

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА і ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Під загальною редакцією
П. В. Єгорова

Засновано у 2007 році

Випуск №1 (17) – 4 (20) • 2015

Донецьк • 2015

ISSN 2307-2318
УДК 338.24(045)

Засновник: Донецький національний університет, Обліково-фінансовий факультет.
Видавець: Донецький національний університет, Обліково-фінансовий факультет.
Публікується за рішенням Вченої ради: Донецького національного університету,
Обліково-фінансового факультету.

Науковий журнал засновано у 2007 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію **КВ № 12998-1882Р від 16.07.2007.**

Науковий журнал внесено до переліку наукових фахових видань України з економічних наук постановою президії ВАК України № 1-05/6 від 14.07.2007 і перереєстровано постановою президії ВАК України №1-05/5 від 18.11.2009.

Періодичність видання: 4 рази на рік.

Редакційна колегія:

П. В. Єгоров	– д.е.н., професор (<i>головний редактор</i>);
А. М. Хімченко	– к.е.н., доцент (<i>відповідальний секретар</i>);
В. М. Тимохін	– д.е.н., професор;
В. М. Андрієнко	– д.е.н., професор;
Н. Д. Лукьянченко	– д.е.н., професор;
Л. І. Дмитриченко	– д.е.н., професор;
Т. В. Білопольська	– д.е.н., професор;
О. В. Половян	– д.е.н., професор;
В. М. Сердюк	– д.е.н., професор;
В. В. Краснова	– д.е.н., професор.

Відповідальний за випуск:

А. М. Хімченко – к.е.н., доцент.

<p>Адреса редакції: 83015, м.Донецьк, вул.Челюскінців, 198а. Тел. (062) 302-09-09, факс (062) 338-42-42. E-mail: donnu.uf@mail.ru. Веб-сторінка обліково-фінансового факультету ДонНУ: http://donnu.ru/fin</p>

Технічний редактор: *Ю.В. Горбатенко*

Відповідальність за достовірність фактів, посилань на праці інших авторів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою автора та редакції.

Підписано до друку 18.11.15. Формат 60x84/8. Умовн. друк. арк. 7,42. Тираж 100 прим.
Надруковано у типографії Донецького національного університету.

© Донецький національний університет, 2015
© Обліково-фінансовий факультет, 2015

ЗМІСТ

Н. В. Алексеенко, Н. П. Карлова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 6

Н. В. Олексієнко, Н. П. Карлова

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

N. V. Alexeenko, N. P. Karlova

IMPROVING THE SYSTEM OF METHODS OF AN ESTIMATION OF EFFICIENCY OF
USE OF CIRCULATING ASSETS OF THE ENTERPRISE

Ю. В. Горбатенко

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА УСТОЙЧИВОЕ
РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР 14

Ю. В. Горбатенко

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА
СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Y. V. Gorbatenko

THE IMPACT OF INTERNAL AND EXTERNAL ENVIRONMENT ON SUSTAINABLE
ENTERPRISE DEVELOPMENT

В. П. Егоров

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В РОССИИ 22

В. П. Єгоров

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ У РОСІЇ

V. P. Ygorov

THE ANALYSIS OF MODERN SYSTEM OF INSURANCE CONTRIBUTIONS TO
RUSSIA

Е. В. Калининская

К ВОПРОСУ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 32

К. В. Калінська

ДО ПИТАННЯ МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ

E. V. Kalinsky

TO THE QUESTION OF MODELLING OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES
OF OPERATION OF BUSINESS

И. А. Карпукно, В. Ю. Кащик, И. В. Рагулина

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ, ФРАНЦИИ И
ВЕЛИКОБРИТАНИИ НА 2015-2016 ГОДЫ 40

I. O. Karpukhno, V. Yu. Kashchuk, I. V. Ragulina

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ, ФРАНЦІЇ І
ВЕЛИКОБРИТАНІЇ НА 2015-2016 РОКИ

I. A. Karpukhno, V. Y. Kashchuk, I. V. Ragulina

THE BASIC DIRECTIONS OF TAX POLICY OF UKRAINE, FRANCE AND THE UK FOR
THE YEARS 2015-2016

Я. В. Киосак

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ С
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ 47

Я. В. Киосак

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Y. V. Kiosak

FEATURES OF ENTERPRISES WITH FOREIGN ECONOMIC DEVELOPMENT POTENTIAL

Т. А. Лех

ИМИТАЦИОННОЕ ДИНАМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 55

Т.А. Лех

ІМІТАЦІЙНЕ ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

T. A. Lyekh

SIMULATION DYNAMIC MODELLING OF THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

А. А. Семенов

РОССИЯ В СИСТЕМЕ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 62

А. А. Семенов

РОСІЯ У СИСТЕМІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ
ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

A. A. Semenov

RUSSIA IN BUSINESS TRANSNATIONALIZATION SYSTEM AT THE MODERN STAGE
OF ECONOMIC GLOBALIZATION

В. Н. Сердюк, Ю. В. Кошик

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ 70

В. М. Сердюк, Ю. В. Кошик

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДОНЕЦЬКОЇ НАРОДНОЇ
РЕСПУБЛІКИ

V. N. Serdiuk, J. V. Koshik

PROBLEMS OF FORMATION OF TAX SYSTEM DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

Н. В. Скоробогатова, Н. А. Юрина

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ РЫНКА ТРУДА НА ОСНОВЕ
СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ 77

Н. В. Скоробогатова, Н. О. Юрина

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ РИНКА ПРАЦІ НА ОСНОВІ
СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ

N. V. Skorobogatova, N. A. Yurina

RESEARCH OF LABOR MARKET INDICATORS USING STATISTICAL METHODS

А. С. Хорошева

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЕЕ
ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА 87

А. С. Хорошева

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ

A. S. Khorosheva

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF GLOBALIZATION AND ITS
IMPACT ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF STATES

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

ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ 95

О. М. Чаусовський, І. В. Гончарова, Т. М. Дідух

ЕКОНОМІКА І ДЕРЖАВА: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ

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

ECONOMY AND STATE: PROBLEMS OF INTERACTION

А. В. Ярошенко

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 107

А. В. Ярошенко

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

A. V. Yaroshenko

MANAGEMENT AS A STRATEGY OF COMPETITIVENESS IMPROVING

УДК 336.64

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается сущность понятия «эффективность использования оборотных активов предприятия» и методические подходы к ее оценке. Систематизированы существующие подходы к оценке эффективности использования оборотных активов. Определены показатели оценки эффективности оборотных активов. Дана оценка влияния предложенных показателей на финансовую устойчивость предприятия. Предложена методика расчета интегрального показателя эффективности использования оборотных активов предприятия. Произведена интерпретация значений интегрального показателя эффективности использования оборотных активов предприятия.

Ключевые слова: оборотные активы, эффективность, оборачиваемость, рентабельность, финансовая устойчивость, интегральный показатель эффективности.

Рис. 1, табл. 1, лит. 12.

Н. В. Олексієнко, Н. П. Карлова

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається сутність поняття «ефективність використання оборотних активів підприємства» і методологічні підходи до її оцінки. Систематизовано існуючі підходи до оцінки ефективності використання оборотних активів. Визначено показники оцінки ефективності оборотних активів. Дана оцінка впливу запропонованих показників на фінансову стійкість підприємства. Запропоновано методику розрахунку інтегрального показника ефективності використання оборотних активів підприємства. Проведена інтерпретація значень інтегрального показника ефективності використання оборотних активів підприємства.

Ключові слова: оборотні активи, ефективність, оборотність, рентабельність, фінансова стійкість, інтегральний показник ефективності.

N.V. Alekseenko, N.P. Karlova

IMPROVING THE SYSTEM OF METHODS OF AN ESTIMATION OF EFFICIENCY OF USE OF CIRCULATING ASSETS OF THE ENTERPRISE

In the article the essence of concept "efficiency of use of circulating assets of the enterprise" and methodical approaches to its assessment. Systematized existing approaches to the estimation of efficiency of use of circulating assets. Identified indicators to measure the effectiveness of the current assets. Estimate the impact of proposed indicators for the financial stability of the enterprise. The methods of calculating the integral indicator of efficiency of use of circulating assets of the enterprise. Made the interpretation of the values of the integral index of efficiency of use of circulating assets of the enterprise.

Keywords: current assets, efficiency, turnover, profitability, financial stability, integral index of efficiency.

Введение. В современных условиях для большинства отечественных предприятий типичным следствием кризисных явлений стала острая нехватка необходимого объема

оборотных активов, что существенно сказалось на эффективности их хозяйствования. К тому же низкая обеспеченность производственных предприятий оборотными активами сопровождается низким уровнем их использования вследствие непоследовательного применения принципов организации процесса управления ими. Поэтому на данный момент одной из актуальных задач в направлении обеспечения стабильности и финансовой устойчивости отечественных предприятий является повышение эффективности использования оборотных активов.

Теоретические аспекты сущности оборотных активов и методов оценки эффективности их использования рассматривались в трудах И.А. Бланка, С.А. Муллиновой, Н.В. Ващенко, И.Т. Балабанова, В.В. Ковалева, Н.В. Саблиной, Е.С. Стояновой, Ю.И. Максимович и других.

Среди зарубежных экономистов по данной тематике следует выделить работы М. Майера, П. Друкера, Р.С. Каплана, Д.П. Нортон, Ю.Ф. Бригхема, Б. Коласса и других, которые в своих исследованиях большое внимание уделяли теоретическим и практическим аспектам управления оборотным капиталом компаний. Однако, результаты данных исследований не могут быть напрямую использованы в отечественной практике, так как существенно различаются внешние и внутренние условия функционирования хозяйствующих субъектов. В трудах зарубежных и отечественных ученых-экономистов исследованы некоторые методологические и концептуальные аспекты сущности и эффективного управления оборотным капиталом, которые являются достаточно дискуссионными и требуют более углубленного изучения.

Цель статьи состоит в разработке рекомендаций по совершенствованию системы методов оценки эффективности использования оборотных активов предприятия на основе расчета интегрального показателя, который позволит повысить качество принимаемых управленческих решений по управлению оборотными активами и гибко реагировать на изменения в экономической среде.

Основная часть. Система эффективного использования оборотных активов представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, которая состоит в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования [1, с. 432].

Эффективное использование оборотных активов является результатом финансового оздоровления предприятия. Разработка стратегии финансового оздоровления организаций обязательно включает разработку принципов управления оборотными активами как наиболее мобильной частью имущества.

Бланк И. О. отмечает, что эффективное использование оборотных активов представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с установлением оптимальных параметров их объема и структуры, удовлетворением нужд предприятия в отдельных их видах и привлечением из различных источников и в разнообразных формах для осуществления хозяйственной деятельности предприятия, обеспечением условий оптимизации процесса их оборота [2, с. 251].

Весомым резервом в направлении улучшения деятельности предприятий является повышение эффективности использования оборотных активов, которые занимают значительный удельный вес в структуре активов предприятий. От степени эффективности их использования зависит состояние предприятия, отрасли, национальной экономики, удовлетворение нужд общества. Поэтому построение хорошо отработанного, адаптированного и адекватного рыночным отношениям экономического механизма оценки эффективности использования оборотных активов предприятия является важной задачей финансовой науки.

В экономической литературе широко распространена точка зрения по поводу того, что экономическая эффективность – это результативность хозяйствования, которая раскрывает связь между затратами в процессе хозяйствования и его результатом. Так, по

мнению таких авторов, как Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., экономическая эффективность – это результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, которая характеризуется сопоставлением полученного экономического эффекта, результата и затрат факторов, ресурсов, которые обусловили получение этого результата; достижение наибольшего объема производства с использованием ресурсов определенной стоимости [3, с. 278].

Если взгляды современных ученых на суть эффективности в основном совпадают, то в определении составляющих эффективности существуют существенные расхождения. Остаются до конца не изученными вопросы о критериях и индикаторах, которые следует использовать для оценки эффективности как национальной экономики в целом, так и отдельных ее отраслей. Отсутствует на сегодняшний день и единая система показателей эффективности, нет единой точки зрения относительно конкретных форм и методов расчета отдельных показателей.

В современных условиях отсутствует единая точка зрения относительно показателей эффективности использования оборотных активов. Одна группа экономистов придерживается мнения, что эффективность использования оборотных активов характеризуется только их оборачиваемостью [4, с. 142]. Другая группа считает, что оборачиваемость оборотных активов – это только один из системы показателей их эффективного использования [5, с. 85]. Третья группа отводит второстепенное значение показателю оборачиваемости и считает, что экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы прибыли. При этом подчеркивается, что ускорение оборачиваемости оборотных средств означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота. Это позволяет организации обходиться меньшей суммой средств для обеспечения выпуска и реализации продукции или при том же объеме оборотных средств увеличить объем производимой продукции. Приток денежных средств вследствие ускорения оборачиваемости текущих активов способствует увеличению объема финансирования [6].

Наиболее приемлемым является мнение авторов, которые считают, что для оценки эффективности использования оборотных средств необходимо использовать систему показателей, в которую предлагается включать как показатели оборачиваемости, так и показатели конечной эффективности использования оборотных средств [7, с. 112].

Проведение экономической диагностики эффективности управления оборотными активами возможно с помощью определенной сбалансированной системы показателей-индикаторов, которые отражают и характеризуют состояние оборотных активов предприятия.

Сбалансированная система показателей (BSC), авторами которой являются Р.С. Каплан и Д.П. Нортон [8], является одной из наиболее распространенных на сегодняшний день систем управления результативностью предприятия, поскольку интегрирует оценку деятельности предприятия с точки зрения финансовых и нефинансовых индикаторов с учетом причинно-следственных связей между результирующими показателями и ключевыми факторами, дает возможность оценить эффективность выбранной стратегии, получить информацию о комплексном положении предприятия на определенный момент времени, выявить недостатки его деятельности и оперативно отреагировать на воздействие негативных факторов.

Существует множество схем по разработке сбалансированной системы показателей на предприятии в зависимости от отрасли и вида деятельности, а также от специфики организации самого предприятия [9]. Однако, для успешного внедрения BSC на предприятии следует тщательно разработать каждый из ее этапов, в том числе и для диагностики эффективности управления оборотными активами предприятия.

При формировании системы показателей-индикаторов для диагностики

эффективности управления оборотными активами предприятия необходимо соблюдать определенные требования:

- стремиться к тому, чтобы показатели экономической диагностики полно и объективно отражали состояние оборотных активов предприятия и предоставляли им точную количественную и качественную оценку;
- добиваться комплексности, сбалансированности, многоаспектности показателей, что позволит учесть все аспекты управления оборотными активами;
- предусматривать наличие взаимосвязи с показателями более высокого (низкого) уровня;
- обеспечивать достоверность, полноту и своевременность получения информации, на основе которой рассчитываются показатели;
- учитывать возможные изменения условий, задач и целей деятельности предприятия относительно управления оборотными активами;
- добиваться компактности и удобства показателей для практических расчетов, это особенно важно, когда необходимо оперативно провести экспресс-диагностику управления оборотными активами предприятия [10, с. 26].

Проведение диагностики эффективности управления оборотными активами позволит сформировать эффективную политику управления оборотными активами на базе полученных результатов. Для этого, по мнению Н.В. Ващенко, Ю.И. Максимович необходимо определить такие основные аспекты формирования BSC, как экономическая и социальная эффективность.

При этом экономическая эффективность рассматривается названными авторами как совокупность относительных показателей, которые сравнивают полученный эффект с затратами или активами, использованными для достижения этого эффекта. В качестве составляющих экономической эффективности они относят стратегическую и оперативную эффективность.

Под социальной эффективностью понимается максимально возможное обеспечение общественных потребностей людей необходимой продукцией и степень удовлетворения персонала предприятия [11, с. 263].

Для оценки эффективности использования оборотных активов применяется множество разнообразных коэффициентов и показателей, которые характеризуют многогранность категории «оборотные активы». Общеизвестно, что не всегда рассчитанные показатели всесторонне характеризуют эффективность использования оборотных активов, поэтому возникает потребность в применении комплексного (интегрального) показателя, который бы представлял собой синтетическую оценку эффективности использования оборотных активов на предприятии.

Среди разнообразия показателей (коэффициентов), характеризующих эффективность использования оборотных активов, наибольшее значение имеют показатели, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Показатели эффективности использования оборотных активов предприятия

Главным инструментом в оценке эффективности использования оборотных активов выступают именно методы экономического анализа, с помощью которых можно оценить и обосновать влияние оборотных активов на финансовое состояние предприятия.

В экономической науке не всегда имеется возможность проводить исследование статистическими методами, которые опираются на распределение многомерной случайной величины, поскольку число доступных наблюдений, которые содержатся в совокупности данных, как правило, небольшое. В общем виде проблему упорядочения многомерных объектов или процессов относительно заданного нормативного вектора-эталона решает таксономия. На основе метода таксономии возможным становится построение обобщающей оценки сложного объекта или процесса [12].

Главной целью использования метода таксономии является получение информации о наличии или отсутствии однородности в исследуемой совокупности объектов, об определенных локальных сгущениях или разрежении и даже «свободных пространствах» в этой совокупности точек-объектов. Таксономический показатель может приобретать значение в интервале [0; 1] и имеет при этом такую интерпретацию: отдельный объект (процесс) в данном периоде тем более развит, чем более значение обобщающего показателя является близким к единице. С его помощью можно оценить достигнутый в некоторый период или момент времени «средний» уровень значения признаков, которые характеризуют явление или процесс.

В качестве такого показателя целесообразно использовать интегральный показатель эффективности использования оборотных активов, который представляет собой синтетическую величину, «равнодействующую» всех признаков, которые характеризуют единицы исследуемой совокупности, которая, в свою очередь, позволяет упорядочить элементы данной совокупности.

Процесс построения показателя интегральной оценки эффективности использования оборотных активов необходимо начинать с определения элементов матрицы наблюдений X , которая имеет вид:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1k} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2k} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ik} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{w1} & x_{w2} & \dots & x_{wk} & \dots & x_{wn} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

где w – число единиц; n – число признаков; x_{ik} – значение признака k для единицы i .

Показатели, которые включены в матрицы наблюдений, являются неоднородными, поскольку характеризуют различные свойства оборотных активов. Кроме того, единицы измерения этих показателей также различны. Поэтому нужно выполнить предварительное преобразование, а именно стандартизацию признаков. Стандартизация проводится с помощью следующих формул:

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - x_k}{s_k} \quad (2)$$

$$x_k = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w x_{ik} \quad (3)$$

$$s_k = \sqrt{\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (x_{ik} - x_k)^2} \quad (4)$$

где $k = 1, 2, \dots, 6$;

x_{ik} – значение показателя k для года i ;

x_k – среднее арифметическое значение показателя k ;

s_k – стандартное отклонение показателя k ;

z_{ik} – стандартизированное значение показателя k для года i .

Стандартизованная матрица наблюдений будет иметь вид:

$$Z = \begin{matrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1k} & \dots & z_{1n} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2k} & \dots & z_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{i1} & z_{i2} & \dots & z_{ik} & \dots & z_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{w1} & z_{w2} & \dots & z_{wk} & \dots & z_{wn} \end{matrix} \quad (5)$$

Процедура стандартизации признаков приводит не только к элиминации единиц измерения, а и к выравниванию значений признаков. При этом происходит потеря информации, поэтому в некоторых случаях нужно вводить иерархию признаков с помощью коэффициентов иерархии.

Коэффициенты иерархии позволяют различать признаки в зависимости от их весомости. Они устанавливаются на основе качественного анализа, упорядочения признаков в зависимости от их весомости, или с помощью других методов.

Предложенные показатели (коэффициенты) эффективности использования оборотных активов предприятия необходимо разделить на стимуляторы и дестимуляторы в зависимости от того, какие последствия будет иметь увеличение каждого конкретного показателя.

Деление показателей на стимуляторы и дестимуляторы приведено в таблице 1.

Таблица 1

Исходные показатели для оценки эффективности использования оборотных активов

Показатель	Последствия увеличения значения признака	Стимулятор/ дестимулятор
Доля оборотных активов в общей сумме активов	Увеличение имеющихся собственных источников финансирования оборотных средств, которое повышает финансовую устойчивость предприятия	Стимулятор
Количество оборотов за период (коэффициент оборачиваемости)	Увеличивается скорость оборота оборотных активов	Стимулятор
Период оборачиваемости оборотных активов, дней	Увеличивается длительность одного оборота оборотных активов	Дестимулятор
Рентабельность оборотных активов, %	Повышение эффективности использования каждой вложенной единицы оборотных активов	Стимулятор
Период погашения дебиторской задолженности, дней	Увеличивается период уплаты задолженности за предоставленные услуги предприятию	Дестимулятор
Продолжительность финансового цикла, дней	Увеличивается период, на протяжении которого средства отвлечены из оборота, то есть период между погашением дебиторской задолженности и оплатой кредиторской задолженности	Дестимулятор
Коэффициент покрытия	Рост платежеспособности и наличия оборотных активов для покрытия текущих обязательств	Стимулятор

В случае, если увеличение показателя положительно влияет на использование оборотных активов, этот показатель является стимулятором, и наоборот. Например, увеличение рентабельности оборотных активов свидетельствует о росте эффективности их

использования, поэтому тот коэффициент считаем стимулятором. Вместе с тем такой показатель, как период оборачиваемости оборотных активов является дестимулятором, поскольку его увеличение имеет отрицательные последствия и уменьшает эффективность использования оборотных активов.

На следующем этапе оценки необходимо определить вектор-эталон, который базируется на приведенных признаках распределения на стимуляторы и дестимуляторы. Элементы вектора-эталона имеют координаты z_{0i} и формируются следующим образом:

$$z_{0s} = \begin{cases} \max z_{ij}, & \text{если показатель является стимулятором} \\ \min z_{ij}, & \text{если показатель является дестимулятором} \end{cases} \quad (6)$$

На следующем этапе с использованием вектора-эталона определяются отклонения фактических показателей, которые характеризуют состояние предприятия в определенном периоде от эталонных значений:

$$C_i = \frac{n}{s=1} z_{is} - z_{0s}^2, \quad (7)$$

где C_i - фактических показателей от эталонных значений в определенном периоде;

z_{is} – фактическое значение i -го показателя;

z_{0s} – стандартизированное значение i -го показателя в эталоне.

Эти отклонения будут служить исходными данными для расчета интегрального показателя эффективности использования оборотных активов Ξ [21]:

$$\Xi = 1 - \frac{C_i}{C_0}, \quad (8)$$

где

$$C_0 = C_0 + 2S_0, \quad (9)$$

$$C_0 = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w C_i, \quad (10)$$

$$S_0 = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w C_i - C_0^2 \quad (11)$$

Интегральный показатель эффективности использования оборотных активов Ξ характеризуется тем, что является величиной положительной и лишь с вероятностью, близкой к нулю, может быть больше единицы. Интерпретация его следующая: эффективность использования оборотных активов тем выше, чем ближе значение интегрального показателя к единице.

Заключение. Система управления оборотными активами направлена на повышение эффективности их использования и ускорение оборачиваемости. На основе тщательного анализа эффективности оборотных активов должна строиться финансовая политика управления оборотным капиталом предприятия, реализация которой должна обеспечить компромисс между риском потери ликвидности и эффективностью хозяйственной деятельности. Поскольку не существует единого механизма повышения эффективности использования оборотных активов, каждому предприятию нужно самостоятельно определять систему оптимальных инструментов, с помощью которых можно повысить эффективность использования своих оборотных активов и гибко реагировать на изменения в экономической среде.

Для комплексной оценки эффективности использования оборотных активов предприятия предложено рассчитывать интегральный показатель эффективности использования оборотных активов. Для его расчета среди разнообразия показателей, которые характеризуют финансовое состояние предприятия, нужно выбрать те, которые наиболее полно будут характеризовать эффективность использования оборотных активов отдельного

предприятия.

Значение этих показателей подлежат стандартизации. На основе распределения показателей на стимуляторы и дестимуляторы в зависимости от их влияния на финансово-хозяйственную деятельность предприятия нужно определить эталонные значения избранных показателей.

Дальнейшее исследование вопросов повышения эффективности использования оборотных активов предприятий имеет большое значение для улучшения основных показателей их финансово-хозяйственной деятельности, увеличения доходов государства, ускорения социально-экономического развития страны, повышение благосостояния общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика : учеб. / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2010. – 768 с.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 676 с.
4. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 352 с.
5. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса / М.В. Мейер. – М.: Изд-во "Вершина", 2008. – 272 с.
6. Муллинова С.А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов // Концепт [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2015. – № 06 (июнь). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-otsenka-effektivnosti-ispolzovaniya-oborotnyh-aktivov#ixzz40HJV8ON>
7. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2008. – 324 с.
8. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2003. – 304 с.
9. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.
10. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М.: «Вильямс», 2007. – 272 с.
11. Ващенко Н.В. Створення ефективної системи управління оборотними активами підприємства на основі діагностичного інструментарію / Н.В. Ващенко, Ю.І. Максимович // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3 (20). – С. 260–265.
12. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа ресурсов предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vi/2009_3/78-82.pdf.

Предоставлено в редакцию 06.10.2015 г.

УДК 336.64

Ю. В. Горбатенко, ассистент, Донецкий национальный университет

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В статье проведен анализ различных классификаций факторов, которые влияют на устойчивое развитие предпринимательских структур. В настоящее время выделяют субъективные и объективные факторы, факторы макросреды и микросреды, однако данные классификации не в полной мере позволяют разграничить факторы по их роли в формировании устойчивости предприятия, а также определить их роль в формировании предпринимательской среды. Предложена классификация, которая выделяет факторы внешней и внутренней среды и дает наиболее объективное их представление с точки зрения объектов управления.

Ключевые слова: предприятие, предпринимательство, предпринимательские структуры, управление развитием, факторы развития.

Рис. 2, лит. 5.

Ю. В. Горбатенко

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

У статті проведений аналіз різноманітних класифікацій факторів, що впливають на стійкий розвиток підприємницьких структур. В дійсний час виокремлюють суб'єктивні й об'єктивні фактори, фактори макросередовища і мікросередовища, однак наведені класифікації не в повній мірі дозволяють розмежувати фактори по їх ролі у формуванні підприємницького середовища. Запропонована класифікація, яка виокремлює фактори зовнішнього і внутрішнього середовища і дає найбільш об'єктивну їх уяву з точки зору об'єктів управління.

Ключові слова: підприємство, підприємництво, підприємницькі структури, управління розвитком, фактори розвитку.

Y. V. Gorbatenko

THE IMPACT OF INTERNAL AND EXTERNAL ENVIRONMENT ON SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT

In the article analyzes the different classifications of factors that affect the sustainable development of enterprise structures. Now allocate the subjective and objective factors, factors of macro and micro environment, however, the classification of the data did not fully allow to delineate the factors for their role in shaping the sustainability of the enterprise, and to determine their role in shaping the business environment. The classification, which identifies factors external and internal environment and provides the most objective view of their terms of facilities management.

Keywords: enterprise, entrepreneurship, business organizations, development management, development factors.

Введение. Предпринимательские структуры являются важнейшим элементом социально-экономической системы страны, в значительной степени обеспечивающим устойчивость ее развития. В условиях кризисных тенденций устойчивое функционирование

предприятий является приоритетной задачей как на региональном уровне, так и на уровне всей страны в целом.

С позиции общества в целом от эффективности предпринимательской активности зависит темп роста рабочих мест, выпуска товаров, инновационной активности и прочее. Успешные и быстрорастущие предпринимательские структуры способствуют экономическому росту страны. Поэтому вопросы повышения эффективности предпринимательской деятельности настолько актуальны сегодня и обсуждаются на государственном уровне.

Для успешного функционирования на рынке и сохранения конкурентных преимуществ предпринимательские структуры должны быстро и эффективно адаптироваться к переменам во внешней и внутренней среде – вносить своевременные изменения в свою хозяйственную деятельность. В этой ситуации важной задачей является определение потенциала развития предприятия для принятия эффективных управленческих решений в процессе разработки и реализации изменений.

Таким образом, управление устойчивостью предприятия как целостной предпринимательской структурой и фундаментальным звеном социально-экономической системы является актуальной задачей и требует разработки эффективной системы, адаптированной к изменениям внешней и внутренней среды.

Эволюция научной мысли в области обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур описывается широким диапазоном публикаций как зарубежных, так и отечественных ученых. Теоретические и практические аспекты обеспечения устойчивости предпринимательских структур нашли свое отражение в работах специалистов в области экономики и управления. К фундаментальным работам следует отнести труды И. Ансоффа, Эд. Дж. Долана, П. Друкера, Дж. М. Кейнса, М. Мескона, Т. Питерса, М. Портера, Д.С. Синка, Р. Уотермена, А.П. Федотова, С. Фишера и других.

В то же время дальнейшего изучения требуют методические основы оценки взаимосвязи и взаимозависимости факторов внешней и внутренней среды, влияющих на устойчивость предпринимательских структур, функционирующих в условиях конкуренции, а также управленческих решений, способствующих обеспечению устойчивого развития предприятий при осуществлении ими хозяйственной деятельности.

Цель статьи состоит в анализе и группировке факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на развитие предпринимательских структур, а так же выявлении проблем устойчивого развития предприятия.

Основная часть. Под факторами развития предприятий следует понимать внешние и внутренние (по отношению к предприятию) условия, обстоятельства, влияющие на различные аспекты ведения предпринимательской активности на различных стадиях их жизненного цикла и определяющие параметры траектории их развития на этих стадиях. Внутренние факторы – это факторы, связанные с корпоративным управлением предприятием, на которые сам предприниматель может оказывать влияние. Внешние факторы – это факторы, относящиеся к внешней среде, которые воспринимаются предпринимателем как заданные.

Следует обратить внимание на то, что в основе данной классификации лежит граница организации (деление на внутренние и внешние факторы), а не значимость влияния предпринимателя (деление на экзогенные и эндогенные факторы), - по причине того, главным образом, что последняя может находиться в рамках объекта исследования, а не являться его предпосылкой. Особенно актуальное отражение данного утверждения можно наблюдать в случае взаимодействия с органами власти: в соответствии с классификацией относительно границ организации очевидно, что данный фактор является внешним по отношению к конкретному предприятию, однако с точки зрения возможности предпринимателя влиять на параметры процесса и результата взаимодействия с властью возникает неопределенность фактического, этического и, следовательно, методологического

характера.

Факторы можно подразделить по методам на: экономические и неэкономические (политические, правовые, экологические); по способам: факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы внешней среды имеют различные уровни и направленности воздействия. Возможно их разделение на три уровня: региональный, национальный и международный. Факторы внешней среды национального и регионального уровня можно подразделить на две основные группы: прямого и косвенного воздействия. По своей направленности факторы являются стабилизирующими или дестабилизирующими. Их соотношение, взаимодействие, взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы. В определенные исторические периоды воздействие одних усиливается, других - ослабевает.

В последнее десятилетие возросло воздействие внешних факторов, особенно международного уровня дестабилизирующей направленности. Воздействие факторов внешней среды в значительной мере делает менее устойчивой равновесие и стабильность субъектов хозяйственной деятельности, отраслей, ведет к росту зависимости от них национальной экономики в целом. Внешняя среда, которая непосредственно определяет устойчивость деятельности предприятия, влияет на предприятие посредством объективных и субъективных факторов (рис. 1). Действие каждого фактора может по-разному проявляться на эффективности работы предприятия.



Рис. 1. Факторы внешней среды, оказывающие влияние на устойчивое развитие предприятия

Объективные внешние факторы – совокупность факторов внешней среды, имеющая прямое воздействие на функционирование и развитие предприятия. К данной группе факторов относят следующие:

1. Национальное законодательство – один из главных объективных внешних факторов, который оказывает влияние на развитие предприятия, которое обязано строго соблюдать нормативно-правовые акты всех уровней. Однако, как показывает практика, зачастую законодательные акты противоречат друг другу, вызывая неопределенность у предпринимателя, или вызывают противоречивое толкование отдельных положений.

2. Ресурсное обеспечение – совокупность материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для деятельности предприятия. На каждом предприятии должен вестись строгий учет используемых и требуемых ресурсов, который позволит предприятию наиболее эффективно их использовать.

В состав материальных ресурсов входят сырье, материалы, оборудование, энергия, комплектующие, без которых невозможно произвести продукцию.

Трудовые ресурсы зависят от трудового потенциала народонаселения и связаны со способностью и склонностью человека к труду, состоянием его здоровья, выносливостью, типом нервной системы; с объемом общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, определяющих способность к труду определенной квалификации; с уровнем сознания и ответственности, социальной зрелости, интересов и потребностей.

Финансовые ресурсы – наиболее значимый вид ресурса, поскольку большинство предприятий на сегодняшний день испытывают острый недостаток оборотных средств и вынуждены привлекать заемные средства путем взятия кредитов.

3. Предприятия-партнеры оказывают значительное влияние на функционирование и устойчивое развитие предприятия, поскольку кризис в поставках между предприятиями, разрыв сложившихся устойчивых связей приводят к дестабилизации работы предприятия и оказывают непосредственное влияние на устойчивость его развития.

4. Предприятия-конкуренты являются одной из движущих сил развития предприятия. Именно конкуренция позволяет предприятию развиваться, выпуская конкурентоспособную продукцию и предоставляя персоналу наиболее лучшие условия труда. Конкурентная борьба существенно влияет на внутреннюю среду предприятия, особенно на организацию производства. Поэтому необходимо постоянно анализировать и повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции, что позволит предприятию не только существовать, но и развиваться.

5. Потребители продукции в последнее время рассматриваются как один из самых значимых элементов внешней среды, влияющих на развитие предприятия. Именно от потребителя зависит благосостояние предприятия; посредством потребителей внешняя среда оказывает влияние на предприятие, определяет его стратегию.

6. Органы государственной власти значительным образом воздействуют на функционирование и развитие предприятия. К функциям власти относятся: принятие законов и контроль за их исполнением, выработка и реализация политики и рекомендаций в области социально-трудовых отношений в стране, охватывающих вопросы оплаты и мотивации труда, регулирования занятости и миграции населения, трудового законодательства, уровня жизни и условий труда, организации труда и т.д. В условиях рыночных отношений государственное регулирование социально-экономических отношений носит ограниченный характер и, как свидетельствует опыт развитых стран, должно касаться вопросов трудового законодательства, занятости, оценки уровня жизни.

Субъективные внешние факторы – совокупность факторов внешней среды, имеющая косвенное воздействие на функционирование и развитие предприятия. Факторы косвенного воздействия играют роль фоновых факторов, увеличивающих или уменьшающих экономическую устойчивость. К данной группе факторов относят состояние экономики, природные, социально-политические факторы:

1. Политическая ситуация: от того, какая складывается политическая ситуация в стране, зависит приток инвестиций из зарубежных стран, открытие зарубежных рынков для отечественных товаров. В стране политическая стабильность, прежде всего, определяется взаимоотношениями между государством и его гражданами и проявляется отношением государства к собственности, предпринимательству.

2. Экономическая ситуация: на развитие предприятия большое влияние оказывает фаза развития экономики в стране один из серьезных факторов, влияющих на развитие предприятия. Котировка акций отечественных предприятий на фондовом рынке, цены на энергоносители, курс национальной валюты, уровень инфляции, процентные ставки по кредитам являются показателями, отражающими состояние национальной экономики. Экономический подъем благотворно действует на повышение деловой активности, развитие предприятия.

3. Научно-технический прогресс: открытия в области электроники, компьютерной техники, создание новых материалов кардинально влияют на производство на предприятиях, позволяя выпускать высококачественную продукцию значительно снизив при этом затраты материальных и человеческих ресурсов.

4. Информационное обеспечение: от того, насколько эффективны внутренние потоки информации на предприятии, насколько оно способно принимать и анализировать информацию из внешней среды, зависит его дальнейшее развитие.

Внутренние факторы – факторы внутренней среды предприятия, оказывающие воздействие на его функционирование и развитие. В результате анализа методик определения устойчивости отечественных исследователей можно выделить внутренние факторы, изменение которых непосредственно влияет на устойчивость предприятия как системы (рис. 2).

1. Финансы – от того, как происходит на предприятии планирование финансов, зависит привлечение инвестиций, пополнение оборотных средств, использование полученной прибыли и в целом развитие предприятия, устойчивость его развития.

2. Производство – от того насколько совершенно оборудование и применяемые технологии, зависит качество выпускаемой продукции и, следовательно, ее конкурентоспособность; производство является основным внутренним фактором, определяющим экономическую устойчивость предприятия.

3. Инновационная активность – научные исследования и организация конструкторских разработок оказывают значительное воздействие на развитие предприятия, позволяют предприятию идти в ногу со временем, совершенствуя технологии, повышая конкурентоспособность.

4. Система стратегического менеджмента – позволяет предприятию повысить эффективность управления, заложить основы стабильного развития бизнеса и, предусмотрев возможные негативные воздействия внешней среды, разработать меры противодействия.

5. Персонал – один из основных видов ресурсов, без которого невозможно функционирование предприятия; от квалификации персонала, от мотивационных стимулов напрямую зависит устойчивость деятельности предприятия и его устойчивое развитие.

6. Организационная структура, которую следует рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать людей, финансы, оборудование, предметы труда, площади предприятия.

Предложенная классификация внутренних факторов, оказывающих влияние на развитие предпринимательских структур, концентрируются на отдельных аспектах обеспечения устойчивости как системной характеристики развития предпринимательства. Только на основании комплексного двухстороннего анализа внутренних возможностей предприятия и потребностей внешней среды, в которой предполагается осуществление хозяйственной деятельности, можно обеспечить устойчивость предпринимательской структуры в нестабильных условиях.

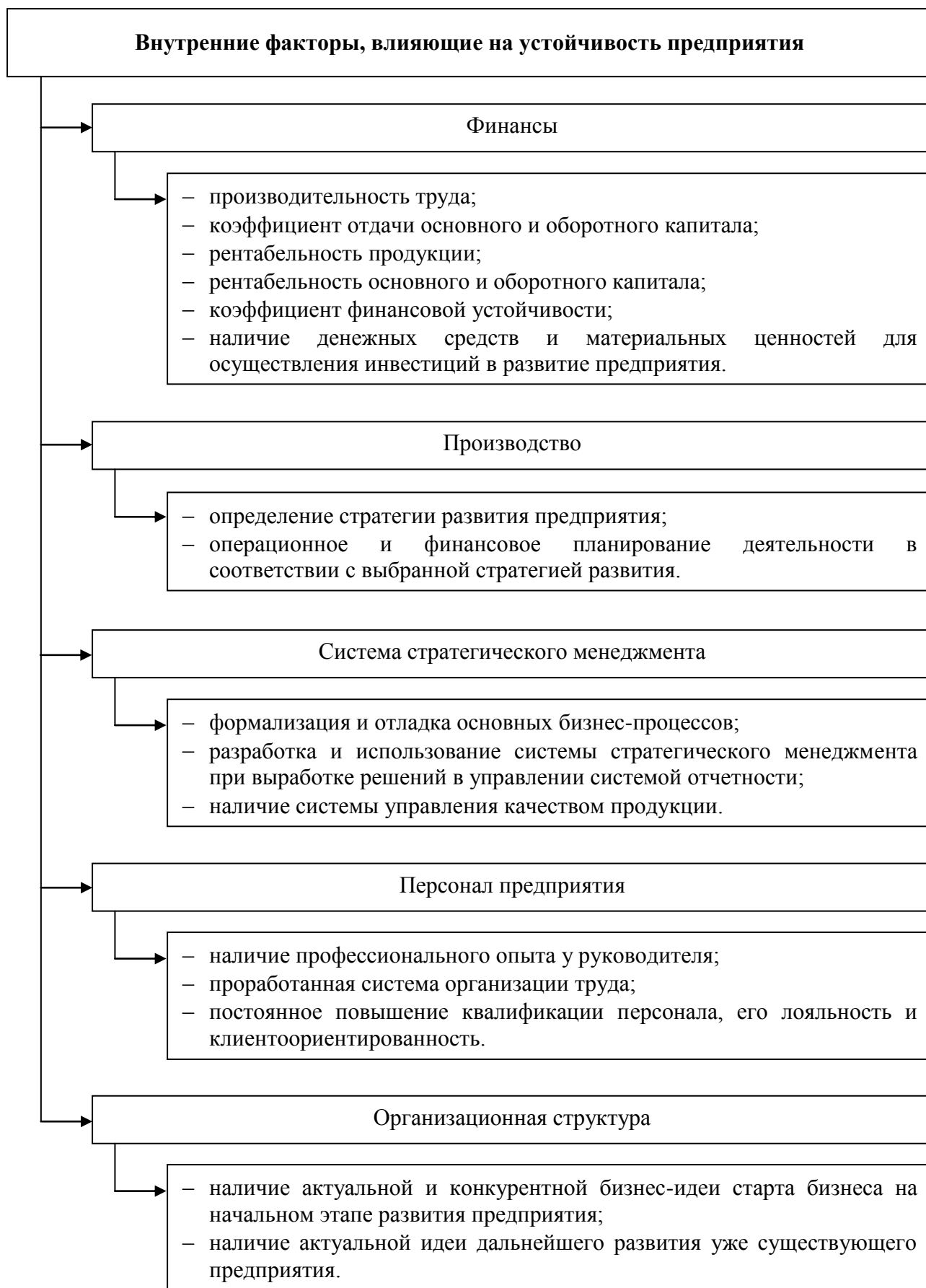


Рис. 2. Факторы внутренней среды, оказывающие влияние на устойчивое развитие предприятия

Таким образом, в процессе исследования выявлены ключевые факторы, влияющие на его устойчивое развитие.

К факторам, не зависящим от деятельности предприятия, относятся:

- общеэкономические: уменьшение объема национального дохода, рост инфляции, замедление платежного оборота, нестабильность налоговой системы и регулирующего законодательства, снижение уровня реальных доходов населения, рост безработицы;
- рыночные: снижение емкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке, существенное снижение спроса, рост предложения товаров-субститутов, снижение активности фондового рынка, нестабильность валютного рынка;
- прочие: политическая нестабильность, негативные демографические тенденции, стихийные бедствия, ухудшение криминогенной обстановки.

К факторам, зависящим от деятельности предприятия и оказывающим влияние на его устойчивое развитие можно отнести:

- финансовая устойчивость: финансовая стратегия; эффективность финансового и инвестиционного менеджмента; структура активов; обеспеченность собственными и заемными средствами; доля краткосрочных источников привлечения капитала; высокая стоимость капитала;
- маркетинговая (рыночная) устойчивость: маркетинговая стратегия; выпуск продукции, пользующейся спросом; выпуск продукции, отвечающей стандартам; диверсифицированный ассортимент продукции;
- производственная устойчивость: производственная стратегия и тактика; совершенствование организации производства; повышение годности основных фондов; повышение степени использования средств труда; оценка обеспеченности необходимыми ресурсами для развития предприятия; качество бизнес-процессов; достижение наилучшего соотношения между затратами на административно-управленческий персонал и общими затратами;
- инновационная устойчивость: инновационная стратегия; способность к восприятию новых идей; гибкость и ориентация на постоянные улучшения; наличие обоснованных перспектив; разработка сценариев развития; мотивационная устойчивость; инвестиционная привлекательность.

Таким образом, внешние и внутренние факторы тесно взаимосвязаны, но их влияние на уровень финансовой устойчивости предприятия может быть разнонаправленное, т.е. одни – отрицательно, а другие – положительно. Поэтому положительное влияние определенного фактора может быть снижено или полностью ликвидировано отрицательным влиянием другого, более весомого фактора.

Заключение. Подводя итоги, можем определить, что финансовая устойчивость предприятия – это такое его финансовое состояние, при котором достигается финансовая независимость предприятия от заемных источников финансирования, обеспечивается его платежеспособность и долгосрочная перспектива развития деятельности предприятия. Это обобщающая характеристика финансово-хозяйственного состояния предприятия, находящегося под влиянием внутренних и внешних факторов. Уровень их комплексного влияния на финансовую устойчивость предприятия зависит от стадии жизненного цикла предприятия, выбранной стратегии деятельности и управления, отрасли хозяйства предприятия, а также от общего уровня экономического развития страны, выбранной внутренней и внешней политики и других социально-политических и экономических факторов.

Финансовая устойчивость является одной из самых важных характеристик финансово-экономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. При финансово устойчивом положении предприятия, они имеет преимущества перед другими предприятиями того же профиля в получении кредитов, в привлечении инвестиций, в выборе поставщиков и подпоре квалифицированных кадров. Финансово устойчивое предприятие не

вступает в конфликт с обществом и государством по перечислению налогов и неналоговых платежей, по выплате дивидендов, заработной платы, возврату кредитов и процентов по ним.

Предприятия, достигли постоянного уровня финансовой устойчивости, не зависят от колебаний рыночной конъюнктуры и значительно снижают риск банкротства. Поэтому на каждом предприятии необходимо формировать эффективную систему управления финансовой устойчивостью и основными факторами, влияющими на ее уровень.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зингер О.А. Факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленных предприятий / О.А. Зингер, А.В. Ильясова // Современные проблемы науки и образования [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2015. – № 1-1.– Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=18044>
2. Лобахина Н.А. Проблемы управления устойчивостью малых и средних предпринимательских структур / Н.А. Лобахина // Управление экономическими системами [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2011. – № 4 (28).– Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemu-upravleniya-ustoychivostyu-malyh-isrednih-predprinimatelskih-struktur>
3. Смирнов Н. Жизненный цикл малого предприятия / Н. Смирнов [и др.] ; [под общ. ред. О.М. Шестоперова]. – М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2009. – 336 с.
4. Корнева Е.В. Факторы, влияющие на предпринимательскую активность региона / Е.В. Корнева, А.В. Корень // Современные проблемы науки и образования. [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2014. – № 6 .– Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16832>
5. Ничутин И.А. Условия и факторы развития предпринимательства / И.А. Ничутин // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2006. – № 4 .– Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/usloviya-i-factory-razvitiya-predprinimatelstva#ixzz4YUYROU7I>

Предоставлено в редакцию 11.09.2015 г.

УДК 336.018

В. П. Егоров, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В РОССИИ**

В статье анализируются особенности современной системы страхования вкладов в России, определяется и уточняется ее понятийный аппарат, предлагаются основные направления совершенствования управления этим процессом.

Ключевые слова: анализ, страхование, система, банки, факторы, структура, страховая ответственность.

Рис. 4, табл.1, лит. 10.

В. П. Єгоров**АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ У РОСІЇ**

У статті аналізуються особливості сучасної системи страхування вкладів у Росії, визначається та уточнюється її понятийний апарат, пропонуються основні напрямки удосконалення управління цим процесом.

Ключові слова: аналіз, страхування, система, банки, фактори, структура, страхова відповідальність.

V. P. Ygorov**THE ANALYSIS OF MODERN SYSTEM OF INSURANCE CONTRIBUTIONS TO RUSSIA**

In article features of modern system of insurance of contributions to Russia are analyzed, its conceptual device is defined and specified, the basic directions of perfection of management are offered by this process.

Keywords: the analysis, insurance, system, banks, factors, structure, insurance responsibility.

Введение. В январе 2004 года Российской Федерацией в соответствии с Федеральным законом о Государственной корпорации было создано «Агентство по страхованию вкладов» в целях реализации государственной политики по защите прав и законных интересов вкладчиков банков Российской Федерации, укрепления доверия к банковской системе Российской Федерации и стимулирования привлечения сбережений населения в банковскую систему Российской Федерации.

В настоящее время Агентство осуществляет полномочия по управлению конкурсным производством (ликвидацией) в банках в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» и по финансовому оздоровлению (санации) банков в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года».

Основные усилия Агентства в период 2010-2014г.г. были направлены на содействие после кризисному восстановлению российской банковской системы в условиях снижения негативного воздействия мирового финансового кризиса. С этой целью Агентство обеспечивало бесперебойное функционирование системы страхования вкладов (ССВ), управляло процедурами конкурсного производства (ликвидации) в несостоятельных кредитных организациях, сосредоточившись на формировании конкурсной массы и расчетах с кредиторами банков, ставших неплатежеспособными в результате кризиса, завершало меры

финансового оздоровления ряда социально и экономически значимых банков, приступив к восстановлению стоимости активов, приобретенных в рамках санации банков, для возмещения предоставленного государством финансирования.

В 2010 году Агентство определило стратегию своего развития на среднесрочный период (до 2020 года), выделив основные направления совершенствования своих базовых функций, внедрения современных моделей управления, передовых технологий и инноваций.

Основная часть. Финансовая нагрузка на систему обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации в 2014 году продолжала оставаться достаточно высокой. Количество страховых случаев (16) по сравнению с кризисными годами снизилось почти в 2 раза (в 2009 году – 31, в 2008 году – 27), однако общий объем страховой ответственности Агентства по банкам, у которых были отозваны лицензии, составил 15,1 млрд. руб., существенно превысив показатель предыдущего года (5,8 млрд. руб.) и едва не достигнув уровня 2008 года (16,3 млрд. руб.).

Данное обстоятельство обусловлено тем, что в конце 2014 года на фоне общей стабилизации банковского сектора практически одновременно произошло банкротство 5 банков, связанных общим владельцем бизнеса и имеющих признаки криминальных банкротств (АКБ «Славянский Банк», АКБ «Традо-банк», КБ «Уралфинпромбанк», Банк «Монетный дом» ОАО, ОАО КБ «Донбанк»), с общей суммой страховой ответственности 10,3 млрд. руб. (страховые выплаты в 2014 году – 4,8 млрд. руб.). Без учета указанных банков динамика страховых выплат более адекватно отражает посткризисную ситуацию в банковской системе.

В рамках исследования были проанализированы структурные и финансово-экономические показатели ССВ.

Структурные показатели ССВ. На начало 2014 года в ССВ было зарегистрировано 925 банков. В течение года Агентством исключено из реестра 23 банка, из них 17 – в результате происходящих в банковской системе процессов консолидации (в связи с прекращением деятельности банков в результате их реорганизации в форме присоединения). Пять банков исключены в связи с отзывом (аннулированием) лицензии и завершением выплаты возмещения по вкладам; один – по причине прекращения права на привлечение во вклады денежных средств и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц в связи с заменой лицензии и исполнением всех обязательств перед вкладчиками.

Семь банков (шесть – г. Москва и один – Республика Северная Осетия-Алания) включены в реестр, в т.ч. пять банков, обратившихся с ходатайством в связи с истечением двух лет со дня прекращения права на работу с вкладами; два банка – впервые обратившихся за получением указанной лицензии. Изменение состава банков – участников за все время функционирования ССВ отражено в таблице 1 [9].

Таблица 1

Изменение состава банков – участников ССВ

Год	Включено в состав участников	Исключено из реестра банков	Число банков в ССВ на конец года	Страховые случаи в течение года
2008	381	0	381	0
2009	562	12	931	1
2010	10	7	934	9
2011	7	7	934	15
2012	13	10	937	27
2013	7	19	925	31
2014	7	23	909	16

Таким образом, по состоянию на 1 января 2015 года в ССВ было зарегистрировано 909 банков, в т.ч. 77 банков, находящихся в процессе конкурсного производства

(ликвидации), и 13 действующих банков, остающихся в ССВ, но утративших право на открытие новых счетов и прием во вклады средств физических лиц.

Финансово-экономические показатели ССВ. В 2014 году размер страхового возмещения (700 тыс. руб.) и ставка страховых взносов банков (0,1% расчетной базы за расчетный период) оставались неизменными в связи с сохранением оптимального соотношения основных финансово-экономических показателей ССВ. Вклады, средства на которых полностью застрахованы, в 2014 году составили: по количеству – 99,7%, по сумме – 58,2% всех застрахованных обязательств банков перед вкладчиками.

Совокупный объем застрахованных вкладов на конец 2014 года составил 9 798,3 млрд. руб., увеличившись по сравнению с 2013 годом на 2 334,1 млрд. руб. (31%). Это говорит о том, что вкладчики предпочитают себя подстраховывать и повышается роль системы страхования.

Размер страховой ответственности Агентства (потенциальные выплаты) в течение отчетного года в связи с ростом средств физических лиц в банках вырос в абсолютном выражении и на 01.01.2015 составил 6 808,9 млрд. руб. (против 5 365,8 млрд. руб. на 01.01.2014). В относительном выражении (как отношение к совокупному объему застрахованных вкладов) он незначительно снизился и составил 69,5% (в 2013 году – 71,9%). Указанное изменение произошло за счет более быстрого в первой половине года роста вкладов, размер которых превышает 700 тыс. руб.

Далее необходимо рассмотреть выплаты страхового возмещения: организацию и проведение страховых выплат, и противодействие страховым мошенничествам. Исследуем направления деятельности ССВ.

1. Организация и проведение страховых выплат. В 2014 году Агентство вносило заметный вклад в устойчивое функционирование банковской системы и экономики в целом, обеспечивая быструю и четкую выплату страхового возмещения вкладчикам.

В 2014 году произошло 16 страховых случаев, по результатам которых у Агентства возникли обязательства по выплатам перед 235 тыс. вкладчиков. В декабре произошел самый крупный страховой случай – в отношении челябинского Банка «Монетный дом» (105 тыс. вкладчиков, страховая ответственность – 5,1 млрд. руб.). В 2010 году Агентство обеспечивало возможность получения страхового возмещения вкладчикам 77 банков, в отношении которых наступили страховые случаи, в том числе в предыдущие годы (из них – 36 банков зарегистрированы вне московского региона).

За выплатой страхового возмещения обратились более 43 тыс. вкладчиков 64 банков, имеющих структурные подразделения в 44 субъектах Российской Федерации (вкладчики остальных 13 банков за выплатами не обращались). В пяти банках: ООО КБ «Нефтяной», ЗАО КБ «Приволжское ОВК», ООО «Мединвестбанк», АКБ «МСБ» (ОАО), Банк «Поволжское ОВК» ОАО – завершены выплаты страхового возмещения в связи с окончанием ликвидационных процедур (всего с начала функционирования ССВ они завершены в 23 банках).

В целях своевременной выплаты страхового возмещения, в том числе для формирования в кратчайшие сроки реестра обязательств банков перед вкладчиками, представители Агентства в течение года участвовали в работе всех назначаемых Банком России временных администраций по управлению кредитными организациями, в отношении которых наступил страховой случай.

Выплата страхового возмещения по всем страховым случаям, наступившим в 2014 году, начиналась в установленные сроки (до 14 дней после отзыва лицензии), в трех случаях эти сроки были сокращены до 8-10 дней. Информация о месте, времени, форме и порядке приема заявлений вкладчиков о выплате страхового возмещения публиковалась в «Вестнике Банка России», печатных органах по месторасположению банка, а также размещалась непосредственно в самом банке. Каждому вкладчику по почте направлялось индивидуальное сообщение (169 тыс. почтовых отправлений).

Для обеспечения максимально удобных условий получения средств вкладчиками в 15 случаях на конкурсной основе привлекались банки-агенты, имеющие структурные подразделения в тех населенных пунктах, где до отзыва лицензии банки привлекали средства населения.

Четыре раза в выплатах возмещения участвовало по два и более банка-агента, между которыми вкладчики распределялись по территориальному признаку. Условия привлечения банков-агентов, как правило, предусматривали выплату им минимальной комиссии за услуги и авансирование ими расходов Агентства на выплату страховки.

По состоянию на 1 января 2015 года при Агентстве аккредитовано 58 банков, имеющих 28 тыс. отделений (в 2013 году – 25 тыс.) во всех субъектах Российской Федерации.

2. Противодействие страховым мошенничествам. В 2014 году была продолжена работа по предотвращению необоснованных выплат по требованиям, возникшим в результате страхового мошенничества. Такие неправомерные требования, как правило, связаны с остатками на счетах подставных физических лиц, искусственно сформированными в условиях неплатежеспособности банка непосредственно перед отзывом у него лицензии. Они оформляются техническими записями о внутрибанковских проводках со счетов юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, а также физических лиц, размер остатков на счетах (вкладах) которых заведомо превышает максимальный размер страхового возмещения. Также для неправомерного формирования записей по счетам физических лиц, по сговору клиентов банка и его работников, используется имитация открытия вклада за счет одновременного снятия и внесения денежных средств через кассу банка.

Указанные действия совершаются с намерением обойти установленный законодательством порядок удовлетворения требований кредиторов в ходе ликвидационных процедур и добиться необоснованной выплаты средств за счет фонда обязательного страхования вкладов. Подобные действия квалифицируются Агентством как страховое мошенничество. По предложениям Агентства временными администрациями по управлению банками в отчетном году были исключены из реестров обязательств фиктивно сформированные остатки на счетах 1769 физических лиц (в 2013 году – 1114) на общую сумму 857 млн. руб. (в 2013 году – 632 млн. руб.). В 2014 году в Агентство поступило 497 (в 2013 году – 1593) обращений о несогласии с размером страхового возмещения. По результатам рассмотрения таких обращений и дополнительных документов в 161 случае (в 2013 году – 250) обращения вкладчиков были удовлетворены в досудебном порядке.

В течение 2014 года на рассмотрении судов общей юрисдикции в различных субъектах Российской Федерации находились 427 исков, связанных с выплатой возмещения по вкладам (более чем 2-кратное снижение по сравнению с 2013 года). Основанием таких споров в подавляющем большинстве случаев явился отказ Агентства в выплате страхового возмещения по фиктивно сформированным остаткам.

По 246 обращениям (58%) возражения Агентства признаны обоснованными, и суды отказали заявителям в удовлетворении исков (в 2013 году – 33%), в 171 случае (40%) требования истцов были удовлетворены (в 2013 году – 50%). Рассмотрение 10 дел продолжится в 2015 году.

По предложению Агентства в Правительстве России разрабатывается законопроект по внесению в Закон о страховании вкладов изменений, направленных на предотвращение такого рода операций.

3. Проведение контрольных мероприятий в отношении банков- участников ССВ. В рамках обеспечения функционирования системы страхования вкладов, защиты прав и интересов вкладчиков Агентство принимало участие в проверках, проводимых Банком России в банках – участниках ССВ.

Цель участия в них работников Агентства – оценка выполнения обязанностей, возложенных Законом о страховании вкладов, а именно надлежащее ведение учета

обязательств перед вкладчиками, способность банков сформировать реестр обязательств перед вкладчиками в течение 7 дней, своевременность и полнота уплаты страховых взносов.

Проверки банков проводились преимущественно на плановой основе в соответствии со «Сводным планом комплексных и тематических проверок кредитных организаций (их филиалов) на 2014 год», утвержденным Банком России. В 2014 году работники Агентства приняли участие в проверках 90 банков, расположенных в 33 субъектах Российской Федерации. Суммарный объем вкладов в них составил 7% всех вкладов, размещенных в банковской системе (без учета Сбербанка России).

Всего с 2010 года Агентством по вопросам страхования вкладов было проверено 565 банков (в том числе банки, прекратившие впоследствии свою деятельность в результате реорганизации или ликвидации). В проверенных банках, действовавших на 01.01.2015, размещено около 85% вкладов физических лиц (без учета Сбербанка) (рис.1) [9].

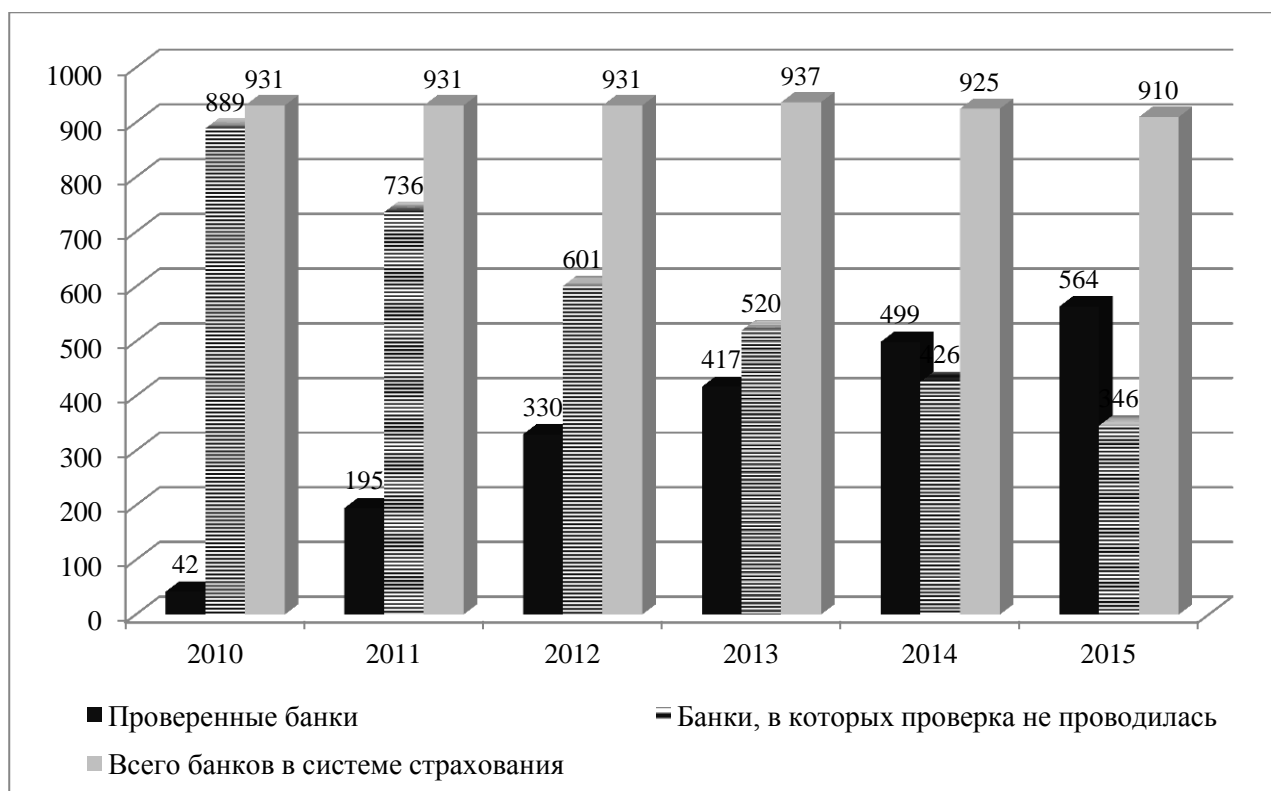


Рис. 1. Динамика количества проверенных банков в 2010-2015 гг.

По результатам проверок можно констатировать, что всеми проверенными банками денежные средства физических лиц, привлеченные на основании договоров банковского вклада (счета), правильно определяются как вклады, подлежащие страхованию, и включаются в расчетную базу страховых взносов. Вкладчики проверенных банков достаточно полно информированы об участии банка в системе страхования вкладов и о порядке получения возмещения по вкладам при наступлении страхового случая. Особое внимание в ходе проверок уделялось оценке способности банка сформировать реестр обязательств, соответствующий установленным требованиям (рис.2) [10]. Большинство сформированных реестров обязательств (84%) в целом им соответствовало, 9% банков сформировали реестр обязательств, полностью соответствующий установленным требованиям. Проверки показывают, что качество учета данных о вкладчиках повышается. Банки в основном переходят на современные учетные технологии, позволяющие рассматривать каждого вкладчика как «единого клиента» в рамках различных банковских продуктов и учетных систем, что способствует повышению качества данных.

Вместе с тем в 7% проверенных банков сформированные тестовые реестры обязательств не соответствовали установленным требованиям.

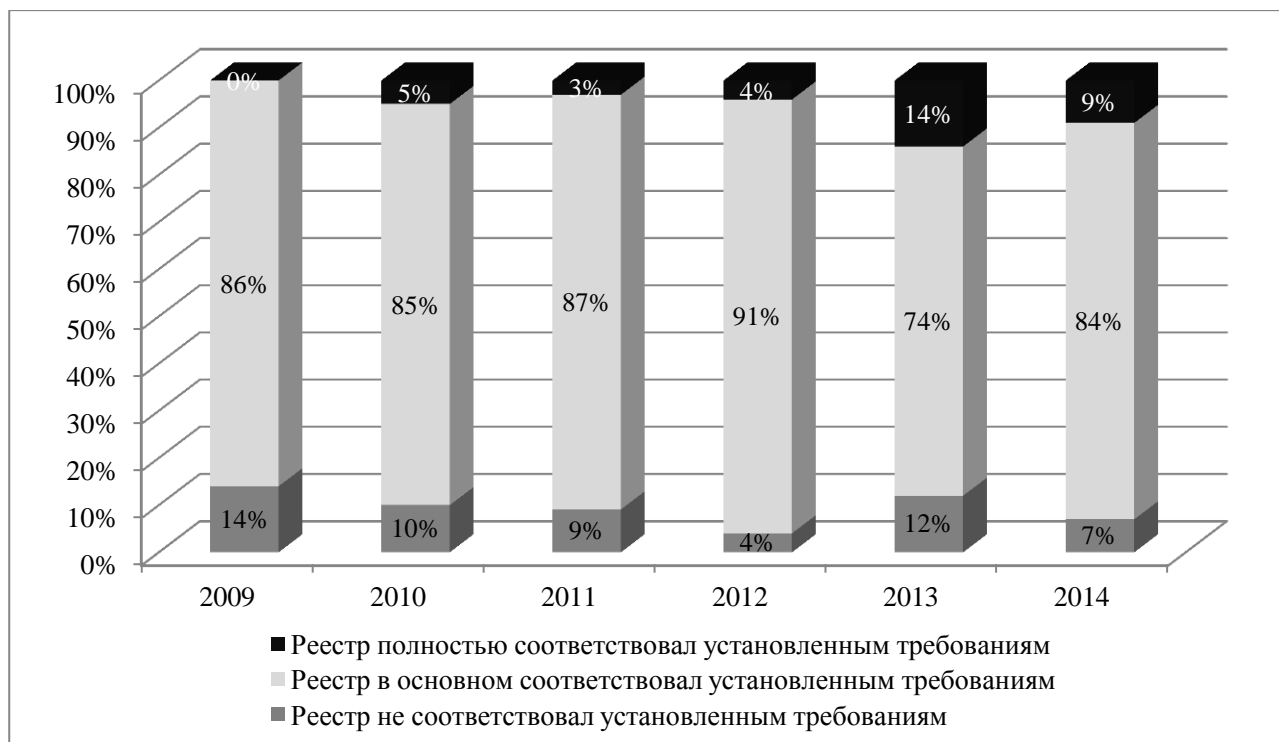


Рис. 2. Результаты проверки качества реестра обязательств в банках, где были проведены проверки

Следующим направлением анализа является рассмотрение Фонда обязательного страхования. За 2014 год Фонд увеличился на 37 млрд. руб. (39,5%) и по состоянию на 1 января 2015 года составил 130,8 млрд. руб. В течение года основной рост происходил за счет поступления страховых взносов банков (31,3 млрд. руб., что на 27,2% больше, чем за предыдущий год). Фактическое расходование средств Фонда на выплаты страхового возмещения составило 9,4 млрд. руб., возврат из конкурсной массы ранее выплаченного страхового возмещения составил 1,6 млрд. руб. (по банкам, где конкурсное производство завершено, возврат средств в Фонд составил 100%).

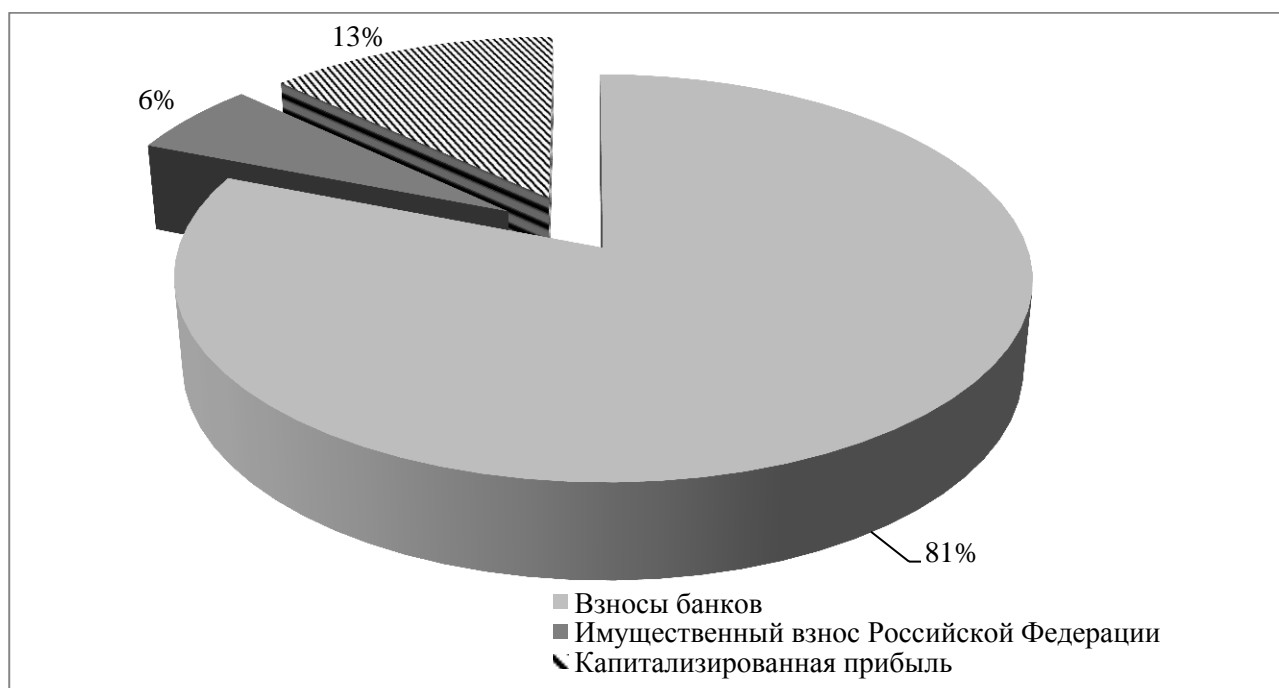


Рис. 3. Структура Фонда на 01.01.2015 г.

В структуре источников Фонда страховые взносы достигли 105,3 млрд. руб. (81%), капитализированная прибыль – 17,6 млрд. руб. (13%), имущественный взнос Российской Федерации – 7,9 млрд. руб. (6%) (рис.3) [8].

В течение 2014 года банки – участники ССВ перечисляли страховые взносы за IV квартал 2013 года, а также I, II и III кварталы 2014 года. Контроль правильности уплаты страховых взносов в Фонд осуществлялся на ежеквартальной основе.

В отчетном году краткосрочную задержку платежей (на 1 день) допускали не более 0,7 – 1,3% плательщиков (от шести до одиннадцати банков за квартал). Большинство банков производило уплату страховых взносов своевременно и в полном объеме.

В 2014 году действующим банкам было направлено 30 требований о погашении задолженности на общую сумму 5,8 тыс. руб.; банкам с отозванными лицензиями – 17 требований на 10,9 млн. руб. Все требования, направленные действующим банкам, погашены своевременно и полностью.

Средства Фонда учитывались на специальном счете Агентства в Банке России. Отчет о движении денежных средств Фонда за 2014 год приведен в приложении.

Проведем оценку достаточности средств Фонда.

Агентство продолжало в 2014 году совершенствовать систему анализа рисков, позволяющую оценивать достаточность средств Фонда.

В соответствии со ст. 41 Закона о страховании вкладов был сделан расчет размера Фонда, достаточного для осуществления прогнозируемых в 2015 году выплат. На основании сценарных условий функционирования экономики Российской Федерации, основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год, подготовленных Министерством экономического развития России, были рассчитаны параметры системы страхования вкладов до конца 2015 года.

Для прогнозирования потоков средств Фонда применялась методика оценки финансовой устойчивости системы обязательного страхования вкладов, использующая статистическую обработку данных бухгалтерской и иной отчетности банков, а также данные о банкротствах банков за период с 2006 по 2014 г.г.

Расчеты показали, что прогнозируемая на 2015 год величина Фонда будет достаточной для выплаты возмещения по вкладам. Расходования средств федерального бюджета для покрытия дефицита Фонда в 2015 году не потребуются. Данный вопрос был рассмотрен Советом директоров Агентства 15 сентября 2014 года.

Ежеквартально проводилась оценка страховых рисков ССВ на предстоящий квартал. Для этих целей наряду с эконометрической моделью Агентство использовало также модели, позволяющие оценить финансовую устойчивость банков на основании информации об их кредитных рейтингах, а также о текущих рыночных котировках ценных бумаг, эмитированных банками. Результаты оценки рассматривались Правлением Агентства.

По состоянию на 1 января 2015 года показатель достаточности Фонда (отношение размера Фонда к страховой ответственности Агентства без учета Сбербанка России) находился на уровне 4,7%. Снижение данного показателя к концу отчетного периода объясняется быстрым ростом банковских вкладов и значительным объемом выплат в IV квартале 2014 года. По оценкам Агентства, данный показатель может достигнуть значения 5,0% в середине 2015 года.

Исследуем инвестирование временно свободных денежных средств Фонда.

В целях защиты от инфляции и пополнения Фонда Агентство осуществляло размещение (инвестирование) временно свободных денежных средств на рынке на принципах возвратности, прибыльности и ликвидности.

Размещение средств проводилось в соответствии с Положением об инвестировании временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов на 2014 год, утвержденным Советом директоров Агентства 26 ноября 2013 года.

Инвестирование денежных средств Фонда осуществлялось с учетом меняющейся в

течение года рыночной конъюнктуры.

В течение I квартала 2014 года в связи с частичным восстановлением рынков Агентство проводило более активную инвестиционную политику, увеличивая долю облигаций российских корпоративных эмитентов. При этом активы со сроком погашения до одного года поддерживались на уровне не менее 30% средств Фонда. В связи с неопределенностью, возникшей после резкого роста фондового рынка в I квартале 2014 года, во II квартале 2014 года применялась более сдержанная инвестиционная политика, при которой увеличение доли высоконадежных депозитов в Банке России происходило за счет ограничения роста других видов финансовых вложений. Во втором полугодии 2014 года проводилась умеренно консервативная инвестиционная политика, направленная на поддержание долей инструментов на сложившихся уровнях и постепенное снижение доли активов со сроком погашения до 1 года в пользу более доходных инструментов с большими сроками.

Общая сумма доходов от инвестирования средств Фонда с учетом переоценки ценных бумаг за 2014 год составила 13 410 млн. руб., доходность инвестированных средств – 12,1% годовых.

Таким образом, проводя в 2014 году в целом умеренно консервативную политику, Агентство обеспечило денежные средства для страховых выплат и достигло доходности, сравнимой с показателями иных участников рынка ценных бумаг, имеющих аналогичные инвестиционные ограничения.

Далее необходимо рассмотреть влияние ССВ на рынок банковских вкладов.

В 2014 году ССВ способствовала поддержанию доверия населения к банковской системе. В течение года вклады продолжали быстро расти даже на фоне снижения процентных ставок ниже уровня инфляции. Указанное свидетельствует о том, что граждане рассматривают банковские вклады в первую очередь как надежное размещение денежных средств.

Застрахованные вклады физических лиц в банках в 2014 году увеличились на 2 334 млрд. руб., в относительном выражении – на 31,3% (в 2013 году – на 26,8%). В течение всего года наблюдался устойчивый чистый приток средств во вклады, при этом поквартальная динамика роста была традиционной – более высокие темпы во II и IV кварталах.

Средняя скорость прироста депозитов в январе-ноябре 2014 года составляла 5,2 млрд. руб. в день, значительно превысив аналогичный показатель прошлого года (в январе-ноябре 2013 года — 3,2 млрд. руб. в день). В декабре ежедневный приток средств населения стал еще больше. В результате традиционные предновогодние премиальные выплаты принесли банковской системе в декабре дополнительно 430 млрд. руб. (в конце 2013 года – 520 млрд. руб.).

В 2015 году, по оценкам Агентства, средства населения в банковской системе могут увеличиться на 2,6-2,8 трлн. руб., что соответствует росту совокупного размера вкладов на 26,5-28,5%. Объем средств физических лиц в банках по итогам 2015 года может составить 12,4–12,6 трлн. руб. (рис. 4). Данный сценарий исходит из неизменности сберегательного поведения населения и продолжения тенденций на рынке вкладов, наблюдавшихся в минувшем году.

Однако Агентство не исключает замедления прироста депозитов как нарастающей реакции населения на их отрицательную доходность. В этом случае увеличение объема вкладов в 2015 году возможно на 2,4-2,5 трлн. руб. или на 24,5-25,5% до 12,2-12,3 трлн. руб.

При любом из указанных сценариев Агентство обеспечит выполнение функции по страхованию вкладов в полном объеме.

В отчетном году, как и в предыдущем, продолжился опережающий рост средних и крупных вкладов. В результате к концу года доля вкладов от 400 до 700 тыс. руб. выросла с

13 до 13,8% общего объема депозитов, от 700 тыс. руб. до 1 млн. руб. – с 5 до 6,2%, свыше 1 млн. руб. – с 32,5 до 35,5%.

Наиболее быстрыми темпами в течение года росли вклады, находящиеся в пределах от 700 тыс. руб. до 1 млн. руб., – на 63,2% по объему вкладов и на 62,9% по количеству открытых счетов. На втором месте оказались вклады размером свыше 1 млн. руб.: за год они выросли по объему на 43,5%, а по количеству счетов – на 52,4%. Быстрее средних темпов также росли вклады объемом от 400 до 700 тыс. руб.; за 2014 год они увеличились по объему на 39,8%, а по количеству счетов – на 38,6%. В то же время в IV квартале темпы роста всех указанных групп вкладов сблизались до 10,5-12,5%. Такого не наблюдалось ранее ни в 2014, ни в 2013 годах, и пока нельзя сказать, станет ли это новой тенденцией.

По итогам года средний размер вкладов в интервале до 100 тыс. руб. увеличился на 4,9% (до 3,9 тыс. руб.), от 100 до 400 тыс. руб. – на 1,6% (до 188,2 тыс. руб.). Для интервала свыше 1 млн. руб. он заметно снизился – на 5,8% (до 4 205,5 тыс. руб.). Во всех остальных исследуемых интервалах средний размер вклада практически не изменился.

Быстрый рост вкладов с размером, близким к максимальной сумме страхового возмещения (от 400 до 700 тыс. руб. и от 700 тыс. руб. до 1 млн. руб.), свидетельствует об активном воздействии системы страхования на сберегательное поведение населения. В то же время рост вкладов размером от 700 тыс. руб. до 1 млн. руб. в основном происходил во второй половине года и во многом вызван предновогодними выплатами.

Необходимо также подчеркнуть, что средний размер вклада составил 21,4 тыс. руб. (очищенный от неактивных мелких счетов – 116,7 тыс. руб.), а страховое возмещение в 700 тыс. руб., как уже отмечалось, полностью покрывает 99,7% всех вкладов.

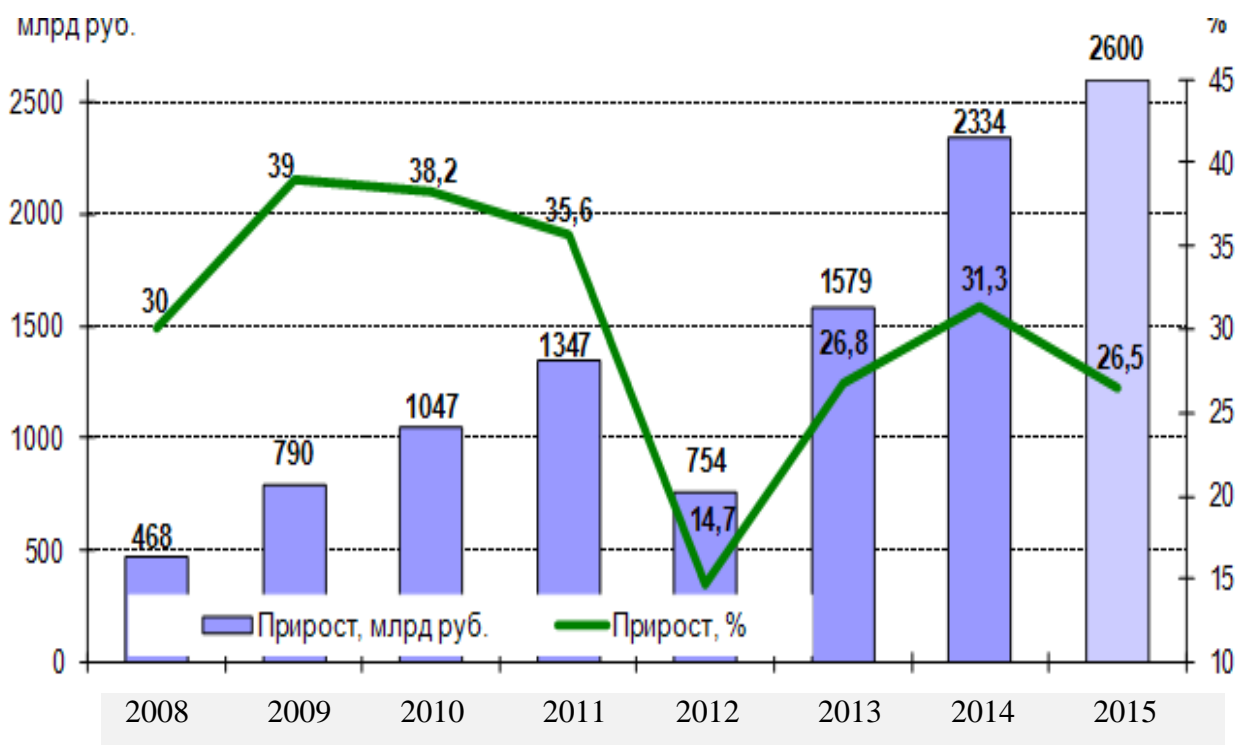


Рис. 4. Прирост вкладов населения в 2008-2015 г.г. (млрд. руб., %)

В условиях роста общего объема вкладов доля страховой ответственности Агентства (потенциальных обязательств по выплате страхового возмещения) за 2014 год снизилась с 71,9 до 69,5% всех вкладов (с 56,9 до 54,8% без учета Сбербанка России).

В то же время значения данного показателя все еще находятся на уровне, достигнутом при повышении размера страхового возмещения в октябре 2012 года. Это

свидетельствует о том, что существующий уровень страхового возмещения соответствует уровню доходов населения и структуре вкладов.

В феврале-марте 2014 года Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) по заказу Агентства было проведено социологическое исследование инвестиционного поведения населения и влияния на него системы страхования вкладов. Полученные данные характеризуют ситуацию в сфере денежных доходов и сберегательного поведения населения как стабильную, не претерпевшую существенного ухудшения под влиянием мирового финансового кризиса и имеющую позитивный вектор развития.

Заключение. Сравнительный анализ результатов социологических исследований, регулярно проводимых ВЦИОМ по заказу Агентства, позволяет сделать следующие выводы:

- 1) число «вкладчиков» с декабря 2014 года увеличилось и составляет около 40% взрослого населения страны (или в абсолютном выражении около 45 млн. человек) (в 2014 году доля вкладчиков составляла около 36%);
- 2) количество пользователей банковскими услугами с декабря 2014 года также возросло – сегодня две трети взрослых россиян (65% или в абсолютном выражении около 72 млн. человек) являются клиентами банков (в 2014 году доля пользователей банковскими услугами составляла 54%);
- 3) общая информированность населения о наличии системы страхования вкладов увеличилась, чему способствовало повышенное внимание общества к проблемам банковской системы и увеличение суммы страхового возмещения в период острой фазы кризиса. Если в феврале 2014 года доля респондентов, заявивших о высоком уровне осведомленности о ССВ или знакомстве с ней в общих чертах, составляла 15% и еще 23% оценивали уровень своей информированности как поверхностный, то в декабре 2014 года таковых было соответственно 19% и 30%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гамидов Г.М. Банковское и кредитное дело. / Г.М. Гамидов – М.: Объединение «ЮНИТИ». Банки и биржи, 2013. – 398 с.
2. Денежное обращение и кредит капиталистических стран / Красавина Л.Н. - М.: Финансы, 2011. – 328 с.
3. Евстратенко Н.Н. Российская система страхования вкладов в контексте мирового опыта / Н.Н. Евстратенко // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С.48-53.
4. Ершов М. Банковская система и развитие российской экономики / М. Ершов // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. - №3. – С.32-47.
5. Котина О.И. Системы страхования вкладов: обзор зарубежной практики / О.И. Котина // Деньги. – 2011. – №3. – С.23-31.
6. Ольшанский А.И. Перспективы системы страхования банковских вкладов в России / А.И. Ольшанский // Банковское дело. – 2012. – № 4. – С. 15-26.
7. Семенов М.В. Система страхования вкладов и стратегия вкладчиков российских банков / М.В. Семенов // Деньги и кредит. - 2011. - № 10. - С.21-31.
8. Официальный сайт агентства по страхованию вкладов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asv.org.ru>
9. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Предоставлено в редакцию 28.09.2015 г.

УДК 65.0011.47

Е. В. Калининская, аспирант, Донецкий национальный университет

К ВОПРОСУ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассматриваются теоретические вопросы моделирования гибкости организационной структуры управления предприятием в современных условиях, определяется ее понятийный аппарат, анализируются существующие типы организационных структур, сделана попытка классификации методов и моделей проектирования гибких организационных структур.

Ключевые слова: организационная структура управления предприятием, гибкость, метод, модель, моделирование, проектирование.

Лит.11.

О. В. Калінська

ДО ПИТАННЯ МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглядаються теоретичні питання моделювання гнучкості організаційної структури управління підприємством в сучасних умовах, визначається її понятійний апарат, аналізуються існуючі типи організаційних структур, зроблена спроба класифікації методів і моделей проектування гнучких організаційних структур.

Ключові слова: організаційна структура управління підприємством, гнучкість, метод, модель, моделювання, проектування.

E. V. Kalinsky

TO THE QUESTION OF MODELLING OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF OPERATION OF BUSINESS

In article theoretical questions of modelling of flexibility of organizational structure of operation of business in modern conditions are considered, its conceptual device is defined, existing types of organizational structures are analyzed, attempt of classification of methods and models of designing of flexible organizational structures is made.

Keywords: organizational structure of operation of business, flexibility, a method, model, modelling, designing.

Введение. Повышение динамичности и пропорциональности развития производства, его эффективности, рост производительности труда, улучшение качества работы предприятий, а также совершенствование организационной структуры управления производством, являются важнейшими проблемами функционирования и развития предприятий в современных условиях, решение которых, требуют непрерывного совершенствования теории и практики экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий, методологии организации и применения средств и методов моделирования.

В настоящее время в развитии экономик стран мира все большее значение приобретают вопросы совершенствования организационных структур управления предприятиями. Актуальность этого направления заключается в решении проблемы

построения гибкой организационной структуры управления предприятием, поскольку адаптивная организационная структура управления является предпосылкой успешного функционирования и развития предприятия, повышения эффективности его производства. Гибкость организационной структуры управления предприятием отражает способность системы сохранять при нестационарных условиях свои параметры (производительность, точность, надежность, экономическую эффективность), а также обеспечивает переход системы из одного устойчивого состояния в другое в соответствии с целью. В связи с этим необходимо создать такую организационную структуру управления, которая бы отвечала современным требованиям рынка, то есть могла бы легко и быстро перенастраиваться и изменяться. Другими словами, организационная структура должна быть гибкой и адаптивной.

Исходя из этого, целью предлагаемой статьи является научное обоснование объективной необходимости использования моделирования, как инструмента, в разработке адаптивной модели совершенствования организационной структуры управления предприятием под влиянием его внутренних и внешних факторов.

Таким образом, для достижения поставленной цели были предложены к решению следующие задачи:

1. Разработка классификации существующих методов и моделей проектирования организационных структур управления предприятием.
2. Выявление проблем, связанных с моделированием организационных структур управления в условиях рыночных отношений.

Основная часть. Перед каждым предприятием в современных условиях стоит задача совершенствования структур управления. Это непрерывный процесс определения наилучших для конкретных условий организационных форм, облегчающий принятие управленческих решений, координацию действий. До недавнего времени организационная структура предприятий кардинально не претерпела существенных изменений. Неизменными остаются принципы специализации, состав и взаимосвязи подразделений управления, нет четкого разграничения функций, наблюдается множественность подчинения, что снижает ответственность и надежность в управлении, порождает неэкономичность управленческой деятельности. Функционирующие организационные структуры недостаточно приспособлены к решению новых задач управления, к внедрению новой прогрессивной техники и применению методов оптимального управления, к согласованию разнородной управленческой деятельности.

Современные предприятия характеризуются большим разнообразием способов соединения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сочетанием многих видов разнородной деятельности и функций. Поэтому создание механизмов управления предприятием должно опираться на методологию системного подхода. При этом проектирование организационных структур, прежде всего, предусматривает формирование системы целей предприятия, а затем создание звеньев управления, ориентированных на достижение установленных целей.

Современное предприятие - это многоцелевая система. Подразделения предприятия должны быть с самого начала построены так, чтобы обеспечить достижение всего комплекса целей. Организационная структура управления призвана выступать как механизм, обеспечивающий реализацию сформированных целей. Только на основе системного подхода, сочетающего количественные оценки и организационное моделирование с работой экспертов, возможно реальное построение гибких структур управления.

В действующих организационных структурах управления отмечается ряд недостатков:

1. В основу формирования действующих организационных структур положен принцип функционального разделения труда. Организационные структуры характеризуются организационной раздробленностью. Часто организационные структуры строятся без

учета конкретных потребностей производства. Все это затрудняет регламентирование обязанностей управленческих звеньев, их прав, в связи с чем, возникает неопределенность в их взаимоотношениях, недостаточная ясность или несогласованность должностных инструкций и положений.

2. Дублирование, порождение ненужной и часто противоречивой информации, сложные пути ее движения, а следовательно, искусственная перегрузка каналов управления является также результатом функциональной раздробленности, отсутствия полноценной координации управленческой деятельности. Организационные структуры не приспособлены к решению комплексных задач и всех вопросов, включая и мелкие меж функционального характера, которые почти всегда автоматически переносятся на высшее звено управления. Это отвлекает руководителей организации от решения более существенных проблем. Вследствие этого вопросам перспективного развития предприятия уделяется недостаточное внимание.
3. Недостатки действующих организационных структур отражены и в регламентирующих и инструктивных материалах. Это связано с отсутствием единства в подходах к их конструированию, неточностью употребляемых терминов, несоответствием содержания разделов их наименованию, несоответствия прав и обязанностей должностного лица.
4. Организационные структуры имеют недостатки, связанные с обеспечением измеримости затрат и результатов: не используются количественные показатели достижения целей и решения задач управления.

Все вышеперечисленные недостатки приводят к тому, что в современных условиях хозяйствования на предприятиях действуют по-прежнему старые организационные формы, а именно создание структур опирается на опыт, аналогию, привычные схемы и инструкции; проектирование организационных структур возлагается чаще всего не на специалистов, владеющих методологией формирования организационных структур.

Таким образом, назревает объективная необходимость совершенствования существующих организационных структур. Данная задача не может быть сведена ни к чисто инженерной, ни к математической проблеме, несмотря на то, что современные методы анализа и моделирования играют большую роль при построении организационной структуры управления.

Формирование организационной структуры - динамичный процесс, результатом которого является практическая деятельность работников аппарата управления, приводящая к повышению эффективности его функционирования.

Специфика проблемы проектирования структуры управления состоит в том, что она представляет собой количественно-качественную, многокритериальную задачу, которая решается на основе сочетания научных методов анализа, оценки, моделирования организационных систем с субъективной деятельностью ответственных руководителей, специалистов и экспертов.

До последнего времени на практике использовались методы, выделяющие только некоторые из многих проблем сложного процесса проектирования организационных структур управления. К ним относятся:

1. Опытный метод. Его использование означает изучение решений аналогичных задач других производственных организаций, внесение предложений на основе анализа фактически сложившейся ситуации и ориентацию на коллективный опыт различных разработчиков.
2. Экспертный метод. Он основывается на опыте специалистов, хорошо знающих сущность решаемых задач, получивших достаточную информацию о реальном процессе управления на предприятии. Этот метод применяется в том случае, если возможно только логическое обоснование организационных решений.
3. Нормативный метод. Используется ряд нормативов для обоснования организационных

задач - норма управляемости, предельные численности работников для формирования самостоятельных подразделений и пр. Нормативы основаны на проведении больших статистических наблюдений. В составе нормативов имеются и типовые штатные расписания аппарата управления применительно к отдельным категориям производственных предприятий.

4. Параметрический метод. Существенность метода заключается в установлении взаимосвязанных параметров, характеризующих управляемый объект и управляющую систему. В результате обработки фактических материалов о количественных соотношениях параметров объекта и субъекта по данным специальных исследований, проведенных по группе предприятий, находят форму зависимостей и количественное выражение этих зависимостей. Таким образом, создается эмпирически обоснованная база для определения параметров управляющей системы на основе показателей, характеризующих объект управления. Установившиеся параметрические зависимости, показывающие влияние трех-четырёх факторов на работу управляющей системы. Кроме того, данный метод применяется при определении численности работников аппарата управления в разных функциональных подразделениях.

Указанные методы характеризуются недостаточным разнообразием, излишней односторонностью, неоправданным использованием типовых решений. Применение этих методов приводит к механическому переносу организационных форм, оправдавших себя в прошлом, в условиях новых или действующих под влиянием новых факторов предприятий.

Одним из главных недостатков применявшихся методов является их функциональная ориентация, строгая регламентация процессов управления, а не их результатов.

Однако существуют более современные подходы к проектированию организационных структур, которые можно классифицировать последующим признаком:

1. Синтез организационной структуры из некоторых ее первичных элементов. В том направлении решается в основном проблема формирования административно-управленческой системы организации с помощью группировки работ, должностей, информационного процесса организации. Предполагается выделение и точная характеристика отдельных элементов системы управления, наличие четких критериев рациональной группировки в подразделении. Постановка данной задачи состоит в декомпозиции функций, которые надо выполнить для достижения целей. Предприятие рассматривается как закрытая система, т. е. не учитывается зависимость организационных форм управления от влияния внешних факторов. Переоценивается значение самого принципа однородности при группировке элементов в подразделениях в ущерб другим важным критериям эффективности формирования организационных структур. Кроме того, этот подход предъявляет высокие требования к информации об элементах с качественной и количественной сторон, что не всегда выполнимо. Все это свидетельствует об определенной ограниченности применения этого подхода.

2. Рационализация технологии организационных процессов. Это направление сосредоточено на процедурных характеристиках управления. В его рамках развивается обширный современный арсенал методов, направлений, концепций совершенствования процессов управления. Среди них можно выделить идеи проектирования и регламентации процессов документооборота при выполнении функций управления и совершенствования технологии управления. Основными преимуществами данного подхода является его прикладная направленность, точность инженерной и математической постановки проблем, практичность организационных усовершенствований. Методы, развиваемые в рамках этого подхода, обладают высокой конкретностью, проработанностью, а проекты доводятся до практического внедрения. Однако существуют некоторые недостатки, которые заключаются в фактической подмене проблемы проектирования организационной структуры рассмотрением одной ее стороны - технологической.

3. Организационные изменения. Это направление связано с применением социально-психологических методов воздействия на систему. Социальным и социально-психологическим аспектам организационного поведения отводится при этом более значительная роль, чем формальным структурным и технологическим сторонам системы управления. При этом подходе реализуется попытка прямо воздействовать на индивидуальные и групповые интересы, мотивы отношений сотрудников аппарата управления, а при формировании организационных структур - придавать более важное значение осознанию работниками аппарата управления сущности выполняемых ими задач. Основные достоинства данного подхода состоят в создании предпосылок для внедрения предусматриваемых нововведений в организации управления, а также в постоянной проверке с помощью мнений руководителей и опытных специалистов-практиков правильности постановки организационных проблем и намеченных путей их решения. Недостатками подхода являются: не оправданная психологизация проблемы формирования структур управления; недостаточное внимание к выявлению объективных зависимостей между характером всей совокупности производственно-экономических факторов, влияющих на управление, и его организационными формам; преувеличение влияния на формирование структур субъективных факторов, то есть намерений, представлений, суждений руководителей и сотрудников предприятий.

4. Типизированный (ситуационный) выбор характеристик организационной структуры. В рамках этого подхода достаточно ясно поставлена задача организационного проектирования. Подход основан на следующих положениях: разработка набора типовых организационных структур и связанных с ним систем управления с целью их последующего выбора в соответствии со спецификой объективных условий; рассмотрение организационной структуры в единстве с организационными механизмами управления и другими характеристиками системы; реализация двухэтапного процесса проектирования организационной структуры, т. е. выбор принципиального типа структуры из заданного набора, проработка характеристик системы в рамках данного типа в целях достижения соответствия между структурой, процессами, руководством и поведением в рамках данной системы. Таким образом, ставится задача формирования организационной структуры управления в сочетании с проектированием основных характеристик организационной системы. Достоинством данного подхода является некоторое упрощение проблемы организационного проектирования, разумное ограничение числа учитываемых переменных и выбираемых типовых решений. Кроме того, подход достаточно гибок, позволяет в конкретных организационных решениях учитывать многообразие реальных условий, сосредоточивать внимание на наиболее важных проблемах и привлекать разнообразные прикладные методы для их решения. К недостаткам подхода можно отнести то, что измерение количественных параметров и зависимостей, характеризующих производственно-хозяйственные организации, требует обширных эмпирических исследований в разных отраслях промышленности, обработки и обобщения большого объема данных.

Таким образом, каждый из подходов характеризуется как положительными сторонами, так и рядом недостатков, что свидетельствует об ограниченных возможностях их применения на практике, а также о том, что построенные с их помощью организационные структуры управления не удовлетворяют современным требованиям.

В настоящее время интенсивно развивается программно-целевой подход к проектированию структур управления, использующий теоретические достижения приведенных подходов. В рамках этого подхода по-новому рассматривается содержание и процедура построения структуры аппарата управления, разрабатывается методический аппарат проработки, обоснования организационных решений.

По-прежнему актуален системный подход к формированию организационных структур управления, который представляет собой, основанный на современных методах, процесс выявления и анализа факторов, которые характеризуют задачи и условия

функционирования проектируемой системы, разработки и выбора применительно к этим факторам соответствующих принципиальных организационных решений, определения качественных характеристик аппарата управления и обоснования возможностей объективно реализовать проектные решения на конкретном предприятии.

Программно-целевой подход реализует идею современного этапа управления производством: для повышения эффективности управления необходимо предупреждать возможные потери, главным источником которых является несогласованность действий подразделений системы управления, исполнителей.

Программно-целевые методы направлены на согласование целей каждого подразделения, каждого исполнителя с общей целью предприятия, на согласование целей предприятия с ресурсными возможностями. Поэтому программно-целевой подход предполагает первоочередное определение системы целей предприятия или результатов работы, формирование на этой основе системы задач по достижению результатов и четкие оценки параметров работ путем измерения конкретных результатов по этапам достижения поставленных целей.

Преимущество программно-целевого подхода при проектировании организационных структур перед рассмотренными подходами обусловлено, прежде всего, тем, что конкретные цели предприятий могут достигаться различными путями, поэтому структуры управления, ориентированные на выполнение цели, обеспечивают гибкость и повышение приспособляемости системы, согласование формальных и неформальных отношений, развитие хозяйственной самостоятельности подразделений управления.

Основными моментами формирования организационной структуры при программно-целевом подходе являются:

1. Исходной основой формирования служит рассмотрение конечных целей предприятия, которое рассматривается как многоцелевая система.
2. Определяется взаимосвязанная совокупность задач, решение которых необходимо для достижения каждой конечной цели.
3. Определяются организационные характеристики системы: тип структуры, соотношение централизации и децентрализации принятия решений, степень регламентации и автоматизации процессов управления, требования к кадрам и многое другое.
4. Осуществляется комплексная оценка условий, в которых действует данная система управления, т. е. выделение характеристик объекта управления для формирования организационной структуры управления.
5. Определяется состав, подчиненность, численность подразделений аппарата управления, связи и отношения между ними, а также процессы, с помощью которых эти связи реализуются.

Реализация программно-целевого подхода осуществляется на основе комплекса методов, который включает следующие методы: структуризация целей; экспертно-аналитические методы; метод организационного моделирования; методы аналогии.

Методы структуризации целей предусматривают выработку системы целей предприятия, включая их количественную и качественную формулировку и последующий анализ организационной структуры с точки зрения из соответствия системе целей. Чтобы добиться строгого и целостного представления целей, необходимо осуществить ее описание в виде иерархической структуры, отражающей обусловленность каждого конкретного результата по отношению к другому или общей цели. Общепринятым способом структуризации сложных иерархических целей является их интерпретация в виде дерева.

Экспертно-аналитические методы состоят в исследовании и аналитическом изучении системы управления с тем, чтобы выявить особенности, проблемы, узкие места в функционировании систем управления, выработать рекомендации по ее формированию

или изменению, исходя из количественных оценок эффективности структуры управления, заключений экспертов. Данные методы применяются в виде:

- проведения исследования и анализа задач, функций и организационных связей элементов системы управления;
- осуществления анализа особенностей, проблем, узких мест в системе управления;
- проведения экспертных опросов руководителей и сотрудников аппарата управления для выявления некоторых характеристик построения и функционирования системы управления;
- разработки и применения научных принципов формирования организационных структур управления;
- разработки различного рода описаний организационных структур управления, отражающих решения по их наилучшей организации с учетом возможных организационных вариантов.

Методы организационного моделирования представляют собой математические, графические, машинные и др. отражения распределения полномочий и ответственности в системе управления, которые рассматриваются в качестве основы для построения, анализа и оценки различного рода вариантов организационных структур в зависимости от изменений наиболее существенных факторов.

В настоящее время разрабатываются разнообразные принципы и подходы к проектированию организационных структур. Организационное моделирование можно рассматривать как вспомогательный аналитический инструмент для поиска, обоснования и выбора рациональных решений по оформлению организационных структур управления.

Метод аналогий состоит в применении организационных форм и механизмов управления, которые оправдали себя на предприятиях с подобными организационными характеристиками. Основная сложность при реализации данного метода заключается в научно обоснованном выборе предприятия-аналога с проектируемой системой, а также во всестороннем анализе принципов и закономерностей формирования организационных структур управления.

Метод аналогий наиболее эффективно может быть использован при разработке типовых структур управления предприятием и определении границ и условий их использования. Полученные типовые организационные решения должны быть вариантными, а не однозначными; корректируемыми, допускающими отклонения в условиях, когда работа конкретного предприятия существенно отличается от работы в условиях, для которых рекомендуется типовая форма организационной структуры управления.

Наиболее эффективным методом использования типовых решений при формировании системы управления является так называемый блочный принцип типизации структуры его подсистем. Частные характеристики организационных структур регламентируются прогрессивными нормами и нормативами, которые разрабатываются как с помощью расчетных методов, так и на основе обобщения передового опыта управления.

Заключение. Наряду со всеми перечисленными методами и подходами проектирования организационных структур управления существуют и методы экономико-математического моделирования организационных структур. К ним относятся:

1. Методы математического программирования, которые используются для выбора решений, наилучших при четко определенном критерии оптимальности и заданных ограничениях. Методы математического программирования в основном ориентируются на выбор оптимальных решений в детерминированных системах (линейное, динамическое программирование и т. д.), но иногда применяются и для вероятностных систем (теория очередей, стохастическое программирование).
2. Вероятностно-статистические методы оценки и анализа экономических взаимосвязей (методы математической статистики, теории корреляций, факторного анализа и т. д.)

приспособлены для выявления количественных зависимостей в условиях статистического характера изменения параметров.

3. Методы теории стратегических игр и статистической теории принятия решений предназначены для выбора решений в условиях неопределенности.

В арсенал методов экономико-математического моделирования входят также балансовые модели, основанные на методах линейной алгебры, дифференциальных и конечно-разностных уравнениях и ряд других. Использование этих методов требует всегда хорошей структуризации исследуемой проблемы и построения численных или графических моделей.

Поэтому, построение гибких, динамичных организационных структур управления, ориентированных на конечные результаты, считаем возможным на основе программно-целевого подхода, так как из всех рассмотренных методов и подходов он является наиболее эффективным методом, позволяющий установить:

- что должно быть сделано, то есть, сформулировать цели, планируемые результаты работы;
- как это должно быть сделано, то есть, построить иерархическую систему задач как организационное обеспечение достижения планируемых результатов;
- когда это должно быть сделано, то есть, установить очередность достижения целей;
- какие параметры работ следует считать удовлетворительными;
- что сделано для достижения цели, то есть, выбрать количественные и качественные показатели достижения установленных целей;
- рациональные соотношения затрат и результатов.

Сама реализация программно-целевого подхода проектирования организационной структуры управления, возможна с помощью методов линейного программирования.

Таким образом, в этой статье были рассмотрены и проанализированы возможные методы и подходы к проектированию организационных структур управления..

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Интел-синтез, 2007. – 206 с.
2. Иванов И.Н. Организация производства на промышленных предприятиях / И.Н. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 226 с.
3. Краснощеков П.С. Принципы построения моделей / П.С. Краснощеков. – М.: Фазис, 2000. – 411 с.
4. Васильев Ф.П. Методы оптимизации / Ф.П. Васильев. – М.: Факториал Пресс, 2002. – 520 с.
5. Герасимов Б.И. Моделирование организационной структуры промышленного предприятия: монография / Б.И. Герасимов. – Тамбов: Изд. ТГТУ, 2010. – 86 с.
6. Иванова Н.Н. Экономический анализ организационных структур промышленного предприятия: монография / Н.Н. Иванова. – Тамбов: Изд. ТГТУ, 2009. – 120 с.
7. Корнюхин С.В. Организационная структура предприятия: современные подходы и пути развития / С.В. Корнюхин. – М.: Европейский центр по качеству, 2009. – 48 с.
8. Управление организацией. Энциклопедический словарь. – М: Инфра М, 2012. – 832 с.
9. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием: учеб. пособие / Н.Н. Федорова. – М.: ТК Велби, 2010. – 256 с.
10. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас. [пер. с англ.] – СПб.: Питер, 2008. – 381 с.
11. Красс М.С. Математика в экономике. Математические методы и модели / М.С. Красс, Б.П. Чупрынов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 213 с.

УДК 336.2

И. А. Карпучно, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет
В. Ю. Кащик, студент, Донецкий национальный университет
И. В. Рагулина, студент, Донецкий национальный университет

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ, ФРАНЦИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ НА 2015-2016 ГОДЫ

В статье рассмотрены основные направления налоговой политики Франции и Великобритании, проведен сравнительный анализ с налоговой политикой Украины. Рассмотрены приоритетные задачи налоговой политики Украины на 2016 год. Выявлено, что налоговые ставки в Украине ниже по сравнению с ведущими западноевропейскими странами – Францией и Великобританией. Однако более эффективной налоговой системой является налоговая система Великобритании.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налог, налоговая ставка, государственный бюджет.

Табл. 1., лит 19.

І. О. Карпучно, В. Ю. Кащик, І. В. Рагуліна

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ, ФРАНЦІЇ ТА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ НА 2015-2016 РОКИ

У статті розглянуті основні напрямки податкової політики Франції та Великобританії, проведено порівняльний аналіз з податковою політикою України. Розглянуто пріоритетні завдання податкової політики України на 2016 рік. Виявлено, що податкові ставки в Україні нижче в порівнянні з провідними західноєвропейськими країнами – Францією і Великобританією. Однак більш ефективною податковою системою є податкова система Великобританії.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, податок, податкова ставка, державний бюджет.

I. A. Karpukhno, V. Y. Kashchuk, I. V. Ragulina

THE BASIC DIRECTIONS OF TAX POLICY OF UKRAINE, FRANCE AND THE UK FOR THE YEARS 2015-2016

The article deals with the basic directions of tax policy of France and the UK the comparative analysis of the tax policy of France and the UK and Ukraine are conducted. The priorities of tax policy of Ukraine in 2016 are considered in the article. The article emphasized that the tax rates in Ukraine are lower in comparison with the leading Western European countries - France and Great Britain. However, a more efficient tax system is the UK tax system.

Keywords: tax policy, tax system, tax, tax rate, state budget.

Введение. Налоговая политика является одним из основных видов экономической политики государства. Она направлена на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса и служит важным инструментом целенаправленного государственного вмешательства в экономику страны. Современное экономическое развитие государств во многом зависит от состояния налоговой политики.

Налоговая политика должна стимулировать создание альтернативных производств, малых и средних предприятий с помощью уменьшения налоговых ставок и увеличения

необлагаемого минимума. Создание эффективной налоговой политики, которая бы обеспечивала развитие экономики страны, соответствующим образом регулировала бы экономические отношения – это одна из первоочередных задач экономической политики.

Вопросами налоговой политики Украины занимались многие экономисты: Василевская Г.В.[1], Конрад Ю.М.[2], Мартынова Т.В.[3], Беляев А.А., Тарангул Л.Л. [4], Лыкова Л.Н.[5], Кривенко К.Т., Попова Л.В.[6].

Целью данной работы является исследование основных направлений налоговой политики Франции и Великобритании и сравнение с налоговой политикой Украины.

Основная часть. Налоговая политика - деятельность государства в сфере установления, правового регламентирования и организации взимания налогов и налоговых платежей в централизованные фонды денежных ресурсов государства [7].

Налоговая политика предусматривает: формирование структуры налоговой системы; определение видов налогов, а также роли каждого налога в формировании доходов государственного бюджета; установление налоговых ставок и их дифференциация; налоговые льготы; определение механизма исчисления и перечисления налогов в бюджет.

С помощью налоговой политики осуществляется манипулирование налогами. Так государство достигает определенных целей, например: роста объемов производства и занятости, снижения уровня инфляции и др. Используя налоговую политику, государство может регулировать социально-экономические процессы, а именно: занятость, развитие науки и техники, инвестиции, структурные изменения, внешнеэкономические связи, цены, уровень жизни и т.д. Таким образом, возможно влияние на экономические процессы с помощью изменения строения налоговой системы.

При формировании налоговой политики государство, увеличивая или уменьшая объем поступивших налогов, изменяя налоговые ставки, тарифы, освобождая от налогообложения некоторые сферы производства, территории или группы населения, содействует повышению или снижению активности субъектов хозяйствования, созданию на рынке условий для развития приоритетных отраслей экономики, реализации сбалансированной социальной политики. Благодаря использованию налоговых льгот, государство регулирует соотношения в экономической структуре производства и обмена, соотношения в развитии производительных сил. Налогообложение в значительной степени влияет на темпы накопления капитала и технического обновления производственных фондов государства.

Налоговая политика направлена на решение долгосрочных и краткосрочных задач. К долгосрочным задачам налоговой политики можно отнести: достижение роста экономики, максимизация уровня занятости и повышение уровня жизни населения. К краткосрочным: увеличение доходов государственного бюджета, сбалансированность государственного бюджета, стимулирование инвестиционной деятельности.

Налоговая политика на практике находит свое отражение в налоговой системе страны. Налоговая система – основанная на определенных принципах система урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов и сборов [7].

В связи с переходом от командно-административной к рыночной экономике в Украине в 1992 году стала формироваться собственная налоговая система. Однако она была запутанной, противоречивой и имела ряд недостатков. Украина, не имея достаточного практического опыта и научного обоснования формирования и реализации налоговой политики, развивалась экспериментальным путем, нередко делая при этом ложные шаги [2]. Вплоть до 2010 года, когда был принят Налоговый Кодекс, в налоговое законодательство Украины вносилось множество изменений. Это не способствовало развитию экономики Украины. Одной из актуальных проблем в Украине остается проблема формирования результативной налоговой политики, т.е. такой, которая бы гарантировала развитие экономики. Налоговая политика должна быть стабильной и предсказуемой, чтобы

предприятия могли планировать свою хозяйственную деятельность и верно оценить эффективность своих решений.

Приоритетные задачи налоговой и таможенной политики, которые планировалось учесть при разработке доходной части проекта бюджета на 2015 год, определены распоряжением Кабинета Министров Украины от 16.04.2014 № 385-р «Об Основных направлениях бюджетной политики на 2015 год»:

- сокращение количества налогов и сборов;
- максимальное содействие развитию внутреннего производства путем снижения налоговой нагрузки на факторы производства;
- минимизация рисков уклонения от уплаты налогов;
- упрощение администрирования налогов;
- совершенствование специальных режимов налогообложения для сельскохозяйственных предприятий;
- совершенствование механизмов противодействия уклонению от уплаты налогов и уменьшения налоговых обязательств, а также механизмов осуществления контроля над трансфертным ценообразованием;
- изменение ставок налогообложения, определенных в абсолютных значениях, с учетом индексов потребительских цен, индексов цен производителей промышленной продукции по некоторым налогам и сборам;
- установление объективных критериев и требований о предоставлении налоговых и таможенных льгот;
- адаптация налогового и таможенного законодательства Украины к законодательству Европейского Союза;
- подписания конвенций об избежании двойного налогообложения с другими государствами;
- повышение уровня налогообложения таможенными платежами [8].

Не все задачи были выполнены. С 1 января 2015 года вступил в силу закон Украины №71-VIII «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые законы Украины (относительно налоговой реформы)». Данным законом внесены следующее основные изменения:

- закон сокращает количество налогов и сборов с 22 до 9, среди которых остались: налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, рентная плата, сборы, а также местные налоги: налог на имущество и единый налог;
- для малого и среднего бизнеса вводится мораторий на проверки;
- крупный бизнес будет обложен большими налогами;
- количество групп плательщиков единого налога сокращается до четырех;
- законом вводится разовое «нулевое» декларирование доходов, имущества и финансового состояния, в том числе полученных с нарушением налогообложения и валютного регулирования;
- относительно обложения налогом на доходы физических лиц, то повышается ставка налога для пассивных доходов - процентов, роялти и инвестиционных доходов с 15 до 20%.
- повышение акциза до 5% на табачные и алкогольные изделия, увеличение платы за лицензию на торговлю алкогольными и табачными изделиями;
- введен налог в размере 25 000 грн. ежегодно на автомобили с объемом двигателя более 3000 куб. см;
- вводится и налогообложения оборота лотерей по ставке 10%;
- дополнительный импортный налог в размере 5% до 2016 года;
- ставки налога на доходы физических лиц предусмотрены на уровне 15% и 20% (вместо

15% и 17%). Ставка налога на доходы физических лиц 20% будет применяться к месячным доходам, превышающим десятикратный размер минимальной заработной платы (свыше 12180 грн.);

- налог на квартиры и дома больше 60 и 120 кв. м соответственно составит 2% за кв.м;
- ставки рентной платы для нефти и конденсата - 45% из залежей до 5 километров, 21% – из залежей более 5 км; природный газ, реализуемый не для нужд населения – 55% из залежей до 5 км, и 28% из залежей свыше 5 км. Принято также решение о поэтапном повышении ставки независимо от глубины выработок отношении так называемых договоров о совместной деятельности: 1 квартал 2015 – 60%, 2 квартал – 65%, начиная с третьего квартала текущего года – 70% [9].

Принят проект постановления Верховной Рады «Об основных направлениях бюджетной политики на 2016 год». Он направлен на проведение эффективной бюджетно-налоговой политики, соблюдение жесткой финансовой дисциплины, повышение уровня прозрачности и рациональности бюджетного процесса. Согласно проекту постановления, при определении основных направлений бюджетной политики на 2016 год учтены следующие прогнозные макропоказатели экономического и социального развития Украины на 2016 год:

- валовой внутренний продукт номинальный – 2 трлн 106,1 млрд грн;
- валовой внутренний продукт реальный, темпы роста – 2%;
- индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года) – 9%;
- индекс цен производителей (декабрь до декабря предыдущего года) – 12%;
- уровень безработицы населения в возрасте 15-70 лет, определенный по методологии Международной организации труда, – 9,9%;
- обменный курс гривны к доллару США (в среднем за период) – 22,5 грн.

Приоритетные задания налоговой политики – усовершенствование администрирования НДС, создание новой культуры уплаты налогов гражданами, адаптация закон в соответствии с законодательством Европейского союза.

Французская налоговая система выделяется среди налоговых систем стран западной Европы. Это отличие выражается высокими социальными налогами – платежами и взносами в фонды социального страхования. Косвенные налоги составляют большую долю в общей сумме доходов государства, чем прямые налоги. В основе бюджетного процесса лежит принцип приоритета ресурсов, то есть парламентом сначала утверждается доходная часть бюджета, а затем расходная. Правительством проводится политика децентрализации, направленная на расширение прав местных органов самоуправления.

Посредством налогов и сборов формируется 90% государственного бюджета. Сборы осуществляет единая служба. Основными видами налогов являются: косвенные, прямые, гербовые сборы. Налоги также делятся на те, которые идут в местные бюджеты и налоги, поступающие в центральный бюджет. Основными федеральными налогами являются: НДС, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль предприятий, пошлины на нефтепродукты, акцизы (к акцизным продуктам также относятся: спички, минеральная вода, услуги авиатранспорта), налог на собственность, таможенные пошлины, налог на прибыль от ценных бумаг и др. Основными местными налогами являются: туристический сбор, налог на семью (включает в себя три вида налогов: на жилье, земельный налог на здания и постройки, налог на землю), налог на профессию, налог на уборку территории, налог на использование коммуникаций, налог на продажу зданий. Местные налоги составляют 30% общего налогового бремени, они же наполняют 40% доходов местных бюджетов. Доля НДС составляет 45% налоговых доходов бюджета, а доля подоходного налога – 20%. Подоходным налогом облагаются физические лица, предприятия и кооперативы, которые не являются акционерными обществами [10].

Нашумевший налог на богатство в 75% от прибыли, превосходящей 1 миллион евро, окончательно отменен с 1 января 2015 года. Налог создал много сложностей для бизнеса.

Привлекательность Франции для иностранных инвестиций значительно упала, увеличился отток капитала. Повышение налоговой ставки на богатство повлекло за собой ряд негативных последствий. На данный момент более 200 тысяч французов проживает во франкоговорящей части Бельгии, из них около 5 тысяч являются «налоговыми беженцами». Большую часть времени президентства Ф.Олланда рост французской экономики не превышал 0,3% ВВП, безработица составляла около 10%. Прямые иностранные инвестиции в 2013 году составили \$5 млрд. Для сравнения: в докризисные годы (2005–2007) они составляли в среднем \$86 млрд. [11]. Результаты от введения налога на роскошь оказались не такими, как официально декларировалось. В этом году с его помощью удалось собрать, по предварительным подсчетам, около 260 млн. евро. Таким образом, вследствие повышения налоговой ставки на богатство, дефицит французского бюджета составил около 85 млрд евро, а на общие поступления от подоходного налога пришлось около 70 млрд евро в год.

Можно сказать, что социалистическими властями Франции не были учтены законы экономики, в данном случае, кривая Лаффера. Учеными было проведено исследование, которое показало, что для богатых европейских стран максимальная ставка подоходного налога, которая не приведет к потерям налоговых поступлений, может находиться между 50 и 65%. С 1 февраля максимальная ставка налога на богатство для граждан во Франции снова составила 45% (таблица 1). Однако вернуть имидж Франции как страны, открытой для бизнеса и большого капитала, будет не просто [11]. Таким образом, налоговая система Франции имеет следующие основные черты: социальная направленность, преобладание косвенных налогов, особая роль подоходного налога, учет территориальных аспектов, гибкость налоговой системы в сочетании со строгостью, широкая система льгот и скидок, открытость для международных налоговых соглашений.

Великобритания является родиной основных принципов налогообложения. Одним из первых ученых, занимавшихся вопросами налогообложения, является английский экономист Уильям Петти. В своей работе «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.) он изложил систематизированные начала учения о налогах. Большой вклад в развитие теории налогов внесли А. Смит и Д. Рикардо. Они предложили фундаментальные принципы налогообложения, рассмотрели важные вопросы теории и практики налогообложения. Их наработки не утратили своего значения и в современных условиях.

Налоговая система Великобритании является развитой. Законодательство Великобритании предусматривает благоприятные условия обложения инвестиций. Современная налоговая система Великобритании двухступенчатая. Она включает в себя общегосударственные и местные налоги. Общегосударственные налоги в свою очередь состоят из прямых налогов (подоходный налог с физических лиц, подоходный налог с корпораций, налог на доходы от нефти, налог на прирост капитала, налог с наследства и др.) и косвенных (НДС, пошлины и акцизы, гербовые сборы). Они дают около 90 % налоговых поступлений бюджета Великобритании.

Система налогообложения Великобритании предусматривает деление налогоплательщиков на резидентов (те, кто платит налог с доходов вне зависимости от источника получения) и нерезидентов (те, кто платят налоги только с доходов, полученных на территории Великобритании). В свою очередь, резиденты делятся на обычного резидента и домицилия. Для лиц, являющихся налоговыми резидентами с домицилием в Великобритании, налогом облагается прибыль, полученная на территории Великобритании и за ее пределами. Лица, являющиеся налоговыми резидентами с домицилием в любой другой стране, кроме Великобритании, обязаны платить налог на прибыль, полученную на территории Великобритании. Прибыль, полученная за ее пределами, облагается налогом тогда, если она ввозится на территорию Великобритании. Для таких лиц Великобритания является страной с льготным налоговым режимом [6].

Для того чтобы проанализировать и сравнить налоговые системы Украины, Франции и Великобритании, необходимо рассмотреть ставки основных налогов (таблица 1).

Таблица 1

**Ставки основных налогов в Украине, Франции и Великобритании
в 2015 году, % [12-14]**

Ставка налога	Украина	Франция	Великобритания
1. НДС (налог на добавленную стоимость)	20	20	20
2. Налог на прибыль юридических лиц	18	33,3	20
3. Налог на доходы физических лиц	15 (20)	50,3	45

Ставка налога на добавленную стоимость в Украине, Франции и Великобритании является одинаковой и составляет 20%. Ставка налога на прибыль юридических лиц является минимальной в Украине и составляет 18%, а максимальной – во Франции, и составляет 33,3%. В Великобритании налог на прибыль корпораций составляет 20%, что на 2 % больше, чем в Украине, и на 13,3% меньше, чем во Франции. Ставка налога на доходы физических лиц является минимальной в Украине и составляет 15%, а максимальной – во Франции и составляет 50,3%. В Великобритании ставка налога на доходы физических лиц составляет 45%, что на 30% больше чем в Украине, и на 5,3% меньше, чем во Франции. Следует учитывать, что в этих странах ставка налога на доходы физических лиц начисляется по-разному. Во Франции, в отличие от Украины и Великобритании, подлежит обложению подоходным налогом не каждый человек в отдельности, а домохозяйство.

Таким образом, Франция является страной с самыми высокими налоговыми ставками, по сравнению с Украиной и Великобританией. В Украине - относительно низкие налоговые ставки по сравнению с ведущими западноевропейскими странами – Францией и Великобританией. Можно было бы сделать вывод, что поскольку в Украине самые низкие налоги, то в этой стране оптимальная налоговая система. Однако налоговая политика любой страны направлена, прежде всего, на наполнение государственного бюджета, она должна быть эффективным инструментом в руках государства для регулирования развития отраслей экономики. Но в Украине ставки налогов низкие, и постоянен дефицит государственного бюджета. Следовательно, более эффективной налоговой системой является налоговая система Великобритании, в которой налоговые ставки средние по сравнению с Украиной и Францией. В государственный бюджет Великобритании поступает достаточно финансовых средств для эффективной государственной деятельности, проведения государственной экономической политики, которая ведет к развитию экономики в целом.

Заключение. Из заявленного в документе «Основные направления бюджетной политики Украины на 2015 год», выполнены лишь некоторые пункты. В соответствии с этим, с 1 января 2015 года вступил в силу Украины № 71-VIII «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые законы Украины (относительно налоговой реформы)». Данным законом внесены следующие основные изменения: сокращение количества налогов и сборов с 22 до 9, для малого и среднего бизнеса вводится мораторий на проверки; повышение налогов на крупный бизнес; сокращение количества групп плательщиков единого налога до четырех; введение разового «нулевого» декларирования доходов, имущества и финансового состояния, в том числе полученных с нарушением налогообложения и валютного регулирования. Также повышение ставки налога для пассивных доходов - процентов, роялти и инвестиционных доходов, повышение ставка акциза на табачные и алкогольные изделия, увеличение платы за лицензию на торговлю алкогольными и табачными изделиями и др.

Приоритетными задачами налоговой политики Украины на 2016 год являются: усовершенствование администрирования НДС, создание новой культуры уплаты налогов

громадянами, адаптація закон в соответствии с законодательством Европейского союза.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Василевська Г.В. Податкова політика у регулюванні економічного зростання / Г.В. Василевська // *Фінанси України*. – 2009. – № 2. – С. 39-43.
2. Конрад Ю. Податкова політика в Україні / Ю. Конрад // *Економіка України*. – 2008. – №1. – С.95-103.
3. Мартинова Т. Податкова політика в Україні: як облагодіяти людство? // *Українські ділові новини*. - 2009. - № 5.- С.12-21.
4. Тарангул Л.Л. Регіональна податкова політика: зміст і особливості її реалізації // *Фінанси України*. – 2007.– №10. - С.65-78.
5. Лыкова Л.Н. Налоговые системы зарубежных стран / Л.Н. Лыкова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 428 с.
6. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. – М.: Дело и сервис, 2011. – 432 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М. 1999. – 479 с.
8. Пріоритетні завдання податкової та митної політики у 2015р. // Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/struktura-/aparatt/20-koordinatsiyno-monitoringoviy-depa/povidomlennya/byudjetno-podatkova-politik/prioritetni-zavdannya-podatkovo-ta-mi/>
9. Закон України від 28.12.2014, №71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» – Режим доступа: <http://docs.dtkr.ua/doc/1214.13.1>
10. Евстигнеев Е.Н. Основы налогообложения и налогового законодательства / Е.Н. Евстигнеев, Н.Г. Викторова. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.
11. Дворников В. Франция попрощалась с 75-процентным налогом для богатых / В. Дворников // REED [Электронный ресурс]. – Электрон. газета. – Режим доступа: <http://r-e-e-d.com/adiieu-french-supertax/>
12. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sfs.gov.ua/nk/>
13. Проект постановления № 2623 «Об основных направлениях бюджетной политики на 2016 г.» – Режим доступа: <http://glavcom.ua/news/301832.html>
14. Экономические показатели Франции // Trading Economics [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ru.tradingeconomics.com/france/indicators>
15. Литвиненко Я.В. Податковий контроль як складова частина податкового менеджменту в контексті прийнятого податкового кодексу України / Я.В. Литвиненко // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 132-134.
16. Цимбалюк І.О. Податкова культура, як фактор дієвості податкових реформ / І.О. Цимбалюк // *Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: матеріали XVII Міжн. наук.-практ. конф. (29-30 травня 2012р.)*; [відп. ред. Л.Г.Ліпич]. – Луцьк: Волинська мистецька агенція «Терен», 2012. – С. 225-227.
17. Водопьянова В.А. Налоговые системы зарубежных стран / В.А. Водопьянова, Т.В. Терентьева. – М.: ИНФРА, 2005. – 356 с.
18. О стратегии реформирования налоговой системы Украины // *Зеркало недели*. – 2012. – 10 июля. – С.6.
19. Экономические показатели Великобритании // Trading Economics [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ru.tradingeconomics.com/united-kingdom/indicators>

Предоставлено в редакцию 04.10.2015 г.

УДК 339.9:005

Я. В. Киосак, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ С ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

В статье рассмотрены концептуальные основы развития предприятий с внешнеэкономическим потенциалом. Предложена концепция управления развитием и охарактеризованы особенности функционирования в условиях кризиса. Проведен статистический анализ показателей внешнеэкономической деятельности и торгового баланса. Сформирован механизм управления и направления развития предприятий с внешнеэкономическим потенциалом.

Ключевые слова: внешнеэкономический потенциал предприятий, управление развитием.

Рис. 1, табл. 2, лит. 15.

Я. В. Киосак

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

У статті розглянуті концептуальні засади розвитку підприємств із зовнішньоекономічним потенціалом. Запропоновано концепцію управління розвитком та охарактеризовані особливості функціонування в умовах кризи. Проведено статистичний аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності та торгового балансу. Сформовано механізм управління й напрямки розвитку підприємств із зовнішньоекономічним потенціалом.

Ключові слова: зовнішньоекономічний потенціал підприємств, управління розвитком.

Y. V. Klosak

FEATURES OF ENTERPRISES WITH FOREIGN ECONOMIC DEVELOPMENT POTENTIAL

The article focuses on the conceptual basis of the enterprises development with foreign trade potential. The concept of management development is proposed and the peculiarities of the crisis are described. A statistical analysis of the foreign trade performance and trade balance is made. The mechanism of management and direction of enterprises with foreign trade potential is formed.

Keywords: foreign trade potential, development management.

Введение. Особую актуальность в современных условиях развития экономики приобретает совершенствование управления развитием предприятий с внешнеэкономическим потенциалом. Особенностью деятельности таких предприятий является активное влияние международной среды на их функционирование. В сложившейся социально-экономической и политической ситуации в стране на первый план выходит проблема совершенствования управления развитием промышленных предприятий для создания жизнеспособных систем путем повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий промышленности на внешнем и внутреннем рынках. Снижение конкурентоспособности традиционных экспортных товаров на мировых рынках связано с высокой материалоемкостью и энергоемкостью производства, низкой долей добавленной стоимости, что требует создания механизмов наращивания внешнеэкономического потенциала и повышения конкурентоспособности предприятий промышленности на внешнем рынке.

Управление развитием предприятий с внешнеэкономическим потенциалом стран, которые развиваются, рассмотрено в работах В.Д Адрианова [1], Б.В. Буркинського [2], Е.В. Волкодавовой [3], И.И. Пузанова [4] и др. Повышению конкурентоспособности предприятий на внешних рынках посвящены работы П.В. Егорова [5], Р. Мелдана [6], П. Кругмена [7], П. Ховерстата [8], Р. Ходжеста [9]. Проблемы управления предприятиями с внешнеэкономическим потенциалом с учетом нестабильности внешнего окружения, определение внешнеэкономического потенциала освещено недостаточно, что и обусловило актуальность исследования.

Целью статьи является обоснование особенностей управления предприятиями с внешнеэкономическим потенциалом для формирования концепции управления и совершенствования направлений их развития.

Основная часть. Постоянное развитие мирохозяйственных отношений, превращение внешнеторговой деятельности в важный фактор хозяйственного роста по-новому ставят вопросы экономической и политической взаимозависимости отдельных стран. Активный выход украинских предприятий на мировые рынки и внедрение национального предпринимательства в мировые хозяйственные связи, развитие международной производственной специализации и кооперации сдерживаются из-за слабой их подготовки к условиям глобальной экономики и жесткой конкуренции за рынки сбыта своей продукции. Устаревшие технологии, недостаток капитала, недостаточные знания в области международного менеджмента, недостаточное видение стратегических перспектив развития своего бизнеса с учетом дальнейшей глобализации мирового экономического пространства не позволяют предприятиям с внешнеэкономическим потенциалом использовать все преимущества международных связей в создании жизнеспособных экономических систем. Дальнейшее наращивание экспортных поставок невозможно без существенного улучшения качества, повышения добавленной стоимости производимой продукции.

В современных условиях глобализации мировой системы, дальнейшей либерализации экономики Украины, перехода на международные стандарты качества, экономической ассоциации с ЕС повышаются требования к управлению предприятиями с внешнеэкономическим потенциалом.

На протяжении 2008-2014 гг. наблюдается неоднозначная динамика показателей (табл. 1). Снижение объемов производства произошло в 2005 г. из-за колебаний валютного курса, в 2009 г. – вследствие мирового финансового кризиса, в 2014 – вследствие социально-политического кризиса. Наибольший объем экспорта наблюдался в 2008, 2012г., когда ситуация на внешних рынках была наиболее благоприятной.

Таблица 1

**Динамика показателей счета текущих операций Украины
за 2008-2014 гг., млн. долл. США [13]**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Счет текущих операций	-12 781	-1 736	-3 016	-10 233	-14 335	-16 518	-4 596
Баланс товаров и услуг	-14 368	-1 957	-3 982	-10 145	-14 346	-15 634	-4 606
Баланс товаров	-17 452	-5 343	-9 597	-18 031	-21 846	-22 128	-7 128
Экспорт товаров	63 188	37 134	47 299	62 383	64 427	59 106	50 552
Импорт товаров	80 640	42 477	56 896	80 414	86 273	81 234	57 680
Баланс услуг	3 084	3 386	5 615	7 886	7 500	6 494	2 522
Экспорт услуг	19 292	14 946	18 327	21 269	22 089	22 613	14 884
Импорт услуг	16 208	11 560	12 712	13 383	14 589	16 119	12 362

Внешнеэкономический комплекс является основой национальной экономики, от

развития которого зависит экономическое развитие страны, поступление валюты. Модель развития внешнеэкономической деятельности предприятий Украины характеризуется высокой степенью открытости. В результате в 2014 г. экспорт по отношению к ВВП составил 49,1%, импорт – 53,2%. В структуре экспорта в 2014 г. 33% приходилось на продовольственные товары, 29,6% - на недрагоценные металлы, машины, оборудование и транспортные средства – 10,7 % [11]. Внешнеэкономический потенциал предприятий Украины реализуется, главным образом, через экспорт сырья, импорт капитала и технологий, а также машин и оборудования.

Несмотря на задекларированный курс на интенсификацию внешнеэкономических связей с ЕС не произошло существенных изменений в торговле. Произошло снижение экспорта товаров в 2014 по сравнению с 2008 г. на 9%. Но более ярко отразился кризис на структуре: снижение экспорта машин и оборудования на 43%; черных и цветных металлов – на 30,7%; продукции химической промышленности – на 23,6%, минеральных продуктов – на 10%. Таким образом, потеряны рынки сбыта для традиционных экспортных отраслей промышленности. Увеличился экспорт древесины и продовольственных товаров. В структуре импорта произошли диаметрально противоположные изменения – увеличился импорт минеральных продуктов – на 85%; в остальных группах произошло снижение. Даже явная географическая диверсификация внешней торговли Украины является не целенаправленным процессом, а результатом утраты традиционных рынков сбыта и стихийного выталкивания продукции на новые внешние рынки в условиях ограниченности спроса на внутреннем рынке Украины.

Открытость экономики Украины связана с низким внутренним платежеспособным спросом, чрезмерной зависимостью от импорта энергоносителей, ориентацией на внешние источники финансирования, в условиях недостаточности внутренних, в частности собственных средств предприятий. Это свидетельствует о нереализованных возможностях иностранного инвестирования, сотрудничества и создания совместных предприятий, что обусловлено недостатком капитала у предприятий и низким уровнем развития их внешнеэкономического потенциала.

Особенности управления предприятиями с внешнеэкономическим потенциалом вытекают из его экономической сущности. В большинстве работ по данной проблематике внимание сосредоточено на экспортном потенциале как объекте управления [3, 9, 10, 12], но предприятие может также осуществлять импорт, получать иностранные инвестиции и инвестировать капитал в экономику других стран. Под внешнеэкономическим потенциалом понимаются потенциальные возможности предприятия по формированию конкурентных преимуществ, созданию более высокой ценности для потребителя на внешних рынках.

С учетом уточнения категории «внешнеэкономический потенциал» усовершенствована и классификация предприятий с внешнеэкономическим потенциалом по следующим признакам (табл. 2). Необходимость классификации предприятий с внешнеэкономическим потенциалом (ВЭП) вызвана их ролью в экономике.

Общеизвестными подходами к классификации является выделение предприятий по признаку «вид экономической деятельности», «вид внешнеэкономических операций». Эти подходы вытекают из содержания экономической и внешнеэкономической деятельности. Уровень и степень реализации внешнеэкономического потенциала характеризуют роль отдельных предприятий в экономике страны. Так, наличие предприятий с существенным внешнеэкономическим потенциалом, который практически не используется, свидетельствует о неэффективности институтов и организационно-экономического регулирования внешнеэкономической деятельности.

Предлагается системный подход к определению внешнеэкономического потенциала в системе управления предприятиями. С одной стороны, внешнеэкономический потенциал – это часть общего экономического потенциала предприятия, с другой – отдельное направление деятельности на внешнем рынке, которое имеет свои специфические

особенности.

Внешнеэкономический потенциал предприятия является составной частью его экономического потенциала, все элементы которого являются взаимозависимыми, взаимообусловленными и ограниченными единой ресурсной базой. При этом формирование и реализация внешнеэкономического потенциала не ухудшает положения предприятия на внутреннем рынке и обслуживание национальных потребителей. Согласно функциональному подходу внешнеэкономический потенциал является частью экономического потенциала и включает производственный, трудовой, инновационный, потенциал маркетинга, организационно-управленческий.

Производственный потенциал предприятия характеризует материально-вещественный состав (основных средств, нематериальных активов и оборотных средств). Производственный потенциал обеспечивает производство продукции, поэтому он определяется способностью предприятия производить максимально возможный объем продукции на основе имеющихся в его распоряжении техники, технологии, научно-технической информации и природных ресурсов.

Таблица 2

Классификация предприятий по видам внешнеэкономического потенциала

№ п/п	Признак	Виды предприятий
1	Вид внешнеэкономических операций	Предприятия с экспортным потенциалом Предприятия с импортным потенциалом Предприятия с потенциалом международного сотрудничества
2	Уровень внешнеэкономического потенциала предприятия	Предприятия с существенным ВЭП предприятия со средним ВЭП Предприятия с низким ВЭП
3	Степень реализации внешнеэкономического потенциала	Предприятия с реализованным потенциалом Предприятия с не полностью реализованным потенциалом Предприятия, потенциал которых практически не используется
5	Уровень реализации внешнеэкономического потенциала [8]	Предприятия с реальным ВЭП Предприятия со скрытым ВЭП
6	Зависимость от конъюнктуры рынка	Предприятия с эластичным ВЭП Предприятия с неэластичным ВЭП
7	Зависимость от возможностей замещения экспорта реализацией на внутреннем рынке	Предприятия со свободно замещаемым ВЭП Предприятия с трудно замещаемым ВЭП Предприятия с не замещаемым ВЭП

Трудовой потенциал имеет огромное значение, поскольку от персонала предприятия требуются не только соответствующие профилю работы образование и высокие квалификационные навыки, но и умение ориентироваться в рыночных условиях хозяйствования, а при определенных организационно-правовых формах и участвовать в управлении предприятием. Трудовой потенциал является важной частью внешнеэкономического потенциала. Для менеджеров внешнеэкономической деятельности элементами трудового потенциала является знание иностранных языков, культуры менеджмента стран-партнеров и потенциальных партнеров, ведение международных

переговоров, международных стандартов учета и отчетности.

Функционирование промышленного предприятия на внутреннем и особенно на внешних рынках связано с применением инновационных технологий при производстве продукции и услуг, а также использование инновационных методов организации и управления производством. Эти технологии предприятие может разрабатывать силами научно-исследовательских и опытно-конструкторских подразделений либо приобретать у отечественных или зарубежных производителей.

Инновационный потенциал промышленного предприятия определяется наличием в структуре экспорта инновационной продукции или услуг, а также возможностями торговли технологиями, ноу-хау, промышленными образцами, организацией кооперации по производству наукоемкой, высокотехнологической продукции; участием в международных научно-технических проектах с зарубежными партнерами. Каждая из перечисленных составляющих определяет конкурентные преимущества промышленных предприятий на внешних рынках.

Потенциал маркетинга – это совокупность средств и возможностей предприятия в реализации маркетинговой деятельности, которая заключается в формировании сбытовой стратегии предприятия на внешних рынках.

Организационно-управленческий потенциал предприятия характеризуется способностью системы управления обеспечить устойчивое положение предприятия на рынке и его экономическое развитие. Организационно-управленческий потенциал определяется уровнем прогрессивности организационной структуры управления предприятием, организацией производства и труда, методов и способов управления персоналом. Эффективность организационно-управленческого потенциала заключается в формировании и использовании внешнеэкономического потенциала, формировании информационной среды управления, оценке уровня и эффективности использования потенциальных возможностей.

Предложенный подход к определению внешнеэкономического потенциала охватывает все формы внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономический потенциал включает экспортный, импортный и потенциал международного сотрудничества.

Экспортный потенциал характеризуется такими показателями, как экспорт, количество стран-потребителей продукции, товарная и географическая структура экспорта, коэффициент опережения стоимостного объема экспорта над ростом его физического объема, выручка от реализации экспорта, прибыль от экспорта, коэффициент экспортозамещения.

Для характеристики импортного потенциала используется стоимость и объем импорта, количество стран-партнеров, географическая и товарная структура импорта, коэффициент импортозамещения.

Потенциал международного сотрудничества (МС) оценивается количеством партнеров, стоимостью и долей продукции, произведенной по совместным проектам, участием в кооперации и лицензировании, объемом иностранных инвестиций.

Предприятие, которое вовлечено во внешнеэкономические связи может заниматься, например, только экспортом товаров и услуг, тогда следует говорить о предприятии с экспортным потенциалом. Предприятие может иметь и другие потенциалы внешнеэкономической деятельности, однако, не исследуя потенциальных возможностей, они могут быть не выявлены, например, возможности привлечения дополнительных инвестиций посредством выхода на международные фондовые биржи. Таким образом, проблемы исследования и диагностики внешнеэкономического потенциала предприятий является актуальной задачей их функционирования, развития и достижения стратегических целей.

В современных условиях глобализации на первый план выходит повышение эффективности использования факторов производства для обеспечения оптимального выпуска продукции, работ и услуг, с точки зрения эффективности развития предприятия и

конкурентоспособности продукции. Важным элементом повышения потенциала является эффективная система управления предприятием.

Управление развитием предприятий с внешнеэкономическим потенциалом – это последовательный процесс формирования конкурентных преимуществ и освоение предприятием новых эффективных форм внешнеэкономической деятельности, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия.

Концепция управления развитием предприятий с внешнеэкономическим потенциалом позволяет осуществлять деятельность на внешнем и внутреннем рынках. Концепция включает принципы, структуру ВЭП, модели и критерий оценки эффективности управления (рис. 1).

Целью управления предприятиями с внешнеэкономическим потенциалом является повышение конкурентоспособности на внешнем и внутренних рынках. За счет внедрения комплексной системы управления предприятиями на внешних и внутренних рынках становится возможной наращивание внешнеэкономического потенциала предприятия.



Рис. 1. Концепция управления развитием предприятий с внешнеэкономическим потенциалом

Функционирование и развитие предприятия как целостной системы обуславливает системные свойства и закономерности, которым подчиняется его потенциал. Для обеспечения процессов наращивания потенциала и расширения возможностей достижения предприятием конкурентных преимуществ выделены наиболее значимые свойства

потенциала, которые можно формировать и реализовывать в процессах управления предприятием.

В концепции управления центральное место занимает механизм управления внешнеэкономической деятельностью промышленного предприятия, который учитывает управление внешнеэкономической деятельностью и деятельностью предприятий на национальном рынке. Механизм управления включает диагностику внешнеэкономического потенциала, модели реализации внешнеэкономического потенциала и экспортной экспансии и импортозамещения. Диагностика позволяет выявить факторы развития предприятия и оценить профиль внешнеэкономического потенциала предприятия.

Стратегии предприятий, которые работают на международном рынке, существенно отличаются от стратегий предприятий, которые осуществляют деятельность в пределах национального рынка. Причем сами факторы и их совокупность могут значительно варьировать в зависимости от страны осуществления внешнеэкономической деятельности и ее форм, которая существенно влияет на внешнеэкономический потенциал.

Заключение. Таким образом, при формировании методологической базы управления предприятиями с внешнеэкономическим потенциалом целесообразно использовать ресурсный подход – для определения элементов потенциала предприятия, их анализа и оценки в процессах управления функционированием и развитием предприятия; функциональный подход – для разработки моделей стратегического управления с учетом изменений внутренней и внешней сред предприятия; системный подход – для исследования свойств потенциала предприятия, выявление его системообразующих факторов и закономерностей в процессах изменения внешнеэкономического потенциала. Критерием оценки управления является повышение эффективности реализации внешнеэкономического потенциала предприятий. Если цель достигнута система управления переходит к постановке цели и корректировке существующей, если нет – пересматриваются элементы механизма управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал: монография / В.Д. Андрианов. – М.:ОАО Издательство «Экономика», 1999. – 662 с.
2. Буркинський Б. Інноваційний рівень виробництва і конкурентоспроможність чорної металургії України / Б. Буркинський, С. Савчук // *Економіка України*. – 2006. – №4. – С. 4-15
3. Волкодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография / Е.В. Волкодавова. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та., 2007. – 161 с.
4. Пузанов І.І. Дінаміка і структура зовнішньої торгівлі трансформаційних економік: монографія. / І.І. Пузанов. – К.: ВД «Київський університет», 2012. – 170с.
5. Егоров П.В. Стратегическое управление привлечением иностранных инвестиций в экономику Украины: монография / П.В. Егоров, Э.Ю. Терещенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2005. – 168 с.
6. Meldman R. E. A practical guide to U. S. Taxation of International Transactions / R. Meldman, M. S. Schadewald. - 3. ed. - The Hague : Kluwer Law Intern. ; London; Boston, 2009. - 500 p.
7. Кругмен П.Р. Международная экономика / П.Р. Кругмен. – СПб.:Питер, 2005. – 832с.
8. Hoverstadt P.. The Fractal Organization: Creating sustainable organizations with the Viable System Model. - 2008. - 210 p.
9. Hodgetts R. M. International management : Culture, Strategy, and Behavior / R. Hodgetts, F. Luthans. - 4.th ed. - Boston a. o.: Irwin McGraw-Hill, 2000. - 595 p.
10. Jackson J. H. Legal Problems of international Economic Relations : Cases, Materials and Text on the nat. and intern. Regulation of transnat. Economic Relations / J. Jackson, W. J. Davey, A. O. Sykes. - 3. ed. - St. Paul, Minnesota : West Publ. Co., 1995. - 1248 p

11. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Dennis R. International economics / Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field. - 4.th ed. - Boston a. o.: McGraw-Hill Irwin, 2011. - 752 p.
13. Национальный банк Украины [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua/>
14. Porter M. The competitive advantage of nations. New York: Free Press, 2001.
15. Transfer of ownership in international trade / Ed. de A. von Ziegler a.o. – London: Kluwer Law Intern.: Intern. Chammmmer of Commerce, 1999. - 437 p.

Предоставлено в редакцию 06.10.2015 г.

УДК 330.46 - 336

Т. А. Лех, к.э.н., старший преподаватель, Донецкий национальный университет

ИМИТАЦИОННОЕ ДИНАМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассматриваются вопросы целесообразности имитационного моделирования деятельности хозяйствующих субъектов на примере коммерческого банка. Предложена динамическая модель деятельности коммерческого банка за определенный период.

Ключевые слова: имитационное моделирование, имитационная динамическая модель, коммерческий банк.

Рис. 5, табл. 1, лит. 5

Т. А. Лех

ІМІТАЦІЙНЕ ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розглядаються питання доцільності імітаційного моделювання діяльності господарюючих суб'єктів на прикладі комерційного банку. Запропановано динамічну модель діяльності комерційного банку за певний період.

Ключові слова: імітаційне моделювання, імітаційна динамічна модель, комерційний банк.

Т. А. Lyekh

SIMULATION DYNAMIC MODELLING OF THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

The article examines the feasibility of simulation of economic entities on the example of a commercial bank. The paper proposes a dynamic model of a commercial bank for a certain period.

Keywords: simulation; simulation dynamic model; commercial bank.

Введение. В настоящее время российской и отечественной экономике возникла потребность в разработке отвечающих экономической действительности экономико-математических моделей оценки эффективности деятельности коммерческих банков при их сложной иерархической многоуровневой структуре с учетом неопределенностей и возмущений внешней нестабильной среды. Для этого необходимо развитие методов имитационного моделирования различных уровней деятельности банков и совершенствование средств автоматизации планирования и проведения имитационных экспериментов с моделями сложных систем, интегрированных в структуру комплексной информационной системы банка.

Среди научных работ по данной проблематике представлены труды А.В. Бородина, Е.П. Бочарова, Е.В. Даниловой, А.Г. Иванча, В.В. Меженской, В.А. Польшиной, В.Н. Тимохина, А.И. Якимова и других. Однако, проблема имитационного моделирования деятельности коммерческих банков не нашла исчерпывающего освещения в работах отечественных и зарубежных ученых.

Целью данной работы является обобщение методов имитационного моделирования и разработка имитационной динамической модели коммерческого банка.

Основная часть. Без использования экономико-математического моделирования и вычислительной техники практически невозможны, например, эффективный анализ оценки

финансово-экономического состояния системы уровня производства, отрасли, региона, выбора приоритетов кредитования, инвестиционной привлекательности, выявление надежных партнеров. Наибольшее количество ошибок, которые приводят к потере вложенных средств, совершается именно на этапе анализа проектов и принятия решений о финансировании. Для осмысливания этих проблем и используется имитационное моделирование. Оно дает возможность посмотреть на сложный процесс принятия решений более масштабно, с точки зрения процессов, которые осуществляются внутри системы, которая моделируется.

Следовательно, целесообразность использования имитационного моделирования состоит в следующем:

- дает возможность исследовать внутренние взаимодействия в сложных системах;
- моделируя информационные, организационные влияния можно оценить эффекты этих влияний на поведение системы;
- можно определить способы усовершенствования системы во время проектирования имитационной модели;
- изменяя данные на входе, и наблюдая за выходными данными, можно определить, какие переменные наиболее значимы для модели;
- имитационное моделирование можно использовать как метод для улучшения решений, полученных во время аналитического анализа;
- можно использовать для проведения экспериментов с новыми проектами, чтобы спрогнозировать результаты;
- имитационные модели можно использовать для определения требований, которым должна отвечать система.

Таким образом, имитационное моделирование – процесс конструирования модели реальной системы и постановки экспериментов на этой модели с целью либо понять поведение системы, либо оценить различные стратегии, обеспечивающие функционирование данной системы [1].

В работе [2] Антоновой Г.М. и Цвиркун А.Д. выделено три этапа развития методов имитационного статистического моделирования.

Первый этап включал в себя формирование в различных предметных областях постановок задач, решаемых путём имитационного статистического моделирования, первые применения идей планирования имитационных экспериментов на ЭВМ, первые попытки оптимизации структуры и функционирования объектов с использованием результатов имитационного моделирования.

Второй этап характеризовался интенсивным внедрением приёмов и методов компьютерного моделирования во все сферы производственной деятельности. Это совпало со стремительным расширением применения ЭВМ и развитием специализированных языков моделирования.

Третий этап можно связать с развитием идей оптимизационно-имитационного моделирования. Появление персональных компьютеров сделало вычислительную технику широко доступной.

Имитационное моделирование может повысить конкурентоспособность предприятий из самых различных сфер деятельности: снизить количество ошибок при проектировании инфраструктурных проектов, оптимизировать издержки строящихся или модернизируемых предприятий, минимизировать риски экспериментальных исследований [3].

Метод системной динамики Дж. Форрестера разработан для моделирования динамических процессов в экономических системах с помощью вычислительной техники. Этот метод позволяет моделировать поведения сложных систем. Он дает возможность учитывать задержки потоков любого порядка, отражает в моделях процессы накопления и перемещения абстрактных ресурсов, способствует регулированию интенсивности потоков с использованием динамически изменяющихся показателей.

В основе моделей Дж. Форрестера лежат структурные элементы, которые предназначены для моделирования любых экономических систем. К ним относят:

1. Темпы – параметры потоков, вызывающие изменения в исходящих и входящих интегрирующих звеньях.
2. Уровни – регулируемые объекты, которые формально отображают переменные. Значения данных переменных получены интегрированием соответствующих характеристик потоков.
3. Функции решений – соотношения, которые отражают функциональные зависимости, существующие в системе. С их помощью определяется интенсивность входящих и исходящих потоков.
4. Вспомогательные величины – участвуют в определении общих характеристик.
5. Параметры – константы модели.

Как и любая другая модель, имитационная модель имеет свои преимущества и недостатки. Основными недостатками являются большие затраты времени на создание модели; разработка модели может нарушить работу предприятия; сложность поддержания объекта в одних и тех же условиях. Что касается достоинств имитационной модели, то к ним можно отнести: имитационная модель дает более простой способ решения задач, чем аналитические методы; контролирует время изучаемого процесса [4].

В данном исследовании реализация модели системной динамики осуществляется с помощью ППП POWERSIM.

Для оценки эффективности функционирования банка при принятии различных управленческих решений построим имитационную динамическую модель деятельности банка за определенный период.

В модели будут рассмотрены: остатки на депозитных счетах (Deposit); остатки на счетах клиентов (ClientACC); объем выданных кредитов (Credit).

В качестве переменных в модели будут взяты следующие величины:

- изменение остатков на депозитных счетах D (DDep);
- изменение остатков на счетах клиентов C (DCA);
- ожидаемый доход банка в текущий момент времени EP (ExpProfit);
- ожидаемый доход банка в предыдущий момент времени PEP (PrevExpProfit);
- объем доступных средств банка RB (ResBase);
- реальный доход банка P (Profit);
- расходы банка E (Expenses);
- прибыль банка NP (NetProfit).

Постоянными (константами) в модели выступают следующие величины:

- коэффициент использования денежных средств клиентов U (UseCIM);
- коэффициент использования депозитов UD (UseDep);
- процентная ставка по депозитам R (DepRate);
- коэффициент выплаты процентов по выданным кредитам PP (PayPercent);
- постоянные расходы банка за единицу времени CE(ConstExps);
- процентная ставка по кредитам CR (CrRate).
- соотношения и вид динамической модели.

Отметим вероятностный характер DDep, а также DCA, который представляет собой нормально распределенную случайную величину. Для определения параметров закона распределения случайной величины используется следующая информация:

1. Математическое ожидание случайной величины DDep экспоненциально зависит от DepRate, a_1 и b_1 – параметры экспоненциальной зависимости, σ_1 – среднеквадратическое отклонение DDep.
2. ClientACC определяется DCA, которое носит вероятностный характер, и представляет собой нормально распределенную случайную величину с математическим ожиданием

m^2 и среднеквадратическим отклонением σ^2 .

3. Изменение объема DCredit представляет собой минимальное значение из величины спроса на кредиты и ResBase. Спрос на кредиты экспоненциально зависит от процентной ставки по кредитам CrRate, a_3 , b_3 – параметры экспоненциальной зависимости математического ожидания случайной величины спроса на кредиты.

Объем доступных средств банка определяется величиной изменения остатков на счетах клиентов, изменением остатков на депозитных счетах, а также полученной прибылью банка.

$$RB = \text{MAX}(0, NP) + \text{ClientACC} * U + \text{Deposit} * UD$$

Ожидаемый доход банка в текущем периоде зависит от величины ожидаемого дохода банка в предыдущем периоде и доходам по выданным кредитам.

$$EP = PP * (\text{Credit} + PEP)$$

Реальный доход банка по осуществлению операций зависит от величины коэффициента выплаты процентов по выданным кредитам, дохода по выданным кредитам и величины ожидаемого дохода банка в предыдущем периоде.

$$P = (1 - PP) * (\text{Credit} + PEP)$$

К расходам банка относят постоянные расходы банка за единицу времени, а также остатки на депозитных счетах.

$$E = \text{Deposit} + CE$$

Прибыль определяется как разница между доходом и расходом

$$NP = P - E$$

Реализованная имитационная модель в POWERSIM имеет следующий вид (рис 1).

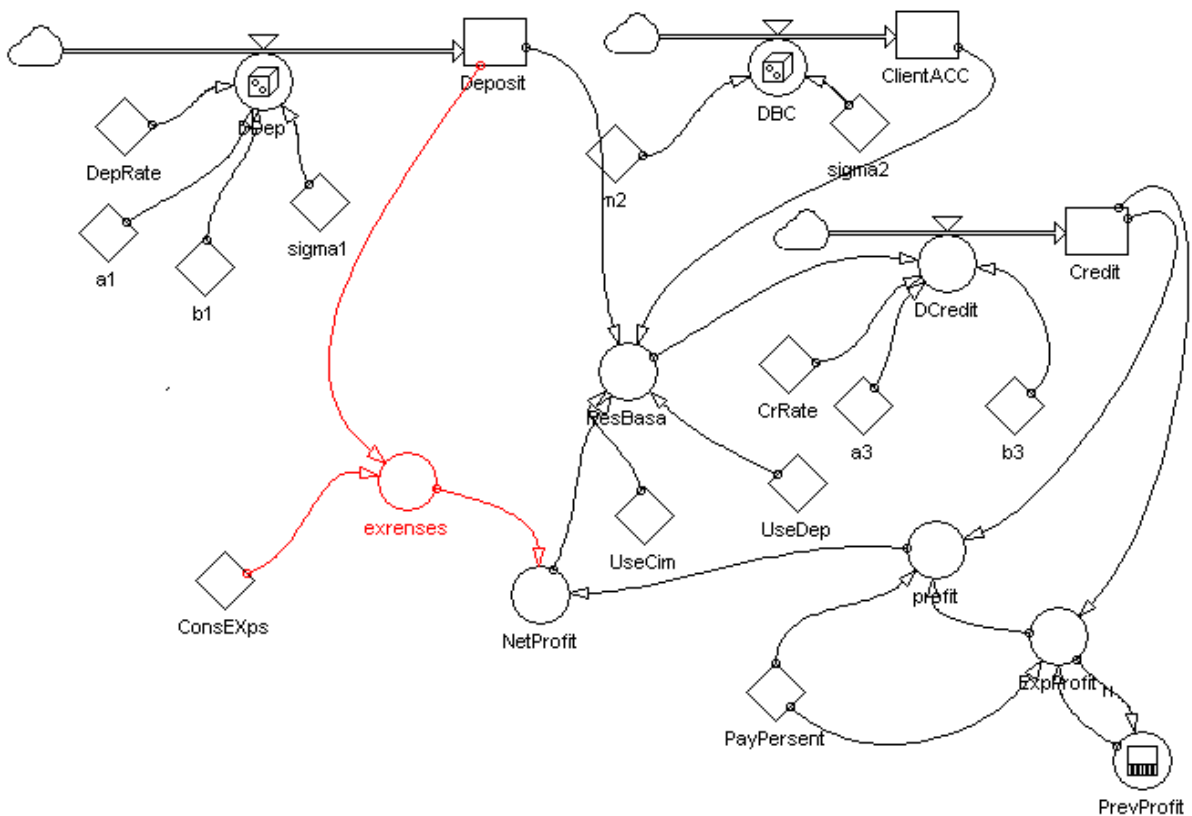


Рис. 1. Динамическая модель финансовой деятельности банка

В исходной модели были использованы следующие значения констант:

- 1) коэффициент использования денежных средств клиентов U (UseCIM)=0,65;
- 2) коэффициент использования депозитов UD (UseDep)=0,75;
- 3) процентная ставка по депозитам R (DepRate)=0,55;
- 4) коэффициент выплаты процентов по выданным кредитам PP (PayPercent)=0,76;
- 5) постоянные расходы банка за единицу времени CE (ConstExps)=50000;
- 6) процентная ставка по кредитам CR (CrRate)=0,24.

В процессе имитации были получены следующие графики динамики депозитов, дохода, затрат и прибыли.

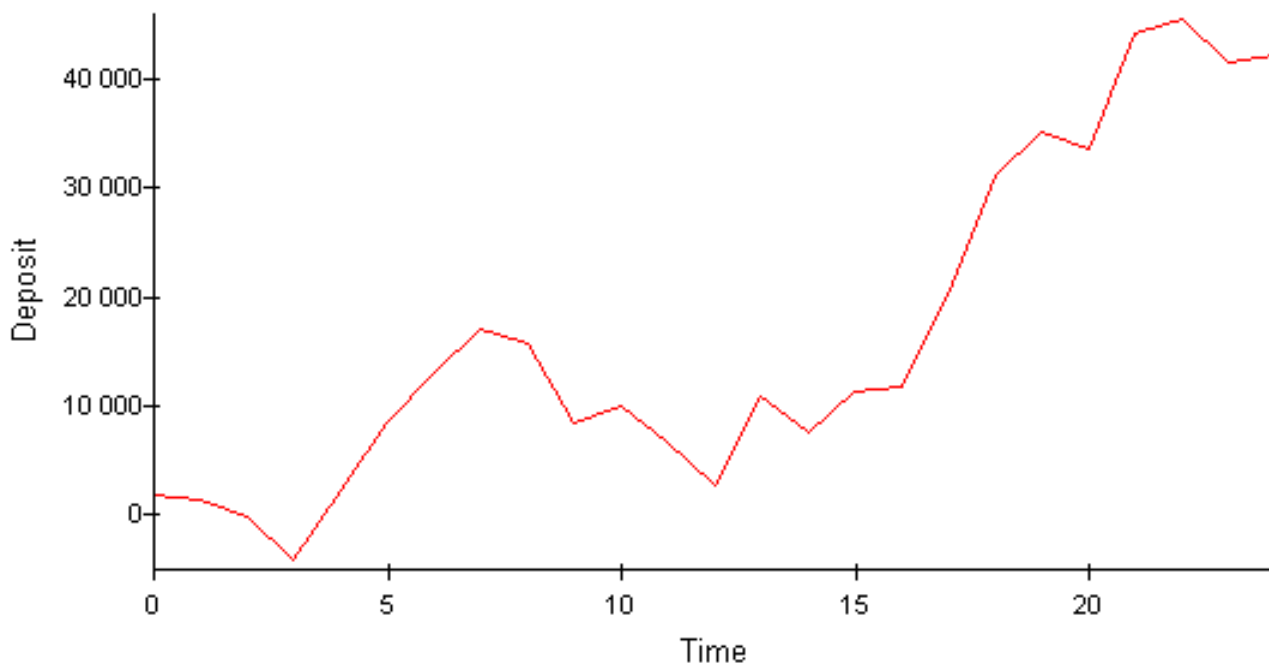


Рис. 2. Динамика остатков на депозитных счетах

На рисунке 2 виден стабильный рост остатков средств на депозитных счетах. Далее представлен график затрат банка в единицу времени (рис. 3).

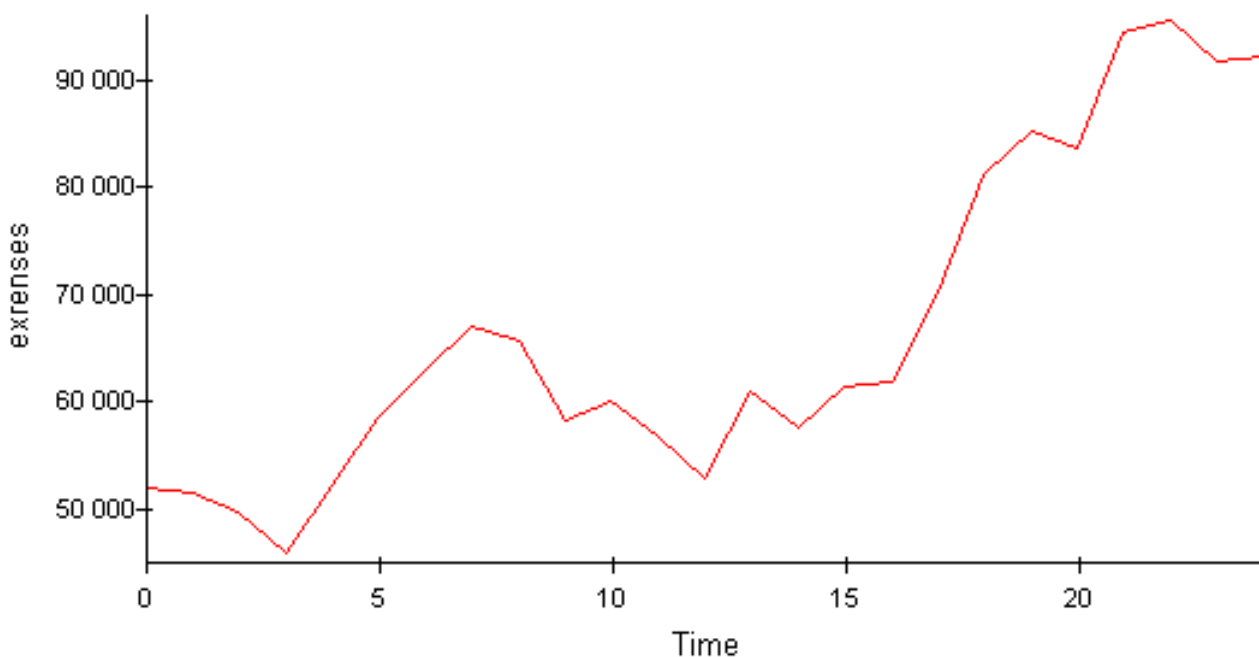


Рис. 3. Динамика затрат банка в единицу времени

Из рисунка 3 следует зависимость затрат от остатков на депозитных счетах.

Теперь проведем исследование дохода – прибыли. На рисунке 4 виден рост дохода, но при растущей динамике затрат рост прибыли будет менее интенсивным (рис. 5)

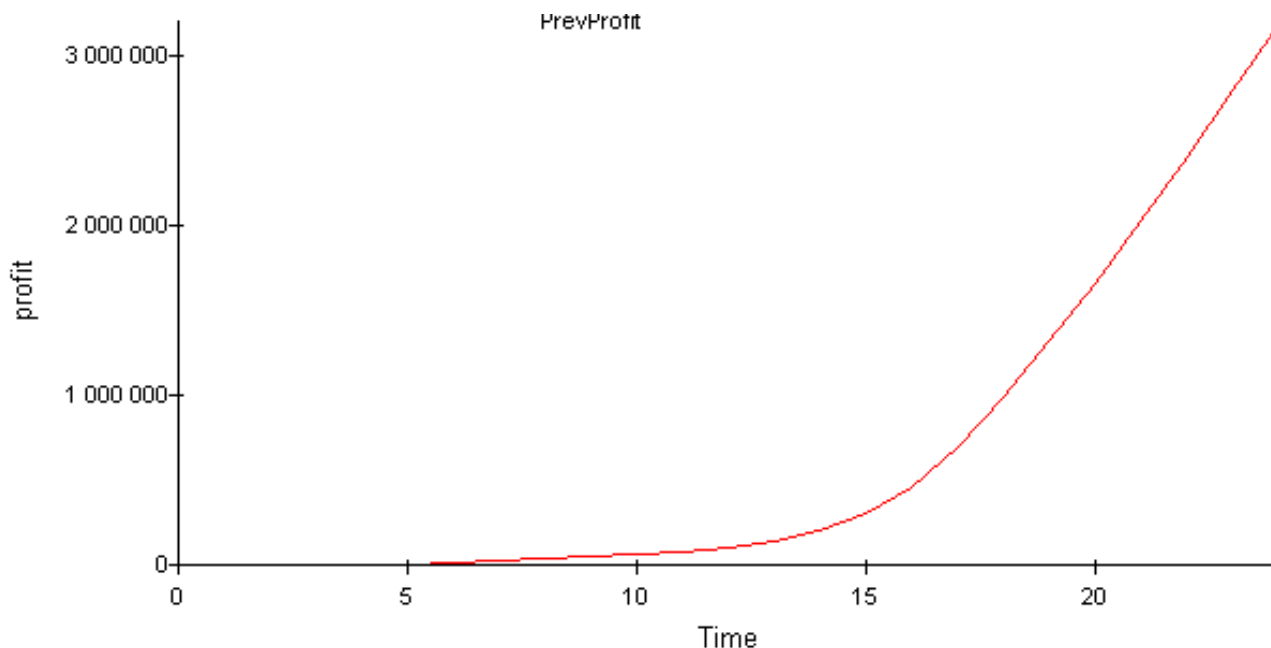


Рис. 4. Динамика получаемого банком дохода

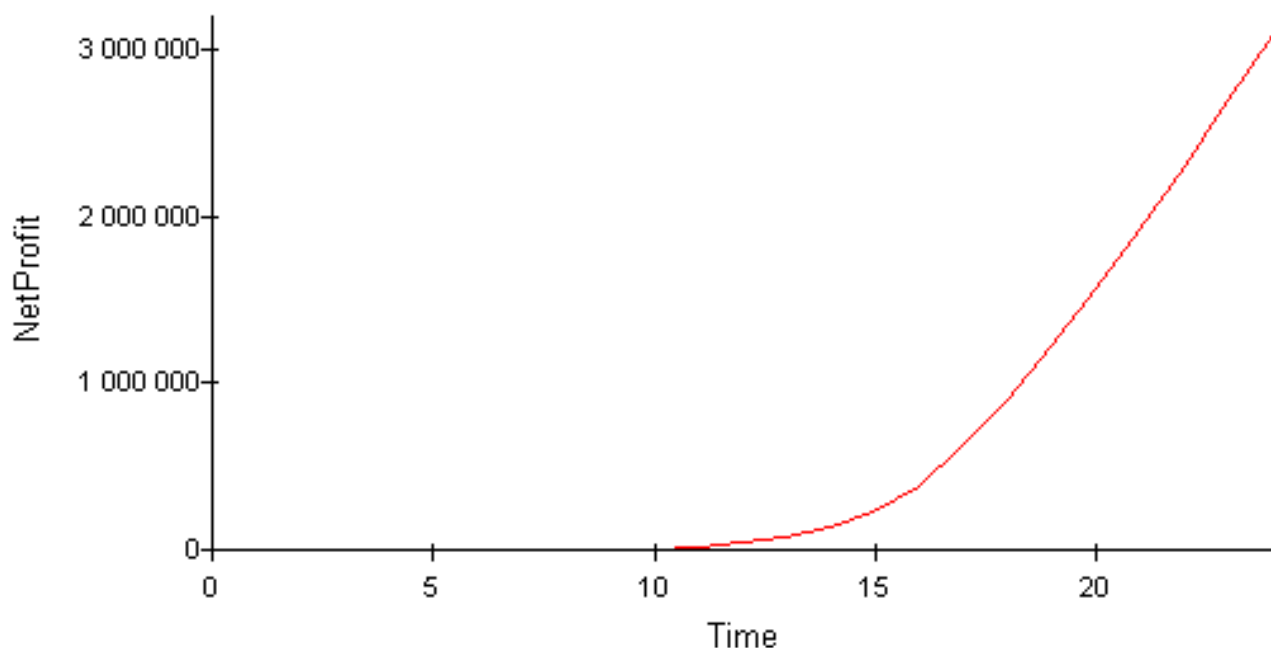


Рис. 5. Динамика прибыли банка

Исследуем имитационную модель на устойчивость роста ее показателей путем изменения законов распределения.

В таблице 1 представлены комбинации изменений параметров законов распределения и влияния параметров на значения остатков депозитов на счетах и величину кредитов.

Для стабильного роста доходов банка необходимо чтобы параметры экспоненциальных зависимостей a_1 и a_3 были соответственно >20 и >0 .

Формализация сложной производственно-экономической системы, обладающей иерархичностью и многоуровневостью, позволяет построить имитационную модель как отдельных уровней, так и имитационную модель межуровневых отношений [5].

Таблица 1

Влияние параметров на динамику

a1	a3	Deposit	Credit
>20	>0	рост	рост
	0	рост	константа
	<0	рост	спад
15-20	>0	неустойчивость	рост
	0	неустойчивость	константа
	<0	неустойчивость	спад
0-15	>0	тенденция к снижению	рост
	0	тенденция к снижению	константа
	<0	тенденция к снижению	спад
<0	>0	спад	рост
	0	спад	константа
	<0	спад	спад

Заключение. В настоящее время существует большое количество методов управления деятельностью коммерческих банков. Данные методы дают возможность своевременно выявить и устранить негативные моменты в работе банков. На основе построенной модели показано, что для стабильного роста доходов банка необходимо чтобы параметры $a1$ и $a3$ были соответственно >20 и >0 . Для контроля за значениями параметров законов распределения банку необходимо своевременно анализировать прогнозные значения остатков на депозитных счетах и суммы кредитов.

Проведенное исследование позволяет отметить актуальность теоретических и практических результатов. Это дало возможность сформулировать выводы теоретического, методологического и прикладного характера, которые отражают решение поставленных в соответствии с целью данного исследования задач. В дальнейшем, в динамическую имитационную модель следует добавить больше факторов из нестабильной внешней среды для получения реалистичных прогнозов эффективной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коваленко Н.І. Ситуаційне моделювання лізингових операцій / Н.І. Коваленко // Фінанси України. – 2000. – №10. – С. 118-125.
2. Антонова Г.М. Оптимизационно-имитационное моделирование для решения проблем оптимизации современных сложных производственных систем / Г.М. Антонова, А.Д. Цвиркун // Проблемы управления [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2005. – №5. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsionno-imitatsionnoe-modelirovanie-dlya-resheniya-problem-optimizatsiii-sovremennyh-slozhnyh-proizvodstvennyh-sistem>.
3. Ножина Е.П. Необходимость имитационного моделирования в государственном и коммерческом управлении / Е.П. Ножина, О.В. Орлова // Перспективы развития информационных технологий [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2014. – №17. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimost-imitatsionnogo-modelirovaniya-v-gosudarstvennom-i-kommercheskom-upravlenii>.
4. Куранда В.М. Роль імітаційного моделювання у підтримці прийняття рішень / В.М. Куранда // Економіка промисловості. – 2002. – №3. – С.94-98.
5. Якимов А.И. Методы и средства имитационного моделирования производственно-экономических систем / А.И. Якимов // ММС [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2007. – №1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-i-sredstva-imitatsionnogo-modelirovaniya-proizvodstvenno-ekonomicheskikh-sistem>.

Предоставлено в редакцию 05.10.2015 г.

УДК 339.94

А. А. Семенов, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

РОССИЯ В СИСТЕМЕ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены особенности участия России в системе транснационализации бизнеса. Анализируются определенные факторы, обуславливающие включение России в систему транснационализации бизнеса. Раскрыты теоретические и практические результаты транснационализации бизнеса России как объекта данной системы.

Ключевые слова: экономическая глобализация, транснационализация бизнеса, ТНК, родительские корпорации, прямые иностранные инвестиции, офшорные зоны, интернациональные инвестиционные соглашения (ИИС), двусторонние инвестиционные соглашения (ДИС), слияния и поглощения, трансграничные слияния и поглощения.

Табл. 2, лит. 9.

A. A. Semenov

РОССИЯ У СИСТЕМІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто особливості участі Росії в системі транснаціоналізації бізнесу. Аналізуються певні чинники, що обумовлюють включення Росії в систему транснаціоналізації бізнесу. Розкрито теоретичні та практичні результати транснаціоналізації бізнесу Росії як об'єкта даної системи.

Ключові слова: економічна глобалізація, транснаціоналізація бізнесу, ТНК, батьківські корпорації, прямі іноземні інвестиції, офшорні зони, інтернаціональні інвестиційні угоди (ІІУ), двосторонні інвестиційні угоди (ДІУ), злиття і поглинання, міжгранічні злиття і поглинання.

A. A. Semenov

RUSSIA IN BUSINESS TRANSNATIONALIZATION SYSTEM AT THE MODERN STAGE OF ECONOMIC GLOBALIZATION

In the article the features of Russia's participation in the business transnationalization system are discussed. Certain factors, that contribute to the inclusion of Russia in the business transnationalization system are analysed. The theoretical and practical results of business transnationalization of Russia as an object of this system are disclosed.

Keywords: economic globalization; business transnationalization; TNC; parents corporations; foreign direct investments; offshore; international investment agreements (IIA); bilateral investment agreements (BIA); mergers and acquisitions, cross-border mergers and acquisitions.

Введение. На современном этапе развития глобализации мировой экономики существенную роль играет одна из важнейших, наиболее значимых ее составляющих, в качестве которой выступает система транснационализации хозяйственных связей, различных форм бизнеса. Важность, значимость заключаются в том, что именно транснационализация бизнеса, хозяйственных связей является ведущей, определяющей формой международных экономических отношений на современном этапе экономической, социальной и политической глобализации мирового сообщества.

Вопросам, связанным с анализом транснациональных экономических связей, транснациональной экономики, посвящено большое количество зарубежных и отечественных научных и методологических исследовательских работ. В этих работах анализируются такие важные проблемы, как транснациональная экономика; глобализация мировой экономики; организационная структура транснациональных корпораций; внешнеторговые операции; международное движение капиталов; международная миграция рабочей силы, и др. Но остается ряд вопросов, все еще не исследованных или недостаточно исследованных. К числу таковых относятся особенности транснационализации бизнеса отдельно взятых государств, национальных экономик. Значительный научный и практический интерес в этом отношении вызывает участие России в подобной транснационализации. Интерес заключается в том, что Россия относится к числу важных объектов и ведущих субъектов глобальной транснационализации бизнеса, экономических процессов. Значимость исследования данной проблемы состоит еще и в том, что Донбасс находится в долгосрочных, многофункциональных производственных и внешнеэкономических отношениях с Россией.

Исследуя данную проблему, важно и необходимо выделять и анализировать два направления участия России в системе транснационального бизнеса. Первое направление связано с участием в этой системе России в качестве определенного объекта для иностранных корпораций; второе направление с включением в эту систему России в качестве независимого субъекта, участвующего в процессах бизнеса в различных странах мировой экономики.

Целью данной статьи является определение особенностей и результатов включения России в систему транснационализации бизнеса в качестве объекта, т.е. анализ первого из названных направлений.

Основная часть. В данной статье исследуется первое направление участия России в системе транснационализации бизнеса, т.е. участие страны в качестве определенного объекта в системе транснационализации бизнеса. С этой целью необходимо прежде всего выявить и проанализировать определенные факторы, обуславливающие такое участие.

Проведенный анализ позволяет утверждать, что важнейшим фактором, обуславливающим формирование определенной системы транснационализации бизнеса любой страны, мировой экономики в целом на современном этапе экономической глобализации, является международное движение прямых иностранных инвестиций. Именно такие инвестиции выступают в качестве материальной основы транснационализации хозяйственных связей, корпоративного бизнеса. Достаточно сказать, что на долю нового притока иностранных прямых инвестиций в формировании основного капитала в мировой экономике приходится все возрастающая часть. В частности, новые притоки иностранных прямых инвестиций в мировой экономике возросли с 208 млрд. долл. США в 1990 г. до 1452 млрд. долл. США в 2013 г., а их доля в формировании основного капитала – с 4,1% до 8,2%, соответственно [1, XVIII].

Исследования свидетельствуют о том, что Россия стягивает на себя значительную часть мировых иностранных инвестиций. При этом важно заметить, что эта часть заметно возрастает. Это касается как новых притоков иностранных прямых инвестиций, так и масштабов их накопления. Именно накопленные иностранные прямые инвестиции выступают одним из важнейших факторов и одним из существенных показателей включения России в систему транснационализации бизнеса, хозяйственных связей. Так сумма накопленных прямых иностранных инвестиций в России по данным UNCTAD возросла за период с 2000 г. по 2013 г. почти на 80% - до 575,7 млрд. долл. США, а их доля в общемировой сумме возросла почти в 2,1 раза – до 2,3% [2, с.209-212].

Исследуя проблему накопления прямых иностранных инвестиций в России, как объекте транснационализации бизнеса, весьма важно проанализировать географическую структуру такого накопления. Именно такой показатель выявляет степень включения России

в мировую систему транснационализации бизнеса (табл. 1).

Таблица 1

**Географическая структура накопленных прямых иностранных инвестиций
в экономике России в 2009-2013 гг., млн. долл. США [3]**

Страны, регионы / Годы	2009	2010	2011	2012	2013
Всего, в т.ч.	377374	488993	454949	514926	566462
Развитые страны, из них	137476	163453	167968	194643	261314
Нидерланды	33293	40022	54101	56079	64538
Люксембург	14407	19659	20386	29858	42929
Ирландия	189	3765	8893	19087	29064
Великобритания	6402	7795	6251	7002	23050
Германия	15277	23124	17342	18969	19177
США	13875	5203	2784	3520	18583
Швеция	11683	18095	13668	15402	16200
Франция	8691	11453	14701	14617	14096
Австрия	7221	7830	8235	9764	12207
Швейцария	5688	6531	5679	6670	6834
Развивающиеся страны, из них:	3445	4391	3003	4805	4098
Южная Корея	1147	1945	1001	2472	1892
Турция	604	750	789	561	759
Израиль	228	316	236	383	436
Панама	359	413	239	192	222
Сингапур	123	160	176	678	191
Страны транзитивной экономикой	3622	4632	3970	5017	7914
Китай (с Гонконгом)	1414	2201	1637	2275	4818
Казахстан	1046	1118	769	749	1052
Беларусь	122	79	134	171	415
Украина	178	247	242	294	376
Вьетнам	240	259	403	703	353
Оффшорные центры, зоны	228224	313718	276350	306375	289136
Кипр	129699	179154	136465	179332	193640
Багамские острова	18659	24579	27089	29253	32013
Бермудские острова	27193	49822	34634	31212	30604
Британские Виргинские острова	36599	50966	56239	50793	26332
Остров Джерси	299	415	8530	5674	5023
Белиз	299	458	370	426	458
Международные организации	124	930	2058	962	1336
Неопределенное происхождение	4476	1865	1592	3127	2664

Анализ данных свидетельствует о том, что в последние пять лет до 46% всех

накопленных в российской экономике ПИИ приходилось на развитые страны, в т.ч. на десять крупнейших – до 32%. Обращает на себя внимание тот факт, что главными инвесторами экономики России среди развитых стран являются Нидерланды, Люксембург, Ирландия, Великобритания, Германия. А вот США, Япония и другие развитые страны занимают менее значительные позиции. Объяснением этому служит тот факт, что ведущее место в географической структуре ПИИ в России занимают страны, которые принято ассоциировать с более либеральными налоговыми и другими экономическими законами, т.н. оффшорные центры, зоны. Именно эти экономические субъекты выступают главными инвесторами российской экономики, что обуславливает особый научный и практический интерес относительно исследования роли таких субъектов в накоплении прямых иностранных инвестиций в России.

Из всех исследованных оффшорных центров, только на пять крупнейших приходилось более 43% накопленных ПИИ в России в 2013 г. Объяснение этому следует искать в том, что инвестиции, поступающие из оффшоров в Россию, в большинстве своем представляют собой капиталы, вывезенные в свое время из страны бывшего СССР и, прежде всего, из самой России.

Кроме того, многие ведущие оффшорные страны-инвесторы являются развитыми государствами либо выступают частью таких государств. Так, крупнейшим инвестором российской экономики является такое государство как Кипр (193,6 млрд. долл. США накопленных ПИИ, или 34,2% всех накопленных ПИИ в России), достаточно давно считающееся многими международными организациями (МВФ, ОЭСР и др.) оффшорным центром, и с мая 2004 г. признанное развитой экономикой (с момента вступления в ЕС). Также такие оффшорные центра как Багамские острова (32,0 млрд. долл. США накопленных ПИИ в России), Бермудские острова (30,6 млрд. долл. США), Британские Виргинские острова (26,3 млрд. долл. США), остров Джерси (5,0 млрд. долл. США) входят в состав Объединенного Королевства (по крайней мере формально). Поэтому значительная часть инвестиций, поступающих в Россию из оффшорных зон, является собственностью корпораций развитых государств.

Обращает на себя внимание относительно незначительная доля развивающихся стран и стран транзитивной экономики в общей сумме накопленных прямых иностранных инвестиций в экономике России. По данным за 2009-2013 гг. доля почти 50 таких стран не превышала 2,1%, в т.ч. в 2013 г. на 27 развивающихся страны приходилось 0,72% и на 18 стран транзитивной экономики – 1,4%, в т.ч. только на Китай – 0,8%.

Некоторая часть накопленных ПИИ в России приходится на определенные международные организации (МВФ, Всемирный банк и др.). Доля таких организаций в последние пять лет, хотя и несколько колебалась, но оставалась на приблизительно одном низком уровне, составляющем 0,1-0,5%.

Также следует отметить, что сравнительно значительная часть прямых иностранных инвестиций в российской экономике географически не определена (т.е. достоверно не известно страновое происхождение таких инвестиций). Доля таких ПИИ колебалась в 2009-2013 гг. в диапазоне 0,4-1,2% (табл. 1).

К числу важных факторов включения России в систему транснационализации бизнеса на современном этапе экономической глобализации относится государственная политика регулирования иностранных инвестиций. И здесь особая роль принадлежит такому средству как заключение интернациональных инвестиционных соглашений (international investment agreements).

В условиях углубления экономической глобализации, обострения конкурентной борьбы на мировом рынке капиталов значительно возрастает роль таких соглашений. По данным UNCTAD за 1983-2013 гг. в мировой экономике было заключено 3236 интернациональных инвестиционных соглашений, в т.ч. 2902 двухсторонних инвестиционных соглашения (bilateral investment agreements) [2, с.114]. Россия принимает

активное участие в заключении таких соглашений: к началу 2014 г. страна заключила 75 интернациональных инвестиционных соглашений. Важно заметить, что значительная часть таких соглашений, заключенных Россией, приходится на двусторонние инвестиционные соглашения – 96% (72 соглашения) [2, с.224]. Именно двусторонние инвестиционные соглашения непосредственно определяют особенности России как объекта транснационализации бизнеса, поскольку такие соглашения обуславливают характер, средства, формы, задачи, которые осуществляют иностранные инвесторы в национальной экономике, в т.ч. в сфере бизнеса в России.

Специфическим фактором включения России в систему транснационализации бизнеса служат особые индексы социально-экономического и политического развития стран (в т.ч. России) в условиях современной экономической глобализации. Особый научный и практический интерес в этом отношении вызывают следующие индексы.

Во-первых, индекс экономической свободы, который оценивается по 100-балльной шкале и включает десять показателей, каждый из которых также оценивается по 100-балльной шкале. Россия в 2014 г. занимала 140 место в мире по общему показателю (51,9 балла), в т.ч. по показателю фискальной свободы – 49 место (85,6 балла), по показателю свободы торговли – 104 место (74,6 балла), и т.д. [4].

Во-вторых, индекс простоты ведения бизнеса (ease of doing business), который оценивается по 100-балльной шкале на основе анализа 11 индикаторов. Россия по данному показателю в 2015 г. занимает 62-е место (66,66 балла) [5, с.4].

В-третьих, индекс глобальной конкурентоспособности (global competitiveness index), который оценивается по 7-балльной шкале на основе исследования 12 показателей. Россия по данному индексу в 2014-2015 гг. заняла 53-е место (4,37 балла) из 144 стран мира [6, с.13].

В-четвертых, индекс человеческого развития (human development index), который оценивается по 1-балльной системе на основе анализа четырех показателей. Россия по этому индексу в 2013 г. занимала 57-е место (0,778 балла) [7, с.160].

Важным фактором включения России в систему транснационализации бизнеса в качестве объекта выступает функционирование значительного количества ТНК в мировой экономике, многие из которых осуществляют транснационализацию своего бизнеса в Россию. По данным UNCTAD, в 2010 г. мировой экономике насчитывалось 103786 родительских компаний, которые контролировали 892114 подразделений, зарегистрированных в 197 странах, в т.ч. в России – 2139 подразделений [8].

На современном этапе развития глобальной экономики особое воздействие на включение России (как и других стран) в систему транснационализации бизнеса оказывает валютный фактор, в т.ч. такие его составляющие как объемы и структура валютных резервов, уровень и динамика валютных курсов. Именно валютные курсы оказывают непосредственное воздействие на внешнеэкономические связи страны: международное движение капиталов, инвестиций, экспортно-импортную торговлю, и т.д. Особенно значительное воздействие испытывает Россия в своей транснациональной деятельности в последнее время, когда заметно снижается курс российского рубля по отношению к основным валютам – доллару США и Евро.

Проанализированные факторы предопределяют способы включения России как особого объекта в систему транснационализации бизнеса. Одним из таких способов является учреждение новых производственных структур, предприятий, компаний в России иностранными ТНК. На современном этапе развития глобальной экономики важным, существенным способом включения России в систему транснационализации хозяйственных связей, бизнеса выступают транснациональные корпоративные слияния и поглощения, осуществляемые иностранными ТНК в России.

Анализ выявляет значительные объемы корпоративных слияний и поглощений в России, включая продажи и покупки организационных структур (предприятий, компаний, различных институтов). В частности, стоимость чистых продаж российских компаний в 2007

г. составила 25120 млн. долл. США; затем под влиянием мирового финансового кризиса (2008-2009 гг.) сократилась до 2882 млн. долл. США в 2010 г.; в 2011 г. снова возросла до 29589 млн. долл. США и снизилась в 2013 г. до 3901 млн. долл. США [1, 215]. Анализ выявляет крупнейшие сделки по слияниям и поглощениям в России, осуществленные иностранными ТНК (табл. 2).

Таблица 2

Крупнейшие транснациональные слияния и поглощения в России*

Поглощающая компания			Поглощаемая компания		Стоимость сделки, млрд. долл. США	Год
Название	Страна	Отрасль	Название	Отрасль		
BP PLC-Russian Assets	Россия (Великобритания)	Нефтегазовая	Alfa,Renova-Russian Assets	Финансовые услуги	7,6	2003
KazakhGold Group Ltd	Казахстан	Золотодобывающая	ОАО "Polyus Zoloto"	Золотодобывающая	6,3	2011
EniNeftegaz	Италия	Нефтегазовая	Gazprom Neft		5,8	2007
PMTL Holding Ltd	о. Джерси	Финансовые услуги	ОАО "Polimetall"	Золотодобывающая	5,5	2011
Investor Group	Кипр	Финансовые услуги	ОАО "MegaFon"	Телекоммуникационные услуги	5,2	2012
ООО "Nezavisimaya Transportnaya Kompaniya"	Россия (Нидерланды)	Курьерские услуги	ОАО "Pervaya Gruzovaya Kompaniya"	Транспортные услуги	4,2	2011
Total SA	Франция	Нефтегазовая	ОАО "Novatek"	Нефтегазовая	4,0	2011
E ON AG	Германия	Энергетические услуги	ОАО "Severneftegazprom"	Нефтегазовая	4,0	2009
E ON AG	Германия	Энергетические услуги	WGC-4	Энергетические услуги	3,9	2007
Pepsi-Cola (Bermuda)Ltd	Бермудские о-ва	Пищевая	ОАО "Vimm-Bill'-Dann Produkty Pitaniya"	Пищевая	3,8	2011
VTB Group	Россия	Финансовые услуги	Tele2 Russia Holding AB	Телекоммуникационные услуги	3,6	2013
Sinopec	Китай	Нефтегазовая	ОАО Udmurtneft	Нефтегазовая	3,5	2006
AF Telecom Holding	Кипр	Финансовые услуги	ОАО "Telekominvest"	Телекоммуникационные услуги	3,3	2012
Fortum Ouj	Финляндия	Энергетические услуги	Territorial Generation Co No 10{TGC-10}	Энергетические услуги	3,2	2008

* составлено автором по данным UNCTAD

Анализ выявляет важные особенности крупнейших транснациональных сделок по

слияниям и поглощениям в России. Стоимость каждой из этих сделок превышает 3 млрд. долл. США. Основная часть сделок (7 из 15 на общую сумму 36,7 млрд. долл. США (57,4%)) приходится на две отрасли – нефтегазовую и золотодобывающую. И это вполне объяснимо, поскольку Россия является одной из ведущих стран по уровню и масштабам развития этих отраслей. Главными инвесторами выступают ТНК развитых стран (Великобритании, Италии, Германии, Франции, США). Обращает на себя внимание участие в этих сделках компаний стран-оффшорных центров. В частности, среди крупнейших 15 сделок, 4 приходится именно на такие страны – на общую сумму 17,8 млрд. долл. США (27,9% общей суммы крупнейших сделок).

Проанализированные факторы и способы включения России в систему транснационализации в качестве объекта, обуславливают определенные последствия, результаты подобного включения.

Важнейшим результатом является формирование иностранного сектора в экономике России, который превращает часть экономики страны, ее бизнеса в определенную составляющую собственности иностранных ТНК. Достаточно значительные позиции в экономике России занимает американский сектор (табл. 3).

Таблица 3

**Основные показатели американского сектора в экономике России,
млн. долл. [8, 9]**

Показатели / Годы	2011	2012
Активы	75629	82069
Продажи	50310	54737
Чистая прибыль	6004	5293
Капитальные вложения*	1776	2412
Расходы на НИОКР*	163	130
Добавленная стоимость*	12628	13368
Численность занятых, тыс. чел.	154,5	159,5
Сумма затрат на оплату труда	4294	4377
Экспорт США свои подразделениям в России	568	832
Импорт США из своих российских подразделений	149	–

* данные по мажоритарным филиалам

Анализ данных свидетельствует о весьма существенных показателях американского сектора в России. Данный сектор характеризуется сложной структурой, включающей все основные элементы бизнеса, в т.ч. производственные, капитальные, научно-исследовательские, кадровые, внешнеторговые.

При этом, заметно возрастают масштабы этих показателей. Только за один год (2012 г.) активы данного сектора возрастают более чем на 8,5% (до 82,1 млрд. долл.); стоимость продаж произведенной продукции – почти на 8,8% (до 54,7 млрд. долл. США); капитальные вложения – на 35,8% (до 2,4 млрд. долл. США), добавленная стоимость – на 5,6% (до 13,4 млрд. долл. США); численность занятых – на 3,2% (до 159,5 тыс. чел.); сумма затрат на оплату труда – на 1,9% (до 4,4 млрд. долл. США); объем экспорта товаров США своим подразделениям в России – на 46,5% (до 0,8 млрд. долл. США). Данные свидетельствуют о

том, что американские корпорации занимают прочные, устойчивые позиции в России, обеспечивая активное включение страны в систему транснационализации бизнеса в качестве объекта в данной системе.

Существенным результатом включения России в качестве объекта системы транснационализации бизнеса является формирование особой фирменной структуры – крупных корпоративных пирамид (включающих большое количество различных подразделений, в т.ч. дочерних компаний, внучатых, правнучатых, и т.д.), контролируемых иностранными ТНК. В частности, в 2010 г. насчитывалось 2139 подразделений, которые контролировались иностранными корпорациями [8].

Заключение. Система транснационализации бизнеса, в которой Россия участвует в качестве определенного объекта, характеризуется значительной сложностью, особой организационной и географической структурами, обуславливающими глобальный характер подобного включения.

Включение России в систему транснационализации бизнеса осуществляется под воздействием определенных факторов. Важнейшим способом (средством) осуществления транснационализации бизнеса в России иностранными корпорациями служит процесс межфирменных слияний и поглощений.

Процессы транснационализации бизнеса, осуществляемые иностранными корпорациями в России, сопровождаются существенными последствиями, результатами, оказывающими значительное воздействие на экономическое, социальное развитие России.

Включение России в систему транснационализации бизнеса в качестве определенного объекта непосредственно связана со вторым направлением в структуре данной системы, в котором Россия выступает в качестве важного субъекта данной системы. Эта проблема требует особого дальнейшего исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. UNCTAD. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – N.-Y., Gen. – 2013. – 236 p.
2. UNCTAD. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan. – N.-Y., Gen. – 2014. – I-XXXV; 220 p.
3. Russian Federation: Inward Foreign Direct Investment Positions by Instruments and Geographical Allocation in 2009-2013 // Режим доступа: http://www.cbr.ru/eng/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/dir-inv_in_country_e.htm&pid=svs&sid=ITM_14544
4. The Heritage Foundation. 2014 Index of Economic Freedom // Режим доступа: http://www.heritage.org/index/excel/2014/index2014_data.xls
5. Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency. – International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. – N.-Y., 2014. – 319 p.
6. The Global Competitiveness Report 2014-2015. – World Economic Forum. – Geneva, 2014. – 548 p.
7. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. – UNDP. – N.-Y., 2014. – 226 p.
8. Number of parent corporations and foreign affiliates, by region and economy, 2010 // Режим доступа: http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2034.pdf
9. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012 // Survey of Current Business. – 2014. – №8. – p. 1-22.

Предоставлено в редакцию 02.10.2015 г.

УДК 657.446(075.8)

В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет;
Ю. В. Кошик, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

В статье критически исследовано нормативно-правовое регулирование налогообложения в ДНР, начиная с временного положения о налоговой системе и заканчивая предполагаемыми направлениями развития последней в налоговом кодексе республики. Акцентировано внимание на отсутствии преемственности в отношении некоторых налогов и сборов, на проблемах становления налоговой системы в ДНР, вызванных как объективными, так и субъективными факторами.

Ключевые слова: налоговая система, налогообложение, налог на прибыль, акцизный налог, подоходный налог, упрощенный налог.

Табл. 3, лит. 7.

В. М. Сердюк, Ю. В. Кошик

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДОНЕЦЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ

У статті критично досліджено нормативно-правове регулювання оподаткування в ДНР, починаючи з тимчасового положення про податкову систему і закінчуючи передбачуваними напрямками розвитку останньої в податковому кодексі республіки. Акцентовано увагу на відсутності спадкоємності щодо деяких податків і зборів, на проблемах становлення податкової системи в ДНР, викликаних як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами.

Ключові слова: податкова система, оподаткування, податок на прибуток, акцизний податок, податок на прибуток, спрощений податок.

V. N. Serdiuk, J. V. Koshik

PROBLEMS OF FORMATION OF TAX SYSTEM DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

The article critically examine legal regulation of taxation in the DPR, beginning with the temporary regulations on the tax system and ending with the intended directions of development of the latter in the tax code of the Republic. The attention is focused on the lack of continuity in respect of certain taxes and fees, on the problems of formation of tax system in DPR, caused by both objective and subjective factors.

Keywords: tax system, taxation, income tax, excise tax, income tax, simplified tax.

Введение. На всех этапах развития экономики и общества налоги определяют характер взаимоотношений государства и всех хозяйствующих субъектов. Налоговые технологии экспортируются и импортируются, что доказывает сходство существующих систем налогообложения в разных странах. Однако уровень налогообложения зависит от социально-экономических условий в конкретной стране и целей, стоящих перед обществом, а также регулирует формирование финансовых ресурсов государства на разных уровнях. Целью данной статьи является изучение особенностей формирования налоговой системы Донецкой Народной Республики.

Основная часть. Несмотря на отсутствие по объективным причинам экономической стабильности, в Донецкой Народной Республике начали наконец-то определяться с контурами собственной системы налогообложения, теперь уже независимой от Киева. Временное положение о налоговой системе Донецкой Народной Республики (далее - ВПНС) [1], регулирующее взаимоотношения субъектов хозяйствования с государством, действует на всей территории ДНР и не распространяется на налоговое законодательство других стран.

Налоги являются одним из основных инструментов перераспределения национального дохода и обеспечивают мобилизацию преобладающей части финансовых ресурсов при формировании единого экономического пространства государства. Поэтому в основу классификации налогов, прежде всего, положен признак бюджетного устройства страны. В соответствии с этим в ДНР налоги подразделяются на республиканские и местные. Согласно действующему в настоящее время ВПНС в республиканский бюджет уплачиваются налог на прибыль и акцизный налог, а в местный – подоходный и упрощенный налоги, а также плата за землю, за использование недр и поверхностных вод, сбор за перемещение и транзит угля, угольной продукции, сбор за перемещение (транзит), продажу и вывоз отдельных видов товаров. В дальнейшем предполагается расширить круг уплачиваемых налогов и сборов, о чем свидетельствует п. 3 ст. 12 проекта Положения о налоговой системе Донецкой Народной Республики (далее - проект ПНС) [2] (табл. 1 и 2).

Таблица 1

Республиканские налоги и сборы

Республиканские налоги и сборы – налоги и сборы, которые установлены ПНС и обязательны к уплате на всей территории ДНР		
Наименование налога (сбора)	Экономическая сущность налога (сбора)	Нормативно-правовые акты, регламентирующие налог (сбор)
1. Налог на прибыль предприятий	прямой налог, взимаемый государством из прибыли предприятий на законных основаниях	Глава 1 «Законодательство о налогообложении», глава 2 «Система налогов и сборов в Донецкой Народной Республике», глава 3 «Плательщики налогов и сборов. Налоговые агенты», глава 4 «Представительство в отношениях, регулируемых законодательством о налогообложении», глава 20 «Отчетность», глава 21 «Ответственность», глава 10 «Налог на прибыль»
2. Акцизный налог	косвенный налог на потребление отдельных видов товаров (продукции), определенных ПНС в качестве подакцизных, включаемый в цену таких товаров (продукции)	Глава 1 «Законодательство о налогообложении», глава 2 «Система налогов и сборов в Донецкой Народной Республике», глава 3 «Плательщики налогов и сборов. Налоговые агенты», глава 4 «Представительство в отношениях, регулируемых законодательством о налогообложении», глава 20 «Отчетность», глава 21 «Ответственность», глава 11 «Акцизный налог», таможенное законодательство ДНР
3. Таможенные платежи	платежи на товары и другие предметы, перемещаемые через таможенную границу ДНР	Глава 1 «Законодательство о налогообложении», глава 2 «Система налогов и сборов в Донецкой Народной Республике», глава 3 «Плательщики налогов и сборов. Налоговые агенты», глава 4 «Представительство в отношениях, регулируемых законодательством о налогообложении», глава 20 «Отчетность», глава 21 «Ответственность», таможенное законодательство ДНР

Большинство представленных в табл. 1 и 2 налогов и сборов взимается в общем

Таблиця 2

Местные налоги и сборы

Местные налоги и сборы – налоги и сборы, которые установлены решениями сельских, поселковых и городских советов в пределах их полномочий в соответствии с перечнем и в пределах граничных размеров ставок, определенных ПНС, и обязательны к уплате на территории соответствующих территориальных общин		Местные налоги и сборы	
Нормативно-правовые акты, регламентирующие все местные налоги (сборы): Глава 1 «Законодательство о налогообложении», глава 2 «Система налогов и сборов в ДНР», глава 3 «Плательщики налогов и сборов. Налоговые агенты», глава 4 «Представительство в отношениях, регулируемых законодательством о налогообложении», глава 20 «Отчетность», глава 21 «Ответственность»		Нормативно-правовые акты, регламентирующие данный налог (сбор)	
Наименование налога (сбора)	Экономическая сущность налога (сбора)	Нормативно-правовые акты, регламентирующие данный налог (сбор)	
1. Подоходный налог	прямой налог, взимаемый с доходов физических лиц	глава 12 «Подоходный налог»	
2. Плата за землю	плата за землю, которая взимается в форме земельного налога и арендной платы за земельные участки государственной и коммунальной собственности. <i>Земельный налог</i> - обязательный платеж, который взимается с владельцев земельных участков и земельных долей (паев), а также постоянных землепользователей. <i>Арендная плата за земельные участки государственной и коммунальной собственности</i> - обязательный платеж, который арендатор вносит арендодателю за пользование земельным участком.	глава 14 «Земельный налог», Временный порядок о плате за землю на территории Донецкой Народной Республики	
3. Экологический налог	обязательный платеж, взимаемый с фактических объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками загрязнения, сбросов загрязняющих веществ в водные объекты	глава 15 «Экологический налог»	
4. Упрощенный налог	налог, альтернативный налогу на прибыль предприятий и подоходному налогу физических лиц-предпринимателей	глава 13 «Упрощенный налог»	
5. Плата за патент	сбор, уплаченный физическим лицом или субъектом хозяйственной деятельности для приобретения патента на соответствующий вид деятельности	глава 18 «Специальные налоговые режимы»	
6. Плата за использование недр	платеж, который взимается за пользование недрами для добычи полезных ископаемых и в целях, не связанных с добычей полезных ископаемых (для хранения природного газа, нефти, газообразных и других жидких нефтепродуктов; для выдержки виноматериалов, производства и хранения винопродуктов; для выращивания грибов, овощей, цветов и других растений; для хранения пищевых продуктов, промышленных и других товаров, веществ и материалов; для осуществления других видов хозяйственной деятельности)	глава 16 «Плата за использование недр», раздел IX «Рентная плата» Налогового кодекса Украины	
7. Единый сельскохозяйственный налог	налог, альтернативный налогу на прибыль предприятий и подоходному налогу физических лиц-предпринимателей, являющихся сельскохозяйственными товаропроизводителями	глава 18 «Специальные налоговые режимы»	
8. Налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	налог, альтернативный налогу на прибыль предприятий и подоходному налогу физических лиц-предпринимателей	глава 18 «Специальные налоговые режимы»	

порядке, но для некоторых из них установлен специальный налоговый режим, то есть особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов. К специальным налоговым режимам относятся (ст. 14 ПНС) [2]:

- патентная система налогообложения;
- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- система налогообложения предприятий налогом на вмененный доход.

К сожалению, объем статьи не позволит в полной мере осветить многогранную тему взаимоотношений государства и его налогоплательщиков. Поэтому кратко остановимся на некоторых проблемах становления налоговой системы ДНР в разрезе отдельных налогов, начиная с налога на прибыль.

Говоря о валовых доходах, невольно вспоминаешь афоризм: «Краткость – сестра таланта». Так, без лишних слов пунктом 14.1 статьи 14 Временного положения о налоговой системе ДНР определено, что в валовой доход включается доход от всех видов операций [2]. Правда, сделано исключение для пяти операций, результат от которых априори нельзя назвать доходом (тело кредита, стоимость товара по договору комиссии и др.). Однако когда речь идет об объекте налогообложения, хотелось бы большей конкретики, поскольку его неправильное формирование может привести к финансовым и административным санкциям. К счастью, разработана и внедрена форма декларации по налогу на прибыль, в которой представлен состав валовых доходов с их расшифровкой по контрагентам.

Отсутствие конкретизации в налогообложении, конечно, отрицательное явление, однако категоричность суждений хуже. Например, как понимать содержание пункта 17.1 статьи 17 Временного положения: «Запрещается реализация товаров (услуг) ниже цены приобретения» [1]? Теоретик может позволить себе рассуждение о том, что, по всей видимости, речь идет о включении в валовой доход суммы выручки по цене не ниже цены приобретения. Но практикующий бухгалтер остережется делать такие поспешные выводы, ведь статья 17 называется «Особенности хозяйственной деятельности плательщиков налога на прибыль» [1]. И в случае невозможности по какой-либо причине продать товар по цене не ниже цены приобретения предпринимателю безопаснее зарезервировать данный товар до более спокойных времен, но это значит - лишиться шанса хотя бы частично возместить свои расходы на закупку товара, невостребованного в данный момент по какой-либо причине. Остается только посоветовать субъектам хозяйствования дожидаться введения в действие Положения о налоговой системе ДНР, в статье 48 которого правильно отмечено, что в случае реализации товаров, работ, услуг ниже цены приобретения, налогоплательщик обязан включить такую разницу в состав валовых доходов [2].

Основным недостатком формирования валовых расходов следует считать полное игнорирование одного из трех моментов труда, а именно: средств труда.

Трудно переоценить народно-хозяйственное значение их эффективного использования: они определяют производственную мощь предприятий, характеризуют их техническую оснащенность, непосредственно связаны с производительностью труда, механизацией, автоматизацией производства, себестоимостью продукции, прибылью и уровнем рентабельности. Поэтому, несмотря на военные действия на территории ДНР, можно было бы разрешить предприятиям списывать в валовые расходы хотя бы какую-то часть амортизационных отчислений, чтобы заинтересовать их в обновлении объектов основных средств. И совсем непонятно, почему в состав валовых расходов не попали текущие затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств и других необоротных материальных активов.

В какой-то степени данная проблема будет решена после введения в действие Положения о налоговой системе ДНР, в абзаце 4 статьи 49 которого определено, что в состав

валовых расходов включаются расходы на содержание, эксплуатацию и ремонт необоротных материальных активов общепроизводственного назначения в размере, не превышающем 10% от валового дохода за отчетный месяц [2]. Хотя перед этим записано, что в валовые расходы включаются общепроизводственные расходы, которые относятся к себестоимости изготовленных и реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг. Как известно любому бухгалтеру, в состав общепроизводственных расходов включаются амортизационные отчисления, расходы на содержание, эксплуатацию и ремонт необоротных материальных активов общепроизводственного назначения.

Абзац 5 той же 49 статьи еще больше запутывает налогоплательщика в части затрат на ремонт, поскольку запрещает в валовые расходы включать расходы приобретение, изготовление, строительство, реконструкцию, амортизационные отчисления, ремонт и модернизацию основных фондов и необоротных материальных активов общепроизводственного назначения до завершения военных действий на территории ДНР [2].

Если не все бухгалтерские общепроизводственные расходы попадают в валовые расходы, тогда целесообразно в Положении о налоговой системе ДНР привести состав общепроизводственных расходов, которые участвуют в налогообложении прибыли. И почему нам обещают в будущем разобраться только с необоротными материальными активами общепроизводственного назначения? А как быть со складскими, офисными помещениями и оборудованием, с гаражами, линиями электропередач и другими средствами труда общехозяйственного назначения? Они ведь тоже участвуют в формировании валовых доходов, а поэтому справедливо было бы расходы на их строительство, приобретение, ремонт, содержание хотя бы частично списать в валовые расходы.

Что касается акцизного налога, то здесь заметны серьезные подвижки в его становлении. Так, во временном положении приведены только специфические ставки акцизного налога на сигареты без фильтра и с фильтром. При этом указано также минимальное акцизное налоговое обязательство по уплате акцизного налога с этих табачных изделий [1], расчет которого не имеет смысла без адвалорных ставок. Этот ляпсус исправлен в проекте Положения о налоговой системе ДНР, в статье 60 которого приведены не только специфические, но и адвалорные ставки сигарет без фильтра, папирос и сигарет с фильтром, а статьей 66 предусмотрено исчисление сумм налога с табачных изделий одновременно по адвалорным и специфическим ставкам, но не менее установленного минимального акцизного налогового обязательства [2].

Теоретик-экономист может только порадоваться тому, что в будущем будет исправлена ошибка в налогообложении. Но как в настоящем плательщику рассчитать акцизный налог по указанным табачным изделиям, ведь в статье 23 Временного положения приведены две специфические ставки [1]. Ни во Временном положении, ни в проекте Положения о налоговой системе ДНР не затронут вопрос о начислении налогового обязательства по акцизному налогу по испорченным, уничтоженным, утерянным подакцизным товарам. Создается впечатление, что работодатели и представители налоговых органов на 100 процентов уверены в сознательности всех жителей Донецкой народной республики. Но мы сомневаемся, что это соответствует действительности: даже 70 лет советской (читай - народной) власти не смогли перевоспитать так называемых «несунов».

Интересна эволюция упрощенного налога, механизм функционирования которого по временному положению [1] и по проекту Положения о налоговой системе [2] представлен в табл. 3.

По временному положению на упрощенном налоге находятся только физические лица-предприниматели, по проекту – и юридические, и физические лица – субъекты хозяйствования. Упрощенцы 1 и 2 групп после введения ПНС перейдут на патентную систему. Кроме того, для сельхозпроизводителей будет предусмотрен переход на единый сельскохозяйственный налог.

Многие известные экономисты приходят к выводу о том, что основной функцией

Таблиця 3

Механизм функционирования упрощенного налога

Группа	Плательщики	Объект налогообложения	Ставка	Срок уплаты
Механизм функционирования упрощенного налога (по ВПНС)				
I	Физические лица - предприниматели, которые не используют труд наемных лиц, осуществляют: 1) пассажирские перевозки с использованием легковых автомобилей; 2) пассажирские перевозки с использованием малотоннажных автомобилей и объем доходов которых в течение календарного года не превышает 2 млн. руб.	не устанавливается	340 руб. ежемесячно (для водителей такси); 1020 руб. ежемесячно (для водителей маршрутных такси)	до последнего дня (включительно) месяца, предшествующего месяцу, в котором будет осуществляться предпринимательская деятельность
II	Физические лица - предприниматели, которые не используют труд наемных лиц, осуществляют торговую деятельность на рынках (рыночных площадях) и объем доходов которых в течение календарного года не превышает 2 млн. руб.	не устанавливается	300 руб. ежемесячно	до последнего дня (включительно) месяца, предшествующего месяцу, в котором будет осуществляться предпринимательская деятельность
III	Физические лица - предприниматели, объем дохода которых не превышает 20 млн. руб.	доход, полученный в течение налогового (отчетного) периода в денежной форме (наличной и/или безналичной)	2,5% от суммы оборота ежемесячно	подают декларацию по упрощенному налогу ежемесячно до 20 числа месяца, следующего за отчетным, и уплачивают сумму налога в течение 10 календарных дней с момента граничного срока подачи декларации
Механизм функционирования упрощенного налога (по проекту ПНС)				
Юридические и физические лица-субъекты хозяйствования, которые в течение календарного года соответствуют совокупности следующих критериев:				
I	среднесписочная численность работников не более 5 чел.; объем дохода не превышает 2 млн. руб.	доход, полученный в течение налогового (отчетного) периода в денежной форме (наличной и/или безналичной)	2,5% от суммы оборота (валового дохода) ежемесячно, но не менее 400 руб.	подают декларацию по упрощенному налогу ежемесячно не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным, и уплачивают сумму рассчитанного налога в течение 10 календарных дней после установления предельного срока подачи декларации
II	среднесписочная численность работников не более 20 чел.; объем дохода не превышает 10 млн. руб.		3% от суммы оборота (валового дохода) ежемесячно, но не менее 600 руб.	
III	среднесписочная численность работников не более 50 чел.; объем дохода не превышает 20 млн. руб.		4% от суммы оборота (валового дохода) ежемесячно, но не менее 800 руб.	
Юридические лица - субъекты хозяйствования, которые в течение календарного года соответствуют совокупности следующих критериев:				
IV	среднесписочная численность работников не более 100 чел.; объем дохода не превышает 40 млн. руб.		6% от суммы оборота (валового дохода) ежемесячно, но не менее 1 200 руб.	

налогов является взимание высвобожденных средств в пользу государства [3-7]. Следовательно, первоначальной функцией налогов является фискальная. Налоговая система ДНР полностью ориентирована на эту функцию, а регулирующая и стимулирующая отошли на задний план. Хочется верить, что данное положение вызвано временными обстоятельствами, поскольку в отношении подоходного налога хотелось бы проявления социальной справедливости через социальные налоговые льготы, предоставляемые лицам, содержащим несовершеннолетних детей, имеющим заслуги перед отечеством и т.п.

С целью предотвращения спекулятивных операций с углем, угольной продукцией, черными и цветными металлами, зерновыми культурами введены сбор за перемещение и транзит угля, угольной продукции и сбор за перемещение (транзит), продажу и вывоз отдельных видов товаров. Надеемся, что данные платежи, изначально уничтожающие стимулирующую функцию налогов, имеют временный характер, и этот балласт будет выведен из налоговой системы ДНР.

Заключение. Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что общественно-политические изменения, произошедшие на территории Донецкой области, в корне переустроили экономическую, социальную и политическую жизнь ДНР, что не могло не сказаться на взаимоотношениях государства и всех хозяйствующих субъектов. И хотя налоговая система Донецкой Народной Республики находится на начальной стадии формирования, не следует забывать, что ее грамотная и четкая организация будет способствовать снижению трудоемкости расчетов налоговых обязательств с одновременным повышением их точности, а также обеспечит своевременность погашения задолженности перед бюджетом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Временное положение о налоговой системе Донецкой Народной Республики (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.12.2015 г.) // Режим доступа: http://vida.ucoz.ua/index/polozhenie_o_nalogovoj_sisteme/0-135.
2. Положение о налоговой системе Донецкой Народной Республики (проект) // Режим доступа: http://vida.ucoz.ua/index/polozhenie_o_nalogovoj_sisteme/0-135.
3. Clinton A. The Interface Between Financial Accounting and Tax Accounting: A Summary of Current Research / A. Clinton, J. Simon / The University of Waikato. - 2005. – Working paper. - № 84. – 31 p.
4. Вишневский В.П. Налогообложение предприятий в Украине / В.П. Вишневский. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 328 с.
5. Desai M.A. The Degradation of Reported Corporate Profits / M.A. Desai // Journal of Economic Perspectives. – 2005. – Vol. 19. - № 4. – P. 171-192.
6. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
7. Mintz J. The Corporation Tax: A Survey // Fiscal Studies. – 1995. – Vol. 16. - № 4. – P. 23-68.

Предоставлено в редакцию 13.10.2015 г.

УДК 311.2:331.5

Н. В. Скоробогатова, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет
Н. А. Юрина, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ РЫНКА ТРУДА НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

В статье охарактеризованы экономические категории, необходимые для проведения качественного статистического анализа процессов на рынке труда. Проанализированы основные индикаторы рынка труда: численность экономически активного населения, в том числе занятые и безработные, их относительные уровни. Выполнен корреляционно-регрессионный анализ, на основе которого оценена зависимость спроса на рабочую силу от числа уволенных и обучаемых новым профессиям. Предложены направления регулирования процессов на рынке труда.

Ключевые слова: рынок труда, экономически активное население, занятые, безработные, уровень занятости, уровень безработицы, структурная группировка, регрессионная модель, формальные критерии аппроксимации.

Рис.3 , табл.2 , лит.10.

Н. В. Скоробогатова, Н. О. Юрина

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ РИНКА ПРАЦІ НА ОСНОВІ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ

У статті охарактеризовані економічні категорії, необхідні для проведення кількісного статистичного аналізу процесів на ринку праці. Проаналізовано основні індикатори ринку праці: чисельність економічно активного населення, в тому числі зайняті і безробітні, їх відносні рівні. Виконано кореляційно-регресійний аналіз, на основі якого оцінена залежність попиту на робочу силу від числа звільнених і тих, хто навчається новим професіям. Запропоновано напрями регулювання процесів на ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, економічно активне населення, зайняті, безробітні, рівень зайнятості, рівень безробіття, структурна угруповання, регресійна модель, формальні критерії апроксимації.

N. V. Skorobogatova, N. A. Yurina

RESEARCH OF LABOR MARKET INDICATORS USING STATISTICAL METHODS

The article described the economic categories which are necessary for qualitative statistical analysis of the processes in the labor market. Were analyzed main indicators of the labor market: the economically active population (including employed and unemployed) and their relative levels. Was made correlation and regression analysis, that became a base for estimation of dependence of the demand for labor on the number of laid-off and number who learning new professions. Were offered directions that control processes in the labor market.

Keywords: labor market, the economically active population, employed, unemployed, employment, unemployment, structural grouping, the regression model, the formal criteria of approximation.

Введение. Рынок труда представляет собой важную структурную часть любой экономической системы, является одним из основных индикаторов текущего состояния и развития экономики страны, определяет темпы экономического роста, характеризует результативность реализуемой государственной политики, в том числе программ социальной

защиты и трудоустройства населения. Развитие рынка труда является одним из факторов повышения уровня занятости, оплаты труда, жизни населения.

На современном этапе наблюдаются спад производства, изменение структуры рынка рабочей силы, что обусловило напряженное и неустойчивое положение на украинском рынке труда, высокий уровень безработицы. В связи с нестабильностью макроэкономической ситуации, влиянием негативных факторов на рыночную инфраструктуру, возникает необходимость в комплексном и систематическом анализе экономической ситуации в стране и регионах. То есть направления развития основных процессов на рынке труда должны исследоваться на основе результатов своевременно проведенного анализа, в том числе и статистического.

Статистический анализ обеспечивает рационализацию сбора, обработки информации, дает возможность характеризовать объемы, структуру и динамику основных индикаторов развития рынка труда, выявлять факторы, оказывающие негативное влияние на процессы, происходящие на рынке труда, и формировать направления по интенсификации основных процессов в сфере занятости населения, снижению негативного влияния безработицы. Также результаты статистического анализа необходимы для регулирования рынка труда, обеспечения социальной защиты населения, организации своевременной профессиональной подготовки и переподготовки кадров.

Анализ последних исследований и публикаций по проблемам, которые рассматриваются. Вопросами изучения теоретических основ рынка труда занимаются многие отечественные и зарубежные ученые и экономисты: О.В. Чернявская [1], Ф.И. Рофе [2], З.П. Баранник [3], Е.М. Либанова [4] и др. Такие ученые, как И.В. Шубала [5], В.В. Дружинина [6], Т.А. Заяц [7], В.С. Михайлов [8] в своих работах систематизируют информационно-аналитическое обеспечение и изучают отдельные показатели рынка труда.

Определение вопросов, которые не решены в данной для исследования проблематике. Недостаточно разработанными остаются вопросы формирования направлений статистического анализа и обоснованной системы показателей и методов для оценки состояния и развития рынка труда, установления взаимосвязи с различными социально-экономическими процессами, оказывающими влияние на рынок труда.

Целью статьи является исследование основных индикаторов рынка труда на основе статистических методов для выявления факторов, оказывающих существенное влияние, и формирования направлений развития рынка труда.

Основная часть. В процессе статистического исследования рынка труда используется ряд экономических категорий, знание которых необходимо в процессе формирования системы показателей, подбора методов анализа деятельности субъектов рынка труда, расчета и интерпретации числовых значений показателей объема и уровня экономической активности, занятости, безработицы, выявления закономерностей и разработки направлений развития этой сферы экономики.

Согласно определению Международной организации труда (МОТ), которого придерживаются многие специалисты в сфере трудовых отношений и профсоюзы, рынок труда охватывает совокупное предложение - экономически активное население и совокупный спрос - потребность экономики в рабочей силе. Он является сферой, где предприниматели, трудящиеся и государство совместно ведут переговоры относительно найма, использования работника в общественном производстве, условий труда и заработной платы [9].

Следует отметить, что в последние годы при формировании статистических показателей рынка труда Украины применяются международные статистические нормы, что обеспечивает сопоставимость показателей и дает возможность использовать иностранный опыт в разработке направлений регулирования процессов в этой сфере. Согласно методологии Международной организации труда (МОТ) выделяют две основные категории населения: экономически активное и экономически неактивное [9].

Экономически активное население (ЭАН) - это население обоих полов в возрасте 15-70 лет, которое в течение определенного периода обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. В состав экономически активного населения входят лица, которые классифицируются как "занятые" и "безработные". К занятому населению относятся лица, которые: работали по найму за вознаграждение или выполняли другую работу, которая приносит доход; временно отсутствуют на работе по болезни, в связи с отпуском и другими причинами, предусмотренными трудовым законодательством; выполняли работу без оплаты на семейном предприятии, в домашнем хозяйстве. К безработным относятся лица в возрасте 15-70 лет, которые не имеют заработка, ищут работу в течение четырех недель, готовы приступить к работе в течение двух недель.

К экономически неактивному населению (ЭНАН) относится та часть населения (независимо от возраста), которая не принадлежит к занятому или безработному, то есть находится на содержании семьи или общества (домохозяйки, неработающие инвалиды, ученики и студенты трудоспособного возраста, которые не работают и не ищут работу, а также неработающие пенсионеры).

Для проведения качественного анализа, характеристики интенсивности процессов, происходящих на рынке труда, определяют и анализируют следующие относительные показатели (коэффициенты) [10]:

- уровень экономической активности населения, характеризующий удельный вес экономически активного населения в возрасте 15-70 лет в общей численности населения этого же возраста;
- уровень безработицы (по методологии МОТ), который характеризует удельный вес числа безработных в возрасте 15-70 лет в численности экономически активного населения в возрасте 15-70 лет;
- уровень зарегистрированной безработицы: удельный вес числа безработных, зарегистрированных в государственной службе занятости, в численности экономически активного населения в возрасте 15-70 лет;
- коэффициент занятости: удельный вес занятого населения в общей численности населения в возрасте от 15 до 70 лет;
- коэффициент занятости трудоспособного населения: показывает удельный вес занятого трудоспособного населения в общей численности трудоспособного населения.

Комплексно исследовать основные индикаторы рынка труда можно при наличии своевременной, качественной и достоверной информации. Важными требованиями к статистической информации являются точность и актуальность. Статистический анализ, как и любой другой, должен основываться на реальных данных, чтобы направления развития объектов, разработанные на его основе, применялись корректно в соответствии с определенной ситуацией. Источниками информации для анализа процессов рынка труда являются специально организованные обследования (перепись населения, выборочные обследования по показателям экономической активности), статистическая отчетность субъектов хозяйствования, данные Государственной службы занятости Украины.

Основными индикаторами рынка труда Украины являются: численность экономически активного населения, в том числе занятых и безработных, их относительные уровни. За период 2000–2013 гг. происходило снижение общей численности и числа экономически активного населения с одновременным увеличением в ней доли лиц трудоспособного возраста. В среднем ежегодно за анализируемый период численность экономически активного населения снижалась на 0,5 %, при этом наибольшая численность экономически активного населения в возрасте 15-70 лет наблюдалась в 2000 г., а наименьшая – в 2013 г. Самый высокий уровень экономической активности населения трудоспособного возраста был отмечен в 2000 г. – 73,7%, а самый низкий – в 2005 г. (70,9%). При этом в 2013 г. удельный вес экономически активного населения трудоспособного возраста составил 93,2% от указанной категории населения в возрасте 15-

70 лет. В 2013 г. 92,8 % экономически активного населения были заняты экономической деятельностью, а остальные классифицировались как безработные.

Анализ уровня экономической активности населения в 2012-2013 гг. показал, что наблюдался рост показателя как в целом по всему населению в возрасте 15-70 лет, так и среди отдельных категорий: мужского и женского населения; городских и жителей сельской местности (рис.1).

Следует отметить, что в 2013 г. в структуре экономически активного населения преобладали мужчины (52,2%), а удельный вес женщин - 47,8%. В последние годы наблюдается снижение доли женщин в экономически активном населении. Доля городского экономически активного населения превышает долю сельского населения более, чем в 2 раза, однако, с 2009 г. наблюдается снижение удельного веса городского населения в численности экономически активного населения.

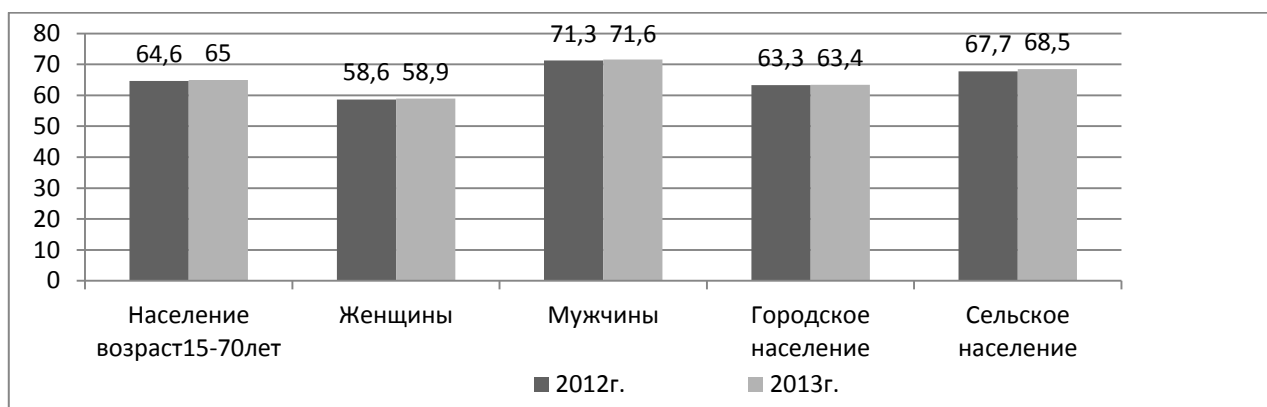


Рис. 1. Уровень экономической активности населения в возрасте 15-70 лет в 2012-2013 годах (в % к населению соответствующей демографической группы)

В 2013 г. среди населения трудоспособного возраста уровень экономической активности составлял 73,1%. Наибольшее значение показателя было характерно для лиц в возрасте 40-49 лет (24,3%). Очень низкий показатель наблюдается у молодежи в возрасте 15-24 лет (11%) и у лиц в возрасте 60-70 лет (5,2%). Это объясняется тем, что в возрасте 15-24 лет молодежь получает образование в различных учебных заведениях, многие из них – с отрывом от производства, а затем занимаются трудоустройством. Лица в возрасте старше 60 лет - это люди пенсионного возраста, большинство из которых закончило трудовую деятельность.

Проанализированные показатели центра распределения показали, что средний возраст экономически активного населения составил в 2013 г. – 39,7 года, половина экономически активного населения находилась в возрасте, не превышающем 46,4 года, большинство экономически активного населения Украины находилось в возрасте 38,7 года. Анализ структуры экономически активного населения по возрастным категориям показал, что в 2013 г. по сравнению с 2007 г. произошли незначительные структурные изменения, так как коэффициент структурных сдвигов во времени Гатева составил 3,8%.

Оценка динамики численности занятых в возрасте 15-70 лет в Украине за 2000-2013 годы показала, что наблюдается увеличение показателя в среднем ежегодно на 0,1 % или на 17,6 тыс. чел. При этом уровень занятости населения в возрасте 15-70 лет за изучаемый период вырос – с 55,8% до 60,3%, а у населения трудоспособного возраста с 64,5% до 67,4% (рис. 2).

Следует отметить, что занятость населения отличается в различных возрастных группах, у мужчин и женщин, а также в городской и в сельской местности. Так, доля городского занятого населения превышает долю сельского населения более, чем в 2 раза, в последние годы наблюдается тенденция роста городского и уменьшения сельского занятого населения. Это объясняется тем, что сельские жители, не найдя работы по месту жительства,

часто отправляются на заработки в крупные города и другие страны, где больше вакансий рабочих мест. В промышленных, сельскохозяйственных регионах в различных видах производств мужчин занято значительно больше, т.к. они выполняют более трудоемкие виды работ. Специфика использования женского труда в значительной степени определяется их естественным желанием материнства. Женщины иногда отстают от мужчин по уровню образования, профессиональной подготовки, социально-экономической мобильности, т.к. прерывают обучение и отказываются от карьеры по причине беременности и материнства.



Рис.2. Динамика показателей занятости в Украине, 2000-2013 гг.

Структура занятого населения по видам экономической деятельности является важным показателем уровня экономического развития страны, характеризует структуру экономики. Интенсивность структурных сдвигов в экономике зависит от того, какие виды деятельности доминируют в экономике: инновационные или индустриальные. Соответственно, это определяет структуру рынка труда, распределение занятых по видам экономической деятельности, совокупную потребность в работниках, обеспеченную реальными рабочими местами.

В процессе исследования структурных сдвигов на рынке труда Украины условно выделяют два периода. Первый период 2000-2007 гг. – сопровождается экономическим оживлением, в течение которого наблюдалась высокая динамика развития различных видов экономической деятельности. Второй период 2008-2013 гг., который характеризуется началом и последствиями мирового финансово-экономического кризиса. В этот период темпы экономического роста значительно сократились, что отразилось на занятости населения и ее структуре, углубились экономическая и политическая нестабильность в Украине, особенно обострившиеся в конце 2013 г. – начале 2014 г.

Анализ структуры занятых в различных видах экономической деятельности Украины свидетельствует о том, что в 2000 г. наибольшая численность населения была занята в промышленности – 22,8% и сельском хозяйстве – 21,5%; 15,5% населения было занято в торговле и деятельности гостиниц и ресторанов. Наименьшая доля занятых в стране наблюдалась в сфере финансовой деятельности – 0,8%. В 2007 г. наибольшая доля занятых наблюдалась в оптовой и розничной торговле – 21,8%, а удельный вес занятых в промышленности – 19,0%.

Заметное уменьшение удельного веса занятого населения произошло в сельском хозяйстве – до 16,6%. Наблюдается увеличение доли занятых в сфере услуг, в основном в финансовой деятельности и торговли. В 2012 г. наибольшая доля занятых наблюдалась в сфере оптовой и розничной торговли – 24,0%.

Как видим, сфера услуг с низким уровнем знаниеемкости занимает ведущую позицию в структуре занятости страны. Это свидетельствует об ухудшении качества структуры экономики и рынка труда. Сельское хозяйство, хотя и продолжает входить в тройку лидирующих видов деятельности, в структуре занятости утрачивает свое место (17,2%),

удельный вес занятых в промышленности – 16,2%. В последние годы наблюдается снижение доли занятых в таких видах деятельности, как образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг.

Анализ структурных изменений в численности занятых по видам экономической деятельности за период 2000-2007 гг. показал, что произошли заметные изменения в среднем на 17 п.п. (коэффициент Гатева 17%). Эти изменения обусловлены приростом в таких сферах деятельности, как торговля – на 6,3 п.п., операции с недвижимым имуществом – на 1,4 п.п., а также снижением удельного веса занятых в сельском хозяйстве на 4,9 п.п., промышленности – на 3,8 п.п. За период 2007-2012 гг. наблюдаются незаметные изменения, в среднем на 7 п.п. В целом за 2000-2013 гг. изменения в структуре занятых – заметные так, как коэффициент Гатева равен 22,1%. Анализируемые изменения объясняются интенсивным приростом в таких видах экономической деятельности, как торговля – на 8,5 п.п., операции с недвижимостью – на 1,9%, снижение произошло в сельском хозяйстве – на 4,3 п.п., промышленности – на 6,6 п.п..

Также важным индикатором развития рынка труда является безработица. В Украине уровень безработицы рассчитывают по двум различным методикам, поэтому результаты расчета существенно отличаются (рис.3). Анализ соотношения уровня зарегистрированной безработицы с показателем уровня безработицы по методологии МОТ дает возможность оценить эффективность государственной политики по предотвращению массовой безработицы.

Одной из причин значительного расхождения указанных показателей является тот факт, что большинство граждан, не имеющих работы, не обращаются в государственную службу занятости за помощью в трудоустройстве. Это связано с тем, что пособие по безработице – низкое (в случае увольнения не по сокращению штатов); более 75% вакансий имеют средний размер предлагаемой зарплаты чуть выше 1 тыс. грн., более половины – ниже прожиточного минимума. Также работодатели широко используют «срочные договора», т.к. они не попадают под официальное сокращение и социально не защищены. Так, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. уровень безработицы вырос в 1,39 раза и составил 9,6%. Объяснить такую ситуацию можно как влиянием последствий финансового кризиса, так и тем, что украинские работодатели предпочитают не увольнять своих работников, а отправлять их в неоплачиваемые отпуска, что не учитывается официальной статистикой.

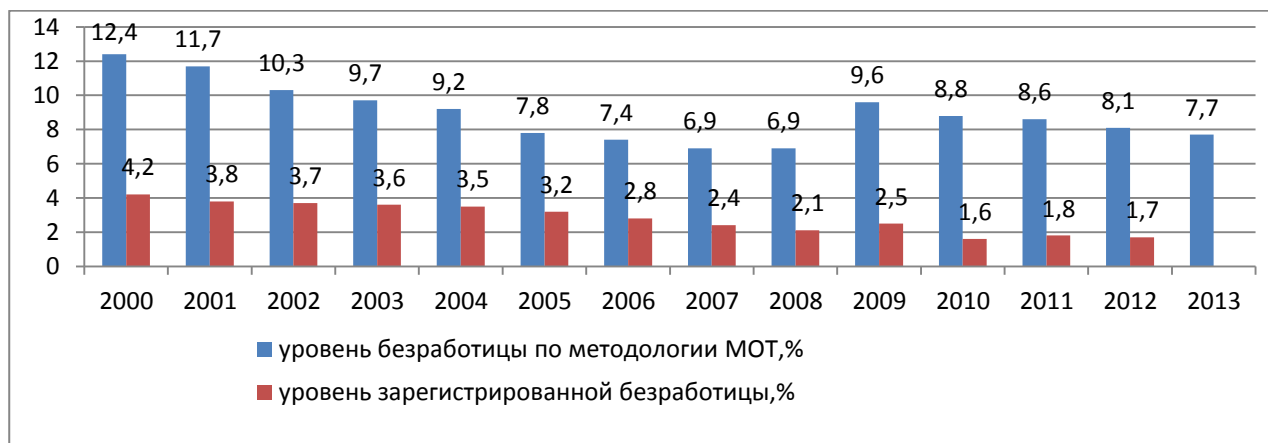


Рис. 3. Динамика уровня безработицы в Украине среди экономически активного населения в трудоспособном возрасте за 2000-2013гг.

В целом, численность безработного населения в Украине за 2000-2013 гг. изменялась неравномерно, в среднем ежегодно снижалась на 80,3 тыс. чел. или на 3,2%. Наибольшее снижение по сравнению с 2000 г. наблюдалось в 2007 г. (на 46, 6%). В 2009 г. по сравнению с 2008 г. показатель вырос на 38,2%, это максимальное увеличение численности безработного населения за рассмотренный период. С 2000 г. по 2008 г. включительно численность

зарегистрированных безработных стремительно снижалась, такая же тенденция наблюдается и с 2010 г. Среди незанятого населения преобладают уволенные по экономическим причинам и по собственному желанию. Основными причинами безработицы являются неудовлетворенность размером заработной платы, условиями труда, отсутствие опыта и стажа у лиц, окончивших различные учебные заведения. Показатель средней продолжительности безработицы населения в возрасте 15-70 лет (по методологии МОТ) в течение 2013 г. не изменялся и остался на уровне 6 месяцев.

Следует отметить, что в целом ситуация на рынке труда Украины продолжает оставаться достаточно сложной и характеризуется наличием ряда проблем, в числе которых: высокий уровень безработицы среди молодежи, превышение предложения рабочей силы над спросом, растущее расхождение между структурой спроса на рабочую силу и структурой ее предложения, серьезный политический и экономический кризис. Указанные проблемы требуют разработки направлений государственной политики по поддержке рынка труда. Так, для предотвращения негативных тенденций, имеющих место на рынке труда, необходимо активно проводить политику поощрения занятости и создания новых рабочих мест, а в условиях кризиса и посткризисной ситуации государство должно изыскать возможности для обеспечения гарантированного прожиточного минимума своим гражданам, которые потеряли работу по независящим от них причинам.

Рынок труда в Украине характеризуется неоднородностью структуры, что обусловлено региональными различиями производственных, демографических, миграционных, социальных и других факторов. Для анализа распределение регионов по уровню безработицы (рассчитанному по методологии МОТ) применен метод группировок. Были образованы четыре группы регионов по уровню безработицы (с низким, умеренным, средним, высоким уровнем). При этом оптимальным вариантом распределения выбрана группировка с равными интервалами. Для оценки динамики группировка выполнена за 2007 и 2013 гг. (табл.1).

Как видим, в 2007 г. наиболее многочисленной является группа регионов с высоким уровнем безработицы (48,2%). Это в основном области западной Украины (Львовская, Черниговская, Ивано-Франковская, Кировоградская, Волынская и др.), в которых по сравнению с восточными регионами слабее развито промышленное производство. Средний уровень безработицы присущ в основном сельскохозяйственным областям (Луганская, Полтавская, Сумская, Закарпатская) –14,8%. Самый низкий уровень безработицы в городах Киеве, Севастополе и АРК, а также в Одесской области (14,8%). Киев – это город с высоким уровнем конкурентоспособности экономики, социально-экономического развития и эффективного использования различного потенциала.

Таблица 1

Распределение регионов Украины по уровню безработицы, 2007 и 2013 гг.

Группы регионов по уровню безработицы	2007		2013	
	количество регионов, ед.	уд. вес регионов, %	количество регионов, ед.	уд. вес регионов, %
Низкий	4	14,8	6	22,2
Умеренный	6	22,2	7	25,9
Средний	4	14,8	10	37,1
Высокий	13	48,2	4	14,8
Итого:	27	100,0	27	100,0

* рассчитано автором [10].

Что касается двух последних регионов, то для них также характерен низкий уровень

безработицы, так как речная сеть Одесской области принадлежит бассейнам Чёрного моря, Днестра, Южного Буга, а Севастополь является портовым городом, который размещен на побережье Черного моря на Крымском полуострове. Умеренным уровнем безработицы характеризовались шесть областей (22,2%), среди которых Днепропетровская, Донецкая, Харьковская, Запорожская, Киевская области. Это – промышленно-развитые области Украины, для которых характерна развитая инфраструктура.

В 2013г. преобладали регионы со средним уровнем безработицы (37,1%). Следует отметить, что уменьшилось число областей с высоким уровнем безработицы (14,8%) и увеличилось количество регионов с низким (22,2%) и умеренным уровнем (25,9%). Такие изменения можно объяснить тем, что в послекризисный период государство осуществляло прямое влияние на рынок труда Украины, что способствовало снижению численности безработного населения, а соответственно и уровня безработицы. Однако, значения уровня безработицы по всем регионам выше предкризисных значений. В целом ситуация на рынке труда Украины продолжает оставаться достаточно сложной, характеризуется наличием ряда проблем: высокий уровень безработицы среди молодежи, превышение предложения рабочей силы над спросом, растущее расхождение между структурой спроса на рабочую силу и структурой ее предложения, углублением экономического и политического кризиса в стране.

Решение рассмотренных проблем и выявление перспектив развития рынка труда возможны на основе разработки направлений регулирования процессов в этой сфере. Инструментом государственного регулирования, разработки текущих и стратегических решений в области занятости является статистическое моделирование. Оно позволяет сформировать цивилизованный, обеспечивающий спрос и предложение рабочей силы, рынок труда. В работе исследован аспект согласованности факторов спроса на рынке труда с помощью коэффициентов тесноты связи (табл. 2).

Таблица 2

Показатели тесноты связи между факторами спроса на рынке труда Украины по видам экономической деятельности в 2010 и 2012 гг.

Показатели	Численность уволенных работников, тыс. чел.	Спрос на рабочую силу, тыс. чел.	Обучение новым профессиям, тыс. чел.
2010			
Численность уволенных работников, тыс. чел. (x_1)	1,000		
Спрос на рабочую силу, тыс. чел. (y)	0,809	1,000	
Обучение новым профессиям, тыс. чел. (x_2)	0,602	0,852	1,000
2012			
Численность уволенных работников, тыс. чел. (x_1)	1,000		
Спрос на рабочую силу, тыс. чел. (y)	0,823	1,000	
Обучение новым профессиям, тыс. чел. (x_2)	0,912	0,840	1,000

Рассчитанные параметры тесноты связи показывают, что факторы спроса на рынке труда положительно и тесно взаимосвязаны, при этом в 2012 г. по сравнению с 2010 г. эта взаимосвязь усиливается, т.е. можно говорить о росте согласованности, даже сбалансированности факторов спроса. Как видно из таблицы 2, увеличение численности уволенных приводит к росту спроса на рабочую силу, что логично осуществляется в рамках структурных изменений числа занятых по видам экономической деятельности. То есть присутствует достаточно высокая структурная сбалансированность в соотношении спроса и

предложения на рынке труда.

Зависимость спроса на рабочую силу от факторов числа уволенных и обучаемых новым профессиям за 2010 г. была смоделирована в данной работе на основе регрессионных моделей с использованием средств Excel.

На основе формальных критериев аппроксимации ($R^2=0,725$, $F=11,9$) и логических предположений была выбрана линейная модель зависимости между факторами по видам экономической деятельности в 2010г., которая имеет следующий вид:

$$\hat{y}_x = 2,82 + 0,216x_1 + 0,055x_2 \quad (1)$$

Параметр $a_1=0,216$ уравнения 1 показывает, что спрос на рабочую силу возрастает в среднем на 216 чел. при увеличении числа уволенных на 1 тыс. чел., а увеличение числа обучаемых новым профессиям на 1 тыс. чел. приводит к росту спроса на 55 чел. При этом данные факторы на 72,5% обуславливают вариацию спроса на рабочую силу по видам экономической деятельности Украины. В 2012 г. зависимость усилилась, о чем свидетельствует коэффициент детерминации по модели, полученной с использованием средств Excel.

На основе формальных критериев аппроксимации ($R^2=0,864$, $F=28,5$) и логических предположений была выбрана линейная модель зависимости между факторами по видам экономической деятельности, которая имеет следующий вид:

$$\hat{y}_x = 1,23 + 0,207x_1 + 0,05x_2 \quad (2)$$

Параметр $a_1=0,207$ уравнения 2 показывает, что в 2012 г. спрос на рабочую силу возрастает в среднем на 207 чел. при увеличении числа уволенных на 1 тыс. чел., а увеличение числа обучаемых новым профессиям на 1 тыс. чел. приводит к росту спроса на 50 чел. При этом данные факторы уже на 86,4% обуславливают вариацию спроса на рабочую силу по видам экономической деятельности Украины, т.е. зависимость возросла за период.

Следовательно, главным критерием формирования новой отраслевой структуры рынка труда должно стать обеспечение оптимального использования наличной рабочей силы с учетом их образования и квалификации при максимально возможных темпах экономического роста.

Учитывая накопленный Украиной производственный, кадровый и научно-технический потенциалы, необходимо, чтобы структурные преобразования были ориентированы на создание достаточно полных многоотраслевых хозяйственных комплексов с тесными связями и возможностью карьерного роста и кадровой мобильности.

При этом целевые установки в конечном итоге должны быть направлены на освоение новых перспективных и конкурентоспособных производств, что позволит максимально реализовать трудовой потенциал для использования преимуществ международного разделения труда и углубления интеграции в мировую экономическую структуру рынка труда.

Заключение. Результаты проведенного исследования индикаторов рынка труда дают возможность сформировать основные направления регулирования процессов на рынке труда. При этом основными задачами регулирования должны являться:

- поддержание оптимального соотношения между спросом и предложением рабочей силы;
- снижение уровня безработицы;
- оптимизация структуры занятости и безработицы;
- оптимизация конъюнктуры рынка труда.

Решение указанных задач реализуется в сбалансированной по приоритетности и избирательности экономической политике. Ее основной целью является направление финансирования в определенные сектора экономики в таких объемах, что позволяет реализовать стратегию повышения конкурентоспособности трудового потенциала.

Учитывая сложившуюся ситуацию в сфере занятости и безработицы в Украине, приоритетными направлениями регулирования процессов на рынке труда должны стать:

- создание надежной и адекватной информационной базы о спросе и предложении на рынке труда (мониторинг процессов);
- усовершенствование процесса разработки стратегии действий на рынке труда на среднесрочный период;
- формирование системы комплексного прогнозирования показателей рынка труда;
- разработка научно-обоснованных методик по мониторингу, анализу и прогнозированию спроса и предложения на рынке труда и образовательных услуг;
- усовершенствование механизма взаимодействия основных участников рынка труда в условиях продолжающегося экономического кризиса (социальное партнерство);
- создание единой системы планирования и реализации мер по профессиональной ориентации и психологической поддержке населения;
- совершенствование и преобразование системы профессионального обучения безработных граждан (вариативное, многопрофильное и разноуровневое обучение).

Реализация сформулированных выше направлений регулирования процессов на рынке труда позволит создать организационно-управленческие условия для качественного и эффективного прогнозирования занятости населения, что особенно необходимо для преодоления последствий экономического кризиса. Такая политика должна быть прежде всего ориентирована не на погашение конфликтов и проблем, а на их предвидение, чтобы органы власти могли задавать экономике определенные параметры и влиять на инвестиционные, финансово-кредитные, налоговые и другие механизмы.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Чернявська О.В. Ринок праці: навч. посібник / О.В.Чернявська. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 522 с.
2. Рофе Ф.И. Экономика труда: учебник / Ф.И.Рофе. – М.: КНОРУС, 2010. – 400 с.
3. Баранник З.П. Статистика ринку праці: навч. посібник / З.П. Баранник. – К.: КНЕУ, 2005. – 167 с.
4. Лібанова Е.М. Ринок праці: навч. посібник / Е.М. Лібанова. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
5. Шубала І.В. Аналіз макроекономічних чинників забезпечення ефективної зайнятості населення / І.В. Шубала // Статистика України.– 2012. – № 1. – С. 35-40.
6. Дружиніна В.В. Взаємодія суб'єктів і об'єктів місцевого ринку праці в рамках механізму забезпечення його збалансованості / В.В. Дружиніна // Економіка та право. – 2015. – №1. – С.66-73.
7. Заяць Т.А. Модернізація соціально-трудова відносин України: пріоритетні напрями та принципи реалізації / Т.А. Заяць // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – №2. – С.179-192.
8. Михайлов В.С. Підходи к статистическому моделюванню отечественного рынка труда: сегмент молодых профессионалов и специалистов / В.С. Михайлов, А.Г. Ханин // Статистика Украины. – 2013. – №4. – С.24-30.
9. Конвенция Международной организации труда №160 «О статистике труда» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=335
10. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Предоставлено в редакцию 15.10.2015 г.

УДК 330.342.3

А. С. Хорошева, к.э.н., старший преподаватель, Донецкий национальный университет**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА**

В статье рассматриваются различные подходы к определению таких терминов как «глобализация», «экономическая глобализация», «интеграция», «интернационализация». Выявлены положительные и отрицательные последствия явления глобализации, как со стороны государств, так и со стороны транснациональных корпораций и банков. Определено влияние глобализации на социально-экономическое развитие государства.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, интернационализация, транснациональные корпорации, транснациональные банки, экономическая безопасность.

Лит. 24.

А. С. Хорошева**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ**

У статті розглядаються різні підходи до визначення таких термінів як «глобалізація», «економічна глобалізація», «інтеграція», «інтернаціоналізація». Виявлено позитивні та негативні наслідки явища глобалізації, як з боку держав, так і з боку транснаціональних корпорацій і банків. Визначено вплив глобалізації на соціально-економічний розвиток держави.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, інтернаціоналізація, транснаціональні корпорації, транснаціональні банки, економічна безпека.

A. S. Khorosheva**THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF STATES**

The article discusses various trips to the definition of terms such as "globalization", "integration", "internationalization". Found positive and negative effects of the phenomenon of globalization, both by states and by the transnational corporations and banks. Determined the effect of globalization on socio-economic development of the state.

Keywords: globalization, integration, internationalization, multinational corporations, multinational banks, economic security.

Введение. За последние несколько десятков лет сформировался новый мировой хозяйственный комплекс торговых, производственных, финансовых, кредитных и других отношений. В результате наблюдается постепенное переплетение национальных экономик, что проявилось в глобализации.

Понятие «глобализация» трактуется и воспринимается учеными по-разному и до сих пор не сформировалось единой точки зрения по поводу его определения. Теоретические основы глобализации и ее влияние на социально-экономические процессы в государстве исследуются такими зарубежными учеными: Т. Левитт, М. Кастельс, Дж. Даннинг. Отечественные ученые М. Лукашук, Ю. Шишков, А. Уткин, Н. Понарина, Р. Хасбулатов, Б. Райзберг также уделяют внимание теоретическим аспектам глобализации и последствиям от ее активизации.

Целью исследования является выявление особенностей трактования таких категорий,

как «глобализация», «интеграция» и «интернационализация», определение положительного и отрицательного влияния процессов глобализации на социально-экономическое развитие государства.

Немаловажным является тот факт, что проявление глобализации и ее влияние на национальные экономики и на мировую экономику в целом довольно сложно определить в какие-либо теоретические рамки. Кроме этого, трудно однозначно сказать, положительное или отрицательное воздействие оказывает глобализация на экономическое развитие государства, на его безопасность и суверенность. Поэтому вопрос теоретического определения глобализации стоит довольно остро в современном научном обществе.

Основная часть. Термин «глобализация» в научный оборот был введен в 1983 году американским ученым Т. Левиттом, который говорил о слиянии рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями [1]. Таким образом, впервые был обозначен новый вектор развития мировой экономики – глобальный. Дальнейшие исследования привели к появлению подходов в определении категории глобализации, которые достаточно часто используются учеными при исследовании возможностей расширения категориального аппарата экономической науки. Первый подход связан с восприятием глобализации как определенного состояния экономики, второй – как процесса, третий – как явления, а четвертый является попыткой синтеза разных подходов.

М. Кастельс определяет глобализацию как новую капиталистическую экономику [2], которая включает в себя такие фундаментальные изменения:

- производительность и международная конкуренция направлены на развитие знаний и обработку информации;
- вовлечение национальных экономик и различных концернов в сетевые системы производства и менеджмента;
- наличие глобальных экономических процессов [3, с. 84].

Как видим, М. Кастельс, обозначив новое состояние экономики, обратил внимание на качественные характеристики ее трансформации. При этом включил в качественную составляющую непосредственно глобальный характер экономических процессов, чем вызвал потребность в дальнейшем уточнении специфических свойств экономической глобализации.

Дж. Даннинг рассматривает глобализацию как взаимосвязь индивидуумов и различных институтов в рамках мирового пространства, осуществляемую в личных или институциональных интересах, экономических, культурных либо политических целей [4]. В данном случае глобализация представляется как явление, обусловленное различными интересами в решении вопросов, выходящих на мировой уровень.

Глобализацию как процесс предлагает рассматривать И. Лукашук, которая указывает, что это всемирный процесс, взаимосвязывающий национальные социально-экономические образования в единую мировую экономическую и общественную систему [5]. Как считает М. Делягин, фундаментом для такого процесса служат новые технологии [6]. Он отмечает, что этот процесс представляет собой лавинообразное формирование единого общемирового финансово-информационного пространства на основе новых технологий, преимущественной компьютерных.

Ю. Шишков рассматривает глобализацию как новое качество интернационализации на стадии предельно возможного развития ее вширь [7]. Так как интернационализацию можно представить как объединение действий нескольких субъектов мировой экономики и политики вокруг общих для них задач, целей, вида деятельности [8], то глобализацию можно рассматривать как новое качество объединения действий нескольких субъектов мировой экономики и политики. Это подчеркивает целевой характер глобализации.

А. Уткин дает трактовку глобализации как цепи политических, экономических, социальных и технологических перемен, понижающих барьеры между государствами, порождающих новые законы и особенности межгосударственного взаимодействия [9]. В этом случае, помимо обозначения характера трансформации экономики, выделяются

последствия объективного характера, к которым приводит глобализация. Что считаем вполне обоснованным, так как без понимания объективности последствий глобализации невозможно формирование условий для принятия решений на уровне современной мировой экономики.

Н. Понарина определяет глобализацию в широком смысле как направление прогрессивного развития всего хода мировой истории до естественных рамок Земли. А в узком смысле – как конкретно-историческое явление, включающее процесс развития связей между странами до такой степени, когда они выходят на новый уровень, образуя единую всемирную сверхсистему общественных отношений, в которой каждый элемент не может функционировать без другого [10]. Ценность такого подхода заключается в осмыслении важнейшего результата глобализации – возникновении нового качества мировых общественных отношений.

Следует также отметить, что глобализация стала предметом внимания таких структур, как ООН и МВФ.

ООН дает следующее понимание термина «глобализация»: комплекс трансграничных взаимодействий между физическими лицами, предприятиями и организациями, а также институтами и рынками, проявляющийся в расширении потоков товаров, финансовых средств и технологий, усилении влияния международных институтов гражданского общества, глобальной деятельности транснациональных обменов, а также во все большей интеграции преступной деятельности [11]. Обратим внимание на выделении в таком определении свойства, которое представляет угрозу экономической безопасности.

Эксперты МВФ определяют глобализацию как растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных транзакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий [12]. В данном подходе глобализация рассматривается как следствие транснациональных обменов на экономическом, политическом, технологическом уровнях.

Несмотря на то, что большинство ученых сходятся во мнении, что современные глобализационные процессы берут свое начало с конца 70-х годов, говорить о них, как о реальной тенденции можно с 1991 года. В этот период произошел распад социалистического лагеря, что дало возможность для распространения капитализма, как основного фактора современной глобализации.

Н. Понарина правомерно считает, что глобализация близка с таким явлением как неокOLONиализм. Но если глобализацию необходимо рассматривать как направление прогрессивного развития человечества, то неокOLONиализм – это обратная сторона процесса современной глобализации, которая характеризует неравноправные, эксплуататорские, антогонистические отношения между развитыми капиталистическими странами и развивающимися государствами [10].

Как видно из вышесказанного, термин «глобализация» рассматривается учеными как довольно широкое понятие, которое затрагивает не только экономические аспекты развития страны, но и политические, социальные, культурные, образовательные и т.д. Однако глобализация в большинстве случаев затрагивает преимущественно экономические и политические интересы государств и других субъектов международной деятельности. При этом экономическая глобализация оценивается как положительное явление, в то время как политическая чаще всего имеет негативные последствия.

Р. Хасбулатов определяет экономическую глобализацию как процесс, содержательной стороной и сущностью которого является современный этап интернационализации всех сфер финансово-экономической (хозяйственной) жизни мирового сообщества, ускоренное развитие универсальных факторов производства и интенсификация этих процессов на базе новейших информационных технологий, усиливших зависимость и взаимозависимость национальных финансово-экономических систем [13].

Б. Райзберг трактует экономическую глобализацию как усиление взаимосвязей,

взаимодействия и взаимозависимости экономик, экономических систем разных стран мира; интернационализацию производства и капитала, ведущих к установлению идентичных норм и условий ведения хозяйственной деятельности в странах, различающихся уровнем развития, видом общественно-политической и социально-экономической системы [14].

Считаем, что определения, данные Р. Хасбулатовым и Б. Райзбергом, не противоречат друг другу, хотя и являются вполне завершенными. Это связано с тем, что Р. Хасбулатов представляет экономическую глобализацию как процесс, а Б. Райзберг – как качественно новое экономическое явление международного масштаба. Вместе с тем, подчеркнем, что оба ученых видят глобализацию как новое проявление интернационализации.

На наш взгляд, экономическую глобализацию, как вид глобализации, можно представить как процесс и как явление, которые вызывают появление нового свойства или новой характерной черты экономических отношений – глобальность. Глобальный характер экономических отношений как раз и проявляется в интернационализации экономических процессов.

Для понимания глобального характера экономических процессов необходимо остановиться на предпосылках возникновения экономической глобализации и ее последствиях.

В качестве предпосылок возникновения экономической глобализации можно назвать следующие: необходимость в увеличении объемов производства, и как следствие, усиление роста его производства; либерализация рынков товаров, услуг и капитала; интернационализация капитала; возникновение транснациональных корпораций и других глобальных организаций; появление и развитие интернета, что обеспечивает более быстрое распространение информации, товаров, услуг, капитала и др.; ускоренные темпы научно-технических революций и научно-технического прогресса; увеличение значимости международных финансово-кредитных и других экономических институтов и др.

Необходимо также понимать, что экономическая глобализация - явление противоречивое и неоднозначное, в зависимости от отношения к ней различных социальных классов. Если высший, господствующий класс положительно относится к этим процессам, ввиду получения ими сверхдохода от интернационализации экономики государств, то позиция среднего класса носит спорный характер. С одной стороны, средние классы в развитых странах выступают против глобализации, которая потенциально приносит эксплуатацию и, как следствие, может привести к неокOLONIALИЗМУ. Но с другой стороны, помимо основного дохода, т.е. заработной платы, они получают дополнительный доход, как плату за поддержку глобализации, или как минимум пассивное отношение к ней.

В развивающихся и неразвитых странах проблема глобализации стоит довольно остро, т.к. граждане именно этих государств зачастую становятся объектом глобализации, что, как следствие, приводит к нищете и голоду.

Обратим внимание на то, что эксплуатация, как негативное последствие глобализации, вызывается не столько самой интеграцией государств, сколько капиталистической формой глобализации. Зачастую двигателями экономической глобализации являются не столько развитые государства, сколько отдельно взятые хозяйствующие субъекты, такие как транснациональные корпорации.

Термин «транснациональная корпорация» возник на основе переговоров ООН в вопросе ограничения деятельности международных монополий в развивающихся странах. Транснациональная корпорация означала субъект экономической деятельности, производящий свои операции более чем в одной стране, или группу субъектов экономической деятельности, производящих свои операции в двух или более странах, независимо от того, в какой юридической форме они выступают, находятся ли они в своей собственной стране или стране, в которой осуществляются операции, а также независимо от того, осуществляют ли они свою деятельность в индивидуальном или коллективном качестве [15].

Транснаціональные корпорации можно определить через такие признаки:

- страна базирования – страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации;
- принимающая сторона – страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, которые созданы на основе прямых инвестиций [16, с. 65].

Робинсон Р. еще в 1966 году отмечал, что эффективная транснациональная корпорация оперирует в интересах страны базирования [17].

Современными отличительными чертами транснациональных корпораций являются: планетарное видение рынков и осуществление конкуренции в мировом масштабе; раздел мировых рынков с немногими такими же глобальными корпорациями; координация действий своих филиалов на основе новых информационно-коммуникационных технологий, адаптивность структуры корпораций; объединение своих филиалов, заводов и совместных предприятий в единую международную сеть управления; осуществление экономического и политического влияния на государства – принимающие стороны [1].

При этом, Дж. Диболд отмечал, что эффективность транснациональной корпорации невозможна без обхода национального антимонопольного законодательства страны базирования ТНК [18].

Таким образом, глобализация через транснациональные корпорации приводит к ослаблению экономической и политической роли государств и усилению позиций наднациональных компаний и международных финансовых организаций, которые обслуживают их интересы.

М. Елизаров отмечает, что глобализация разрушает государство в современном его понимании, тем самым бросает вызов традиционной позиции государства [19]. Пожалуй, воздействие именно этого риска, который несет в себе глобализация, сегодня наиболее остро ощущают страны постсоветского пространства. Разрушение ментальности, присущей определенным странам и проявляющейся в характере политических, экономических, культурных и других процессов, представляет собой угрозу существования государства как такового, и, как следствие, может привести к разрушению не только общества, а и личности.

Действительно, транснациональные корпорации, имея в основной своей массе странами базирования развитые государства, через определенные экономические и политические рычаги в той или иной степени воздействуют на суверенитет неразвитых и развивающихся стран.

Любое государство заинтересовано в совершенствовании, прежде всего внутреннего рынка, но процессы глобализации и транснационализации приводят к тому, что одним из важных критериев социально-экономического развития государства является ориентация на мировой рынок. При этом не все государства способны удерживаться на позициях эффективного и равноправного субъекта внешнеэкономической деятельности. Транснациональные корпорации осуществляют свою деятельность не только в контексте товарных операций, но и одним из основных их направлений является глобализация в финансовой сфере, причем как в количественном, так и качественном проявлении.

Примером транснациональной компании в финансовой сфере могут служить транснациональные банки, то есть крупные мировые банки, которые организуют свою деятельность на глобальном уровне. Как и любая транснациональная корпорация, эти банки имеют два признака: страна базирования (в большинстве случаев это США и Великобритания) и принимающая сторона. Эти банки зачастую являются активными участниками в процессах перелива капитала, обеспечивая анонимность подобных операций. В то же время международные финансово-кредитные организации рекомендуют подобным структурам мероприятия по противодействию отмывания капиталов. Источниками получения «теневых» доходов могут являться бюджет государства, золото-валютные запасы и другие ликвидные национальные активы. Тем самым нелегальный перелив капитала из

государственного бюджета в одну из структур транснационального банка приводит к негативным социально-экономическим последствиям.

Также существенными последствиями финансовой глобализации, негативно влияющими на социально-экономическое состояние государства, являются:

- зависимость глобальных финансовых рынков от функционирования денежного, а не реального капитала, который в современных условиях уходит по значимости на второй план. Тем самым, финансовая глобализация приводит к зависимости экономики государства не от развитости ее реального сектора, а от финансового состояния страны;
- снижение уровня устойчивости национальных финансовых рынков, что приводит к финансовым, а, следовательно, и к системным кризисам;
- ослабление роли правительств в регулировании национальной финансовой системы, вследствие воздействия на национальные рынки субъектов глобальной экономики.

Нельзя не отметить, что кроме негативных сторон, глобализация имеет и положительные. Так, позитивные результаты демонстрируют транснациональные корпорации и правительства развитых западных стран, а также действующие в качестве их «младших» партнеров – правящие элиты развивающихся стран [20, с. 253]. Считаем, что положительное влияние на социально-экономическую сферу государства проявляется, прежде всего, в усилении соперничества на национальных рынках. А это, в свою очередь, вызывает следующие явления: развитие новых технологий вследствие усиленной роли конкуренции; повышение производительности труда.

Заключение. Уменьшение негативных последствий глобализации для экономики государства возможно за счет укрепления его суверенитета при сохранении открытого характера экономических связей. Наличие таких условий зависит от политической составляющей, уровня экономического развития государства, качества государственного регулирования финансовых процессов, степени управляемости внутренними социально-экономическими процессами.

Если государство встает на позицию поддержания открытости экономической системы государства при сохранении политического и экономического суверенитета, то принятие важнейших государственных решений социально-экономической направленности должно быть основано на сочетании собственных интересов государства и интересов, вызванных объективным характером глобализации. Формирование комплекса таких решений должно включать следующие направления:

- повышение уровня устойчивости финансовой системы государства;
- повышение качества государственного управления;
- проведение экономической политики социальной направленности через формирование мотивационных механизмов хозяйствования на всех уровнях экономики;
- совершенствование политики по привлечению внешних и внутренних инвестиций;
- повышение уровня экономической и финансовой грамотности населения с учетом исторических, культурных и других факторов его формирования;
- разработка превентивных мер реагирования на внешние угрозы;
- повышение качества финансового мониторинга для противодействия последствиям теневой экономики;
- развитие международного сотрудничества по всем направлениям, не нарушающим государственный суверенитет.

Таким образом, глобализация и, как ее разновидность, экономическая глобализация являются естественным следствием развития интеграции и интернационализации. Вместе с тем, глобализация выходит за рамки интернационализации и интеграции с позиции постановки целей и определения задач субъектами мировой экономики. Это обусловлено объективными процессами, формируемыми как под воздействием глобализации, так и под воздействием транснационального характера современной системы хозяйствования в условиях открытой экономики. Ввиду объективности глобализации является неизбежным

трансформация качественных характеристик политических, экономических, культурных и других процессов. Поэтому многие современные государства оказываются перед выбором между принятием унифицированных правил организации общественной жизни, несмотря на потерю суверенитета, и сохранением суверенитета, несмотря на связанные с этим сложности в государственном регулировании социально-экономических процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баласса Б. Экономическая интеграция // Экономическая теория. / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милчейта, П. Ньюмена: Пер. с англ.; М.: ИНФРА М. – 2004. – 944 с.
2. Бэттлер А. Контуры мира в первой половине XXI века и чуть далее / А. Бэттлер // МЭ и МО. – 2002. – №1
3. Делягин М. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / Делягин М. – М. – Инфа –М. – 2000. – 341 с.
4. Елизаров М.В. Современное государства в эпоху глобализации: социально-философский анализ: автореф. дис. ... канд. филос. наук / Елизаров М.В. – УФА. – 2010. – 17 с.
5. Иохин В.Я. Экономическая теория / В.Я. Иохин. – М.: Экономистъ - 2004
6. Кастельс М. Постиндустриальный мир и проблемы глобализации / Кастельс М. // МЭ и МО. – 2000. – №3. – с.91.
7. Косолапов Н. Глобализация: территориально-пространственный аспект / Косолапов Н. // МЭ и МО. – 2005. – №6.
8. Лопатин Е.Ю. Актуализация дефиниции «транснациональная корпорация» в современных условиях / Лопатин Е.Ю. //Международный научно-исследовательский журнал . – 2015. – № 7 (38). – с. 64-67.
9. Лукашук И.И. Глобализация, государство, право, XXI век. – Издательство «Спартак». – 2000. – 280 с.
10. Осьмова М.Н. Глобализация мирового хозяйства / Под. ред. д-ра экон. наук, проф. М.Н. Осьмовой, канд. экон. наук., до. А.В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – VIII. – 376 с.
11. Понарина Н.Н. Социальные изменения в трансформирующемся мире в условиях глобализации / Понарина Н.Н. // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №5-1. С. 65-67
12. Проект норм об ответственности транснациональных корпораций и других коммерческих предприятий в отношении прав человека. Док. ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1294916>
13. Радюкова Я.Ю. Теоретические воззрения и влияние глобализации на экономику России / Радюкова Я.Ю., Астахов К.В. // Социально-экономические явления и процессы. – №8 (054). – 2013. – с.84-87.
14. Райзенберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Райзенберг Б.А. – М.: ИНФРА – М, 2006. С.73.
15. Смагина В.В. Диалектика экономических интересов субъектов глобализации в условиях формирования новой экономики : монография / Смагина В.В. – Тамбов. – 2004.
16. Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление / Уткин А.И. – М.: ЛОГОС, 2001
17. Фомишин С. В. Международные экономические отношения / Фомишин С.В. – Ростов-на-Дону: Феникс. – 2006
18. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика и международные отношения: учебник [в 2 ч.] Ч.1. / Хасбулатов Р.И. – М.:Гардарики, 2006. С.91
19. Шibaев М.А. Глобализация как стадия интернационализации и высший этап интеграции / Шibaев М.А., Забудьков В.А. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – №4. – с. 252-253.
20. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ / Шишков Ю.В. – М., III тысячелетие. – 2001. – 480 с.
21. Dunning John H. Making Globalization Good / Dunning John H. – Oxford University Press. –

2003.

22. Robinson R.D. International Management / Robinson R.D. – N.Y. – 1966.
23. The Diebold Institute. Business and developing countries. A study of the role of private enterprise in economic development. – N. Y. – 1973.
24. United Nations Poverty and Development Division. Economic and social survey of Asia and the Pacific. – N.Y. – 1999

Предоставлено в редакцию 17.10.2015 г.

УДК 330.341.2(075)

А. М. Чаусовский, д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет**И. В. Гончарова, аспирант, Донецкий национальный университет****Т. М. Дедух, аспирант, Донецкий национальный университет**

ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В статье ставятся и анализируются важные для науки о государстве проблемы. С позиций современных теоретических представлений о государстве, опираясь на материалы экономической и политико-правовой мысли, авторы исследуют феномен ценности государства и соответствующую систему его оценок. Главное внимание уделяется положению о том, что рынок, взятый сам по себе, не способен создать и поддерживать эффективную и жизнеспособную инфраструктуру экономической системы и с этой точки зрения, особенно в условиях развивающихся рынков, играет ключевую роль.

Ключевые слова: фиаско рынка, чистые общественные блага, контрактное государство, эксплуататорское государство, кейнсианство, неоконсервативная модель.

Рис. 1, табл. 1, лит. 8.

О. М. Чаусовський, І. В. Гончарова, Т. М. Дідух

ЕКОНОМІКА І ДЕРЖАВА: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ

У статті провонуються і аналізуються важливі для науки про державу проблеми. З позицій сучасних теоретичних уявлень про державу, спираючись на матеріали економічної і політико-правової думки, автори досліджують феномен цінності держави і відповідну систему його оцінок. Головна увага приділяється положенням про те, що ринок, взятий сам по собі, не здатний створити і підтримувати ефективну і життєздатну інфраструктуру економічної системи і з цієї точки зору, особливо в умовах ринків, що розвиваються, грає ключову роль.

Ключові слова: фіаско ринку, чисті суспільні блага, контрактна держава, експлуататорська держава, кейнсіанство, неоконсервативна модель.

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

ECONOMY AND STATE: PROBLEMS OF INTERACTION

The article constructs and analyses important issues of the science about state. The authors examine the phenomenon of the values of the state and corresponding system of its assessments from the standpoint of modern theoretical ideas about the state, based on the materials of economic and political - legal thought. The main attention is paid to the situation of the market taken by itself. It is not able to establish and maintain an effective and sustainable infrastructure and economic system and from this point of view, especially in emerging markets, it plays a key role.

Keywords: market failure, pure public goods, the state contract, exploitative state, keynesianism, neoconservative model.

Введение. Современная рыночная экономика немыслима без эффективного механизма ее взаимодействия с государством, органами его законодательной и исполнительной власти. Более того, такой механизм стал одним из существенных признаков высокоразвитого демократического общества.

Особую значимость и актуальность взаимодействие властных структур и бизнеса, политики и экономики приобретает в периоды радикальных социально-экономических и общественно-политических преобразований. Об этом свидетельствует, например, опыт так

называемых новых индустриальных стран, где переход на рельсы рыночной экономики и ее стремительное развитие произошли при самом активном участии и поддержке государства. Фундаментальные преобразования в экономической и политической жизни бывших советских республик со всей определенностью ставят на повестку дня вопрос о необходимости коренного пересмотра роли и места государства в системе жизнеобеспечения общества, особенно экономической и социальных сфер.

В отечественной научной литературе в работах многих авторов обосновывается необходимость государственного регулирования экономики и социальных процессов в условиях развивающихся рынков, формирования институциональных основ ее социальной ориентации.

Вместе с тем проблема конструктивного взаимодействия государства и экономики, властных и предпринимательских структур в отечественной экономической и политической литературе не нашла еще адекватного ее научно-практической значимости отражения.

Учитывая это, в предлагаемой статье ставится цель разработать концепцию места, роли и функций государства в процессе формирования и развития социально ориентированной рыночной экономики.

Основная часть. Проблема возникновения и существования государства, его роли в общественной и экономической жизни давно волновало ученых.

Великий древнегреческий философ Платон в своих трудах «Государство» и «Законы» разработал идеальную модель государства, наделив его утопическими чертами. Платон разделил все население на три сословия. Первые два – философы, непосредственно управляющие государством, и воины, его защищающие, – составляли государственный аппарат управления. Они не имели права обладать какой-либо собственностью, а потребление должно было носить для них обобществленный характер. Собственность могли иметь только «черни», третье сословие, состоящее из землевладельцев, ремесленников и купцов. Рабов Платон не считал гражданами и оставлял вне сословий. Они вместе с мелкими производителями и купцами должны были обеспечивать неограниченное удовлетворение потребностей первых двух сословий. Таким образом, Платон, создав идеальное государство, стремился увековечить рабство.

Ученик Платона – Аристотель одним из первых предложил так называемую «патриархальную» теорию. Согласно которой государство возникло, как естественный процесс усложнения форм общественной жизни: вначале люди объединялись в семьи, затем несколько семей образовывали поселения, а на завершающей стадии этого процесса возникло государство, как форма общежития людей, использующая политическое устройство и подчиняющаяся власти закона.

В средние века процесс возникновения государства рассматривался в рамках религиозного мировоззрения, как учреждение института земной власти установленной Богом. Современный католицизм считает своим официальным учением о государстве взгляды Фомы Аквинского, который призывал людей к повиновению государственной власти, связанной с божественными законами.

В новое время возникли две модели государства в зависимости от его природы: эксплуататорская модель государства и контрактная модель. Эксплуататорская модель государства восходит к идее грабительского государства Т. Гоббса. Эксплуататорское государство – это такое государство, которое использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода (дохода группы, контролирующей государство).

Главной целью такого государства при спецификации становится достижение такой структуры собственности, которая максимизирует ренту правителя (группы, контролирующей государство), даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом. Например, короли передавали средневековым корпорациям множество исключительных прав, тормозивших развитие ремесел и технический прогресс. Взамен короли получали от корпораций поддержку и источник устойчивых поступлений.

Кроме того, эксплуататорское государство не ограничено теми рамками, которые ему отведены социальным контрактом. Государственный аппарат находится в состоянии постоянной экспансии во все новые сферы взаимодействия людей. Экспансия объясняется стремлением эксплуататорского государства увеличить свои доходы и объем ресурсов, проходящих через государственный бюджет.

М. Олсон проводит аналогию эксплуататорского государства с «оседлым бандитом», который хотя и осуществляет поборы с проживающих на контролируемой им территории, но в тоже время знает меру и к тому же защищает от «гастролеров», которые действуют по принципу «украл – убежал».

Контрактная (договорная) теория происхождения государства связана с политической теорией Дж. Локка и идеями Ж. – Ж. Руссо и Д. Дидро. Контрактный подход рассматривает возникновение государства как некий первоначальный контракт, который означал, что права индивида на определенные ресурсы признаются другими участниками договора в обмен на его отказ от притязаний на ресурсы других лиц. Люди договорились уважать права друг друга на определенные ресурсы. Роль государства в этом подходе сводится к тому, что оно выступает как некая третья сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. По этой теории государство возникает в целях получения экономии от масштаба: создание государства дает возможность индивиду расходовать меньшее количество ресурсов на защиту своей собственности и тем самым увеличивает богатство общества.

Контрактное государство – это такое государство, которое использует монополию на насилие только в рамках делегированных ему гражданами правомочий и в их интересах, а граждане рассматривают уплату налогов не как повинности, а как свою обязанность.

Предпосылки появления контрактного государства:

- наличие четких конституционных рамок деятельности государства (в конституции оговорены те права, которые делегируются гражданам государству, и те, которые не могут быть отчуждены ни при каких условиях);
- существуют реальные механизмы участия граждан в деятельности государства (к политическим механизмам участия граждан в деятельности государства относятся процедуры демократии);
- существование института рынка, как главного альтернативного механизма распределения прав собственности. Государство ориентируется на достижения такого распределения прав собственности, которое могло бы быть достигнуто на рынке совершенной конкуренции при нулевых транзакционных издержках. Поэтому государство не может функционировать, периодически не сверяясь с рынком.
- наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности. В качестве альтернативных механизмов могут выступать другие государства, оппозиция контролирующей государство группе, мафия.

С этой точки зрения, миграционные потоки между государствами можно рассматривать как желание людей «проголосовать ногами» против неэффективного аппарата государства (сопоставление двух идеальных моделей государства приведено в табл.1).

После возникновения политической экономии, как науки вопрос о роли и функциях государства стал рассматриваться учеными – экономистами.

Меркантилисты призывали к активному вмешательству государства в экономику. Государственная экономическая политика должна быть направлена на защиту национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем введения высоких таможенных пошлин.

Представители классической политэкономии утверждали, что свободная игра рыночных сил создает гармоничное устройство, поэтому экономисты-классики выступали с обоснованием минимальной роли государства ограничивая осуществлением жизненно важных общественных работ, поддержанием законности и правопорядка, обороной страны. С

их точки зрения, правительство должно гарантировать права собственности и неизблемость контрактов, защищать экономические и политические свободы граждан. Все это может считаться основной деятельностью государства.

Таблица 1

Сопоставление двух идеальных моделей государства

Критерий	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Цель	Максимизация совокупного дохода (ВВП) членов общества	Максимизация доходов группы, контролирующей государственный аппарат
Задачи	Гарант в ряде сделок между индивидами, спецификация и защита прав собственности	Активное вмешательство в экономические и социальные взаимодействия, не ограничивающиеся ролью гаранта
Использование монополии на насилие	Ограничивается социальными договоренностями и конституционными рамками	Зависит от политической воли группы, контролирующей государство
Бюджетное ограничение	Жесткое, ограниченное демократической процедурой утверждение бюджета	Мягкое
Основные статьи расходов	Юстиция, правоохранительная деятельность	Оборона, государственное управление, правоохранительная деятельность
Основные способы покрытия бюджетного дефицита	Займы на внешнем рынке	Кредиты центрального банка правительству, займы на внутреннем рынке, возможен отказ от выполнения обязательств, как вид конфискационного налога

Адам Смит в своем главном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» так очертил круг основных обязанностей государя (государства):

- ограждать общество от насилия и вторжения других независимых обществ;
- ограждать, по мере возможности, каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов или установить хорошее отправление правосудия;
- создать и содержать определенные общественные сооружения и общественные учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или небольших групп, потому что прибыль от них не сможет никогда оплатить издержки отдельным лицам, или небольшой группе, хотя и сможет, часто с излишком, оплатить их большому обществу [3, с. 231].

Марксистская теория рассматривает государство как политическую организацию экономически господствующего класса, для подавления сопротивления его классовых противников. По мнению Маркса, защищая устои эксплуататорского строя, обеспечивая внешние и внутренние условия его существования, буржуазное государство действует как «комитет, управляющий общими делами всего класса буржуазии» [4, с. 109]. Согласно марксистскому экономическому детерминизму, государство возникает на определенном уровне развития производительных сил, когда общественное разделение труда приводит к возникновению частной собственности, имущественному неравенству людей и расколу общества на антагонистические классы.

Со второй половины XIX столетия экономическая ситуация в промышленных странах начинает существенно меняться: крупные предприятия постепенно захватывают все большую долю рынков. Бурное развитие производства, связанное с быстрым ростом капиталоемких отраслей тяжелой промышленности, железнодорожным строительством, переходом к использованию электрической энергии, привело к образованию крупных и сверхкрупных по масштабам XIX в. предприятий. Об усилении концентрации производства

на рубеже XIX – XX вв. свидетельствуют следующие данные. В Германии крупные предприятия (с числом рабочих более 50) составляли в 1882 г. 0,3% всех предприятий, причем на них было сосредоточено 22% рабочих страны; в 1925 г. на долю крупных предприятий приходилось уже 1,2% общего числа предприятий и 48% общего количества рабочих. В американской промышленности в 1904 г. крупнейшие предприятия с объемом производства в 1 млн. долларов составляли 0,9% от общего числа, на них было занято 25,6% рабочих. В 1909 году таких предприятий насчитывалось уже 1,1% от общего числа и на них было занято 30,5% всех рабочих, которые производили 43,8% всей промышленной продукции страны [5, с. 5].

Эти процессы привели к существенному изменению конкурентной борьбы на рынках. Наряду со свободной, совершенной конкуренцией появились ее новые виды, и, прежде всего, конкуренция несовершенная, делающая безусловно необходимым расширение аппарата и функций государства (антитрестовские законы, законы по защите конкуренции, поддержка малого предпринимательства и т. д.).

Марксистские и социалистические концепции, делающие акцент на выравнивании доходов, события 1917 г. в России существенно повлияли на то, что в странах с рыночной экономикой правительства начали играть важную роль в перераспределении доходов. Перераспределение доходов, то есть снижение доходов богатых и повышение благосостояния бедных, стало рассматриваться как одна из основных задач экономической политики. Получили распространение налогообложение дохода по резко прогрессивной шкале, субсидирование товаров первой необходимости, социальные пособия. В прошлом такой политики не было, или она проводилась лишь в редких случаях. Рост государственных расходов на образование и здравоохранение также обосновывался необходимостью перераспределения доходов.

В 1929 году разразился мировой экономический кризис. Уровень промышленного производства был отброшен к уровню начала XX века, т.е. на 30 лет. В индустриальных странах с развитой рыночной экономикой насчитывалось около 30 млн. безработных, многие оказались за чертой бедности. Реакцией на «Великую депрессию» был выход в свет книги английского экономиста Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». В своей работе Дж. Кейнс показал:

1. Рыночная экономика представленная сама себе, обречена прибывать или в условиях инфляционного разрыва, или в условиях дефляционного разрыва, т.е. в состоянии депрессии, безработицы и спада деловой активности.
2. Рыночная экономика самостоятельно не может решить проблему полноты использования производственных ресурсов и экономического роста.
3. Следовательно, не только микроэкономика, но и макроэкономика нуждается в регулировании.

Главная идея Кейнса состояла в том, что государство должно взять на себя ответственность за уровень производства и при недостаточном совокупном спросе компенсировать его расходами из государственного бюджета. Для этого предлагались программы общественных работ и система пособий по безработице, расширение госсектора, использование гибких налоговых систем. Во многих странах были введены государственные пенсионные системы и различные формы помощи малоимущим слоям населения. Экономический кризис 30-х годов и торжество кейнсианской доктрины стимулировали рост государства и расширение его функций.

Расширению экономической роли государства способствовали крупные технологические изменения в экономике, ставшие особенно очевидными после второй мировой войны. Выдвинутая П.Самуэльсоном и Р.Масгрэйвом концепция «общественных благ» доказывала, что государство должно отвечать за предложение товаров и услуг, невыраженных в спросе, но важных для экономики и общества в целом. Показав качественную неоднородность результатов экономической деятельности (что сто лет назад

было бы воспринято, вероятно, с недоумением), концепция общественных благ породила многочисленные теоретические ответвления и дала ясные критерии разделения рынка и государства.

Для 50-60-х годов, ставших периодом расцвета государственного вмешательства в экономику [6, с. 25], был характерен ряд наивных политических идей относительно роли государства в экономике. Предполагалось, что государственные решения принимаются на основе рациональности и взвешенности. Поэтому невозможны противоречия между различными направлениями экономической политики, которая отличается последовательностью как в пространственном, так и во временном аспектах.

Широкое распространение получила патерналистская политика, при которой предпочтения потребителей заменяются предпочтениями государства, которое определяет структуру жизненно важных товаров. Считалось, что деятельность государственных структур направлена исключительно на реализацию и гармонизацию общественных интересов и нет фактов своекорыстного, рентоориентированного поведения государственных чиновников.

Однако хозяйственная практика очень скоро показала, что идеалистический взгляд на государство далек от реальной жизни. Во-первых, фактом является то, что государство далеко не монолитно, а характеризуется множественностью центров выработки политики, каждый из которых руководствуется своими представлениями об общественных интересах. Во-вторых, экономическая политика не всегда отличается научной взвешенностью и последовательностью. В-третьих, принимаемые решения могут определяться корыстью государственных чиновников и группами давления. Осмысление всего этого в последние годы привело к определенному пессимизму относительно роли государства в экономике и большему вниманию к рынку. Произошел радикальный пересмотр идей, которые раньше способствовали возрастанию государственного вмешательства в экономику.

В начале 70-х годов экономика промышленно развитых стран столкнулась с глубоким циклическим кризисом, который сопровождался рядом структурных кризисов: энергетическим, сырьевым, экологическим, валютно-финансовым.

Кейнсианская модель могла быть устойчивой только в условиях высоких темпов экономического роста. Высокие темпы роста ВВП создавали возможность перераспределения без ущерба накоплению капитала. Однако в 70 – е годы условия воспроизводства резко ухудшились. Был опровергнут закон Филлипса, согласно которому безработица и инфляция не могут расти одновременно. Кейнсианские пути выхода из кризиса только раскручивали инфляционную спираль, которая приняла острые формы, а в отдельных странах стала перерастать в гиперинфляцию. Возрождение глубоких кризисных спадов означало дискредитацию инструментов кейнсианства и некейнсианства (теории экономического роста, концепции цикла и антициклического регулирования). В итоге кейнсианство утратило роль ведущего направления экономической теории Запада, вынуждено было перейти на вторые позиции, наступил теоретический реванш неоклассики, сложилась новая, неоконсервативная модель, теоретической основой которой послужили концепции неоклассического направления экономической науки.

Кризисные события 70-х годов неоконсерваторы объясняли подрывом старых ценностей. Поэтому был взят курс на восстановление этих ценностей в новых условиях: крепкая моногамная семья, религия, патриотизм, нередко граничащий с национализмом.

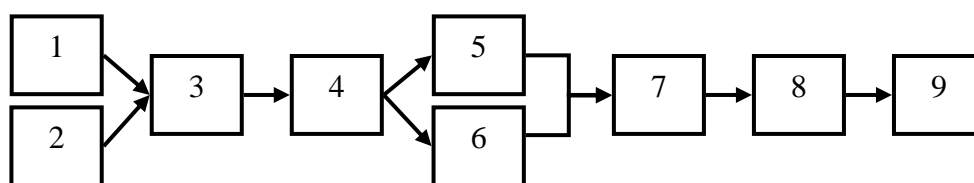
В собственно экономической сфере неоконсерваторы настаивают на восстановлении в полном объеме таких ценностей, как: минимальный сбалансированный бюджет, экономическая свобода, частная собственность, рыночное саморегулирование, система свободного предпринимательства, сокращение масштабов государственного вмешательства в экономику. Особенности новой модели государственного регулирования экономики заключались в отказе от воздействия на воспроизводство через спрос, а вместо этого – использование косвенных мер воздействия на предложение. Сторонники экономики

предложения считали необходимым воссоздать классический механизм накопления и возродить свободу частного предпринимательства. Экономический рост рассматривался как функция от накопления капитала, которое осуществляется из двух источников: за счет собственных средств, т. е. капитализации части прибыли; за счет заемных средств. Поэтому государство должно обеспечить условия для процесса накопления капитала и повышения производительности труда. Главные преграды на этом пути – высокие налоги и инфляция.

Высокие налоги ограничивают рост капиталовложений, а инфляция удорожает кредит и тем самым использование заемных средств для накопления. Поэтому неоконсерваторы предложили осуществление антиинфляционных мероприятий на базе рекомендаций монетаристов и предоставление налоговых льгот предпринимателям. Сокращение налоговых ставок сократит и доходы госбюджета, и увеличит его дефицит, что осложнит борьбу с инфляцией. Следовательно, следующим шагом станет сокращение государственных расходов, отказ от использования бюджета для поддержания спроса и осуществления широкомасштабных социальных программ. Сюда можно отнести политику приватизации государственной собственности.

Следующий комплекс мер – реализация политики дерегулирования. Это означает ликвидацию регламентаций по ценам и заработной плате, либерализацию (смягчение) антитрестовского законодательства, дерегулирование рынка рабочей силы и др.

Таким образом в неоконсервативной модели государство может лишь косвенно влиять на экономику. Главная же роль в реализации экономического развития страны отводится рыночным силам (передаточный механизм неоконсервативных рецептов стабилизации кризисной экономики представлен на рис. 1).



1 – рост уровня процентной ставки; 2 – сокращение бюджетного дефицита;
 3 – сокращение совокупного спроса в экономике; 4 – спад производства и банкротство неэффективных предприятий; 5 – формирование рыночных ниш от разорившихся производителей; 6 – сохранение на рынке сильных предприятий; 7 – сокращение ставок налогов; 8 – рост инвестиций; 9 – рост объемов производства и занятости

Рис. 1. Передаточный механизм неоконсервативных рецептов стабилизации кризисной экономики

Под влиянием экономического кризиса, идей неоконсерваторов (прежде всего М.Фридмена), а также прихода к власти ключевых фигур 80-х годов – Р. Рейган, М. Тетчер, папы Иоанна Павла II произошла серьёзная переоценка роли государства в политической и экономической жизни. Результатом стало постепенное уменьшение государственного вмешательства в экономику и большее доверие к распределительным возможностям рынка.

В функциях правительства произошёл сдвиг от замещения рынка к его поддержке и дополнению, а также возврат к своим базисным функциям, таким как обеспечение законности и порядка, оборона, гарантия прав собственности и выполнение контрактов, проведение определённых общественных работ. Вместе с тем, как показало время, не все положения неоконсерватизма оказались пригодными для воплощения на практике. В частности, вопреки требованиям многих консерваторов был сохранён смешанный характер экономики развитых капиталистических стран, где наряду с регуляторами рынка весьма активно используются регуляторы государства, в том числе кейнсианские методы. Во многих странах значительную, хотя и меньшую, чем раньше, роль продолжает играть государственная собственность. Система социальной защиты, социальных гарантий также

остається конституїруючим елементам сучасного капіталізму, хоча неоконсерваторам і удалося добитися припинення росту соціальних витрат.

С позиції сучасного неїнституціоналізму, держава представляє собою одну з багатьох організацій, формуються і діючих в процесі господарювання. Індивіди делегують частину прав по контролю своєї діяльності державі, очікуючи, що на основі своєї монополії на здійснення насильства воно зможе більш ефективно реалізувати ряд функцій по забезпеченню взаємодій.

Навіть систему вільної конкуренції можна вважати регульованою економікою. Вона не працює без держави, яке бере на себе здійснення таких функцій:

1. Специфікація і захист прав власності шляхом створення і підтримання системи формальних правил (в умовах не нульових транзакційних витрат держава втручається в процес специфікації, орієнтуючись на оптимальне розподілення прав власності, яке могло б бути досягнуто на ринку при нульових транзакційних витратах).

2. Створення каналів обміну інформацією: рівноважна ціна формується на базі розвинутої інформаційної інфраструктури ринку, що дозволяє його учасникам обмінюватися інформацією з мінімальним спотворенням.

3. Розробка стандартів міри і ваги. Діяльність держави в цьому напрямку дозволяє знизити витрати вимірювання якості обмінюваних товарів і послуг. В більш широкому сенсі, к розробці універсальних мір відноситься і організація державою грошового обігу, адже саме гроші в одній з своїх функцій є найбільш універсальною мірою обміну. Тому держава повинно забезпечити економіку необхідною кількістю грошей і правильно організувати грошовий обіг.

4. Створення каналів і механізмів фізичного обміну грошей товарів і послуг (наприклад, транспортна мережа, організація місць для торгівлі і т.д.).

5. Правоохоронна діяльність і виконання ролі третьої сторони в конфліктах (виникнення непередбачених обставин при виконанні контрактів вимагає втручання третьої сторони для створення гарантій від опортуністического поведіння сторін контракту в умовах вказаних обставин).

6. Система вільного ринку не в змозі задовольнити потребу в товарах і послугах не виражених в проханні. Розрізняють чисто приватні блага і чисто громадські блага.

Чисто приватне благо – це таке благо, кожна одиниця якого може бути продана за окрему плату.

Чисто громадське благо – благо, яке споживається колективно, всіма громадянами, незалежно від того, платять люди за нього чи ні. Чисто громадські блага характеризуються двома властивостями: невиключність в споживанні (громадське благо не може бути надано виключно тим членам громади, які приймали участь в фінансуванні його виробництва, навпаки, будучи виробленим, таке благо доступно для споживання всім членам громади); неконкурентоспроможність в споживанні (споживання громадського блага одним індивідом, не знижує рівня корисності, отриманого від споживання того ж блага другим індивідом);

Чисто громадські товари зв'язують, з однієї сторони колективні потреби, а з іншої сторони бюджетно-податкову політику держави. З концепції чисто громадських товарів економістами були зроблені наступні висновки для економічної політики держави: оскільки громадяни країни купують громадський товар по ціні рівній податку, то необхідно підтримувати рівновагу між доходами бюджету, формованими з податків і його витратами; структура бюджетних витрат повинна відповідати структурі проханні на громадські товари; з ростом або скороченням спектра громадських товарів повинен відповідно рости або скорочуватися державний бюджет. Оскільки споживачі отримують вигоду від чисто громадських

благ независимо от того, платят они за него или нет, то возникает желание обойтись без лишних выплат, получить это благо даром. Такая ситуация получила название проблема «безбилетника» или «зайца». Данная проблема чаще возникает в больших группах потребителей, так как там труднее получить необходимую информацию о положении плательщиков. В результате существования проблемы «зайца» производство чисто общественных благ бывает ниже эффективного, что требует использования государством принуждения для финансирования их производства.

7. Система свободной конкуренции функционирующая в автоматическом режиме, не в состоянии исключить внешние эффекты (экстерналии). Внешние эффекты (экстерналии) – это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражение в ценах (они называются «внешними» так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц). Внешние эффекты возникают в результате как производства, так и потребления товаров и услуг; делятся на отрицательные и положительные. Отрицательные внешние эффекты возникают в случае, когда хозяйственная деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. Положительные внешние эффекты возникают в том случае, когда хозяйственная деятельность одного экономического агента приносит выгоду другим. Поэтому государство осуществляет регулирование внешних эффектов.

Обозначенные выше функции – это максимум того, что должно делать государство в условиях свободного рынка. Одновременно это – минимум того, что ему следует заниматься в реальной рыночной экономике. Выходит, что если обратиться к действительности, то обнаруживаются новые области экономической жизни, где механизмы рынка не дают нужных обществу эффектов, а, следовательно, новые мотивы участия государства в хозяйственных процессах. Поэтому к выше названным функциям добавляется немало других:

- 1) рынок не в состоянии предотвратить противоречивое и неравномерное распределение доходов, которое ведет к материальному неравенству. Распределение дохода, справедливое с точки зрения законов товарного производства и свободного рынка, явно несправедливо с точки зрения гуманизма. Однако, необходимо иметь ввиду, что любое перераспределение сокращает уровни доходов, извлекаемых собственниками факторов производства и ослабляет мотивы к труду и инвестированию. Следовательно, имеется максимально допустимая глубина погружения государства в процесс перераспределения, ниже которой начинается опасное для общества падение эффективности;
- 2) цены подавляющего большинства товаров могут быть сколь угодно малыми, низкими. К живому человеку, выходящему на рынок труда, это отнести нельзя, поэтому на данном рынке ценообразование должно корректироваться государством;
- 3) рыночная экономика не в состоянии обеспечить решение региональных проблем исторического, национального и демографического характера. Для их решения требуется вмешательство государства и его соответствующая региональная политика;
- 4) рыночный механизм не в состоянии осуществить стратегические прорывы в области науки и техники, глубокие структурные преобразования производства и крупномасштабные проекты с длительными сроками окупаемости. В таких ситуациях бизнес нуждается в поддержке государства. Участие государства воплощается в стимулировании НТП, инвестиционной и структурной политике;
- 5) рыночная экономика не способна самостоятельно справиться с тремя тяжелыми болезнями: монополизм, инфляция, спады деловой активности. Поэтому современное рыночное хозяйство немыслимо без антимонопольного и антиинфляционного регулирования, а также политики краткосрочной стабилизации;
- 6) рыночная экономика не в состоянии исключить массовую безработицу в различных формах. Поэтому государство должно обеспечить снижение уровня и продолжительности вынужденной безработицы, материальное обеспечение людей не по

своей воле расставшихся с рабочими местами и не сумевших их найти.

Таковы, в общих чертах, максимально допустимые границы государственного вмешательства в экономику. Если же государство пытается делать больше, чем ему отмерено рыночной экономикой, тогда рано или поздно становится необходимым разгосударствление – избавление ее от чрезмерной государственной активности.

Однако деятельность государства, направленная на борьбу с провалами рынка, часто оказывается далекой от совершенства. К фиаско рынка добавляется фиаско государства. Провалы государства – это случаи, когда государство (правительство) не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов. Наличие провалов государства обусловлено рядом факторов, к которым относятся:

1. Ограниченность необходимой для принятия решений информации. Подобно тому, как на рынке возможно существование асимметричной информации, так и правительственные решения могут приниматься часто при отсутствии надежной статистики, учет которой позволил бы принять более правильное решение. Более того, наличие мощных групп с особыми интересами, активного лобби, мощного бюрократического аппарата приводит к значительному искажению даже имеющейся информации. Это ведет к высокой вероятности достижения результатов, отличных от поставленных.

2. Ограниченность контроля над бюрократией. Стремительный рост государственного аппарата создает все новые и новые проблемы в этой области.

3. Несоответствие доходов и расходов, которое проявляется в отсутствии жестких финансовых ограничений деятельности государства, поскольку государство имеет различные возможности избежать бюджетных ограничений.

4. Отсутствие четких критериев эффективности в деятельности государства. В отсутствие таких четких критериев эффективности, каким является прибыль для фирмы, государственные структуры подменяют их самостоятельно разработанными стандартами, и тогда деятельность государства оценивается по задаваемым им самим критериям (росту бюджетных поступлений, экспансии государственного контроля и т. д.).

5. Несовершенство политического процесса. Поведение политических акторов сводится исключительно к преследованию личных целей. Поэтому имеют место такие явления как манипулирование голосами вследствие несовершенства регламента, лоббизм, логроллинг, бюрократизм, поиск политической ренты.

6. Отсутствие четких критериев справедливости распределения ресурсов. При распределении прав собственности на ресурсы государство может использовать разные стандарты справедливости. В числе этих стандартов: оптимум по Парето (благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным, если любое изменение этого распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы); правило Калдора (изменение в распределении ресурсов допускается, если выигрывающая в его результате сторона способна компенсировать потери проигравшей стороне); правило Ролза (справедливое распределение ресурсов возможно в том случае, если оно улучшает положение наименее обеспеченных) и многие другие. Поэтому выбирать приходится не между двумя идеальными ситуациями: распределение прав собственности на основе функционирующего без издержек рыночного обмена с частными гарантиями исполнения контракта и передачей контроля над обменом полномочиями государству, действующему в интересах обеих сторон при нулевых трансакционных издержках, а между двумя несовершенными альтернативами. Реальные варианты отличаются тем, что трансакционные издержки в обоих случаях отличны от нуля, кроме этого рыночный обмен сопровождается эскалацией насилия, государственная монополия приводит к систематическим искажениям в распределении полномочий. В связи с этим О.Уильямсон предлагает оценивать эффективность того или иного варианта распределения прав собственности, сравнивая его не с гипотетическим идеалом, а с реально осуществимыми альтернативами. «Вариант распределения, для которого нельзя предложить

альтернативу, которую можно описать и внедрить с большим чистым выигрышем, следует считать оптимальным» [8]. В такой перспективе многие примеры распределения прав собственности, ранее считавшиеся неэффективными, оказываются с учетом реальных альтернатив оптимальными. В частности, часто используемая в качестве иллюстрации пагубности для экономики государственного вмешательства «угольная программа» (поддержание национального производства угля вместо его более дешевого импорта) правительства в действительности является единственной, отвечающей всем экономическим, социальным и политическим реалиям.

Имея в виду провалы государства, необходимо строго следить за последствиями его деятельности и корректировать ее в зависимости от социально – экономической и политической конъюнктуры. Экономические методы должны применяться таким образом, чтобы они не подменяли действия рыночных сил. Применяя те или иные регуляторы, правительство должно строго следить за негативными эффектами и заблаговременно предпринимать меры по ликвидации негативных последствий.

Таким образом, провалы государства, как правило, не менее легко идентифицируемы, описываемы и предсказуемы, чем провалы рынка; провалы государства неотъемлемы от всех видов нерыночной продукции государства; выбор между рынком и государством не есть выбор между несовершенством и совершенством, скорее это выбор между несовершенными альтернативами.

Заключение. С позиции современного неоинституционализма, государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных, использующая эти преимущества для предоставления общественных благ.

Минимально необходимые границы регулирования реального рынка определяются необходимостью спецификации и защиты прав собственности, созданием каналов обмена информацией, разработкой стандартов мер и весов (в т.ч. организация денежного обращения), созданием каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельностью и выполнением роли третьей стороны в конфликтах, производством общественных товаров и устранением внешних эффектов. Максимально допустимые границы вмешательства государства в экономику определяются перераспределением доходов, обеспечением некоторого уровня занятости, противодействием монополизму и инфляции, развитием фундаментальных исследований, проведением региональной политики, реализацией национальных интересов в мировой экономике.

Выход государства за очерченные максимальные границы делает необходимым разгосударствление экономики. Проблема особенно актуальна для стран, переходящих от тотального огосударствления экономики к рынку.

Провалы рынка – неспособность рыночной системы произвести определенные блага вообще или произвести их в оптимальном количестве. Провалы государства – случаи, когда государство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном: избранные труды. / Дж. Бьюкенен [пер. с англ.]. – М.: Альфа пресс, 1997. – 503 с.
2. Доклад на конференции «Реформы в России: установившиеся интересы и практические альтернативы». – М., 13 – 15 апреля 1995.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.
4. Маркс К. Манифест коммунистической партии: избранные произведения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1979. – Т. 1. – С. 95-138.

5. Экономическая теория: учеб. для студ. высш. учеб. заведений / В.Д. Камаев [и др.] ; [под ред. В.Д. Камаева]. – М.: Гуманитар. изд. центр Владос, 2004. – 592 с.
6. Шишков Ю. Экономическая роль государства в современном мире / Ю. Шишков // Экономист. – 1999. – №1. – С.20-37.
7. Нуреев Р. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р. Нуреев. – М.: Норма – ИНФРА, 2001. – 572 с.
8. Williamson O. The Politics and Economics of Redistribution and Inefficiency. A paper presented at Festschrift to honor Amartya Sen. 1994. February. P. 1.

Предоставлено в редакцию 18.10.2015 г.

УДК 658.15

А. В. Ярошенко, старший лаборант

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье предложен вариант поэтапного формирования и реализации конкурентной стратегии, систематизированы стратегические цели управления конкурентоспособностью предприятия относительно уровней их выполнения, взаимосвязи и последовательности действий. Кроме того, выделены ключевые факторы успеха, как основы управления конкурентоспособностью предприятия, и идеи эффективного управления повышением конкурентоспособности предприятия. Предложены основные направления повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, стратегическое управление, конкурентные стратегии, конкурентная среда.

Рис. 2, табл. 1, лит. 10.

А. В. Ярошенко

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті запропоновано варіант поетапного формування і реалізації конкурентної стратегії, систематизовані стратегічні цілі управління конкурентоспроможністю підприємства щодо рівнів їх виконання, взаємозв'язку і послідовності дій. Крім того, виділені ключові фактори успіху, як основи управління конкурентоспроможністю підприємства, та ідеї ефективного управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, стратегічне управління, конкурентні стратегії, конкурентне середовище..

А. V. Yaroshenko

MANAGEMENT AS A STRATEGY OF COMPETITIVENESS IMPROVING

The article suggests a phased version of the formation and implementation of competitive strategy, there are systematized strategic goals competitiveness management of companies concerning the levels of execution, relationships and action sequences. In addition, the article highlights the key success factors as a basis for competitiveness management of enterprises, and the effective management of ideas in which the increased competitiveness of the enterprise. Here are presented the basic directions of improving the competitiveness of the company.

Keywords: company competitiveness, strategic management, competitive strategies, competitive environment.

Введение. На современном этапе экономического развития конкуренция, как движущая сила, вынуждает предприятия постоянно искать новые пути её повышения. Повышение конкурентоспособности является стратегической целью каждого предприятия. Для решения этой задачи необходимо разработать стратегию управления конкурентоспособностью предприятия, которая в настоящее время является гарантом успешной предпринимательской деятельности.

Современная экономика может эффективно функционировать лишь при условии стратегического управления ее развитием. Стратегическое управление предприятием является центральным звеном, обеспечивающим долгосрочную выживаемость предприятия и возможность достижения им успеха в конкурентной борьбе. М. Портер, один из основоположников современной теории конкуренции, определяет стратегию, как искусство создавать отличия от других конкурентов, умение достигать конкурентных преимуществ и поддерживать их [1]. Следует, что главной целью стратегии является достижение конкурентных преимуществ и рентабельности предприятия.

Аналитики считают, что экономический рынок вступил в стадию, когда отсутствие разработанной стратегии повышения конкурентоспособности мешает предприятиям на всех этапах его развития. Современный темп изменения и увеличения знаний является настолько большим, что стратегическое планирование основных направлений повышения конкурентоспособности предприятия представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей для предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что вопросам стратегического управления конкурентоспособностью предприятия уделяется значительное внимание в работах М. Портера, И. Ансоффа, Н. Синиговец, А.Е. Воронковой, И.З. Должанского, Л.И. Донец, А.И. Ковтуна, М.И. Круглова, Г.А. Фатхутдинова и других. Невзирая на количество работ, ряд вопросов остался не освящен, поэтому целью этой работы является разработка стратегического повышения конкурентоспособности предприятия в рамках системы стратегического управления его развития.

Основная часть. В настоящее время стратегическое управление является важнейшим фактором успешного выживания в усложняющихся рыночных отношениях, в условиях нестабильности внешней среды, но, тем не менее, постоянно можно наблюдать в действиях предприятия низкий уровень стратегического управления, что и приводит зачастую к поражению в конкурентной борьбе. Отсутствие стратегического управления проявляется, прежде всего, в следующих двух формах.

Во-первых, предприятия планируют свою деятельность исходя из того, что окружение либо вообще не будет меняться, либо же в нем не будет происходить качественных изменений [2, с. 196]. Естественно, что процесс разработки стратегии всегда чувствителен и имеет непредсказуемый характер конкуренции, многообещающие взлеты и падения цен, перестановки среди основных промышленных конкурентов, новое регулирование, снижение или расширение торговых барьеров, и бесконечное число других событий могут способствовать устареванию стратегии [3, с. 71]. Попытки составить долгосрочные планы, в которых предписывается, что и когда делать в достаточно длительной перспективе, либо же попытки найти в исходный период решение на многие годы вперед, желание строить «на века» или приобретать «на долгие годы» – все это признаки нестратегического управления. Видение долгосрочной перспективы – очень важная составляющая стратегического управления. Однако это ни в коей мере не означает экстраполяции существующей практики и существующего состояния окружения на много лет вперед. Стратегическое управление в каждый данный момент фиксирует, что предприятие должно делать в настоящем, чтобы достичь поставленных целей в будущем, исходя из того, что окружение будет изменяться, и условия жизни предприятия будут изменяться тоже. При стратегическом управлении осуществляется взгляд из будущего в настоящее, определяются и осуществляются действия предприятия в настоящее время, обеспечивающие ему определенное будущее. В противоположность при нестратегическом управлении составляется план конкретных действий, как в настоящем, так и в будущем, априори базирующийся на том, что четко известно конечное состояние и что окружение фактически не будет меняться.

Во-вторых, при нестратегическом управлении выработка программы действий начинается с анализа внутренних возможностей и ресурсов предприятия. При таком подходе очень часто оказывается, что предприятие не в состоянии достичь своих целей, так как их

достижение принципиально зависит от возможностей, желаний потребителей, а также от поведения конкурентов. Все, что может предприятие – это определить какое количество продукта возможно произвести и какие издержки при этом можно понести. Поэтому начинать планировать деятельность предприятия с анализа внутренних ресурсов и возможностей рационально использовать эти ресурсы означает полностью идти вразрез с принципами стратегического управления [2, с. 196]. Это предполагает формирование нового мышления в процессе формирования стратегии развития предприятия, освоение новых форм, методов и принципов управления, позволяющих оптимально использовать ресурсы предприятия и ориентироваться на качественное прогнозирование будущих тенденций, экономического развития.

Наряду с явными преимуществами стратегическое управление имеет ряд недостатков и ограничений по его использованию, которые указывают на то, что и этот тип управления, равно как и все другие, не обладает универсальностью применения в любых ситуациях для решения любых задач.

Во-первых, стратегическое управление в силу своей сущности не дает, да и не может дать точной и детальной картины будущего. Формируемое в стратегическом управлении будущее желаемое состояние организации – это не детальное описание ее внутреннего и внешнего положения, а, скорее, качественное пожелание того, в каком состоянии должна находиться организация в будущем, какую позицию занимать на рынке и в бизнесе, какую иметь организационную культуру, в какие деловые группы входить и т.п.

Во-вторых, стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных процедур и схем. У него нет инструментальной теории, которая предписывает, что и как делать при решении определенных задач или же в конкретных ситуациях. Стратегическое управление – это, скорее, определенная философия или идеология бизнеса и менеджмента.

В-третьих, требуются огромные усилия и большие затраты времени и ресурсов для того, чтобы в организации начал осуществляться процесс стратегического управления. Необходимо создание и осуществление стратегического планирования, что в корне отлично от разработки долгосрочных планов, обязательных к исполнению в любых условиях. Стратегический план должен быть гибким и давать возможность реагировать на изменения внутри и вне предприятия, а для этого требуются очень большие усилия и большие затраты.

В-четвертых, резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения. В условиях, когда в сжатые сроки создаются совершенно новые продукты, когда в короткие сроки кардинально меняются направления вложений, когда неожиданно возникают новые возможности для бизнеса и на глазах исчезают возможности, существовавшие много лет, цена расплаты за неверное предвидение и соответственно за ошибки стратегического выбора становится зачастую роковой для предприятия.

В-пятых, при осуществлении стратегического управления зачастую основной упор делается на стратегическое планирование. На самом же деле важнейшей составляющей стратегического управления является реализация стратегического плана. Это предполагает создание организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, создание систем мотивирования и организации труда, создание определенной гибкости в организации и т.п.

Обеспечение конкурентоспособности является функцией стратегического управления, основанной на принципах целевого прогнозирования и интеграции хозяйственной деятельности в соответствии с миссией, целями и задачами стратегического развития. Поэтому важным принципом управления конкурентоспособностью является системность этапов формирования, содержания и использования стратегических преимуществ предприятия, поскольку здесь отражено объединение субъектов и объектов конкурентной среды в соответствии с динамикой их конкурентного потенциала. Соответственно, в сегменте непосредственного влияния внешнего окружения основным результатом стратегического планирования конкурентоспособности предприятия является формирование конкурентной стратегии, обеспечение ее выполнения, контроля и управленческого

совершенствования, а также определив основы стратегического управления предприятия, можно вести речь о достижении и повышении его уровня конкурентоспособности.

Методологическую основу формирования стратегии развития в современных условиях составляют теории и концепции как западных, так и российских ученых. По мнению А. Чандлера, стратегия представляет собой некую долгосрочную концепцию управления, в рамках которой «определяются долгосрочные ориентиры развития и цели предприятия, долгосрочный курс действий по достижению целей и распределению ресурсов, требуемых для воплощения стратегии» [4]. О.С. Виханский полагает, что стратегия – выбранное определенное долгосрочное направление, которое в условиях нестабильности среды должно привести предприятие не только к достижению намеченных целей, но и получению преимуществ от изменений среды [2].

Таблица 1

Ключевые факторы успеха стратегии управления повышения конкурентоспособностью предприятия

№ п/п	Факторы	Пояснение/дополнение
1.	Факторы, связанные с технологией	Компетентность в научных исследованиях (особенно в наукоемких отраслях); способность к инновациям в производственных процессах; способность к инновациям в продукции; роль экспертов в данной технологии
2.	Факторы, связанные с производством	Эффективность малозатратного производства (экономия на масштабе, эффект накопления опыта); качество производства; высокая фондоотдача; размещение производства, гарантирующее низкие издержки; обеспечение адекватной квалифицированной рабочей силой; высокая производительность труда (особенно в трудоемких производствах); дешевое проектирование и техническое обеспечение; гибкость производства при изменении моделей и размеров
3.	Факторы, связанные с распределением	Мощная сеть дистрибьюторов / дилеров; возможность доходов в розничной торговле; собственная торговая сеть компании; быстрая доставка
4.	Факторы, связанные с маркетингом	Хорошо испытанный, проверенный способ продаж; удобный, доступный сервис и техобслуживание; точное удовлетворение покупательских запросов; широта диапазона товаров; коммерческое искусство; притягательные дизайн и упаковка; гарантии покупателям
5.	Факторы, связанные с квалификацией	Выдающиеся таланты; «ноу-хау» в контроле качества; эксперты в области проектирования; эксперты в области технологии; способность к точной и ясной рекламе; способность получить в результате разработки новые продукты в фазе НИОКР и быстро вывести их на рынок
6.	Факторы, связанные с возможностями организации	Первоклассные информационные системы; способность быстро реагировать на изменяющиеся рыночные условия; компетентность в управлении и наличие «ноу-хау»
7.	Другие типы факторов успеха	Благоприятный имидж и репутация; осознание себя лидером; удобное расположение; вежливое обслуживание; доступ к финансовому капиталу; патентная защита

Однако вопросы методики управления стратегическим развитием экономики, исследованы недостаточно. В настоящее время нет единой методики оценки экономического

потенциала, что не позволяет разработать стратегию развития организации. В традиционной концепции под стратегией понимается ряд решений, которые являются движущей или формирующей силой большинства предпринимаемых компанией действий; будучи принятыми, эти решения не поддаются быстрым изменениям и становятся главными факторами успешности (табл. 1) достижения стратегических целей [5]. Учет всех факторов дает возможность разработки эффективной стратегии управления повышением конкурентоспособности предприятия, основанной на усилении влияния положительных факторов и снижения влияния негативных факторов на деятельность любого предприятия.



Рис. 1. Этапы разработки и реализации конкурентной стратегии предприятия

В экономической литературе существуют различные методические подходы к построению системы стратегического управления конкурентоспособностью и процесса

разработки конкурентной стратегии деятельности предприятия. Причем, сущность и содержание поэтапного формирования стратегии развития предприятия, большинство авторов отмечают признаки единой концептуальности суждений. В частности, к ним отнесены обязательные элементы составления структурной схемы конкурентной стратегии: определение миссии и целей предприятия; анализ и влияния внешней среды функционирования предприятия; оценка сильных и слабых сторон формирования конкурентной позиции; альтернативность стратегических решений; корректировки, выполнение и контроль стратегии [3].

Стратегическое управление можно рассматривать как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленческих процессов. Эти процессы логически вытекают (или следуют) один из другого. Однако существует устойчивая обратная связь и, соответственно, обратное влияние каждого процесса на остальные и на всю их совокупность. Это является важной особенностью системы стратегического управления [3, с. 199].

Для наглядного представления предложен вариант поэтапного формирования и реализации конкурентной стратегии (рис. 1), который более детально обосновывает систему выбора оптимального варианта стратегического поведения предприятия в конкурентной среде. Каждый из этапов конкурентной стратегии отвечает признакам элементного разделения и предусматривает применение специфических процедур и методического обоснования.

Когда идет речь о целевом начале в поведении предприятия и соответственно о целевом начале в управлении им, то обычно говорят о двух составляющих: миссии и целях. Установление того и другого, а также выработка стратегии поведения, обеспечивающей выполнение миссии и достижение предприятием поставленных перед ней целей, является одной из основных задач высшего руководства и соответственно составляет очень важную часть стратегического управления.

Систематизация стратегических целей отражает уровень их выполнения (нулевой, первый, второй), взаимосвязь (главные, основные, вспомогательные цели) и последовательность действий, в частности, построение дерева целей (рис. 2.). Как правило, экономические и социальные цели деятельности взаимосвязаны и обеспечивают в стратегическом периоде сбалансирование спроса (социальный аспект стратегии) и предложения (экономический аспект стратегии).

В свою очередь, анализ конкурентоспособности предприятия является продолжением экономической диагностики конкурентной среды, рассматриваемым через призму функционального обеспечения экономического воспроизводства факторов развития и инновационного потенциала конкурентоспособности, а ее интегральная оценка выступает инструментом обоснования концепции стратегического управления предприятием в конкурентной среде, обеспечивает системные взаимосвязи отдельных параметров и показателей деятельности и их динамику в стратегическом периоде.

Для оценки внешних (возможностей, угроз) и внутренних (сильных и слабых сторон) факторов влияния на предприятия используют SWOT-анализ как своеобразную форму стратегического баланса, не содержащую окончательной информации для принятия управленческих решений, но позволяющую установить систему взаимосвязей между внешней конкурентной средой и внутривозможностным потенциалом конкурентоспособности [2, 4, 6]. SWOT-анализ целесообразно проводить в разрезе отдельных субъектов конкуренции и для конкурентной среды в целом, а его результаты в значительной степени могут быть абстрагированы для оценки других компаний конкурентов. Так с учетом значительного уровня субъективности, SWOT-анализ выполняет функции обеспечения синтеза, интеграции различных факторов с целью установления стратегической позиции предприятия и выработки направления его развития в конкурентной среде [6, с. 53].

Стратегическое управление предприятием осуществляется во взаимосвязи его совокупного потенциала, стратегии и конкурентоспособности. При этом потенциал

выступает ресурсной базой предприятия, стратегия – способом его использования в соответствии с целями предприятия, а конкурентоспособность – критерием эффективности реализации стратегии и отдельных стратегических решений, ориентированных на достижение устойчивых рыночных позиций предприятия в долгосрочном аспекте [7].

Главная цель: реализация продукции в объёме, ассортименте и качестве, отвечающих потребительскому спросу; получение финансовых результатов, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия.

Основные цели:

- товарное обеспечение потребительского спроса и потребительской корзины;
- ценовая конкуренция и социальная защита потребителей;
- обеспечение оптимального объема и структуры капитала;
- обеспечение постоянной платежеспособности и ликвидности;
- обеспечение финансовой стабильности и кредитоспособности;
- максимизация целевой прибыли;
- рост продуктивности и эффективности труда;
- рост эффективного использования экономических ресурсов.

Вспомогательные цели:

- рост ассортимента и качества товаров и услуг;
- обеспечение стойкости и расширения целевого сегмента рынка;
- минимизация риска оперативного и финансового циклов;
- оптимизация продолжительности оборотного и инвестиционного циклов;
- максимизация доли собственных источников формирования ресурсного потенциала;
- усовершенствование системы оплаты и мотивации труда;
- участие персонала в системе управления предприятием и распределение прибыли;
- минимизация затрат и оптимизация структуры товароснабжения.

Рис.2. Систематизация стратегических целей управления конкурентоспособностью предприятия

Управление конкурентоспособностью предприятия в условиях рынка заключается в рациональном использовании имеющихся конкурентных преимуществ, наращивании перспектив, выявлении и создании потенциальных, а также в оценке, анализе и учете факторов рыночной среды, повышающих или понижающих конкурентоспособность предприятия в процессе его деятельности, по производству конкурентоспособной продукции, товаров, услуг, выборе и реализации соответствующей стратегии и тактики для достижения намеченной цели развития.

В современных экономических условиях деятельность каждого предприятия является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Для обеспечения выживаемости предприятия в современных условиях управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать свой потенциал.

С целью достижения организационных задач и целей повышения конкурентоспособности предприятия можно выделить семь граней проявления стратегического управления как идеи эффективного руководства повышением конкурентоспособности предприятия [4]:

Первую грань стратегического управления конкурентоспособностью предприятия можно определить, как целенаправленное творчество компетентной и высокомотивированной команды руководителей высшего звена и сотрудников предприятия.

Вторую грань можно представить, как философию бизнеса и менеджмента, благодаря которой предприятие на основе законов организации и самоорганизации сможет добиться снижения хаоса (энтропии) и увеличения порядка (синергии).

Третья грань управления повышением конкурентоспособности предприятия характеризует его как эволюционный этап развития системы корпоративного планирования, которая естественно связана с эволюцией уровня знаний в менеджменте и включает элементы всех предшествующих систем управления [8].

Четвертая грань представляет собой динамическую совокупность взаимосвязанных управленческих процессов принятия и осуществления решений, с целью сохранения конкурентных преимуществ предприятия в долгосрочной перспективе, на основе моделей стратегического управления.

Пятая грань характеризует управление повышением конкурентоспособности предприятия как систему интегрированного внутрифирменного планирования, обеспечивающую равновесие между стратегической и текущей ориентацией деятельности предприятия на основе координации стратегических, среднесрочных и тактических планов.

Шестая грань – это идеи управления конкурентоспособностью на основе маркетингового подхода [4].

Седьмая грань – это совокупность процедур, обеспечивающих функционирование системы стратегического управления предприятием: процедура осуществления процесса планирования и порядок действий при планировании; состав команды планировщиков; график и содержание совещаний по планированию; система контроля, которая должна содержать систему отчетности и структуру совещаний.

Повышение стратегической конкурентоспособности предприятия невозможно достигнуть случайным образом, для этого необходима обоснованная стратегия управления. Так руководство предприятия должно не только проводить системный анализ рынков, на которых оно функционирует, адекватно оценивать свой уровень конкурентоспособности и выявлять возможности и недостатки конкурентов, но также оказывать управляющее воздействие на собственную конкурентоспособность в целях ее повышения путем эффективного использования имеющихся конкурентных преимуществ [9]. Принятие решений по управлению конкурентоспособностью предприятия может происходить в разных ситуациях, которые могут различаться положением лица, которое принимает решение, областью его ответственности, его возможностями влиять на ресурсы, возможностью менять или корректировать цели. Тем не менее, данный процесс должен быть подчинен ряду принципов подготовки и принятия решений, выполнение которых обеспечивает эффективность управления. К таким принципам следует отнести:

- проведение анализа хозяйственного механизма функционирования предприятия в целом для выяснения узких мест в его деятельности;
- проведение анализа и оценки целей предприятия, возможностей их сохранения, необходимости их корректировки;
- в рамках рассматриваемых вариантов целей предприятия проведение причинно-следственного анализа возможностей разрешения проблем предприятия при установленных ограничениях на имеющиеся ресурсы;
- на основе выбранной предприятием цели формирование задач для различных направлений хозяйственной деятельности;
- разработка подразделениями управления и производственными подразделениями предприятия комплекса мероприятий для решения поставленных для них задач, определение возможностей наиболее эффективного использования оборудования, производственного персонала, выделенных ресурсов;
- с учетом поставленных руководством предприятия целей, задач служб и подразделений предприятия разработка планов предприятия на рассматриваемый период или проведение корректировки разработанного плана, реализация выполнения

утвержденного плана;

- организация систематического контроля за ходом выполнения плана, определение возникающих отклонений от плановых показателей, оценка причин и возможностей устранения этих отклонений.

Заключение. В современных, динамично развивающихся, рыночных условиях степень неопределенности экономического поведения предприятия достаточно высока. В связи с этим большое значение приобретают методы обоснования и анализа принимаемых управленческих решений, направленных на повышение конкурентоспособности, при этом оцениваются возможные ситуации и предлагается несколько альтернативных вариантов [10].

Таким образом, управление повышением конкурентоспособности предприятия – это такое управление предприятием, которое опирается на человеческий потенциал высокомотивированных сотрудников как основу организации деятельности предприятия; стремится к всестороннему развитию отношений с потребителями с целью удовлетворения его потребностей за счет производства продукции и предоставления услуг, близких к идеалу; осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в стратегии и также развития предприятия, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности позволяет предприятию выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Портер М. Конкуренция: учебник / М. Портер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2014. – 608 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 576 с.
3. Теплова Т.В. Управленческие решения: стратегия и тактика: учебное пособие / Т.В. Теплова. – М.: ИЧП «Изд-во Магистр», 2012. – 264 с.
4. Должанский И.С. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Т.А. Загорная, И.С. Должанский. – К.: Центр учебной литературы, 2010. – 384 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2010. – 376 с.
6. Воронко А.Е. Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятий в условиях экономики знаний / А.Е. Воронко. // Вестник национального университета имени Владимира Даля. – 2012. – № 3 (145). – С. 42-67.
7. Донец Л.И. Базовые принципы современной парадигмы управления конкурентоспособностью предприятия / Л.И. Донец, А.А. Донец // Бюллетень Нобелевского экономического форума. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2.
8. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф. [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2011. – 344 с.
9. Синиговец Н. Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия / Н. Синиговец // Вестник экономики и промышленности. – 2013. – № 39.
10. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика: монография / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 208 с.

Предоставлено в редакцию 14.10.2015 г.

СТАТЬИ РЕКОМЕНДОВАНЫ К ПЕЧАТИ СЛЕДУЮЩИМИ РЕЦЕНЗЕНТАМИ:

№ п/п	ФИО автора	Название статьи	ФИО рецензента
1	Н. В. Алексеенко, Н. П. Карлова	Совершенствование системы методов оценки эффективности использования оборотных активов предприятия	Е. Н. Демидова, к.э.н., доцент
2	Ю. В. Горбатенко	Проблемы устойчивого развития предпринимательских структур в условиях изменения факторов внешней и внутренней среды	Е. И. Карпова, к.э.н., доцент
3	В. П. Егоров	Анализ современной системы страхования вкладов в России	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
4	Е. В. Калининская	К вопросу моделирования организационных структур управления предприятием	Н. П. Карлова, к.э.н., доцент
5	И. А. Карпунно, В. Ю. Кащик, И. В. Рагулина	Основные направления налоговой политики Украины, Франции и Великобритании на 2015-2016 годы	А. Н. Химченко, к.э.н., доцент
6	Я. В. Киосак	Особенности управления развитием предприятий с внешнеэкономическим потенциалом	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
7	Т. А. Лех	Имитационное динамическое моделирование деятельности коммерческого банка	А. С. Хорошева, к.э.н.
8	А. А. Семенов	Россия в системе транснационализации бизнеса на современном этапе экономической глобализации	А. Н. Химченко, к.э.н., доцент
9	В. Н. Сердюк, Ю. В. Кошик	Проблемы становления налоговой системы Донецкой Народной Республики	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
10	Н. В. Скоробогатова, Н. А. Юрина	Исследование основных индикаторов рынка труда на основе статистических методов	А. Н. Химченко, к.э.н., доцент
11	А. С. Хорошева	Теоретические подходы к определению глобализации и ее влияние на социально-экономическое развитие государства	Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор
12	А. М. Чаусовский, И. В. Гончарова, Т. М. Дедух	Экономика и государство: проблемы взаимодействия	А. Г. Семенов, д.э.н., профессор
13	А. В. Ярошенко	Управление предприятием как стратегия повышения его конкурентоспособности	О. А. Шакура, к.э.н., доцент

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ, КОТОРЫЕ ПОДАЮТСЯ В ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ»:

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>