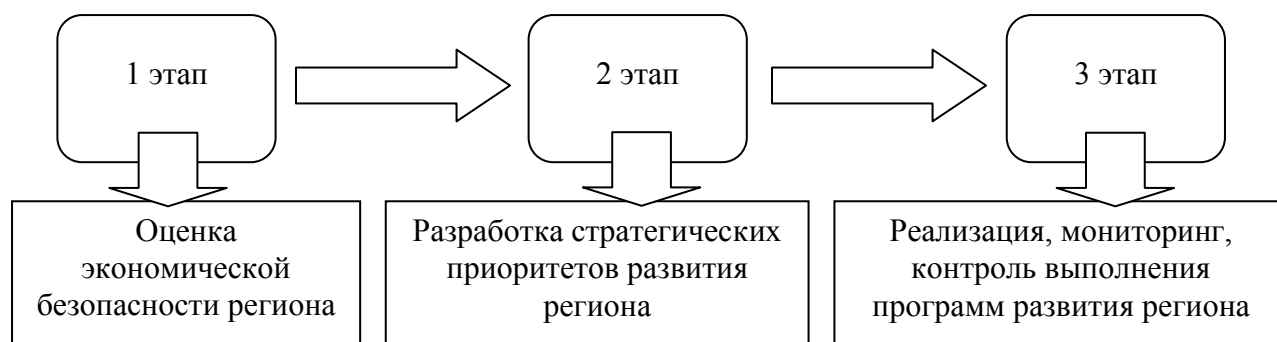


Рис. 2. Алгоритм обеспечения экономической безопасности региона

Во многих странах проблема экономической безопасности региона является объектом самостоятельного управления и важнейшим инструментом развития регионов. Но сегодня нет четкого понимания, с помощью каких критериев выделять точки экономической безопасности региона. Поэтому, как нам кажется целесообразно определить следующие (рис.3).

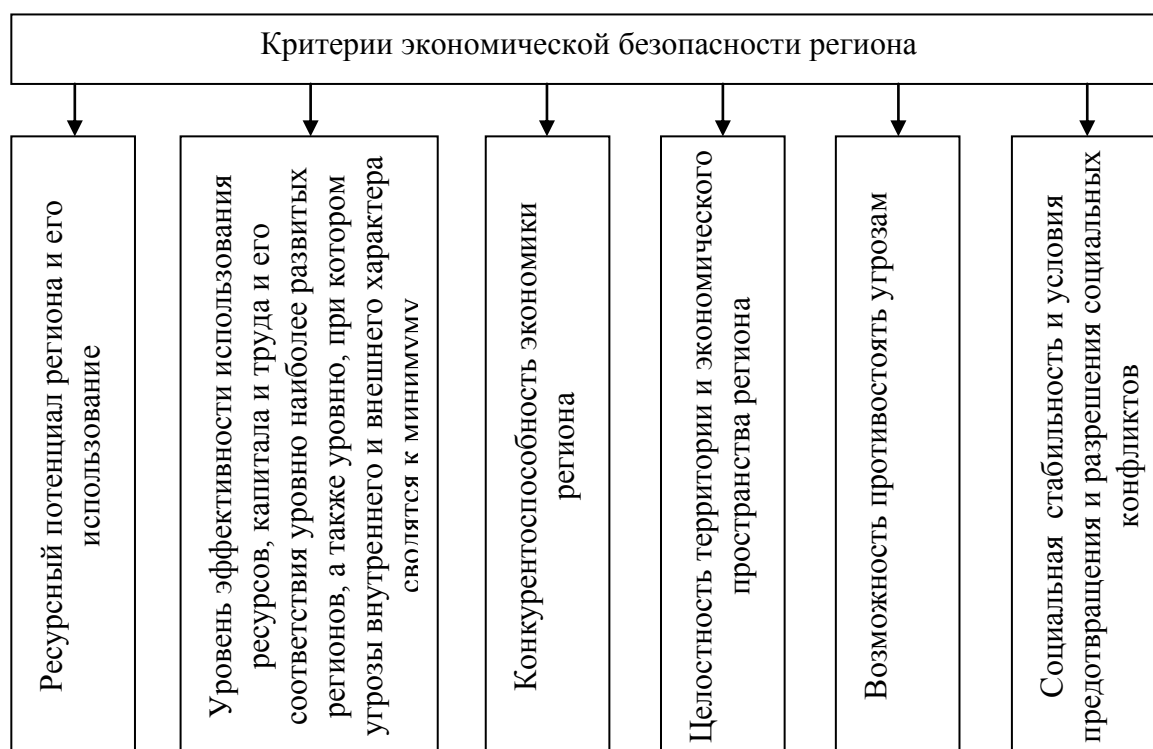


Рис. 3. Критерии экономической безопасности региона при формировании модели стратегического развития региона

Разработка системы критериев и параметров экономической безопасности регионов должна базироваться на использовании следующих общеметодологических признаков: во-первых, комплектности, необходимости анализа и учета всех сторон объекта изучения; во-вторых, системности, учета ряда взаимосвязей и взаимозависимостей; в-третьих, вариантности (альтернативности), выявления и обоснования нескольких вариантов выхода из кризисной ситуации; в-четвертых, приемлемого риска, т.е. выявления и реализации

доступных мер по недопущению возникновения пороговых ситуаций [6, С. 43–54.]

Выводы. Таким образом, реализация парадигмы стратегического развития регионов национальной экономики невозможна без активного изучения проблем экономической безопасности его территориальных субъектов. Модель стратегического развития региона целесообразно формировать на основе комплексной оценки угроз экономической безопасности территории. Однако существующие подходы к его оценке игнорируют внутрирегиональную асимметрию и не позволяют разработать эффективный инструментарий регулирования сбалансированности воспроизводственных пропорций. Постановка цели о необходимости разработки научно-методических рекомендаций по формированию стратегической модели развития региона обусловила необходимость поиска методологии долгосрочного планирования, которая была бы адекватной задаче изменения генетических тенденций развития региона. Это позволило определить структуру этапов, включает в себя процесс стратегического управления формированием и реализацией стратегии его региона.

В связи с этим предлагается применять иерархическую систему показателей, оценивающих: ресурсный потенциал региона и его использование; ресурсы, обеспечивающих достижение результатов; конкурентоспособность экономики региона; целостность территории и экономического пространства региона, возможность противостояния угрозам, а также условия социальной стабильности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности / В. Мак-Мак. – М.: Мир безопасности, 1999. – 160 с.
3. Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики : Аналітичний звіт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.surdp.eu/Analytical-Report>
4. Соціально-економічне становище Донецької області за січень–жовтень 2013 року : Аналітичний звіт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://donetskstat.gov.ua/region/ek.php?dn=1013>
5. Сафарова Л.А. Проблемы определения и оценки инновационного потенциала региона / Л.А. Сафарова // РИСК. – 2010. – № 3 – С.326.
6. Дронов Р. Подходы к обеспечению экономической безопасности / Р. Дронов // Экономист. – 2001. – № 2. – С. 43–54.

Предоставлено в редакцию 30.08.2016 г.

УДК: 338.242.4:336.7

А. Н. Химченко, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. М. Плаксина, аспирант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ГЕНЕЗИС КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕРЕХОДА НА ТРАЕКТОРИЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассматривается наличие взаимосвязи между государством и рынком. Описывается, что одним из способов создания рынков государством является организация денежного обращения. Приведены различные подходы к теории денег, и аргументируется точка зрения, что кредитные деньги возникли раньше, чем наличные. Учитывая определяющую роль денежного обращения на процесс конструирования рынков, автор предлагает направления обеспечения инновационного развития государства на основе активизации процессов внутреннего инвестирования.

***Ключевые слова:** государство и рынок, трансформационный потенциал государства, денежно-кредитная система, монетизация экономики*

Табл. 2, лит. 16.

A. N. Himchenko, A. M. Plaksina

CONCEPTUAL RELATIONSHIP BETWEEN THE STATE AND THE MARKET IN THE CONTEXT OF BUILDING THE INNOVATION-LED ECONOMY

The paper considers the existence of the relationship between the state and the market. We maintain that the organizing of monetary circulation is one of the ways to create markets by government. It was reviewed various approaches to the theory of money and argued a perspective that credit money emerged earlier than cash money. In consideration of leading role of monetary circulation in the process of markets construction, the author proposes directions to ensure the development of innovative processes through increased domestic investment.

***Keywords:** the state and the market, transformational potential of the government, monetary system, monetization of the economy*

Введение. Большинство развитых стран стремятся обеспечить экономический рост на основе инновационных технологий, и таким образом, отойти от роста, основанного на потребительском долге и на увеличении доли финансовой составляющей в экономике. В процессе формирования основ инновационного развития и выбора его направлений определяющую роль играет государство. Данная проблема получила широкое распространение, как в отечественной, так и в иностранной литературе. Роль государства в формировании рынков исследуют такие ученые как, К. Поланьи [1], М. Маззукато [2]. Механизмы создания рынков государством посредством введения денежного обращения раскрываются в работах А. Митчелла-Иннеса [3,4], Д. Грэбера [5], О. Григорьева [6]. Об использовании возможностей денежно-кредитной системы в создании условий для инновационного роста говорят Р. Рэй [7], С. Глазьев [8,9].

Целью статьи является разработка рекомендаций по совершенствованию денежно-кредитного механизма инновационного развития с учетом возможностей государства в процессе конструирования рынков.

Основная часть. Современное общество привыкло противопоставлять государство и рынок и, исходя из этого, формировать свои политические убеждения. С критикой данной позиции выступил социальный антрополог и экономический историк Карл Поланьи в своей

работе «Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени» [1]. Он показал, что исторически развитие свободных рынков всегда происходило по инициативе государства, под его управлением и для его усиления. В качестве альтернативы противопоставлению государства и рынка он предложил идею социальной укорененности, которая предполагает принципиальную взаимосвязь экономики и государства. В свою очередь Е. Маркин [10] отметил, что такая взаимосвязь осуществляется на трех уровнях: на индивидуальном, организационном и системном. С позиций данного подхода необходимо анализировать качественные различия в функционировании экономики и государства в различных обществах.

В качестве ключевых сфер государственного регулирования экономики, К. Поланьи выделяет земельные, трудовые и кредитно-денежные отношения. Это связано с тем, что даже при капитализме труд, земля и капитал (в данном контексте рассматривается как деньги) не могут окончательно стать товарами, поскольку это противоречит «естественному порядку» [1]. Он называет их «фиктивными» товарами и утверждает, что они не могут выступать в качестве объектов купли-продажи без сильного государственного регулирования.

Регулирование земельных отношений связано с правами собственности, которые в свою очередь являются результатом целенаправленной государственной политики. Например, в XV-XIX веках в ряде европейских стран, в частности в Англии, имели место так называемые огораживания, когда значительные территории превратились из общинных пашен в частные пастбища. Определяющую роль в этом процессе сыграло государство, превратив земли в объекты купли-продажи посредством издания специальных нормативно-правовых актов. В свою очередь, что касается труда как объекта купли-продажи, то его превращение в товар с нарушением человеческих прав происходит тогда, когда государство отказывается от регулирования трудовых отношений. По К. Марксу этот процесс сопровождается отчуждением работников от результата своего труда. Однако, государственное регулирование (например, создание профсоюзов, принятие различных законов, обеспечивающих регламентацию труда и социальные гарантии для работников) защищает работников от неконтролируемого превращения их труда в объект купли-продажи.

Рассмотрим роль государства в институциональном оформлении экономики через призму кредитно-денежных отношений. Принципиальным моментом взаимосвязи государства и рынка является денежная система.

Важнейшую роль в создании рынков играет правительственная политика. Например, в конце XIX века британское правительство активно поощряло развитие предпринимательства, а, следовательно, и развитие рынка. Необходимым условием этого было наличие законов и полиции, а также монетарной политики. Нужно было ввести контроль над банками, которые в те времена были единственными эмитентами бумажных денег. Необходимо было обеспечить доверие к банковской системе, учитывая то, что в течение предыдущего столетия попытки создания центральных банков (во Франции и в Швеции), пользующихся государственной поддержкой, потерпели неудачу. В обоих случаях центральный банк выпускал банкноты, руководствуясь спекулятивными соображениями, например система Дж. Лоу во Франции, и терпел крах тогда, когда инвесторы утрачивали к нему доверие.

Как отмечает Д. Грэбер [5], первым успешным центральным банком был Банк Англии. В 1694 году консорциум английских банкиров предоставил королю заем в 1200 тыс. фунтов стерлингов. Взамен они получили королевскую монополию на выпуск банкнот. Это означало, что в обмен на ту долю денег, которую им должен был король, они имели право выдавать расписки любому жителю королевства, желавшему взять у них кредит или положить деньги в банк. Банкиры брали с короля восемь процентов годовых с изначального долга и взимали процент с клиентов, которые занимали эти деньги. Суть в том, что эта схема может работать только до тех пор, пока долг не выплачен. Этот заем не погашен и сегодня, так как это приведет к исчезновению денежной системы Великобритании.

Самым простым и эффективным способом создать рынки является запуск денежного

обращения. Важным моментом здесь является предположение о том, что деньги создаются произвольно. Приведем два примера с обеспечением армии.

Первым примером является версия американского антрополога Д. Грэбера [5] о возникновении денег. Он рассуждает следующим образом: для того, чтобы содержать армию, численностью в 50 тыс. человек, король выдает солдатам монеты, и одновременно обязывает каждую семью вернуть одну из этих монет. В данном случае вся экономика страны начинает работать на снабжение армии. Это значительно упрощает задачу материального и продовольственного обеспечения армии по сравнению с тем, если бы государству самостоятельно пришлось бы это делать. В результате запуска денежного обращения побочно начинают возникать рынки. Подтверждение этой упрощенной версии возникновения рынков вокруг древних армий Д. Грэбер находит в трактате Каутильи «Артхашастра», сасанидском «круге суверенитета», китайском «Споре о соли и железе». В данных документах описывается, что древние правители размышляли над взаимосвязью между рудниками, солдатами, налогами и продовольствием.

Второй пример возникновения денег вокруг армии приводит О. Григорьев [6]. Он говорит о том, что первые деньги из электрума (естественного сплава золота с серебром) выпускало малоазиатское государство Лидия. Местонахождение данных рудников было только на его территории. Впоследствии эти деньги были распространены по всему средиземноморью. Изначально эти монеты представляли собой расписку, выдаваемую солдатам наемной армии, служившим в этом государстве и получавшим по этим распискам единицы довольствия с армейских складов. Например, солдату выдавалось две монеты, на которые он мог получить либо кувшин вина и буханку хлеба, либо две буханки хлеба или два кувшина вина. В данной местности могла быть корчма, в которую солдат пошел бы, так как она к нему находится ближе, чем склад. В корчме он отдавал монету, но за нее получал не полный кувшин вина. Хозяин корчмы за эту монету мог либо восстановить кувшин вина (полный), либо взять хлеб. Впоследствии хозяева корчмы начали взаимодействовать между собой и ускорять распространение монеты. Таким образом, в Лидии возникла денежная система, способствовавшая установлению товарно-денежных отношений.

Еще одним примером запуска денежной системы является Мадагаскар. После того как Франция в 1895 году захватила Мадагаскар и провозгласила страну своей колонией, она обложила малагасийское население высокими подушными налогами. От части, это было сделано для того, чтобы они сами профинансировали строительство железных и шоссейных дорог, мостов, плантаций и пр. Помимо того, что этот налог не только был чрезвычайно высоким, он еще должен был выплачиваться в новых малагасийских франках. Другими словами, Франция напечатала деньги, и стала требовать, чтобы каждый житель вернул ей часть этих денег. Таким образом, была запущена денежная система в Мадагаскаре. Практически то же самое произошло и в других европейских колониях. Этот же механизм запуска денежной системы приводит американский экономист Р. Рэй в своей работе «Кредитные и государственные теории денег: Вклад Митчелла-Иннеса» [7].

Следующим важным моментом в активизации экономики и распространении рынка является достаточность денежного обращения для обслуживания хозяйственных процессов. При распространении различных денежных систем выигрывает та, деньги которой дешевле. Например, стремительное развитие Афин, наследниками, которой является европейская цивилизация, в том числе и Россия, было обусловлено следующими факторами: наличием богатых серебряных рудников, дешевый труд пленников-рабов. Это предоставляло городу очень дешевые деньги, которые начали вытеснять по всему Средиземноморью другие деньги. На эмиссионный доход Афины построили самый сильный в этом регионе флот.

Еще одним примером запуска торговых отношений при помощи дешевых денег является эксперимент Дж. Лоу во Франции. Он ввел бумажные деньги, в результате чего произошла мощная активизация экономической жизни, до этого высокая стоимость золотых монет тормозила экономическое развитие Франции.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что общества, не имевшие государства, как правило, не имели и рынков. Сознательно или нет – государство само запускало рыночные отношения и направляло экономическое развитие. Такие ученые как Д. Грэбер [5], Р. Рэй [7] рассуждают с позиции кредитной теории денег. Они утверждают, что обмен возникает в результате появления денег, а появлению наличных денег предшествуют кредитные деньги. В частности британский дипломат А. Митчелл-Иннес в своих работах «Что такое деньги?» [3] и «Кредитная теория денег» [4], которые вышли в нью-йоркском «Журнале банковского права» в 1913 г. и в 1914 г. соответственно, обратил внимание на этот феномен и высказал мысль о том, что нужно писать историю долга, а не историю денег. Однако ученое сообщество проигнорировало его вклад в развитие теории денег. Согласно его теории получается, что современная история денег – это история чеканки монет. Хотя до того как начали чеканить монету были распространены кредитные отношения. Например, Г.Ф. Кнапп [11] в 1905 году в своем труде «Государственная теория денег» высказал мысль о том, что важным элементом стабильности денежной системы во времени является единообразная система измерения кредитов и долгов. Примером служит денежная система Карла Великого, империя которого довольно быстро распалась, а созданная им денежная система продолжала использоваться для ведения счетов на некогда подвластных ему территориях на протяжении более 800 лет вплоть до Французской революции. Согласно теории Кнаппа нет разницы в том, что выполняет роль денег (серебро, сплавы из драгметаллов, кожаные денежные знаки и т.д.), – главное, чтобы государство соглашалось принимать их в качестве уплаты налогов. Он также выдвинул идею о возможности государства управлять экономикой через регулирование денежного обращения.

Логика рассуждений О. Григорьева [6] о происхождении денег исходит из позиции взаимодействия воспроизводственных контуров. Воспроизводственный контур – это замкнутая экономическая система, сбалансированная по производству и потреблению, характеризующаяся полным использованием имеющихся ресурсов. Национальная экономика при этом представляет собой систему воспроизводственных контуров, взаимодействующих между собой. Как утверждает О. Григорьев, для того чтобы они начали взаимодействовать необходимо задать некую систему цен извне, в противном случае невозможно сравнить между собой воспроизводственные контуры. То есть деньги способствуют началу обмена между ними. Воспроизводственные контуры при этом не объединяются, так как они различаются не только набором технологий, а и тем, что базируются на ресурсах разного качества, при этом они различаются по уровню разделения труда и оценке единицы труда в них. В воспроизводственных контурах происходит концентрация в кластеры с разделением уровня доходов, и запускается денежный процесс. В данной связи важную роль О. Григорьев отводит государству в процессе обеспечения денежного обращения.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в условиях динамичного развития государство придает экономике внутреннее единство и стабильность. При помощи инструментов государственного регулирования государство может не только поддерживать естественное состояние рынков, но и направлять экономическое развитие по определенной траектории. На современном этапе развития государству необходимо обеспечивать переход к инновационной экономике. Важнейшим направлением государственного вмешательства в экономику для обеспечения такого перехода должно стать создание наиболее благоприятствующих условий для развития бизнеса.

Как отмечалось в начале статьи, одной из ключевых сфер государственного регулирования экономики, наряду с земельными и трудовыми отношениями, являются кредитно-денежные отношения. В соответствии с необходимостью обеспечения инновационного развития экономики эффективная работа денежно-кредитной системы должна обеспечивать финансирование инноваций на достаточном уровне. Рассмотрим денежно-кредитный механизм обеспечения инновационного развития на основе активизации процессов внутреннего инвестирования.

Из теории экономического развития и практики развитых стран следует необходимость комплексного подхода к формированию денежного предложения в увязке с целями экономического развития и с опорой на внутренние источники денежной эмиссии. Важнейший из них – механизм рефинансирования кредитных институтов, замкнутый на кредитование реального сектора экономики и инвестиций в приоритетные направления [8].

Важнейшей характеристикой денежно-кредитной системы является монетизация экономики, отражающая ее насыщенность ликвидными активами, способными выполнять такие функции как средство обращения и платежа. Как показывает статистика, страны с высоким уровнем монетизации также отличаются высоким уровнем национального дохода (табл. 1). В странах с ВНД на душу населения более 15 тыс. долл. в среднем он составляет 95% и не снижается ниже 50%. Это объясняется тем, что чем выше монетизация, тем больше денег циркулирует внутри экономики. Однако насыщенность экономики деньгами не должна приводить к увеличению инфляции.

Таблица 1

Монетизация экономик по различным денежным агрегатам и ВНД, в 2005-2011 гг. [13]

ВНД на душу населения (тыс. долл.)	M1/ВВП, %	M2/ВВП, %	M3/ВВП, %	Количество стран в группе
Ниже \$1000	16,2	28,6	31,9	39
\$1000-\$3000	17,9	41,7	47,4	15
\$3000-\$8000	14,9	52,8	55,1	25
\$8000-\$15000	25,5	83,7	86,0	8
Выше \$15000	26,2	89,7	95,8	6

Взаимосвязь между уровнем монетизации и инфляцией обусловлена степенью развития финансовой системы. Чем более развит финансовый рынок, тем в меньшей степени увеличение денежного предложения ведет к инфляции, и наоборот. Данный факт был доказан Л. Давоян на примере большого количества стран [13]. Согласно ее исследованию, в экономиках, где динамика денежного предложения была обусловлена изменением «узких» денег (агрегат M1) и, соответственно, уровень монетизации был низким, динамика инфляции находилась в прямой зависимости от предложения денег (табл. 2). В таких странах недостаточный уровень монетизации связан с низким уровнем развития финансовых институтов. То есть, высокий уровень инфляции обусловлен тем, что в структуре денежного предложения преобладают наиболее ликвидные активы M0 и M1.

Таблица 2

Монетизация экономик по различным денежным агрегатам и среднегодовой уровень инфляции, в 2005-2011 гг. [13]

Среднегодовой уровень инфляции, %	M1/ВВП, %	M2/ВВП, %	M3/ВВП, %	Количество стран в группе
Ниже 3,5%	23,2	61,0	67,3	19
3,6%-9%	15,9	41,5	44,8	25
9,1%-15%	12,2	31,1	35,6	15
Выше 15%	11,8	20,9	23,3	10

Возможность достижения неинфляционной монетизации экономики при условии развитости финансовых институтов заключается в существовании трансмиссионного механизма и каналов поступления средств от денежного рынка к товарному. Дисбаланс между ними в коротко- и среднесрочной перспективе отражается на изменении в уровне цен. Если совокупный спрос в экономике в большей степени определяется конечным

потреблением и совокупные сбережения находятся на низком уровне, увеличение денежного предложения неминуемо приведет к увеличению инфляции. И наоборот, если экономика характеризуется наличием развитой системы долгосрочных финансовых инструментов и высокой мотивацией к инвестированию то, дополнительная денежная масса будет частично сосредоточена на финансовом рынке, что приведет к неинфляционному увеличению монетизации.

Низкий уровень монетизации либо не качественная его структура приводят к искусственному дефициту денег для инвестиций, что ограничивает возможность финансирования экономического роста. А.Ю. Калинкина [14] в результате исследования более 80 стран выявила, что минимальной величиной коэффициента монетизации является 30-33%. При дальнейшем уменьшении коэффициента снижается управляемость экономики, дезорганизуются товарообменные процессы, снижается роль кредита в экономике.

Таким образом, финансовую глубину экономики следует рассматривать как комплексную оценку процесса насыщения экономики деньгами, характеризующую уровень развития денежно-кредитного рынка, финансового сектора и вовлеченность в систему денежных отношений широкого круга институтов, финансовых посредников и субъектов хозяйствования. Чем выше насыщенность экономики финансовыми ресурсами и более диверсифицированной является структура финансово-кредитной системы, тем устойчивее темпы экономического роста [15]. Поэтому повышение монетизации экономики, на базе совершенствования структуры финансового рынка и использования каналов трансмиссионного механизма, контроль над которыми осуществляет центральный банк, является ключевым направлением стимулирующего воздействия денежного обращения на экономический рост и инновационное развитие.

Необходимым условием обеспечения инновационного экономического роста является создание источников долгосрочного инвестирования, на основе перехода к гибкой системе денежного предложения с существенным повышением регулирующего воздействия ставки рефинансирования. Так, в США и Японии при формировании денежной базы, основное место принадлежит долгосрочным государственным облигациям, выпускаемым с целью финансирования бюджетного дефицита. Затем эти бумаги покупаются центральным банком и остаются у него на балансе. В результате в экономику поступают длинные целевые ресурсы [16]. В Европе эмиссия осуществляется под обязательства стран-членов ЕС, а в Китае – под обязательства корпораций и государства. Таким образом, в современном мире эмиссия осуществляется под обязательства государства или предприятий.

Также, источником «длинных» денег в экономике служат сбережения населения при условии эффективного механизма их трансформации в долгосрочные инвестиции. Кроме того, нужно способствовать развитию институциональных инвесторов, как дополнительного источника долгосрочных инвестиций.

Что касается России, то государству необходимо привести предложение денег в соответствие со спросом на деньги со стороны производственной сферы. Для этого нужно создать полноценную систему рефинансирования коммерческих банков под обязательства предприятий производственной сферы. Например, в послевоенной Европе банковская система была поднята с нуля за счет механизма, суть которого сводится к следующему: центральный банк выдавал кредиты коммерческим банкам под залог векселей производственных предприятий. Сначала коммерческий банк давал кредит предприятию, а под это обязательство получал рефинансирование от центрального банка. Таким образом, за 20 лет Европа преодолела последствия войны, и на данный момент имеет развитую банковскую систему [9]. Сложностью механизма является то, что центральный банк должен отслеживать платежеспособность всех предприятий, обязательства которых он принимает в качестве залога.

Центральный Банк Российской Федерации имеет ломбардный список, где указаны ценные бумаги, которые он принимает для рефинансирования. Рефинансирование по

данному каналу должно проводиться не на 1 месяц, а на 3 и больше лет, при этом в ломбардный список должны быть включены системообразующие и платежеспособные предприятия. На данный момент максимальный срок рефинансирования коммерческих банков составляет 1 год (путем проведения тендеров). Например, рефинансирование в Европе предоставляется на 3 года, в США – на 5 лет, в Китае – на 30 лет [9].

Что касается эмиссии под обязательства государства, то ключевую роль здесь должны играть банки развития, фондируемые Центральным Банком, для кредитования приоритетных государственных проектов (строительство инфраструктуры, реконструкция промышленности, финансирование НИОКР и оборонно-промышленного комплекса).

Также важным элементом механизма рефинансирования является установление соответствующих норм банковского надзора за целевым использованием кредитов. Деньги, эмитируемые для производственной деятельности не должны использоваться для валютных спекуляций. Необходимо ввести ограничения на изменение валютной позиции коммерческих банков, получающих рефинансирование от Центрального Банка.

Для расширения внутреннего кредитования в экономике необходимо, согласно опыту развитых стран, перейти от регулирования уровня ставок в целом, к кривой ставок. Кривая ставок предусматривает повышение ставок по краткосрочным инструментам и понижение ставок по долгосрочным инструментам. Ставки по краткосрочным инструментам определяют доступность кредитных средств для финансирования текущей деятельности, а по долгосрочным – для инвестиций. Ставка рефинансирования по долгосрочным инструментам не должна превышать 3%, исходя из средней нормы рентабельности в инвестиционном комплексе (за вычетом банковской маржи), а сроки предоставления кредита должны соответствовать типичной длительности научно-производственного цикла в промышленности и строительстве (до 7 лет) [9]. Рефинансирование оборотного капитала должно проводиться под 5% с учетом средней рентабельности обрабатывающей промышленности. Также необходимо предусмотреть понижение ставки для сельского хозяйства, строительства и других сезонных отраслей с низкой рентабельностью. Для всех коммерческих банков доступ к системе рефинансирования должен быть открыт на универсальных условиях, при этом необходимо контролировать целевое использование кредитов. При этом кредитование банков развития должно проходить на особых условиях, соответствующих профилю и целям их деятельности. При определении ставок и сроков их рефинансирования нужно учитывать сроки окупаемости инвестиций, в частности, срок окупаемости инвестиций в инфраструктуру составляет 20-30 лет. Приемлемая ставка рефинансирования под такие проекты должна составлять 1-2% [9].

Выводы. Проведенный анализ позволил получить следующие выводы:

Государство и рынок тесно взаимосвязаны, при этом государство целенаправленно создает рынки при помощи специальных нормативных актов и организации денежного обращения.

Особыми сферами государственного регулирования являются земельные, трудовые и кредитно-денежные отношения, так как соответствующие факторы производства (труд, земля, капитал) не могут окончательно стать товарами без активного государственного регулирования. Наиболее простым и эффективным методом конструирования рынков является организация денежного обращения. Для функционирования рынков государство вводило единую систему измерения кредитов и долгов, устанавливало налог и обязывало население выплачивать его в установленной форме. Согласно данной концепции большое значение в управлении экономикой играет регулирование денежно-кредитного обращения.

Наличие в экономике разных воспроизводственных контуров, взаимодействующих между собой и образующих экономическую систему, предполагает обязательное присутствие государства, так как именно оно должно установить денежное обращение для активизации торговли между ними.

Государство играет ведущую роль в направлении траектории развития общества. Оно

может трансформировать экономику в нужном направлении при помощи различных методов государственного регулирования экономики.

Для обеспечения инновационного развития государство должно формировать денежное предложение с опорой на внутренние источники денежной эмиссии. Для этого необходимо использовать механизм рефинансирования кредитных институтов, замкнутый на кредитование реального сектора экономики и инвестиций в приоритетные направления. Именно такой подход будет способствовать повышению трансформационного потенциала государства в контексте обеспечения инновационного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / [пер. с англ. А.А. Васильева и др.; под общ. ред. С.Е. Федорова]. – СПб.: Алетейя, 2002. – 314 с.
2. Mazzucato M. A mission-oriented approach to building the entrepreneurial state / M. Mazzucato. – Science Policy Research Unit, University of Sussex, UK. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marianamazucato.com>
3. Innes, A. Mitchell What is money? / A. Mitchell Innes. – Banking Law Journal, 1913. – May: pp. 377–408.
4. Innes, A. Mitchell The Credit Theory of Money / A. Mitchell Innes. – Banking Law Journal, 1914. – January: pp. 151–168.
5. Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории / Д. Гребер. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. – 528 с.
6. Григорьев О. Лекции по неэкономике. Расцвет и упадок мировой экономической системы / О. Григорьев. – М.: Карьера Пресс, 2015. – 444 с.
7. Wray L. R. Credit and State Theories of Money: The Contributions of A. Mitchell Innes / L. R. Wray. – Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2004. – 282 p.
8. Глазьев С.Ю. Ошибки, которые хуже, чем преступление / С.Ю. Глазьев // Эксперт [Электронный журнал]. – 2014. – №14. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/44/oshibki-kotoryie-huzhe-chem-prestuplenie>
9. Глазьев С. На какие ориентиры должна быть направлена российская экономика? / С.Ю. Глазьев. – Официальный сайт Сергея Глазьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.glazev.ru/econom_polit/307
10. Маркин М.Е. Взгляд социологов на экономику и государство: от противопоставления самостоятельных общностей к раскрытию их содержательной взаимосвязи / М.Е. Маркин // Экономическая социология. – 2015. – С. 90–97.
11. Knapp G.F. The State Theory of Money / G.F. Knapp. – London: MacMillan, 1925. – 162 p.
12. Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / В.Е. Дементьев. – М., ЦЭМИ РАН, 2009. – 88 с.
13. Davoyan L. Development of competitive financial intermediation in the context of provision of noninflationary monetization of economy / L. Davoyan // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – № 2. – 2014. – С. 19-27.
14. Калинкина А.Ю. Эффективность монетарной политики как фактор включения страны в мировую экономику / А.Ю. Калинкина // Бизнес в законе. – 2011. – №1. – С.260-262
15. Науменкова С.В. Влияние устойчивости денежного обращения на экономический рост / С.В. Науменкова, С.В. Мищенко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – №3. – С.14-22
16. Дембилов О.Э. Долгосрочное инвестирование экономики России на современном этапе / О.Э. Дембилов // Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2013. – с. 37-40

УДК 330.1(075)

А. М. Чаусовский, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
И. В. Гончарова, аспирант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Т. М. Дедух, аспирант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ

В статье ставится и анализируется важная для современного неoinституционализма проблема сущности, структуры и функций формальных институтов. Особое внимание уделяется взаимодействию формальных и неформальных правил в экономике. Авторы работы приходят к выводу о том, что формальные институты и неформальные хозяйственные модели взаимодействия формируют институциональную среду функционирования экономики и представляют собой форму существования производственных отношений.

Ключевые слова: формальные институты, структура формальных институтов, законы, трансакционные издержки, неформальные институты, институциональная среда, производственные отношения.

Рис. 3, лит. 4.

A. M. Chausovski, I. V. Goncharova, T. M. Dedukh

FORMAL INSTITUTIONS: ESSENCE, STRUCTURE, FUNCTIONS

The article raises and analyzes important for modern neoinstitutionalism problem of the essence, structure and functions of formal institutions. Particular attention is paid to the interaction of formal and informal rules of the economy. The authors conclude that the formal institutions and informal business models of interaction configure the institutional environment of economy's functioning and represent a form of productive relations' existence.

Keywords: formal institutions, the structure of formal institutions, laws, transaction costs, informal institutions, institutional environment, productive relations.

Введение. Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов, однако их создание – сложный и длительный процесс. Они с трудом поддаются заимствованию. Действие законов, эффективно регулирующих экономику в развитых странах, при заимствованиях модифицируется существующей институциональной средой. Поэтому знания, которые предлагает экономистам институциональная экономика, позволят им лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а, следовательно, и на богатство общества.

«Институты имеют значение» – в этой короткой фразе нобелевского лауреата Д. Норта выражен смысл переворота во взглядах экономистов, который произошел в XX веке. Широкое общественное признание результативности институционального подхода выразилось в присвоении (последняя треть XX в.) Нобелевских премий ряду исследователей в этой области.

Институциональная экономика не ограничивается изучением формальных институтов, установленных государством, принуждающим к их соблюдению. Она уделяет внимание и неформальным правилам, направляющим повседневную деятельность людей и менее заметным для исследователя. Многие правила нигде не записаны, однако люди следуют им и следят за тем, чтобы и другие их соблюдали. Многие договоренности являются неявными, подразумеваемыми, но тем не менее соблюдаемыми в процессе хозяйственного

оборота. Институциональная экономика дает свое объяснение тому, почему люди, не понуждаемые государством, соблюдают этот порядок, а также выявляет условия, при которых это становится возможным.

Недобросовестное поведение, нарушение условий контракта также могут быть наблюдаемыми сторонами контракта, но недоказуемыми в суде, и люди будут стремиться предотвратить их доступными им контрактными способами. Правовая система может способствовать сотрудничеству людей или, наоборот, затруднять его, может способствовать умножению социального капитала общества или разрушать его. Учитывая это, в предлагаемой статье ставится цель разработать концепцию места, роли и функций формальных институтов в экономической системе, особое внимание уделяется взаимодействию формальных и неформальных правил в экономике.

Основная часть. С точки зрения современной неоинституциональной теории, институт – это формальные и неформальные правила, которые ограничивают поведение людей и упорядочивают взаимоотношения между ними. «Институты, – пишет лауреат Нобелевской премии Д. Норт, – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [1, с. 10].

Формальные институты – это правила, записанные в официальном источнике, за исполнение которых следит специальная группа людей, уполномоченных государством (судебная система, полиция, репрессивный аппарат). В целом формальные экономические институты построены по иерархическому принципу и представляют собой законодательную пирамиду (рис. 1).

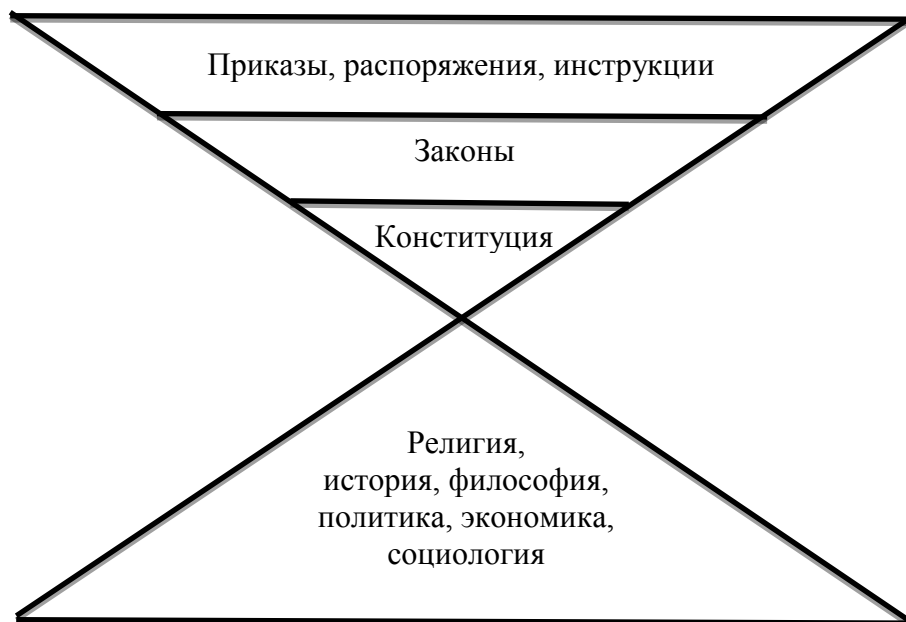


Рис. 1. Законодательная пирамида и её фундамент

Конституция, как основной закон государства, с одной стороны, в обобщенном виде отражает национальный менталитет, особенности истории, философии, религии, экономики, социологии и политики данного народа, а с другой стороны, лежит в основе государственного законодательства (гражданский кодекс, хозяйственный кодекс и др.).

Подобная организация формальных правил обеспечивает стабильность институциональной структуры общества, которая очень важна для того, чтобы институты

могли выполнять свои основные функции.

В соответствии с действующей конституцией принимается вся система законов, распоряжений и инструкций. Изменение законов связано с транзакционными издержками, которые возрастают по мере роста общности закона (рис. 2).

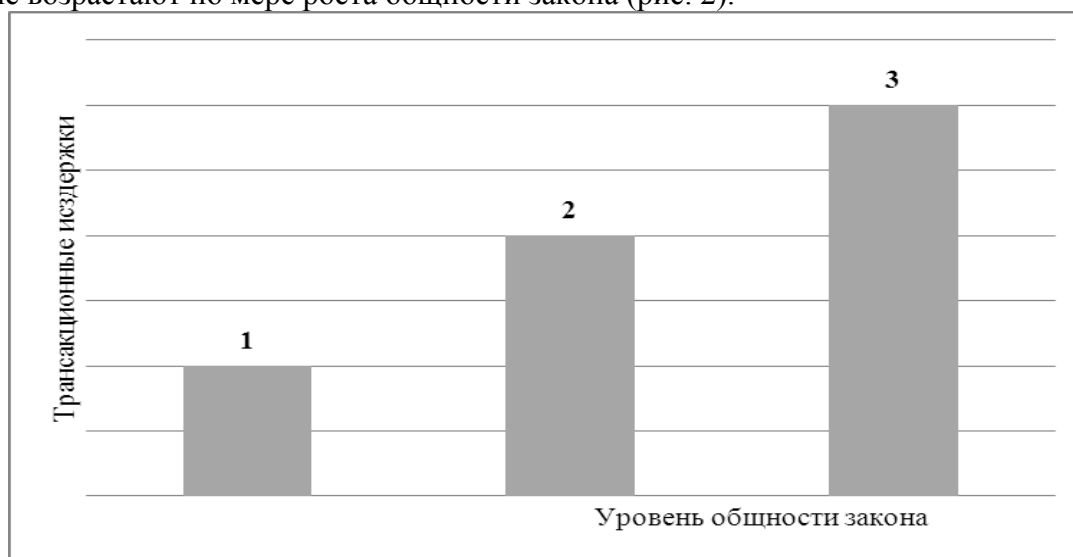


Рис. 2. Транзакционные издержки изменения законов (1 – исполнительское распоряжение; 2 – законодательство; 3 – конституционная поправка)

Внесение поправки в конституцию влечет за собой гораздо более высокие транзакционные издержки, чем принятие нового закона. А транзакционные издержки от принятия нового закона гораздо выше, чем от принятия конкретного распоряжения или приказа [2].

В работе «Границы свободы. Между анархией и Левиафаном» американский экономист, лауреат Нобелевской премии Дж. Бьюкенен анализировал закон не просто как общественное благо, а как общественный капитал.

Стоимость капитала с течением времени изнашивается физически и морально. Система законов – это общественный капитал, ценность которого возрастает с течением времени, «... выгоды, заключающиеся в росте стабильности межличностных взаимоотношений, увеличиваются с течением времени во все возрастающей пропорции» [3, с. 369].

Значение хороших законов трудно переоценить и уж тем более такого основного закона, как конституция. Однако игнорирование хороших законов может иметь отрицательные последствия. Поэтому возникает проблема принуждения к выполнению законов, что предполагает создание эффективной судебной системы – эффективной благодаря не столько тяжести наказаний, сколько их неотвратимости (это особенно актуально для стран СНГ).

Особое значение имеет изучение взаимодействия между формальными и неформальными институтами. Тесная увязка, соответствие формальных правил неформальным нормам поведения способствует эффективному функционированию всей экономики. Находясь в гармонии, формальные и неформальные правила взаимно усиливают друг друга. Примером подобного взаимодействия могут служить нормы поведения, осуждающие воровство, которые для большинства людей становятся внутренним убеждением, и соответствующие нормы уголовного кодекса, направленные против подобного поведения.

Соотношение формальных и неформальных правил в динамике имеет сложный характер. Здесь можно выделить несколько ситуаций:

1) формальное правило вводится на базе позитивно проявившего себя неформального

правила. Иначе говоря, последнее формализуется, что позволяет дополнить действовавшие механизмы принуждения его к исполнению также и формальными механизмами. Примером такого соотношения могут служить средневековые кодексы, в которых записывались и приобретали силу норм, защищаемых государством, нормы обычного права, которыми руководствовались горожане при разрешении конфликтных ситуаций;

- 2) формальное правило вводится для противодействия сложившимся неформальным нормам. Если последние оцениваются государством негативно, создание механизма принуждения к поведению, отличающемуся от того, которое предполагают неформальные правила, является одним из вариантов действий государства в соответствующей сфере. Типичный пример – введение запретов на дуэли, практиковавшиеся в дворянской среде вплоть до первой половины XIX века;
- 3) неформальные правила вытесняют формальные, если последние порождают неоправданные издержки у их субъектов, не принося ощутимых выгод ни государству, ни непосредственно гарантам таких правил. В этом случае формальное правило как бы «засыпает»; именно такое взаимодействие между правовыми и социальными нормами обнаружил американский экономист Роберт Элликсон, проводивший исследование о том, как сельские жители округа Шаства в Калифорнии решают споры об ущербе, который причиняет владельцам земельных участков свободно пасущийся скот. Он установил, что для решения споров жители графства почти никогда не обращаются в судебные органы, а предпочитают опираться на развитую структуру неформальных ограничений. Неформальные нормы, которые регулируют решение споров о потраве скотом посевов, возникают и сохраняются не в тени закона, а в полном неведении о нем;
- 4) формальные правила могут противоречить неформальным, находиться с ними в конфликте. В этом случае неформальные правила подталкивают людей к сопротивлению правилам формальным. Подобное состояние конфликта между различными группами правил наиболее отрицательно сказывается на развитии экономики или организации, поскольку в этом случае значительно возрастают издержки контроля и принуждения к исполнению формальных правил. Примером здесь может служить формальное правило, обязывающее людей сообщать о незаконных действиях своих коллег, которое вступает в противоречие с неформальным правилом, осуждающим доносы на сослуживцев и обязывающим хранить молчание.

Выводы. На основе формальных институтов и неформальных правил делового поведения складываются соответствующие практики повседневного действия. При этом формальные практики выполняют как минимум три важнейшие функции по отношению к неформальным.

Во-первых, они определяют характер неформальных практик. Поэтому формальные нормы или их отсутствие могут генерировать как продуктивные, так и контрпродуктивные неформальные нормы поведения.

Во-вторых, они должны использоваться как инструмент стимулирования такой системы неформальных институтов, при которой будет обеспечена максимальная публичность и открытость экономики, утверждены современные демократические формы хозяйствования и ведения бизнеса.

В-третьих, они формируют язык публичных обоснований и риторических высказываний, которые камуфлируют неформальные практики.

Таким образом, формальные институты и неформальные хозяйственные модели взаимодействия формируют институциональную среду функционирования экономики и представляют собой форму существования производственных отношений (рис. 3).

«Производственные отношения, – подчеркивает академик А. Чухно [4, с. 5], – составляют остов общественного строя, а институты, или нормы и правила, обычаи и традиции, являются тем элементом, фактически мышцами, которые наполняют этот остов,

придают ему совершенную, жизненную форму».

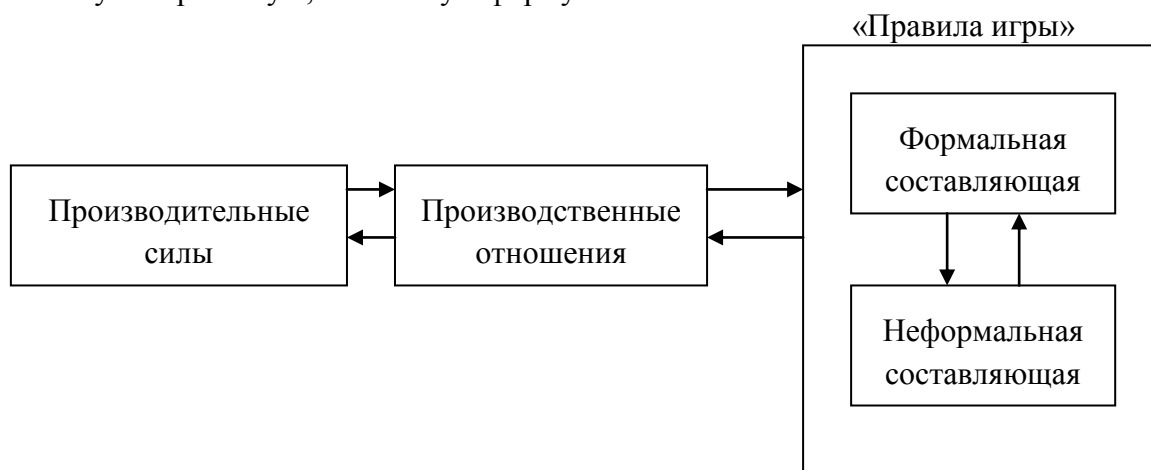


Рис. 3. Взаимодействие производительных сил, производственных отношений и экономических институтов

Анализ же неформальной составляющей «правил игры» в экономике позволяет дать исчерпывающую оценку институциональной среды, раскрыть систему стимулов, обеспечить высокую эффективность государственной экономической политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
2. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика / Х. Ламперт. – М. : Дело, 1994. – 324 с.
3. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном. / Дж. Бьюкенен. // Нобелевские лауреаты по экономике. Избранные труды. Т. 1. – М.: Таурис Альфа, 1997.. – С. 278-438.
4. Чухно А. Институционализм : теория, методология, значение / А. Чухно // Экономика Украины. – 2008. – № 6. – С. 3-17.

Предоставлено в редакцию 12.08.2016 г.

УДК 368:336.7

О. А. Шакура, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СТРАХОВАЯ УСЛУГА КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В статье предложен теоретико-методологический подход к исследованию признаков страховых отношений, сквозь призму существующих нормативных формул страхования и страховой услуги. Автором установлено, что в основе страховых отношений лежат имущественные отношения, возникающие в силу природы страхового обязательства, которые включают собственно страховые отношения и нестраховые отношения. В работе выделены квалифицирующие признаки страховых отношений, которые позволяют отграничить «собственно страховые отношения», субъектами которых выступают страховщик и страхователь в рамках которых осуществляется страхование как таковое.

Ключевые слова: страхование; страховая услуга; страховые отношения; страховой интерес; страховщик; страхователь; страховой рынок.

Лит. 7.

O. A. Shakura

INSURANCE SERVICES AS A FORM OF INSURANCE IMPLEMENTATION OF RELATIONS IN THE MARKET

The theoretical and methodological approach to the study of signs of insurance relations in the light of the existing regulatory formulas insurance and insurance services has been proposed in the article. The basis of insurance relations are property relations arising from the nature of the insurance liabilities, which include proper insurance and non-insurance relationship relations has been found be author. The qualifying elements of insurance relations, that allow to distinguish "actual insurance relations", which are the subjects of the insurer and the policyholder within which the insurance as such was highlighted in the paper.

Keywords: insurance; insurance services; insurance relations ; insurable interest ; insurer; the policyholder ; insurance market .

Введение. Страхование является важным условием эффективности воспроизводственного процесса, обеспечивая защиту от случайных неблагоприятных событий, в результате которых может быть причинен ущерб имущественным интересам субъектов экономических отношений. Учитывая тот факт, что возникновение случайных событий обусловлено противоречиями, неизбежно сопутствующими хозяйственной деятельности, страхование позволяет сгладить негативные последствия этих событий, что способствует целостности и непрерывности воспроизводственного процесса.

В процессе становления и развития страхового рынка, в настоящее время сложилась система экономических отношений по поводу купли-продажи особого товара – страховой услуги. Субъектами этих отношений являются страховые компании, страхователи и другие рыночные агенты, а также государство, регулирующее процессы страхования и обеспечивающее условия для саморазвития системы страхования. В процессе реализации страховых отношений проявляются противоречивые экономические интересы субъектов, которые базируются на отношениях собственности, отражают сложившиеся в обществе экономические отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта и требуют взаимного согласования.

Это предопределяет актуальность научных исследований в области реализации

страховых отношений, что будет способствовать согласованию интересов рыночных агентов, государства и граждан в процессе страхования интересов, связанных с хозяйственной и иной деятельностью, а тем самым - эффективности функционирования экономики в целом.

Проблема страхования привлекала пристальное внимание ученых - как экономистов двух прошедших столетий, а именно К.Г.Воблого, П.И.Георгиевского, В.Р.Идельсона, А.Манеса, В.И.Серебровского, В.Эренберга. В советский период проблемы исследовали В.К. Райхер, Л.И. Рэйтман и др. Среди современных ученых значительный вклад в исследование проблем страхования внесли И.Т.Балабанов, А.А. Гвозденко, Е.В. Коломин, Л.А.Орланюк-Малицкая, К.Е.Турбина, В.В. Шахов, И.Э. Шинкаренко, М. Шиминова и др.

Однако в работах современных авторов недостаточно внимания уделено вопросу о природе страховых отношений, проявляющихся в системе коммерческого страхования, а также их квалифицирующим признакам, что препятствует оценке стимулирующих возможностей страховой практики, и предопределяет необходимость в более глубокой теоретической и практической их разработке.

Основной целью статьи является углубление теоретического поиска в предметной области, посвященной вопросам страховой деятельности, и, выделения в совокупности страховых отношений «собственно страховых отношений», субъектами которых выступают страховщик и страхователь, в рамках которых осуществляется коммерческое страхование.

Основная часть. Определенную роль в формировании конкурентоспособности экономики государства и повышении результативности производства играет способность рынка мобилизовать значительные объемы свободного капитала и оперировать ими. Речь идет о разнообразии механизмов финансирования и инвестирования, а также предоставления финансовых услуг инвесторам профессиональными участниками рынка финансовых услуг.

Понимание страхования как финансовой услуги по защите интересов нашло отражение в международных договорах, подписанных и ратифицированных Россией [1], и российском законодательстве соответственно [2].

В Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС) 1994 г., действующем в системе ВТО, определения понятия «страховой услуги» не содержится, но для целей Соглашения используется специальный классификатор, согласно которому «страхование» входит в раздел «финансовые услуги».

Трактовка страхования как финансовой услуги находит отражение в нормативной формуле финансовой услуги. Согласно законодательству РФ финансовая услуга – банковская услуга, страховая услуга, услуга на рынке ценных бумаг, услуга по договору лизинга, а также услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц [2].

При этом понятия страховой услуги законодательно не закреплено, но дается понятие страхование – как отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков определение [3, 4]

На наш взгляд, существенным упущением законодателя является упрощение данной нормативной формулы страхования, а именно:

- в определении не обозначен такой субъект страхового отношения, как страхователь. Между тем, именно субъекты данного отношения характеризуют его в качестве особого экономического отношения;
- не указан способ или инструмент осуществления защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, материальная основа страховой защиты;
- из определения следует, что защита интересов потенциальных страхователей наступает лишь «при наступлении определенных страховых случаев». Из этого вытекает, что условием для предоставления страховой защиты является наступление страхового

случая.

В действующем законодательстве (ст. 779 ГК РФ) оказание услуги характеризуется как совершение определенных действий или осуществление определенной деятельности [5]. В силу природы страхового обязательства страховая выплата страхователю или выгодоприобретателю производится только при условии наступления страхового случая. Тогда страховщик осуществляет действие (выплату), которое подходит под приведенное выше определение услуги. Однако в подавляющем большинстве ситуаций отсутствуют основания для осуществления страховой выплаты. Поэтому признание осуществления страховой выплаты страховой услугой приводит к парадоксальному результату: в большей части страховых отношений эта услуга (понимаемая в ст. 779 ГК РФ как действие или деятельность) не оказывается страхователю.

Таким образом, попытка охарактеризовать страховую услугу как процесс по защите интересов страхователя, обеспечиваемый страховщиком, неоднозначно можно считать отвечающей природе страхования, т.к. защита имущественного интереса приобретает характер действия только при нарушении и умалении соответствующего интереса. Кроме того, общие положения об обязательствах по оказанию услуг Главы 39 ГК РФ должны были бы применяться к страховому отношению, однако они либо не соответствуют его природе, либо дублируются специальными, более подробными нормами.

Отсюда, на наш взгляд, под страховой услугой следует понимать гарантию денежной компенсации материального ущерба страхователя (застрахованного) при наступлении страхового случая в границах обязательств, предусмотренных договором страхования. По экономическому содержанию это процесс переложения риска со страхователя на страховщика на платной основе.

С другой стороны, в действующем законодательстве РФ закрепляется понятие страховой деятельности (страховое дело) как сферы деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров по оказанию услуг, связанных со страхованием, перестрахованием [4].

Неоднозначность трактовок вопросов теории страхования свидетельствует об отсутствии единых правовых и методологических основ осуществления организации страховой деятельности. В значительной степени, это может быть связано с различным пониманием сущности страхования в широком и узком смысле.

В этой связи, считаем целесообразным исследовать сущность страхования, сквозь призму глубины и предметного состава общественных отношений, возникающих в процессе его осуществления, для чего необходимо выделить для анализа отдельную категорию – страховые отношения.

Так, приведенные нормативные формулы страхования позволяют выделить в них следующие классифицирующие признаки страховых отношений, т.е. признаки, характеризующие объективную сторону отношения, а именно:

- это отношения по защите частных интересов, которые имеют имущественный характер;
- защита осуществляется на случай наступления определенных, причиняющих вред событий, обладающих признаками вероятности и случайности их наступления;
- защиту осуществляет специализированная профессиональная организация – страховая организация, которая для этого формирует специальные денежные фонды;
- защита осуществляется на платной основе, плата за страхование называется страховой премией (п.1 ст.954 ГК РФ), из которой и формируются упомянутые выше фонды.

Страхование в научной и учебной литературе рассматривается, в основном, в двух аспектах: как экономическая категория и как правовая.

Специфика экономической категории страхования определяется следующими признаками [6]: перераспределительный характер; наличие страхового риска и критерия его оценки; формирование страхового сообщества из числа страхователей и страховщиков; сочетание индивидуальных и групповых страховых интересов; солидарная ответственность

всех страхователей за ущерб; замкнутая раскладка ущерба; перераспределение ущерба в пространстве и во времени; возвратность страховых платежей (распределенная в пространстве и во времени); самокупаемость страховой деятельности.

Страхование как правовая категория это урегулированные нормами права отношения по защите имущественных и связанных с ними неимущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий). Данное определение содержит следующие признаки страхования [7]:

- наличие у одного из участников страховых отношений имущественного или неимущественного интереса, который необходимо охранять;
- нарушение охраняемого интереса должно иметь случайный, непредвиденный характер;
- защита охраняемого интереса осуществляется на платной основе;
- при наступлении страхового случая выплачивается денежная сумма;
- формирование специального денежного фонда, за счет которого производится денежная выплата.

Как видно, часть признаков корреспондируют с признаками страхования как экономической и правовой категории.

Причем отличия в полноте формулировок у различных авторов, зачастую вызваны невозможностью точно разграничить широкий и узкий смысл понятия страхования.

«Страхование» в самом широком смысле означает систему отношений, включающую организацию стабилизирующих фондов и последующее использование для возмещения ущерба от разрушительных сил природы и противоречиво-рисковых факторов общественного производства [8].

Под страхованием в узком смысле понимается заключение договора, при котором страховщик принимает на себя обязательство возместить страхователю или третьему лицу в пределах страховой суммы убытки вследствие наступления события, предусмотренного договором. [9]

Таким образом, именно понимание страхования в узком смысле или «собственно страхование» выступает в качестве разновидности предпринимательской деятельности страховой организации, может именоваться «коммерческое страхование» и является объектом исследования в данной работе.

В связи с тем, что материальной основой коммерческого страхования являются страховые фонды страховых организаций, для экономистов характерно раскрытие понятия «страхование» через категорию «страховой фонд» [10]. Более того, некоторые авторы в страховом фонде видят сущность страхования. Такое понимание сущности коммерческого страхования является неточным, поскольку страховой фонд, создаваемый страховой организацией, является лишь средством, обеспечивающим исполнение им своей обязанности по осуществлению страховой выплаты.

На основе анализа существующих теорий страхового дела можно предположить, что страховые отношения как особая разновидность общественных отношений, обладают следующими признаками, а именно:

1. Это – экономические отношения. Они выражают страхование, которое призвано обеспечить охрану производительных сил общества и защиту материальных интересов граждан. Страхование является элементом экономической инфраструктуры общества и бесспорно выступает экономической категорией. Страховые отношения носят объективный характер, так как обусловлены потребностями бесперебойной работы экономики. В силу этого данные отношения входят в состав экономического базиса общества.

2. Это – имущественно-стоимостные отношения. Данный характер страховых отношений, проявляется в следующем, а именно:

- они характеризуются имущественной обособленностью участников, позволяющей им самостоятельно распоряжаться имуществом и вместе с тем нести самостоятельную

имущественную ответственность за результаты своих действий;

- они носят эквивалентно-возмездный (взаимооценочный) характер, свойственный нормальному товарообмену, стоимостным экономическим отношениям, осуществляется взаимная оценка имущественных и неимущественных благ участниками общественных отношений;
- участники рассматриваемых отношений равноправны и независимы друг от друга и не находятся в состоянии административной или иной властной подчиненности, поскольку являются самостоятельными товаровладельцами.

3. Это – товарно-денежные отношения. Страховые отношения, о чем было сказано, выражают обмен стоимостями. Денежным элементом страхового отношения является страховая премия, а товарным – страховая услуга в виде принятия страховщиком на себя риска страхователя, либо обязательство страховщика возместить тот ущерб, который будет причинен страхователю страховым случаем, т.е. страховая защита. При этом, страховую защиту как товарный элемент страховых отношений нельзя сводить к страховой выплате. Страховая защита как специфический товар имеет три составляющих, а именно:

- юридическую – гарантию того, что при наступлении страхового случая он получит от страховщика страховую выплату;
- психологическую – чувство защищенности и ощущение уверенности в своем бытии;
- материальную, выражаемую в виде страховой и иных выплат, предусмотренных договором страхования.

Эта выплата является лишь материальным выражением страховой защиты. Юридическая и психологическая составляющие выражают собой нематериальное благо, выступающее в качестве элемента страховой защиты как товара.

Отсюда, страховые отношения это особая разновидность товарно-денежных отношений. Поэтому есть смысл выявить особенности страховых отношений в плане их сопоставления с натуральными товарно-денежными отношениями, т. е. с теми отношениями, которые опосредуют движение товара в виде материальных ценностей.

С натуральными товарно-денежными отношениями страховые отношения объединяет прежде всего то, что те и другие являются эквивалентными и возмездными (всегда выражают акты Т – Д или Д – Т). При страховании в роли покупателя выступает страхователь, а в качестве продавца – страховщик, товаром является страховая защита, платой за него – страховая премия. Но здесь же коренится и существенное различие между этими видами общественных отношений: если натуральные товарно-денежные отношения всегда являются материально-вещественными, то страховые отношения, как уже отмечалось, приобретают такой вид лишь тогда, когда произойдет страховой случай.

4. Это – защитные отношения, где характер страховой защиты определяется таким событием, как страховой случай. Защитный характер страховых отношений обусловлен целью страхования, которую можно определить как удовлетворение общественной потребности в надежной страховой защите от случайных опасностей, соответствующей общепринятым требованиям по финансовой надежности [11]. Эти отношения были сориентированы на защитную функцию уже в момент их возникновения. Однако характер страховой защиты, будет зависеть от такого атрибута страхования, как страховой случай. Если страховой случай не произойдет, то страховая защита будет представлена двумя составляющими: юридической и психологической, которые выражают нематериальное благо, выступающее в качестве элемента страховой защиты как специфического товара.

Если страховой случай произойдет, то страховая защита будет представлена тремя составляющими: юридической, психологической и материальной, выражаемой в виде страховой и иных выплат, предусмотренных страхованием [8].

5. Это – двусторонние отношения. Субъектами страховых отношений выступают страховщик и страхователь, более того для возникновения таких отношений необходимо наличие согласованной воли двух этих субъектов. Сострахование и перестрахование как

формы перераспределения принятых рисков также имеют двусторонний характер отношений, а не многосторонний. При состраховании, страховые отношения характеризуются множественностью лиц на именно на стороне страховщика (ст. 540 ГК). Перестрахование также не превращает страховые отношения в многосторонние – сторонами в договоре продолжают оставаться два лица: страховщик и страхователь.

Отдельные авторы выделяют как отдельные признаки страховых отношений следующие, а именно:

- эквивалентный их характер страховых отношений,
- как разновидность финансовых отношений,
- как отношения, имеющие возвратное движение стоимости в денежной форме.

Однако, на наш взгляд эквивалентный характер страховых отношений вытекает из имущественно-стоимостного и товарно-денежного характера страховых отношений. Выделение данного признака в качестве самостоятельного, продиктовано, прежде всего, распространенной проблемой вульгаризации понимания сущности эквивалентности страховых отношений. Так, эквивалентность отношения означает, что его стороны обменялись равнозначными стоимостями, т.е. равными по своему размеру. Как отмечает по этому поводу А. А. Иванов, «обязанность страховщика произвести страховую выплату реализуется не сразу и далеко не во всех договорах страхования, а лишь при наступлении страховых случаев. Соответственно страховщик в одних случаях получает доход на неэквивалентной основе, а в других – должен произвести выплату, размеры которой существенно превышают полученное им вознаграждение». Так, эквивалентность страхового отношения выражается не в равенстве сумм, уплаченных страхователем в виде страховой премии и полученных от страховщика в виде страховой выплаты, а в соразмерности стоимости платы за страхование, полученной страховщиком, со стоимостью страховой защиты, полученной страхователем.

Приверженцы той точки зрения, что страховые отношения представляют собой разновидность финансовых отношений усматривают, распределительный момент страховых отношений в движении денег от одних страхователей к другим, пострадавшим от страхового случая. Иначе говоря, при страховании денежные средства перераспределяются от одних страхователей в пользу других страхователей. Тем самым обеспечивается раскладочный принцип страхования – убыток от ущерба, причиненного страховым случаем, раскладывается на всех страхователей.

Ряд авторов (в том числе большинство юристов) усматривают распределительный момент в том, что при уплате страховой премии деньги распределяются между страхователем – плательщиком страховой премии и страховщиком – получателем этой премии. При наступлении страхового случая деньги в форме страховой выплаты идут из страхового фонда к страхователям. Здесь перераспределение денежных средств осуществляется от страховщика в пользу страхователя. Сами же страховые отношения являются отношениями по формированию и распределению страховых фондов.

Страховые и финансовые отношения имеют еще большее сходство в том случае, если речь идет о государственном страховании – здесь отношения связаны с движением денег, имеющих государственную форму собственности. При социалистической модели страхования деньги в виде страховых платежей поступали государственным страховым организациям (к примеру, тому же Госстраху СССР), где, аккумулируясь в страховых фондах, приобретали государственную форму собственности. При обязательном государственном страховании, существующем в настоящее время, источником выплаты страховых платежей выступает бюджет, являющийся государственным денежным фондом. Эти денежные средства аккумулируются в фондах страховых организаций, которые в некоторых случаях также являются государственными. С точки зрения права собственности государственными выступают и денежные фонды этих организаций. Выплата страховых возмещений (страховых сумм) из такого рода страховых фондов означает процесс их

расходования. Все это внешне напоминает процессы формирования, распределения и использования государственных денежных фондов, что является содержанием финансовой деятельности государства и выступает сферой финансового права.

Тем не менее, полагаем, что имущественные страховые отношения и финансовые отношения представляют собой различные виды экономических отношений, в силу наличия ряда различий между ними. Основные различия заключаются в следующем:

- финансовые отношения возникают на такой стадии общественного воспроизводства, как распределение, а страховые отношения возникают на стадии обмена. Поэтому финансовые отношения являются распределительными отношениями, а страховые – обменными отношениями. При этом страховая премия и страховая выплата опосредуют разные виды стоимости, и страховщик не выступает в качестве распорядителя чужих денежных средств, направляя денежные потоки от одного страхователя к другому;
- финансовые отношения всегда безэквивалентны, они опосредуют одностороннее движение стоимости в денежной форме, не сопряженное встречным движением стоимости в товарной форме (налогоплательщик, например, знает, что взамен отобранных у него в виде налога денег он никогда и ничего не получит). Страховые отношения всегда эквивалентны: в обмен на плату за страхование в виде страховой премии страхователь получает встречный эквивалент в виде страховой защиты;
- финансовое отношение является денежным отношением, его материальным объектом выступают только деньги; страховое отношение является разновидностью товарно-денежного отношения, его объектом выступают деньги и специфический товар в виде страховой защиты, выражая в конечном счете акты Т – Д или Д – Т.

Следовательно, отношения, существующие между страховщиком и страхователем, даже в условиях государственной системы страхования, финансовыми в экономическом смысле не являются. В то же время на них накладывает отпечаток то обстоятельство, что через них при определенных обстоятельствах может реализовываться финансовая функция – мобилизация денежных средств в доход государства, что, в общем-то, деформирует экономическую сущность этих отношений.

Отдельные авторы [11] усматривают возвратное движение стоимости в некоторых видах страхования. Действительно, конструкции некоторых видов страхования (так называемое «возвратно-накопительное», или «сберегательное», страхование) напоминают процесс накопления страхователем денежных средств. Классическим в этом смысле является страхование «на дожитие»: договор заключается на достаточно длительный срок (до достижения определенного возраста); в течение этого срока страхователь производит уплату страховой премии путем повременных платежей (т. е. в виде страховых взносов) в сравнительно небольших размерах; при достижении страхователем (застрахованным лицом) определенного возраста, что рассматривается как наступление страхового случая, страховщик выплачивает (единовременно или частями) страховую сумму.

Такое страхование в литературе обычно рассматривается как специфическая форма долгосрочного сбережения денежных средств с начислением на них процентов. И это дает основание отдельным авторам квалифицировать данные страховые отношения в качестве отношений, опосредующих возвратное движение стоимости в денежной форме.

Однако такое мнение ошибочно, в силу различной экономической и правовой природы этих отношений, а именно:

- в кредитных отношениях кредитор предоставляет деньги заемщику на условиях возврата эквивалентной суммы, а в страховых отношениях страхователь передает деньги страховщику в качестве платы за страховую защиту;
- страховая выплата и страховая премия представляют собой качественно различные платежи, выражающие качественно иные виды стоимости, – страховая премия выражает собой плату за страховую защиту, а страховая выплата является материальным выражением этой защиты;

- страховая выплата страховщика не есть возврат страхователю его платежа в виде страховой премии. Страховая выплата представляет собой материальную составляющую процесса реализации страховой услуги, оказываемую страховщиком страхователю и заранее оплаченную этим страхователем.
- в рамках накопительного страхования жизни при наступлении такого страхового случая, как смерть застрахованного лица, страховщик выплачивает заранее обусловленную сумму, в связи с чем, в каждый момент действия страхового обязательства существует страховой риск. В отношении банковского вклада такой риск отсутствует, поскольку заранее известно, какую сумму банк обязан возвратить вкладчику в момент прекращения обязательства;
- страховщики обязаны соблюдать определенные условия обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности, одним из которых является создание страховых резервов, достаточных для будущих выплат страховых сумм и страховых возмещений. Для обеспечения страховых обязательств в рамках накопительного страхования жизни страховщики формируют специализированные резервы за счет поступления страховых платежей и доходов от инвестирования денежных средств сформированных резервов по этим видам страхования.

В целях исследования, исключим отдельные квазистраховые отношения, по отдельным признакам схожие со страховыми, используя метод квалификации.

Так, наличие рискованной составляющей в страховых отношениях требует отграничить их от игровых сделок (игр, лотереи, пари), поскольку своим рискованным характером они схожи между собой поскольку с их участников взимается определенная плата, организаторы игр и пари формируют из полученной платы специализированные денежные фонды для последующих выплат. Однако принципиальное различие между указанными денежными отношениями и страховыми аргументируется следующим:

- отсутствием защиты интересов их участников
- отсутствует интерес в отношении определенных денежных сумм у участников до вступления в денежные отношения (участники игр, пари и лотерей преследуют цель имущественного приобретения);
- различен способ их правового регулирования: отношения из игр, пари и лотерей, в отличие от страхования, являются по существу натуральными обязательствами.

Наличие защитной функции в отношениях по поручительству, требует также отграничить эти отношения от страховых. Такая защита, как и при страховании, состоит в уплате определенной денежной суммы при наступлении события, обладающего признаком случайности. Однако отличие страховых отношений от поручительства заключается в следующем: возмездность не является конститутивным признаком поручительства; поручительство представляет собой акцессорное, а страхование – основное обязательство; поручитель обязуется отвечать за исполнение должником его обязательства полностью или в части, а страховщик исполняет обязанность имущественного характера.

Как и в отношениях по поручительству защитная функция присутствует и в таком способе обеспечения исполнения обязательств как банковская гарантия, что требует отграничить эти отношения от страховых отношений по поводу страхования ответственности. Действие обязательства банковской гарантии не зависит от обеспечиваемого обязательства, поэтому принципал, как и страховщик, не отвечает за должника, а обязуется осуществить выплату денежных средств при наступлении определенных обстоятельств. Однако принципиальные отличия таких отношений заключаются в следующем:

- различна направленность этих обязательств – в отличие от страхования, банковская гарантия представляет собой долговое обязательство, направленное на удовлетворение бенефициара;
- выплаты по банковской гарантии осуществляются исключительно на основании судебного решения, а страховщики имеют право на проведение самостоятельной

экспертизы.

- банковская гарантия требует обеспечения со стороны принципала, а договор страхования – нет. Банк может требовать в качестве обеспечения залог имущества или внесение гарантийного депозита. Существуют ситуации, когда гарант вправе не рассчитывать с бенефициаром. Первый такой случай - если срок гарантии уже истек. И второй - если окажется, что требование бенефициара об оплате или представленные им документы не соответствуют условиям гарантии. По другим основаниям кредитное учреждение отказать бенефициару не вправе;
- по договору страхования ответственности возможно «расширение периода страхования». По банковской гарантии банк вправе отказать в выплате на следующий день после ее истечения, несмотря на то что страховой случай произошел в период действия гарантии;
- возможность отнесения расходов на банковскую гарантию на затраты.

По формальным признакам отношения по поводу страхования жизни с выплатой аннуитетов схожи с отношениями ренты. Так, в рамках обязательства ренты одна сторона (получатель ренты) передает другой стороне (плательщику ренты) имущество в собственность, а другая сторона обязуется, по общему правилу, периодически выплачивать ренту в виде определенной денежной суммы [5, ст. 583 ГК РФ]. При страховании жизни с выплатой аннуитетов страхователь также передает страховщику имущество (страховую премию), а страховщик периодически выплачивает страхователю денежные средства в форме аннуитетов. Направленность этих обязательств также достаточно близка – можно утверждать, что в рамках отношений ренты ее получатель также преследует цель обеспечения возможных потребностей имущественного характера, что в свою очередь требует отграничения таких отношений.

Однако существенное различие между рентой и страхованием заключается в форме объективации в страховом отношении элемента риска, а именно:

- в силу обязательства по страхованию жизни с выплатой аннуитетов страховой риск проявляется в невозможности заранее определить, доживет ли застрахованный до определенного возраста, в силу чего дожитие обладает признаками вероятности и случайности. Смерть застрахованного также является страховым случаем, и обязательство страхования жизни с выплатой аннуитетов предусматривает на этот счет особый порядок осуществления выплаты страховой суммы;
- в рамках отношений ренты очередной платеж осуществляется плательщиком вне зависимости от каких-либо событий в жизни получателя ренты. Если в отношениях пожизненной ренты элемент неопределенности присутствует в отношении осуществления каждого последующего платежа, то в рамках обязательства постоянной ренты платежи, как правило, осуществляются вплоть до выкупа ренты;
- заключение договоров ренты, как правило, не является систематической деятельностью плательщика ренты и не требует приобретения специального статуса (лицензии) и создания специализированных фондов для осуществления платежей.

В связи с этим, хотя выплаты аннуитетов часто и называют рентой и иногда даже соответствующий вид страхования называют страхованием ренты, они не являются рентой в том смысле, который придает этому термину ГК РФ [5, ст. 583 ГК РФ].

В имущественном страховании возможны заключение договора страхования в пользу третьего лица без его указания и выдача полиса на предъявителя (ст. 930 ГК РФ). Можно проследить и некоторую схожесть существующих правовых режимов полиса на предъявителя и ценной бумаги на предъявителя, а именно:

- полис на предъявителя можно передавать, т. е. он участвует в обороте;
- полис на предъявителя, как и ценная бумага, документ, удостоверяющий имущественное право (на получение от страховщика определенной суммы денег) и осуществление этого права также возможно только по предъявлении полиса.

Наличие этих признаков требует отграничения именно страховых отношений.

Различия в отношениях заключается, прежде всего, в источнике происхождения рассматриваемых документов и в условиях реализации прав по ним, а именно:

- основанием для реализации прав по страховому полису на предъявителя является исключительно сделка по страхованию, основанная на наличии страхового интереса у предъявителя, то основу ценной бумаги на предъявителя может составлять любая гражданско-правовая сделка, по которой передаются имущественные права;
- при реализации прав по ценной бумаге отсутствует признак неопределенности, который присущ страховому полису на предъявителя, так как получение исполнения по страховой сделке поставлено в зависимость от факта наступления страхового случая.

Выводы. С учетом вышеизложенного, под страховыми отношениями следует понимать отношения между страховщиком и страхователем по поводу предоставления на коммерческой основе страхователю (застрахованному лицу) страховой защиты, выражаемой в юридическом, психологическом и материальном аспекте, материальной основой которой выступает страховой фонд страховщика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Законы. О ратификации Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, учреждающего партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны: федер. закон [принят Гос. Думой 18 октября 1996 года ; одобр. Советом Федерации 13 ноября 1996 года]. – [в ред. Федерального закона от 25.11.1996 № 135-ФЗ] – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&firstDoc=1&lastDoc=1&nd=102044384>
2. Российская Федерация. Законы. О защите конкуренции : федер. закон [принят Гос. Думой 8 июля 2006 года ; одобр. Советом Федерации 14 июля 2006 года]. – [в ред. Федерального закона от 03.07.2016 № 264-ФЗ,] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/
3. Тосунян Г.А. Постатейный комментарий к Федеральному закону «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг»: учеб.-практ. пособие / Г.А. Тосунян, А.Ю. Викулин. – М. : Дело, 2001. – 248 с.
4. Российская Федерация. Законы. Об организации страхового дела в Российской Федерации [принят Гос. Думой 12 ноября 1992 года ; одобр. Советом Федерации 27 ноября 1992 года]. – [в ред. Федерального закона от 03.07.2016 № 363-ФЗ] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/
5. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации [принят Гос. Думой 21 октября 1994; одобр. Советом Федерации 30 ноября 1994 года]. – [в ред. от 03.07.2016 №354-ФЗ].
6. Очерки экономической теории страхования / В.Б. Гомелля [и др.]; [под ред. Е.В. Коломина]. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 352 с.
7. Крохина Ю.А. Финансовое право России : учебник для вузов / Ю.А. Крохина. – М.: НОРМА, 2004. – 704 с.
8. Худяков А.И. Страхование : учебник / А.И. Худяков. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2004. – 691 с.
9. Гвозденко А.А. Основы страхования : учебник / А.А. Гвозденко. - 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 320 с.
10. Ефимов С.Л. Экономика и страхование : энциклопедический словарь / С.Л. Ефимов. – М. : Церих-ПЭЛ, 1996. – 528 с.
11. Айзенштейн Х.А. Критика полисных условий по страхованию жизни : в каких обществах страховаться / Х.А. Айзенштейн // Страхование дело. – 2002. – №11.

Предоставлено в редакцию 25.07.2016 г.

УДК 336.66:338.27

А. В. Ярошенко, старший лаборант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ МАСШТАБОВ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

В статье выявлены масштабы кризисного состояния предприятий торговли, существенно влияющие на формирование эффективного механизма проактивного антикризисного управления предприятиями. На основе трудов экономистов был разработан алгоритм оценки целесообразности финансового оздоровления предприятий.

Ключевые слова: кризисное состояние, легкий кризис, тяжелый кризис, катастрофа, проактивное антикризисное управление, оценка масштабов кризисного состояния, финансовое оздоровление.

Рис. 1, лит. 7.

A. V. Yaroshenko

METHODOLOGICAL BASES OF AN ESTIMATION OF THE MAGNITUDE OF THE CRISIS STATE OF TRADE ENTERPRISE

The article revealed the crisis condition magnitude of trading enterprises, which greatly affects the formation of an effective proactive crisis management mechanism of enterprises. Based on the works of economists it developed an algorithm to assess the feasibility of financial recovery of enterprises.

Keywords: crisis, light crisis, heavy crisis, disaster, proactive crisis management, assess the scope of the crisis, financial recovery.

Введение. За последние годы произошли и происходят глубокие экономические преобразования, обусловленные процессами построения рыночной экономики развитого типа. За период, прошедший с начала радикального реформирования административно-командной экономики, в значительной степени трансформировались условия функционирования всех звеньев экономики, в том числе сфера субъектов хозяйствования. Это связано прежде всего с появлением значительного количества предприятий торговли, основанных на негосударственных формах собственности, коренным изменением системы ценообразования, бюджетной системы, а также систем налогообложения, кредитования и расчетов, быстрым развитием рыночной инфраструктуры в сфере финансово-кредитных отношений и тому подобное.

В то же время процессы перестройки экономики государства обусловили возникновение кризисных явлений во внутрихозяйственных процессах функционирования отечественных предприятий торговли. Ярким подтверждением этого является рост неплатежеспособных предприятий торговли и предприятий, находящихся на грани банкротства.

Целью статьи является совершенствование теоретических основ сущности классификаций кризисных явлений, антикризисного управления предприятиями торговли и разработка модели оценки масштабов кризисного состояния предприятий торговли в условиях рыночной экономики.

Основная часть. Трансформационные процессы в экономике и кардинальные изменения условий хозяйствования на всех уровнях значительно расширили круг проблем, которые являются специфическими для устойчивого развития предприятий торговли. Характерной особенностью рыночной экономики является закономерность проявления

цикличности экономических процессов, их повторяемость и проявление кризисных процессов, явлений, ситуаций, состояния.

Существенное значение для формирования эффективного механизма проактивного антикризисного управления предприятиями торговли имеет определение масштабов кризисного состояния, поскольку именно от этой оценки зависит выбор антикризисных компонентов и разработка стратегии стабилизации финансового состояния предприятия торговли. Проактивное управление - это тот инструмент, который способен свести к минимуму процент неблагоприятных ситуаций в ходе работы над всеми проектами и, более того, обеспечить их успех.

По степени влияния на деятельность и дальнейшее развитие предприятия целесообразно различать следующие типы кризисного состояния предприятия: легкий кризис, тяжелый кризис и катастрофа [1].

Легкое кризисное состояние - это кризис, при которой предприятие торговли долго находится в кризисной зоне своей деятельности, быстро и с невысокими затратами преодолевает кризисные явления, которые не наносят существенного вреда его функционированию. Чаще всего легкое кризисное состояние связано с ухудшением ликвидности и платежеспособности.

К основным симптомам легкого кризисного состояния предприятия торговли можно отнести:

- ухудшение ритмичности выпуска готовой продукции и незначительное увеличение материалоемкости ее производства;
- рост дебиторской и кредиторской задолженности;
- уменьшение производительности труда;
- замедление темпов обновления основных производственных фондов;
- рост незавершенного производства и остатков готовой продукции на складе;
- сокращение ассортимента продукции;
- уменьшение доходов и рентабельности в динамике;
- сокращение спроса на товары;
- наличие штрафных санкций по контрактам;
- снижение оборачиваемости оборотных активов и др.

Возможными последствиями легкого кризисного состояния предприятия является быстрое ослабление кризиса, мягкий выход из нее, не требующий резких изменений в практике хозяйствования и управления, полное оздоровление предприятия.

Тяжелое кризисное состояние предприятия торговли возникает вследствие воздействия кризиса, который может привести к разрушению социально-экономических структур. Механизмы формирования и развития кризиса сложны, они аккумулируют в себе многочисленные противоречия, и поэтому преодоление его требует значительных затрат усилий, времени и денег. Чаще всего тяжелое кризисное состояние связано с ухудшением финансовой устойчивости и независимости предприятия торговли, а также финансовых результатов его хозяйствования.

К основным симптомам тяжелого кризисного состояния можно отнести:

- снижение объемов реализации готовой продукции и существенное сокращение спроса на нее;
- уменьшение оборотных активов;
- сокращение объемов заказов на продукцию предприятия;
- снижение прибыльности деятельности даже в случае увеличения объемов реализации готовой продукции;
- наличие убытков и уменьшения рентабельности;
- рост себестоимости готовой продукции;
- существенные колебания цен на всех видах рынков;

- снижение цен на акции предприятия;
- банкротство партнеров по бизнесу (особенно дебиторов)
- существенные изменения в структуре баланса;
- рост задолженности предприятия;
- снижение уровня ликвидности, платежеспособности и деловой активности;
- увеличение простоев оборудования;
- снижение технического уровня производства;
- сокращение производственных мощностей;
- резкое изменение запасов оборотных активов;
- увеличение удельного веса отходов в общем объеме затрат на производство;
- увеличение текучести кадров, задержки в выплате заработной платы и тому подобное.

Возможными последствиями такого кризисного состояния может быть оздоровление, вследствие резких и долгосрочных изменений, преобразования предприятия путем количественных и качественных изменений, обострение кризиса.

Под катастрофой следует понимать такой процесс, во время которого взаимное влияние внешних и внутренних факторов приводит к потере управляемости предприятия торговли, не позволяет выйти из кризиса и приводит к признанию его банкротом и к полному прекращению его деятельности.

К основным симптомам катастрофы на предприятии можно отнести:

- отсутствие заказов на продукцию предприятия;
- отсутствие остатков готовой продукции на складе;
- большие убытки от хозяйствования в течение длительного времени;
- сокращение оборотных средств в результате распродажи;
- снижение уровня финансовой устойчивости и независимости;
- обвал цен на акции предприятия;
- большие простои производства;
- моральная и физическая изношенность производственных фондов и др.

С целью оценки масштабов кризисного явления и его влияния на финансовое состояние предприятия торговли при условии принятия тех или иных превентивных или регулирующих мер разработана экономико-математическая модель оценки масштабов кризисного состояния предприятия.

Для диагностики текущего состояния предприятия рассматривается множество финансово-экономических показателей k_1, k_2, \dots, k_n . Для возможности сопоставления этих показателей предлагаем сгруппировать их таким образом, чтобы они были определены по единой шкале и имели одинаковый критерий направления оценки (рост или падение). Пусть множество этих показателей после нормирования имеют значения k'_1, k'_2, \dots, k'_n . Тогда интегральный показатель финансового состояния предприятия, который рассматривается как математическое ожидание финансово-экономических показателей, может быть рассчитан по следующей формуле [2]:

$$I(t_i) = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n k'_j(t_i), \quad (1)$$

где $k'_j(t_i)$ - значение показателей финансового состояния в определенный момент времени t_i . Очевидно, что $I(t_i) \in [a_0, a_m]$, где a_0, a_m соответственно минимальное и максимальное значения, которые могут принимать интегрированный показатель.

Разобьем отрезок $[a_0, a_m]$ на части $[a_0, a_1], [a_1, a_2], \dots, [a_{m-1}, a_m]$, где $a_0 < a_1 < a_2 < \dots < a_{m-1} < a_m$. Для каждой части отрезка будет соответствовать определения финансово-экономическое положение предприятия: кризисное, очень плохое, плохое, стабильное, нормальное и тому подобное.

Очевидно, что существует j , такое что:

$$I(t_j) \in [a_{j-1}, a_j], \quad j = \overline{1, m} \quad (2)$$

Каждому из части отрезков $[a_{j-1}, a_j]$ поставим в соответствие управленческое решение u_j , которое принимается ответственным лицом. Это управленческое решение может быть определено однократно на этапе экспертной оценки, или меняться постоянно ответственным лицом по статусу его компетенций. Таким образом интегрированный показатель $I(t_i, u_i)$ определяет финансово-экономическое состояние предприятия в момент t_i времени и предпринятые управленческие решения u_i по его корректировке.

В качестве оценки эффективности принятия управленческих решений можно рассматривать величину

$$E(t_i) = \frac{a_m - I(t_i, u_i)}{a_m - I(t_{i+1}, u_{i+1})}, \quad (3)$$

которая позволяет оценить принятия управленческих решений на предыдущем моменте времени. Решение было положительным, если значение $E(t_i) > 1$ и отрицательное - в противном случае.

Возможна оценка эффективности принятия последовательности управленческих решений на промежутках времени t_i, t_{i+1}, \dots, t_z . В качестве одного из показателей оценки эффективности принятия управленческих решений может рассматриваться величина:

$$W(t_i, t_z) = \sum_{r=1}^z E t_i - 1 \quad (4)$$

Если величина $W(t_i, t_z)$ оложительная, то в течение периода времени $[t_i, t_z]$ принимались в целом эффективные управленческие решения. В противном случае управленческие решения были неэффективны.

Существенной проблемой в теории и практике проактивного антикризисного управления предприятиями торговли является несовершенство методик оценки целесообразности финансового оздоровления, поскольку они ориентированы, прежде всего, на текущее финансовое положение предприятия и не учитывают его потенциальных возможностей.

Исследование работ отечественных экономистов показало отсутствие однозначного определения финансового оздоровления в понятийном аппарате антикризисного менеджмента [3, 4, 5]. Финансовое оздоровление чаще всего определяется как процесс разработки мероприятий в области финансового менеджмента, направленных на восстановление платежеспособности предприятия. Фактически экономистами рассматриваются только отдельные мероприятия в рамках финансового оздоровления, описываемые без их систематизации и взаимосвязи друг с другом [6]. Вместе с тем, финансовый кризис как индикатор противоречий в финансовой системе является следствием влияния своеобразного «синергетического» эффекта различных видов кризиса на предприятие, а потому фрагментарный подход к финансовому оздоровлению, который акцентирует внимание только на финансовом менеджменте, является одной из причин неудач в оздоровлении кризисных предприятий.

Анализ рассмотренных определений сущности финансового оздоровления, позволил сделать вывод о том, что их общим недостатком является ориентация только на восстановление платежеспособности предприятия. По мнению автора, восстановление платежеспособности является целью лишь началом этапа оздоровления предприятия, позволяет предотвратить развитие ситуации банкротства. Вместе с тем, финансовое оздоровление предприятия подразумевает создание условий для стабильного поддержания его платежеспособности и финансовой устойчивости. Необходимый базис для поддержки долгосрочной финансовой состоятельности предприятия создает только максимально эффективное использование всех его активов, позволяет наиболее полно реализовать потенциальные возможности предприятия.

Существующие методики оценки целесообразности финансового оздоровления предприятия направлены на прогнозирование возможности восстановления его платежеспособности [7]. Согласно предложенному в данной работе критерию финансовое оздоровление предприятия целесообразно только в том случае, если кризис обусловлен просчетами менеджмента и предприятие не исчерпало свои потенциальные возможности, которые заключаются в наличии неиспользованного финансового потенциала.

Основные процедуры предлагаемой методики оценки целесообразности финансового оздоровления предприятия представлены на рис. 1.

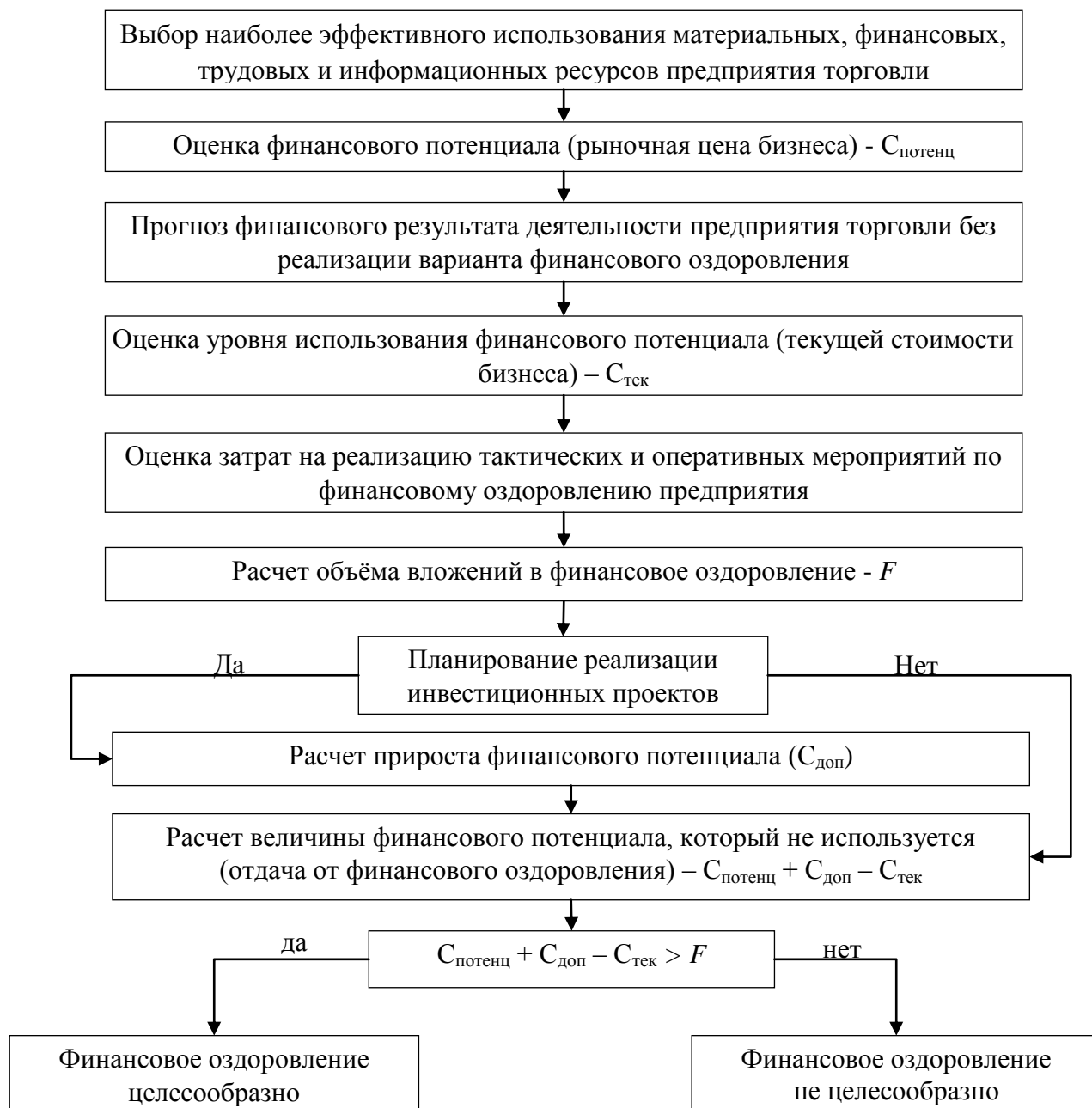


Рис. 1. Алгоритм оценки целесообразности финансового оздоровления предприятия торговли

По нашему мнению, в процессе оценки целесообразности финансового оздоровления необходимо доказать, что величина затрат, необходимых для оздоровления кризисного предприятия (величина взноса), не превышает величину неиспользованного финансового

потенциала этого предприятия (величину отдачи финансового оздоровления).

Рассматривая финансовый потенциал предприятия как максимально возможной стоимости всех его активов при их наилучшего и наиболее эффективного использования, для расчета такой стоимости необходимо применять метод дисконтирования денежных потоков (формула (5)), поскольку именно такой подход к оценке финансового потенциала позволяет получить количественную характеристику потенциальных возможностей предприятия по формированию максимального финансового результата.

$$C_{\text{потенц}} = \sum_{i=1}^n \frac{ДП_i}{(1+r)^i} + \frac{ДП_{\text{пост}}}{(r-g)(1+r)^n}, \quad (5)$$

где $ДП_i$ – денежный поток в i -м году, $ДП_{\text{пост}}$ – денежный поток в первый год постпрогнозного периода, r – ставка дисконтирования, g – ожидаемые долгосрочные среднегодовые темпы роста доходов в прогнозируемый период.

Уровень использования финансового потенциала предприятия торговли, характеризуется текущей стоимостью, при оценке целесообразности оздоровления должен быть рассчитан исходя из прогноза финансового результата деятельности предприятия торговли при отсутствии усилий по его финансовому оздоровлению, что соответствует положениям концепции оценки "стоимости действующего предприятия". "Стоимость действующего предприятия" выражает стоимость некоторого бизнеса сложившийся и выводится путем капитализации его прибыли:

$$C_{\text{тек}} = \frac{I}{R} + C_{\text{ликв}}^{\text{пр}}, \quad (6)$$

где I – периодический доход, R – коэффициент капитализации, $C_{\text{ликв}}^{\text{пр}}$ – ликвидационная стоимость других (неиспользуемых) активов.

Однако такой подход к оценке текущей стоимости предприятия торговли можно использовать только в той ситуации, когда предприятие получает прибыль. В том случае, если деятельность убыточна, необходимо использовать гибридные методы оценки, совмещающие в себе особенности подоходного и затратного подходов оценки стоимости бизнеса (например, модель Блэка-Шоулза) [7].

Размер вноса определяется затратами на осуществление тактических и стратегических мероприятий программы финансового оздоровления предприятия, которая по своему содержанию должна реализовать вариант наилучшего и наиболее эффективного использования существующих активов предприятия:

$$F = F_{\text{фо}}^{\text{такт}} + F_{\text{фо}}^{\text{страт}}, \quad (7)$$

где $F_{\text{фо}}^{\text{такт}}$ – величина расходов на реализацию тактических мероприятий по финансовому оздоровлению, $F_{\text{фо}}^{\text{страт}}$ – величина расходов на реализацию стратегических мер по финансовому оздоровлению.

Однако в ходе финансового оздоровления предприятия нередко возникает необходимость реализации инвестиционных проектов. В данном случае расходы на реализацию подобного проекта и денежный поток, генерируемый им, должны быть учтены отдельно, поскольку реализация новых инвестиционных проектов создает "дополнительную" стоимость предприятия, то есть прирост его финансового потенциала:

$$C_{\text{дон}} = \sum_{j=1}^n NPV_j, \quad NPV = \sum_{t=1}^n \frac{ДП_{\text{дон}t}}{(1+r)^t}, \quad (8)$$

где $ДП_{\text{дон}t}$ – денежный поток по инвестиционному проекту в году t с учетом величины инвестиций; r – ставка дисконтирования.

Использование предложенных критерия и методики оценки целесообразности финансового оздоровления позволяет в значительной степени формализовать процедуру принятия решения о привлекательности инвестиций в оздоровление кризисного предприятия. Представляется возможным применение разработанной методики в процессе банкротства предприятий-должников, например, при решении вопроса о необходимости использования возобновляемых или ликвидационных процедур, что позволит предотвратить или затруднить совершение умышленного банкротства субъектов хозяйствования.

Выводы. Таким образом, по результатам диагностики финансового состояния предприятия руководство должно принимать соответствующие управленческие решения по преодолению или предупреждению кризисной ситуации. Приведенные модели позволяют диагностировать состояние предприятия в кратко- и долгосрочный периоды. Исходя из этого можно рассматривать вопрос о необходимости формирования соответствующих систем мер по предотвращению финансового кризиса или его преодоления.

С целью оценки масштабов кризисного явления и его влияния на финансовое состояние предприятия при условии принятия тех или иных превентивных или регулирующих мер разработана экономико-математическая модель оценки масштабов кризисного состояния предприятия. Данная модель построена на основе использования методов комбинаторики и системной динамики, что позволяет применять ее при проведении диагностики финансового состояния предприятия, и определены тенденции развития кризисного явления, оценке эффективности принимаемых управленческих решений относительно принятия превентивных мер для нормализации финансового положения предприятия или ликвидации угрозы банкротства.

Поскольку главной целью проактивного антикризисного управления является предотвращение банкротства предприятия путем выбора эффективных мер, нацеленных на устранение неплатежеспособности, восстановление финансовой устойчивости, изменение финансовой стратегии с целью ускорения экономического роста или проведения финансовой или организационной реструктуризации, было предложено механизм финансовой стабилизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Плахотник А.А. Состояние платежной дисциплины отечественных предприятий и способы ее укрепления / А.А. Плахотник // Моделирование региональной экономики: сборник научных трудов. – 2010. – № 2 (8). – С.77-86.
2. Кунцевич В.А. Подходы к диагностике финансового потенциала предприятия / В.А. Кунцевич // Актуальные проблемы экономики. – 2011. – №1 (43). – С.68-74.
3. Краснокутская Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: учеб. пособие / Н.С. Краснокутская. – К.: Центр учебной литературы, 2010. – 352 с.
4. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент: учеб. пособие для вузов / Н.В. Родионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 223 с.
5. Уткин Э.А. Финансовое управление / Э.А. Уткин. – М.: ЭКМОС, 1997. – 208 с.
6. Крылова Т.Б. Финансовый менеджмент / Т.Б. Крылова [и др.] ; [под ред. Е.С. Стояновой]. – М.: Перспектива, 2010. – 674 с.
7. Плахотник А.О. Методы определения научно-технического уровня информационных систем управления / А.О.Плахотник, В.В. Самофалов // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – №3 (121). – С.159-163.

Предоставлено в редакцию 18.07.2016 г.

СТАТЬИ РЕКОМЕНДОВАНЫ К ПЕЧАТИ СЛЕДУЮЩИМИ РЕЦЕНЗЕНТАМИ:

№ п/п	ФИО автора	Название статьи	ФИО рецензента
1	А. А. Блажевич	Бенчмаркинг как современный инструмент развития потенциала и повышения эффективности деятельности предприятия	О.В. Веретенникова, к.э.н., доцент
2	Л. А. Ващенко	Экономический анализ: системно-функциональный подход	М. В. Савченко, д.э.н., профессор
3	Ю. В. Горбатенко	Особенности функционирования и развития предпринимательских структур на разных стадиях их жизненного цикла	Т. А. Лех, к.э.н., доцент
4	Л. И. Дмитриченко, Л. А. Дмитриченко	Глобализация мировой экономики в аспекте противоречий ее теории и практики развития	Н. Д. Лукьянченко, д.э.н., профессор
5	П. В. Егоров, А. А. Славинская	Сущность управления потенциалом финансово-экономической устойчивости предприятия	Е. И. Хорошева, к.э.н., доцент
6	Е. И. Карпова, А. А. Рябченко	Проблемы и пути совершенствования деятельности банка на рынке привлеченных ресурсов	Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор
7	С. Д. Козырева	Стратегическое позиционирование управления финансовым равновесием предприятия	В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор
8	А. М. Куделина	Приоритеты развития рынка косметико-гигиенических моющих средств	Т. В. Белопольская, д.э.н., профессор
9	М. А. Кухенная	Количественная оценка согласованности интересов субъектов рынка потребительского кредитования	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
10	Л. А. Малич, Н. А. Горбатова	Особенности применения принципов системы JIT (Just In Timt) в управлении производством	Т. В. Белопольская, д.э.н., профессор
11	А. А. Никитенко	Направления совершенствования амортизационной политики предприятий угольной промышленности на основе методики оценки ликвидационной стоимости	Л. Д. Смирнова, к.э.н., доцент
12	Н. И. Попова, Ю. В. Селиванова	JIT: концепция, ее практическая реализация, интерпретация в управленческом учете	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
13	А. Л. Тофан	Формирование модели стратегического развития региона в контексте обеспечения экономической безопасности	С. Б. Алексеев, д.э.н., доцент
14	А. Н. Химченко, А. М. Плаксина	Генезис кредитно-денежных отношений в контексте обеспечения перехода на траекторию инновационного развития экономики государства на современном этапе	Н. В. Алексеенко, к.э.н., доцент
15	А. М. Чаусовский, И. В. Гончарова, Т. М. Дедух	Формальные институты: сущность, структура, функции	А. Г. Семенов, д.э.н., профессор
16	О. А. Шакура	Страховая услуга как форма реализации страховых отношений в условиях рынка	А. Н. Химченко, к.э.н., доцент
17	А. В. Ярошенко	Методические основы оценки масштабов кризисного состояния предприятия торговли	Н. Ф. Бортникова, к.э.н., доцент

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

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

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

Структура статьи

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

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

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

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

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

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

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

Заключение: выводы по данному исследованию, перспективы дальнейших исследований.

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

Оформление рисунков, таблиц, формул

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

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

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

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

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

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