

Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Фонд «Русский мир»



МАТЕРИАЛЫ
Международной
научной конференции
студентов и молодых ученых

Донецкие чтения 2017:

Русский мир как
цивилизационная основа
научно-образовательного
и культурного развития
Донбасса

г. Донецк
17–20 октября 2017 г.

Том 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Часть 2

Финансово-экономические
и учётно-аналитические механизмы
развития социально-экономических систем



*Дорогие наши коллеги,
молодые ученые, студенты!*



Сборник материалов Международной научной конференции студентов и молодых ученых «Донецкие чтения: 2017», который Вы держите в руках, является частью семитомного издания, состоящего из 11 книг. Труды конференции, охватывающие разнообразие научных направлений, имеют особую значимость, они посвящены 80-летию юбилею нашего университета, который мы отмечаем в нынешнем году.

В этом юбилейном издании отчетливо видна связь поколений, результат напряженного и самоотверженного труда научных руководителей, прививающих молодежи интерес к научным исследованиям.

Молодежный форум проходит под девизом: «Русский мир как цивилизационная основа научно-образовательного и культурного развития Донбасса». Сегодня проблемы интеграции нашего университета в научно-образовательное и культурное пространство Российской Федерации, определяют суть времени, в котором мы живем и трудимся. Для Донецкого национального университета важна поддержка конференции со стороны Фонда «Русский мир», научной общественности разных стран и, прежде всего, Российской Федерации. Мы высоко это ценим и выражаем всем участникам глубокую благодарность.

Будущее за вами, молодое поколение исследователей и читателей. Мы уверены, что многие из Вас сделают начатое главным делом своей жизни.

Ректор,
доктор
физико-математических наук,
профессор

С.В. Беспалова

Министерство образования и науки
Донецкой Народной Республики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Фонд «Русский мир»

**Международная
научная конференция
студентов и молодых
ученых**

Посвящена 80-летию ДонНУ

Материалы
конференции

Том 3

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
НАУКИ**

Часть 2

**Финансово-
экономические
и учётно-
аналитические
механизмы развития
социально-
экономических
систем**

**Донецкие чтения
2017:**

**Русский мир как
цивилизационная
основа научно-
образовательного
и культурного
развития Донбасса**

г. Донецк
17–20 октября 2017 г.

Донецк
Издательство Донецкого национального университета
2017

ББК У.я431
УДК 33
Д672

Редакционная коллегия:

С.В. Беспалова (главный редактор), М.В. Фоменко (отв. секретарь),
Е.И. Скафа, В.А. Дубровина, П.В. Егоров

Д672 Донецкие чтения 2017: Русский мир как цивилизационная основа научно-образовательного и культурного развития Донбасса: Материалы Международной научной конференции студентов и молодых ученых (Донецк, 17-20 октября 2017 г.). – Том 3: *Экономические науки. Ч. 2: Финансово-экономические и учётно-аналитические механизмы развития социально-экономических систем* / под общей редакцией проф. С.В. Беспаловой. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2017. – 190 с.

Ответственность за содержание статей, аутентичность цитат, правильность фактов и ссылок несут авторы статей.

В третий том (Ч. 2) материалов конференции вошли научные исследования молодых ученых, аспирантов и студентов по проблемам экономических наук в контексте Русского мира, в том числе финансово-экономические и учётно-аналитические механизмы развития социально-экономических систем.

Освещенные в сборнике проблемы и направления их решения будут полезны студентам и аспирантам, преподавателям, специалистам-практикам, проводящим исследования в сфере экономики.

ББК У.я431
УДК 33

© Коллектив авторов, 2017

© Донецкий национальный университет, 2017

ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

Председатель:

Беспалова С.В. д-р физ.-мат. наук, профессор, ректор Донецкого национального университета (г. Донецк)

Заместитель председателя:

Бабурин С.Н. д-р юрид. наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Президент Ассоциации юридических вузов (г. Москва)

Члены программного комитета:

Варюхин В.Н. д-р физ.-мат. наук, профессор, директор ГУ «Донецкий физико-технический институт им. А.А. Галкина» (г. Донецк)

Данилов В.В. д-р техн. наук, профессор, проректор по научной и инновационной деятельности ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Керимов А.Д. д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры конституционного права Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва)

Кравцов С.М. д-р филол. наук, профессор, зав. кафедрой романской филологии Южного федерального университета (Российская Федерация)

Ковалев А.М. д-р физ.-мат. наук, профессор, директор ГУ «Институт прикладной математики и механики» (г. Донецк)

Коледов В.В. д-р физ.-мат. наук, профессор Института Радиоэлектроники им. Котельникова РАН, лаборатория магнитных явлений в микроэлектронике (г. Москва)

Лысенко Т.М. д-р биол. наук, старший научный сотрудник Института экологии Волжского бассейна РАН, (г. Тольятти)

Илюхин А.А. профессор кафедры математики Таганрогского института им. А.П. Чехова Ростовского государственного экономического университета, доктор физико-математических наук, профессор (г. Таганрог)

Половян А.В. д-р экон. наук, доцент, директор ГУ «Институт экономических исследований» (г. Донецк)

Приходько С.А. канд. биол. наук, ст. н. с., директор Донецкого ботанического сада (г. Донецк)

- Репецкая А.И.* канд. биол. наук, директор Ботанического сада имени Н.В. Багрова Таврической академии ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского» (г. Симферополь)
- Ризниченко Г.Ю.* д-р физ.-мат. наук, профессор, зав. сектором информатики и биофизики сложных систем кафедры биофизики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова (г. Москва)
- Савоськин М.В.* канд. хим. наук., ст. н. с., директор ГУ «Институт физико-органической химии и углехимии им. Л.М. Литвиненко» (г. Донецк)
- Семенщников Ю. А.* д-р биол. наук, профессор, профессор кафедры биологии Брянского государственного университета, учёный секретарь Брянского отделения Русского ботанического общества (г. Брянск)

УДК 336

УМНЫЕ КОНТРАКТЫ ИЛИ МИР В ЭФИРЕ

*Аракелов Г.Г.,
Нестерова А.В.*

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе ДНР», г. Донецк
k_fin@dsum.org

Актуальность исследования заключается в том, что финансы являются одним из ключевых векторов развития современного государства.

Целью исследования является укрепление финансового сектора ДНР. Объектом исследования выступают новые технологии и решения в сфере финансов. В исследовании применяются методы анализа и сравнения.

Научно-технический прогресс, привнес целый ряд изменений в мировой экономике. С развитием информационных технологий, все большую популярность набирают новые виды финансовых инструментов. Так в 1997 году, Адам Бек опубликовал проект ХэшКэш, суть которого заключалась в решении вопроса неограниченного копирования цифровых денег. Изначальной целью было создать «средство обмена с минимальной комиссией» [1]. В августе 2008 года, Сатоши предложил улучшенный алгоритм, принцип которого заключался в отслеживании всех транзакций с помощью базы данных, обслуживаемой самими пользователями [2].

30 июля 2015 года была запущена новая сеть Эфириум, работающая на базе умных контрактов, одним из основателей которой, является Виталик Бутерин. Умный контракт – перевод определенных условий в программу, которая следит за их соблюдением. Принцип работы умного контракта основывается на блоковой цепи – электронный документ храниться в децентрализованном реестре, что обеспечивает его надежность и не позволяет ни одной из сторон менять условия соглашения. Умные контракты могут применяться: в промышленности, логистике, кадастре недвижимости, в юриспруденции, в финансовом секторе (эквайринг, аудит, бухучет) и т.д. Данную технологию также применяют в криптовалюте.

Фидуциарные деньги подкреплены экономикой государства, в то время как ценность криптовалюте обеспечивают вычислительные мощности тех, кто поддерживает функционирование узлов сети. Основным преимуществом криптовалюты является низкая стоимость комиссии и скорость осуществления транзакций.

В табл. 1 приведены Топ-10 криптовалют по величине капитализации.

Всего капитализация криптовалют составляет 128,87 млрд. долларов США. С 2009 по 2014 цена биткоина выросла с 0,04\$ до 1000\$. По состоянию на 19.09.2017, цена 1 Биткоина составляет 4000\$. Криптовалюты обладают высокой волатильностью, что несет за собой большие риски. Для сравнения капитализация крупнейших компаний Apple, Alphabet и Microsoft, составляет 752, 579,5 и 507,5 млрд. долларов США соответственно, по состоянию на 2017 год [4]. В Российской Федерации стоит выделить запуск платформы «Мастерчейн» [5], основанный на базе Эфириума, что обуславливает явную заинтересованность в данной технологии.

Таблица 1

Топ-10 рейтинг криптовалют по величине капитализации по состоянию на 19 сентября 2017 года [3]

№	Название криптовалюты	Рыночная стоимость, млрд. долларов США	Стоимость за 1 единицу, долларов США	Всего кол-во, млн. единиц
1.	Bitcoin	66,80	4029,72	16,58
2.	Ethereum	27,33	288,54	94,71
3.	Bitcoin Cash	8,43	507,85	16,60
4.	Ripple	7,18	0,19	38343,84
5.	Litecoin	2,90	54,64	53,00
6.	Dash	2,48	327,35	7,57
7.	NEM	2,24	0,25	9000,00
8.	IOTA	1,62	0,58	2779,53
9.	Monero	1,48	97,69	15,10
10.	Ethereum Classic	1,11	11,61	95,67

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что умные контракты – это новый вид отношений и взаимодействия общества и государства. Применение умных контрактов в ДНР позволит привлечь дополнительные инвестиции иностранного капитала, а также более эффективно использовать имеющиеся ресурсы в финансовом секторе экономики. Для достижения поставленных целей необходимо создавать научно-исследовательские центры и лаборатории по развитию и пополнению научно-технической базы и дальнейшего эффективного применения новых технологий во всех областях экономики.

Список литературы

1. Антонопулос А. Овладение Биткоином. "O'Reilly Media, Inc.", 2014. – 298 с.
2. Поппер Н. Цифровое Золото. Невероятная история Биткойна. : Пер.с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2016. – 368 с.
3. Капитализация криптовалют // [Электронный ресурс]. URL: <https://coinmarketcap.com/> (дата обращения: 19.09.2017).
4. Статистика [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-value/> (дата обращения: 19.09.2017).
5. ФинТех [Электронный ресурс]. URL: <http://fintechru.org/> (дата обращения: 19.09.2017).

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Блажевич А.А., к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
blazhevich_anna@mail.ru

В настоящее время одним из условий эффективного функционирования предприятий является применение новых технологий управления, которые позволяют рационально планировать хозяйственно-экономическую деятельность, финансовые ресурсы, осуществлять анализ и прогнозирование показателей деятельности.

Финансовое планирование является исходным составным элементом финансового механизма. В процессе финансового планирования определяются объемы финансовых ресурсов, которые будут циркулировать при осуществлении деятельности предприятия. Внедрение и совершенствование системы финансового планирования позволяет достигать поставленных стратегических целей, улучшать показатели хозяйственной деятельности, а также увеличивать уровень доходов и рыночную стоимость предприятия в перспективе.

Исследованию экономической сущности, роли, принципов и методов финансового планирования посвятили свои труды многие зарубежные и отечественные экономисты, среди которых Д. Хан, Ченг Ф. Ли, Дж. И. Финнерти, О. В. Врублевская, М. В. Романовский, В. В. Ивата, С. Н. Золотарев, В. Е. Леонтьев, Н. П. Радковская, А. В. Сытник, Г. А. Крамаренко, О. Е. Черная, В. С. Четверов, Е. И. Шохин и др.

Однако, по нашему мнению, остаются не до конца раскрытыми вопросы формирования механизма финансового планирования и его роли в процессе планирования и формирования финансовых ресурсов предприятия.

Целью данного исследования является определение сущности и формирование механизма финансового планирования на предприятии.

Реализация механизма финансового планирования включает этапы, которые содержат разработку и дальнейшую корректировку принятой финансовой стратегии, составление текущих финансовых планов, обработку и учет фактической финансово-экономической информации, осуществление контроля за исполнением финансового плана, а также принятие эффективных управленческих решений на основании полученной и обработанной информации.

На рис. 1 приведена схема финансового планирования на предприятии, которая состоит из последовательных и взаимосвязанных этапов [на основе 1].

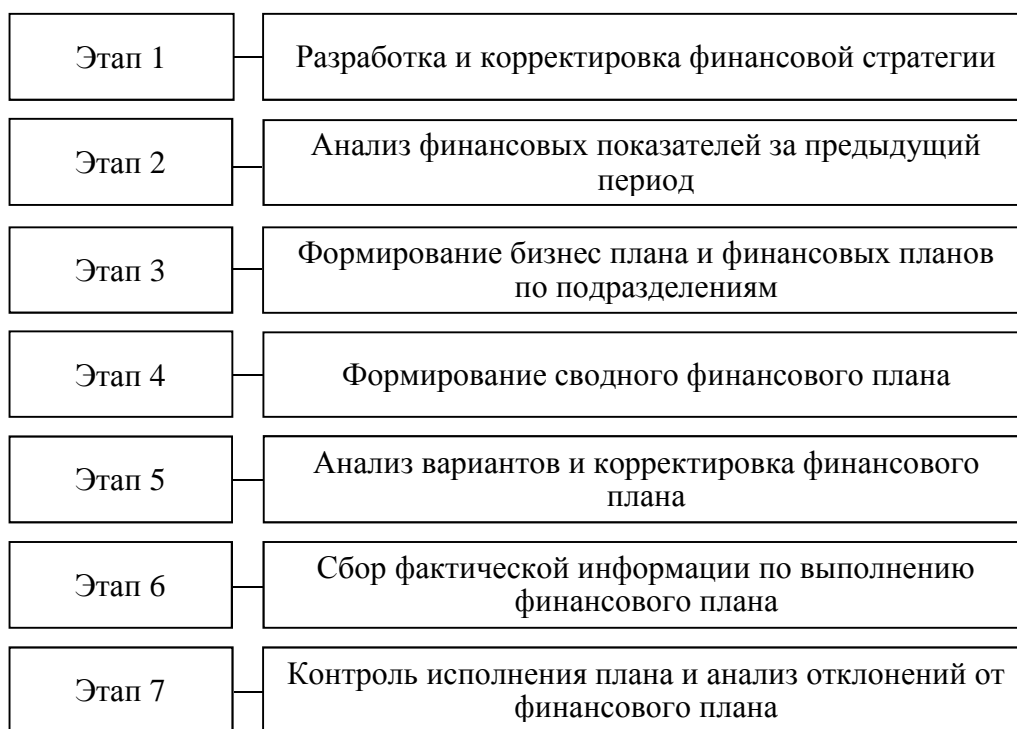


Рис. 1. Этапы финансового планирования на предприятии

На первом этапе финансового планирования осуществляется разработка и корректировка финансовой стратегии, определяются финансово-экономические цели, критерии и мероприятия, необходимые для достижения поставленных целей. В случае возможного влияния внутренних и/или внешних факторов на возможности реализации утвержденной стратегии осуществляется ее корректировка.

Второй этап подразумевает анализ показателей финансовой отчетности предприятия за предыдущий период. Источниками информации являются Баланс (Отчет о финансовом состоянии), Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе), Отчет о движении денежных средств.

На следующем этапе формируется бизнес-план развития предприятия и финансовые планы на уровне структурных подразделений. При формировании бизнес-плана решаются задачи анализа эффективности деятельности и принимаются управленческие решения по ключевым направлениям хозяйственной деятельности предприятия (например, увеличение объемов производства и/или реализации отдельных видов продукции, работ, услуг, перераспределение финансовых ресурсов, определение приоритетных направлений деятельности и пр.). Стратегические целевые установки распределяются на целевые установки для конкретных подразделений. Подразделения формируют финансовые планы по показателям заданных целевых установок, учитывая имеющиеся возможности достижения поставленных целей.

На четвертом этапе, на основании финансовых планов структурных подразделений формируется сводный финансовый план по предприятию в

целом, при этом используется информация, которая содержится в управленческой отчетности предприятия (прогноз движения денежных средств, информация о постоянных и переменных издержках, запланированных выплатах и др.).

На этапе анализа вариантов и корректировки финансовых планов сформированный план проходит проверку по показателям, характеризующим реализуемость и результативность финансового плана. В случае если план не реализуется, проводится анализ причин и разработка мероприятий по их устранению. В результате финансовый план может быть доработан соответствующим структурным подразделением или принимается решение о корректировке плана на уровне руководства.

Шестой этап предполагает сбор и обработку фактической информации о выполнении показателей финансового плана по подразделениям, на основании данных оперативной, бухгалтерской, управленческой отчетности.

На завершающем этапе осуществляется контроль за исполнением запланированных показателей и анализ отклонений. Анализ осуществляется путем сравнения фактических и запланированных показателей, выявления причин отклонений. Результатом является разработка мероприятий, направленных на корректировку и выполнение финансового плана, утверждение плана к исполнению.

Таким образом, финансовое планирование должно рассматриваться как основной элемент эффективного управления предприятием. Для обеспечения обоснованности и результативности финансового планирования обязательным условием является тщательная подготовка к его формированию, использование исключительно проверенной, полной и достоверной информации, а также соблюдение четкой процедуры и последовательности этапов составления финансового плана предприятия и контроля за его исполнением.

Список литературы

1. Карпова Е.Н., Кряклиев С.В. Механизм реализации системы финансового планирования и контроля на предприятии [Электронный ресурс] // Символ науки. 2016. № 5-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-realizatsii-sistemy-finansovogo-planirovaniya-i-kontrolya-na-predpriyatii> (дата обращения: 20.09.2017).

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В СТРАХОВАНИИ

*Дейнега А.А.,
Стрижак А.Ю.*, к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
antondeynega98@gmail.com

Под оппортунистическим поведением, как правило, понимают поведение экономического агента, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения выгоды за счет партнеров. На сегодняшний день данный феномен распространен абсолютно во всех сферах экономической жизни, и рынок страховых услуг не является исключением.

Можно наглядно представить уровни оппортунистического поведения в страховой компании в виде схемы:

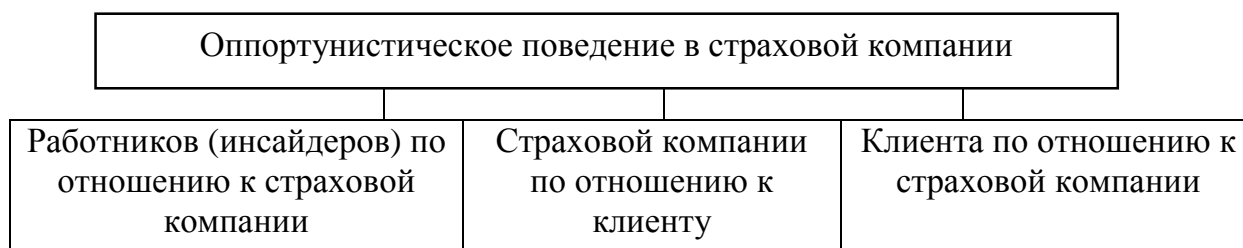


Рис. 1. Уровни оппортунистического поведения в страховании

Первый уровень связан, главным образом, с недобросовестным отношением работников к своим обязанностям. Ярким примером такого отношения является т.н. «отлынивание», когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору. Основная причина этого кроется не в ослаблении системы стимулирования, а в отсутствии стимулирования «труда трудом». Речь идет о несовпадении границ налагаемых друг на друга моделей — модели рабочего места как социотехнической реальности и модели работника как чрезвычайно сложного био-социо-культурного субъекта действий в пространстве мира труда [1]. Основным последствием проявлений эндогенного оппортунистического поведения будут убытки самой страховой компании, а потому на внутрифирменном уровне этой проблеме должно быть уделено достаточное внимание. Ключевым же условием минимизации всплесков эндогенного оппортунизма является система «сигналов», или сведений о сотрудниках. На основании этого, каждому из них может быть определена адекватная «ниша» среди рабочих мест, соответствующая способностям и потребностям сотрудника.

Оппортунизм страховой компании по отношению к клиенту может иметь различные проявления. К примеру, он может заключаться в навязывании клиенту дополнительных опций для увеличения стоимости страхового полиса. Это особенно актуально для автомобильного страхования

(КАСКО), для страхования недвижимости. В последнем варианте может иметь место принудительное страхование от таких случаев, которые являются атипичными для данного региона, ландшафта, климатической зоны и т.п. Риски, связанные с таким оппортунистическим поведением, должны преодолеваться не только путем контроля правомерности деятельности страховой компании соответствующими государственными структурами: важную роль играет и повышение грамотности населения в вопросах страхования.

Третий тип оппортунизма составляют случаи непорядочности клиента-страхователя по отношению к компании-страховщику. Особенно данный неблагоприятный фактор распространен в личном страховании. Так, возможность влияния клиентов на свою заболеваемость и смертность означает для страховой компании появление дополнительного риска при проведении личного страхования [2]. При этом речь идет не столько о целенаправленных поступках, сколько о косвенном воздействии поведения страхователя. Могут иметь место такие факторы, как опасные для здоровья условия работы либо хронические заболевания, которые не были учтены при оформлении страхового договора.

Потери компании от подобных случаев могут быть довольно весомыми, поэтому с целью снижения данного риска страховщик может: уделять особое внимание использованию в договоре о страховании таких формулировок, которые бы могли спровоцировать увеличение убыточности; анализировать эффективность различных каналов продаж, результатов деятельности отдельных агентов и брокеров; проводить андеррайтинг, включая получение дополнительной информации о конкретном риске; регулировать убытки с большим профессионализмом; проводить текущий актуарный анализ прошлых и действующих договоров страхования [2].

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что проблема оппортунистического поведения затрагивает самые разнообразные аспекты деятельности страховых компаний, оказывая существенное влияние на развитие рынка страхования – как в целом, так и в каждой отдельно взятой его отрасли. Только тщательная разработка новых методик и их дальнейшее применение не только на уровне компании, но и на государственном уровне, могут внести существенный вклад в борьбу с оппортунизмом, устраняя основные его причины и последствия, и тем самым играя роль в оздоровлении государственной экономики в целом.

Список литературы

1. Щитова А. Н. Объективные причины оппортунистического поведения экономических субъектов [Текст] // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 124-127.
2. Чернова Г.В. Страхование: экономика, организация, управление: Учебник; В 2 т. / СПбГУ, экон. факультет; Под ред. Г.В. Черновой. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика». — (Учебники экономического факультета СПбГУ.). 2010

ИННОВАЦИОННОЕ ПЕРЕОСНАЩЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

Жигулина Л.Ю.,

Гордеева Н.В.,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе ДНР», г. Донецк
zhigulina-1998@mail.ru

Развитие отечественной угольной промышленности, обеспечение потребностей региона в необходимых объемах высококачественной и конкурентоспособной угольной продукции в среднесрочной и долгосрочной перспективах является условием, которое гарантирует энергетическую безопасность Республики. Инновационное развитие и экономический рост угольного производства могут быть достигнуты за счет технического переоснащения предприятий, их реконструкции, нового строительства с использованием наукоемких средств и технологий на базе достижений машиностроения, электроники, автоматизации, информатики, а также путем структурных преобразований, развития рыночных отношений, реформирования и коммерциализации научной деятельности. Прогресс индустрии прямо связан с качественным преобразованием ее производительных сил на основе превращения науки в ведущий фактор технического и технологического прогресса. Развитие промышленности, особенно во второй половине XX века, подтвердило предвидение К. Маркса о том, что «если процесс производства становится применением науки, то наука, наоборот, становится фактором, так сказать, функцией процесса производства» [1; 3].

Актуальность технического и технологического развития старейшей отрасли угольной промышленности, была, есть и будет для Донбасса стратегической целью развития. Нынешние реалии требуют творчески использовать прошлого опыта взаимодействия научных коллективов и угледобывающих предприятий в рыночных условиях. Именно в них добиваются успеха те предприятия, которые смело внедряют инновационное переоснащение техники и выпускают продукцию с меньшими затратами. Предприятия угольной промышленности необходимо направить все свои усилия, в ближайшее время, на модернизации отрасли. Необходимо значительно усилить работу по ускорению разработки и внедрению новых механизмов и комплексов машин, вспомогательного оборудования, совершенствованию и внедрению более передовых технологических процессов.

Учитывая, что угольная промышленность региона является наиболее трудоемкой и опасной отраслью народного хозяйства, необходимо

направлять свои усилия на техническое, технологическое и организационное перевооружение отрасли на основе комплексной механизации и автоматизации, совершенствования организации труда и управления. Научные коллективы накопили определенный опыт ускорения технического прогресса в ведущей отрасли региона, который при творческом подходе может быть использован в современных условиях. Заботясь об укреплении объединения науки и производства, руководству научных и производственных организаций постоянно необходимо анализировать ход разработки и внедрения результатов научных исследований и добиваться максимального его ускорения. Особое значение необходимо уделить внедрению в угольную отрасль новой вычислительной техники и автоматизированных систем управления [2].

Все это позволит ускорить выполнение исследования научных разработок и поднять на новую ступень управление и планирование на угольных предприятиях в долгосрочной перспективе. Учитывая возрастающую потребность в угле, руководству угледобывающих предприятий необходимо достигнуть цели – увеличить добычу угля как за счет увеличения числа занятых, так и за счет технического перевооружения предприятий на инновационной основе. Ранее, на угледобывающих предприятиях были организованы группы содействия, в которые вошли представители научных коллективов, принимавших участие в ее модернизации. Они анализировали ход разработки проектов и их технический уровень, контролировали их работу, обсуждая ее на своих заседаниях, добивались реализации предложений, внесенных рабочими и предприятий в ходе испытания и внедрения новой техники. Данные группы остаются актуальными и в современных условиях. Способствуя ускорению инновационного развития угледобывающих предприятий региона, руководству научных организаций и угольных предприятий необходимо использовать разнообразные формы сотрудничества. Одной из них являются договоры о содружестве. Они способствуют определению задач, которые предстоит решить, подбору высококвалифицированных специалистов, создающих машины и механизмы, их испытанию и внедрению в технологические процессы угледобывающих предприятий [1].

Список литературы

1. Сологуб В.А. Наука, производство, труд / В.А. Сологуб. – Донецк: Донбасс, 2010.
2. Ступак И.А., Петрова Н.Н. Инновационная деятельность в угольной промышленности Донбасса / И.А. Ступак. – Донецк: ДНТУ, 2011. – С. 110 – 117.
3. Кабанов А.И. Прогнозы инновационного развития угольной отрасли / А.И. Кабанов. – К.: Вестник экономической науки, 2012. – 88 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ»

Коваленко А.И.,

Шаповалова Ю.П., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск

annacatenok@mail.ru

Рыночные условия хозяйственной деятельности требуют от субъектов хозяйствования обеспечения устойчивого экономического развития, учета особенностей рыночной конъюнктуры, результативного ведения хозяйственного процесса, роста уровня самофинансирования и инновационного совершенствования деятельности предприятий. В таких условиях, проблема исследования диалектики категории финансового результата и формирования на этой основе устойчивых предпосылок для роста прибыльности, конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития хозяйственной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе является особенно актуальной.

В результате деятельности предприятие может получить, как прибыль, так и убыток, в зависимости от осуществления своей деятельности. Поэтому финансовый результат деятельности предприятия, как одна из основных категорий экономики, может выступать в двух формах:

- прибыль или убыток [1].

Нами были исследованы основные концепции экономической сущности прибыли. Первой теоретической школой, занимавшейся определением прибыли, был меркантилизм. Представители этой школы считали, что богатство людей:

- это золото, деньги, за которые можно купить все. Такие представления соответствовали международной торговле, которая способствовала накоплению богатства в виде золота и приносила большой доход [2].

Важный вклад в развитие науки о финансовых результатах сделал немецкий ученый К. Маркс. Источником прибыли К. Маркс считал прибавочный продукт, созданный в процессе производства и реализованный в сфере обращения. Позже возникла научная школа физиократов, в рамках которой источником богатства считалось агропроизводство, где богатство выглядит как дар природы и возникает естественным путем. [3].

В классической школе понятие прибыли рассматривалось как особая категория финансовых результатов. Английские экономисты У. Петти, А.Смит и Д. Риккардо исследовали прибыль в тесной связи с факторами роста общественного богатства, процессом накопления капитала, увидев источник прибыли не в круговороте, а в производстве. По мнению А. Смита,

заработная плата, прибыль и рента является тремя первоисточниками всякого дохода [2].

В настоящее время, в соответствии с отечественной методологией, которая заложена в П(С)БУ 30 "Биологические активы", понятие содержания финансового результата сельскохозяйственной деятельности включает в себя три элемента:

а) финансовый результат вследствие реализации сельскохозяйственной продукции и биологических активов, оценка которых проводится по справедливой стоимости за вычетом ожидаемых расходов на месте продажи;

б) финансовый результат вследствие первоначального признания сельскохозяйственной продукции и дополнительных биологических активов;

в) финансовый результат вследствие изменения справедливой стоимости биологических активов на дату баланса [5].

По сравнению с отечественной, международная практика, основываясь на МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство», в содержание понятия финансового результата сельскохозяйственной деятельности включает только два элемента, а именно финансовый результат вследствие первоначального признания и изменения справедливой стоимости на дату баланса сельскохозяйственной продукции и биологических активов за вычетом ожидаемых расходов на продажу [4].

В финансовом учете финансовый результат рассчитывается как разница между доходами и расходами. Таким образом, экономический подход больше полезен для понимания сущности прибыли, а бухгалтерский – для понимания логики и порядка его практического вычисления. Категория «финансовые результаты» является очень сложной и противоречивой. Поэтому четкое понимание цели и алгоритма ее определения позволит избежать многих ошибок в трактовке финансовых результатов и их практическом использовании.

Список литературы

1. Власова Н.А. Эффективность формирования финансовых результатов предприятий розничной торговли: монография / Н.А. Власова, И.Ю. Мелушова. – Харьков: Харьковский государственный университет питания и торговли, 2008. – 259 с.
2. Ловинская Л. Г. Концепция финансовых результатов в системе бухучета / Л.Г. Ловинская // Финансы Украины.-2008-№ 11.-С. 58-65.
3. Ширягина А. Е. Прибыль предприятия: исторический аспект / О. Е. Ширягина // Формирование рыночных отношений в Украине. 2009. -№ 12. - С. 156-159.
4. МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Учет сельскохозяйственной деятельности: Учебное пособие / [Ю.Я. Лузан, В.М. Жук, В. М. Гаврилюк и др.] / Под ред. В.М. Жука.: Юр-Агро-Веста, 2007. - 368 с

АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Косенко Г.М.,

Стрижак А.Ю., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

galina1001kosenko@gmail.com

Источники финансирования требуются как в период становления, так и в процессе развития предприятия. Для малого предпринимательства именно банковское кредитование выступает основным источником дополнительных финансовых ресурсов, однако в процессе предоставления кредитов возникает множество информационных барьеров и, как следствие, информационная асимметрия.

Асимметрия информации – это неравномерное распределение информации между сторонами сделки [1]. Неполная или искаженная информация препятствует принятию оптимальных решений и приводит к неблагоприятному отбору, увеличивает транзакционные издержки и ведет к неэффективному распределению ресурсов, оказывает влияние на механизмы функционирования отдельных рынков и экономики в целом.

Сейчас проблема информационной асимметрии приобретает особо важную научную и практическую значимость. Неравномерное распределение информации нарушает работу рынка и препятствует полной реализации экономических потенциалов субъектов, поэтому возникает более острая необходимость в достоверной информации, симметрично распределенной между агентами рынка. Данная проблема является актуальной и постоянно находится в поле зрения отечественных и зарубежных ученых. Этот вопрос рассматривали в своих научных трудах Дж. Акерлоф, Дж. Стиглиц, Т.И. Гурова, И.П. Конев, И.К. Осянин и др.

Целью данной работы является рассмотрение особенностей проявления асимметрии информации на рынке кредитования малого бизнеса и поиск решений для снижения влияния данной проблемы в этом секторе.

Асимметрия информации в сфере кредитования имеет свои особенности. Так асимметричность на рынке банковских услуг имеет двусторонний характер и может вызываться умышленно не только банком, но и клиентом. Субъекты нередко скрывают часть данных и создают информационные барьеры с целью увеличения выгоды сделки и получения преимуществ. Кредитор и заемщик не обладают полной информацией друг о друге, что увеличивает риски потерь.

Клиенты, которые обращаются в банк в первый раз, не получают информацию о ряде факторов, которые характеризуют качество услуги. Для клиентов, не связанных с финансовой сферой, достаточно сложно определить

банковские услуги с лучшими условиями, более высоким качеством и более низкой ценой. Не стоит полагаться только на рекламу или диалог только с одним из представителей банка, заемщики должны самостоятельно оценить надежность банка, опираться на опыт знакомых или же воспользоваться услугами специализированных финансовых посредников.

Предприниматели, которые обращаются за кредитом, осведомлены о своей кредитоспособности и добросовестности лучше, чем банк. Обычно заемщики подвергают асимметрии фактическую цель получения кредита, состояние залогового обеспечения, существующую долговую нагрузку и возможность снижения доходов. В связи с этим, банки проводят тщательный контроль над соблюдением основных принципов кредитования, однако сбор такой информации ведет к высоким издержкам, связанным с оценкой рисков.

Для коммерческих банков кредитование является одним из самых доходных, но в то же время рискованным видом деятельности. Некоторые банки для минимизации собственных рисков устанавливают для представителей малого бизнеса более высокие процентные ставки, что усугубляет проблему неблагоприятного отбора, так как существует взаимосвязь между изменением уровня ставки и числом недобросовестных заемщиков. Высокая плата за кредит может отпугнуть в первую очередь серьезных клиентов, которые будут стремиться или более дешево приобрести услугу, или не приобретать ее вообще. Аферист же может согласиться на любую процентную ставку, чтобы получить деньги, что повышает вероятность того, что кредит будет выдан заемщику с высоким кредитным риском. Банкам целесообразно поддерживать благоприятные условия обслуживания добросовестных заемщиков с хорошей кредитной историей, сохраняя ставки на приемлемом для заемщиков уровне и требуя надежного залогового обеспечения.

Рассмотрим динамику основных показателей кредитной деятельности в сфере малого предпринимательства.

Таблица 1

Динамика основных показателей кредитной деятельности в сфере малого и среднего бизнеса в Российской Федерации за 2012-2016гг., млн. руб.

Показатели \ Год	2012	2013	2014	2015	2016
Объем предоставленных кредитов	6 942 525	8 064 759	7 610 594	5 460 273	5 302 130
Объем задолженности по кредитам	4 494 204	5 160 644	5 116 828	4 885 336	4 468 710
Объем просроченной задолженности по кредитам	377247	365445	394388	666199	635992

Данные таблицы свидетельствуют о том, что после высоких показателей активности, начался спад темпов развития в этой сфере. В 2015 году был побит рекорд по просроченной задолженности, но, стоит отметить, что по итогам 2016 года доля просрочки в общем объеме задолженности достигла максимального за все время наблюдения значения 14,2 %. На 1 января 2017 года наблюдается положительная динамика по задолженности. Общий объем задолженности и объем просроченной задолженности по сравнению с предыдущим годом сократился на 8,53 % и 4,53 % соответственно.

Асимметрия информации является одной из причин высоких рисков невозврата кредитов и роста просроченной задолженности. Негативное влияние на доступность кредитов оказывают также действия недобросовестных заемщиков, которые не желают выполнять свои обязательства под предлогом кризисных явлений в экономике. Из-за этого страдают добросовестные клиенты, ведь с каждым годом объем выданных кредитов продолжает уменьшаться, а риск неблагоприятного отбора возрастает.

Можно сделать вывод, что информационная асимметрия в современных условиях является неотъемлемой частью взаимоотношений субъектов кредитования. Эффективное функционирование рынка кредитования и экономики в целом предполагает снижение асимметрии информации, ведь полная информация способствует повышению конкурентоспособности и реализации экономических потенциалов субъектов.

Список литературы

1. Гурова Т.И., Конев И.П. Современные подходы преодоления асимметрии информации на рынке кредитных услуг // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. – 2017. – № 2 (12). – С. 54-59.
2. Осянин И.К. Асимметрия информации на рынке финансовых услуг // Ярославский педагогический вестник. – 2012. – № 1. – С. 92-95.
3. Петрухина Н.А. Теоретические основы асимметрии информации // Вестник ТИСБИ. – 2012. – № 2 (50). – С. 14-19.
4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. Сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

РОЛЬ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Лишенко А.В.,

Михальская Л.С., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lishencko.anna@yandex.ru

Изучение функционирования особых экономических зон (ОЭЗ) является актуальным направлением исследования для развития экономики страны. За рубежом такие зоны называют свободными экономическими зонами (СЭЗ).

Особая экономическая зона – это территория, в пределах которой действуют особые визовые, налоговые, таможенные, инвестиционные и другие условия хозяйственной деятельности для иностранных и отечественных фирм и предпринимателей [3].

Анализом и оценкой эффективности деятельности ОЭЗ занимаются такие российские экономисты, как Гуцериев М., Авдокушин Е., Качанов О., Агафонова О., Арутюнов Д. Также исследованиями ОЭЗ занимаются многие зарубежные учёные и экономисты: Рэн Р., Джин Ван, Фразье М. и другие.

Для развитых стран ОЭЗ являются достаточно эффективным инструментом в обеспечении устойчивого развития регионов. Для развивающихся стран ОЭЗ играют значительную роль в привлечении иностранных и отечественных инвестиций, повышении инвестиционной привлекательности региона, развитии наукоёмких технологий, увеличении числа рабочих мест и уровня доходов населения.

В мире существует свыше 1 200 ОЭЗ, на долю которых приходится достаточно серьезный объем мирового ВВП – около 15 % [1].

Наиболее успешное функционирование ОЭЗ наблюдается в Китае, Мексике, Тайване, Республике Корея, Сингапуре, странах Западной Европы.

Каждая ОЭЗ в Китае вправе принимать своё собственное законодательство по экономическим вопросам. В данных зонах действует льготный налоговый режим для иностранных инвесторов, используется специфическая таможенная политика, особые правила таможенного надзора и управления, значительно снижена ставка налога на прибыль. Одним из факторов успеха функционирования СЭЗ является наличие стабильной, жестко регулируемой политической системы, что обеспечивает безопасность вложенных инвестиций. Также важным фактором выступает разработка долгосрочной стратегии развития региона.

Эффективное функционирование СЭЗ в Китае способствует: увеличению притока иностранных инвестиций; привлечению в страну новых технологий и передовой техники; увеличению количества рабочих мест;

более эффективному использованию природных ресурсов; развитию экономики быстрыми темпами.

Многие экономисты считают, что эффективное функционирование СЭЗ является одним из факторов того, что в настоящее время Китай является одним из лидеров по уровню привлечения иностранных инвестиций.

Действующим на территории РФ особым экономическим зонам присущи следующие характерные черты:

1. Предоставление различных видов льгот и стимулов. К ним относятся: таможенные льготы; финансовые преференции, в том числе формы государственных субсидий, кредитов, дотаций на оплату аренды и покупку земельных участков или производственных помещений; упрощение процедур регистрации компаний; льготный визовый режим въезда и выезда иностранных граждан; пониженная ставка налога на прибыль.

2. Наличие обособленной системы органов управления зоной, наделенных правом принимать самостоятельные решения.

3. Центральные, региональные и местные органы власти оказывают поддержку проектам особой экономической зоны.

4. Максимальная открытость свободного притока отечественного и иностранного капитала в особую экономическую зону.

В настоящее время в России действуют следующие типы ОЭЗ: промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ); технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ); туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ); портового типа (ПОЭЗ). В табл. 1 представлены значения расчетных показателей эффективности по типам ОЭЗ в России.

Таблица 1

Показатели эффективности по типам ОЭЗ в РФ [4]

Тип ОЭЗ	За 2016 г.		За весь период функционирования		Объем инвестиций, осуществленных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ (млн. руб.)
	Еоэз, %	Значение	Еоэз, %	Значение	
ОЭЗ ППТ	77	достаточно эффективное функционирование	68	достаточно эффективное функционирование	21 815,72
ОЭЗ ТВТ	97	эффективное функционирование	88	достаточно эффективное функционирование	17 862,31
ОЭЗ ТРТ	53	достаточно эффективное функционирование	32	неэффективное функционирование	569,67
ПОЭЗ	94	эффективное функционирование	37	неэффективное функционирование	152,70
Итого	80	достаточно эффективное функционирование	56	достаточно эффективное функционирование	40 400,40

Таким образом, по результатам проведенной оценки среднее значение показателя эффективности (Еоэз) по всем типам ОЭЗ соответствует достаточно эффективному функционированию, составляя 80 % за 2016 год и 56 % за период с начала функционирования ОЭЗ. Однако за весь период с начала существования ОЭЗ в России наблюдается их недостаточный вклад в социально-экономическое развитие регионов, в том числе в привлечении инвестиций. Существует множество проблем функционирования данных зон в РФ: недоработки в законе «Об ОЭЗ»; высокорисковые вложения; отсутствие четких планово-регламентирующих документов по созданию и функционированию ОЭЗ; отсутствие явной привязанности программ по ОЭЗ к показателям эффективности – доходности, рентабельности, срокам окупаемости; сложность освоения ОЭЗ из-за больших территорий.

Изучив успешный опыт деятельности СЭЗ в Китае, можно выделить наиболее важные условия для их эффективного функционирования:

1. Политическая стабильность в стране, которая создает общий благоприятный инвестиционный климат и снижает риски инвесторов.
2. Хорошо проработанная законодательная база.
3. Улучшение инвестиционного климата.
4. Развитый производственный потенциал, наличие социальной и производственной инфраструктуры;
5. Наличие существенного по запасам и ценностям природно-ресурсного потенциала.
6. Определение целей и задач создания каждой СЭЗ.

Особые экономические зоны в России имеют все шансы для последующего успешного развития при условии применения мирового опыта их функционирования, а также учета и решения существующих проблем.

Список литературы

1. Кирбитова, С. В., Кожина, Н. А. Проблема эффективности реализации проектов особых экономических зон в Российской Федерации [Текст] / С. В. Кирбитова, Н. А. Кожина // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2016.
2. Михайлюк, О. В. Свободные экономические зоны как механизм привлечения иностранных инвестиций [Текст] / О. В. Михайлюк // ООО «Научный мир». – 2015. – № 2 (39).
3. Передкова, И. В. Особая экономическая зона и ее роль в развитии экономики региона [Текст] / И. В. Передкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 11 (057).
4. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/main>.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мамедова Д.М.,

Гордеева Н.В.

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе ДНР», г. Донецк
scarlet-0195@mail.ru

Экономические субъекты являются открытыми системами, наделенными внешними связями, которые помогают взаимодействовать с внешней средой, поэтому результат деятельности каждого предприятия определяется не только эффективностью его работы, но и финансово-хозяйственной деятельностью контрагентов. Несвоевременная оплата продукции покупателями порождает финансовые трудности у предприятия, ведет к образованию дебиторской задолженности, которая сокращает финансовые возможности хозяйствующего субъекта, снижение оборачиваемости капитала, ухудшение платежеспособности и может стать причиной низкой результативности его работы и финансовых потерь. Актуальность и недостаточная исследованность теоретических и прикладных проблем оптимизации дебиторской задолженности обуславливает необходимость поиска эффективных форм и методов управления этим активом на предприятиях.

Изучением вопросов по управлению дебиторской задолженностью предприятий занимались отечественные и зарубежные экономисты: Т. А. Ефимова, А. С. Попов, Л. Е. Алексеева, Д. Стоун, Я. В. Соколов и др.

Управление дебиторской задолженностью является насущной необходимостью для субъектов хозяйствования из-за жестких условий конкуренции, ограниченностью ресурсов, короткими сроками принятия решений о предоставлении товарных кредитов, низкой платежеспособностью и деловой активности контрагентов. Это сложный, разноплановый процесс, который зависит от тесного сотрудничества различных подразделений предприятия и комплексного учета широкого круга влиятельных факторов. Управление дебиторской задолженностью следует рассматривать как гибкий механизм постоянного поиска наиболее эффективных связей с экономической средой и его способность достичь успеха на рынке за счет управления финансовыми ресурсами предприятия.

Финансовая стабильность предприятия базируется на системном подходе, который заключается в построении механизма управления дебиторской задолженностью на базе комплексного управления всеми элементами его деятельности, что позволит достичь максимального уровня финансовой устойчивости предприятия. Острой проблемой для каждого

предприятия является способность дебиторской задолженности максимально быстро быть обращенной в деньги. Для этого необходимо постоянно поддерживать сбалансированный для конкретного предприятия объем дебиторской задолженности, обеспечивать ее оборачиваемость, отслеживать реальное состояние и качество дебиторской задолженности.

Структура механизма управления дебиторской задолженностью должна содержать определенные составляющие элементы, которые способны обеспечить достаточную прибыль для предприятия путем реализации кредитной политики, способствующей росту объема реализации продукции, а также сбалансирования размера задолженности и создания условий для ее своевременного погашения [1, с. 189].

Механизм управления дебиторской задолженностью предприятия представим на рис. 1.



Рис. 1. Механизм управления дебиторской задолженностью предприятия

Кроме того, деятельность структурного подразделения по дебиторской задолженности необходимо сконцентрировать на следующих направлениях:

- характеристика состояния дебиторской задолженности;
- разработка эффективных схем расчетов с клиентами;
- разработка и внедрение схем погашения дебиторской задолженности;
- оценка предложений предприятия по уменьшению объема просроченной дебиторской задолженности, предотвращение ее образованию в будущем и укрепления платежной дисциплины на предприятии, представление плана разработанных мероприятий по реструктуризации долгов и координации в этой сфере;
- реализация разработанных мероприятий по реструктуризации дебиторской задолженности;
- оценка предложений других отечественных предприятий, а также зарубежного опыта по обеспечению эффективного управления дебиторской задолженностью [2, с. 78].

Мониторинг управления дебиторской задолженностью предприятия следует проводить путем непрерывного получения и использования информации о финансовом состоянии и отслеживать динамику изменений для принятия своевременных управленческих решений. Результативность управления дебиторской задолженностью зависит от наличия сформулированной стратегии предприятия, сбалансированной политики сбыта, оптимальных параметров дебиторской задолженности. Организация управления, текущая работа с дебиторской задолженностью требует постоянного внимания руководства предприятия и менеджеров и является одним из наиболее результативных способов оптимизации затрат предприятия.

Таким образом, предложенный механизм содержит много составляющих, одновременное действие которых позволит получить стабильную прибыль в результате достижения целей предприятия. Разработанная структура механизма управления дебиторской задолженностью свидетельствует об эффективном взаимодействии всех элементов и позволит обеспечить финансовую стабильность предприятия.

Результатом функционирования механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии является минимизация дебиторской задолженности и получение денежных средств от контрагентов. Эффективное управление задолженностью позволит реально охарактеризовать финансовое положение и принимать важные стратегические решения по стабилизации положения на рынке и снижения расходов.

Список литературы

1. Дубровская, Е. Методический инструментарий по управлению дебиторской задолженностью / Е. Дубровская – Черновцы, 2009. – 308 с.
2. Юрченко, И. Совершенствование организационно - экономического механизма управления дебиторской задолженностью / И. Юрченко. – Донецк, 2011. – 322 с.

К ВОПРОСУ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Моисеева А.В.,
Егоров П.В., д.э.н., профессор,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
donnu.uf@mail.ru

В современных условиях экономики одним из самых важных является вопрос анализа структуры капитала предприятия, поскольку его решение осуществляется под влиянием нестабильной внешней и внутренней среды.

Актуальность темы исследования заключается в том, что структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия – его финансовую независимость, платежеспособность и ликвидность, величину дохода, рентабельность деятельности. Разработка концепции формирования структуры капитала является основой выбора стратегического направления финансового развития предприятия, которое обеспечивает возрастание его рыночной стоимости.

Анализ структуры капитала является определяющей как для внутренних, так и для внешних пользователей бухгалтерской отчетности, так как отображает:

– степень обеспеченности предприятия собственным капиталом для осуществления непрерывной деятельности, гарантированной защиты средств кредиторов и покрытия обязательств перед ними, распределения суммы полученной прибыли среди участников-акционеров;

– степень финансовой зависимости предприятия, виды и условия привлечения заемных средств, направления их использования, риск возможного банкротства предприятия в случае предъявления требований со стороны кредиторов о возврате суммы долгов [1, с. 226].

Под влиянием факторов внешней среды и факторов внутрихозяйственной деятельности предприятия структура его капитала претерпевает постоянные изменения. Это, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на ликвидность и платежеспособность предприятия. Так, с уменьшением доли собственного капитала в общей сумме источников средств повышается риск необеспеченности кредита, растет степень недоверия банков-партнеров, потенциальных инвесторов. При этом предприятие, оценивая альтернативные варианты финансирования своей деятельности, зачастую вынуждено отдавать предпочтение внешним источникам (займам, эмиссии акций и др.).

Результаты анализа используются для оценки текущей финансовой устойчивости предприятия и ее прогнозирования на долгосрочную перспективу.

Следует отметить, что финансовая устойчивость предприятий на современном этапе развития экономических отношений в Российской Федерации в значительной мере зависит от структуры капитала предприятий, которая в данное время характеризуется преобладанием заемных источников финансирования над собственными источниками. В свою очередь, оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования определяет уровень финансовой независимости предприятия [2, с. 164], о чем свидетельствуют статистические данные за период 2011-2015 гг. (рис. 1).

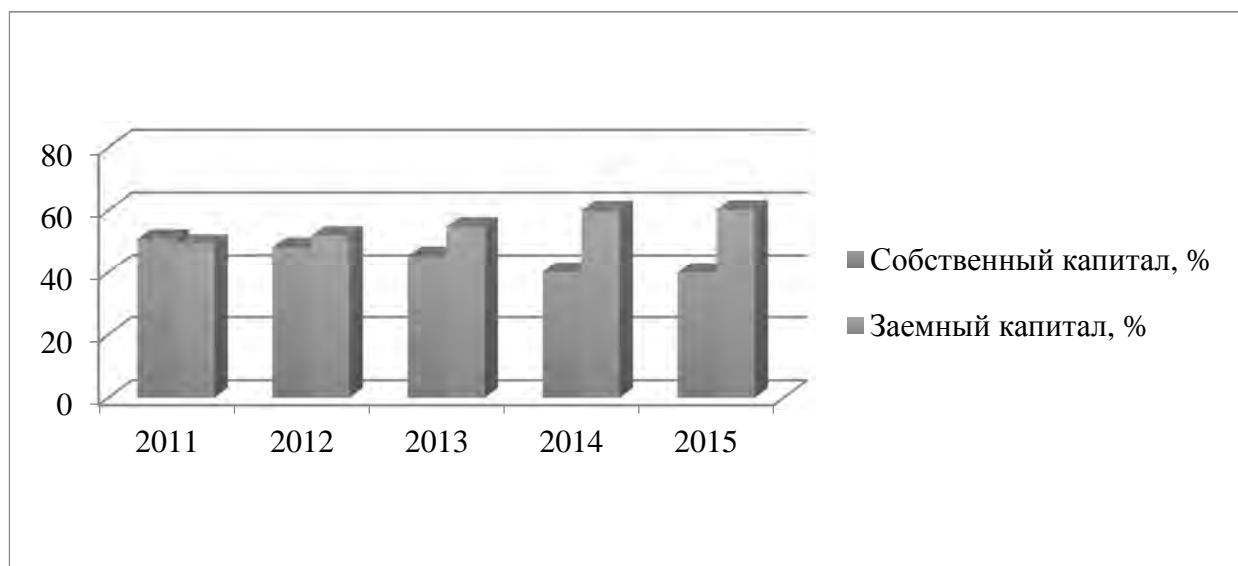


Рис. 1. Структура и динамика капитала предприятий Российской Федерации за 2011-2015 гг. [3]

Из рис. 1 видно, что за период 2011–2015 гг. доля заемного капитала превышает долю собственного капитала и в 2015 году достигла наибольшего значения. Ежегодно, в сравнении с предыдущим годом, доля заемного капитала увеличивалась: в 2012 году – на 2,6 % , в 2013 году – на 2,9 % , в 2014 году – на 5,2 % , в 2015 году – на 0,2 %.

Что касается собственного капитала, то его динамика имеет тенденцию к снижению за весь период. Ежегодно, в сравнении с предыдущим годом, величина собственного капитала уменьшалась: в 2012 году – на 2,6 % , в 2013 году – на 2,9 % , в 2014 году – на 5,2%, в 2015 – на 0,2 %.

Из-за недостаточного внимания совершенствованию управления капиталом как на макро- так и на микроуровне, экономика Российской Федерации достаточно медленно преодолевает кризисное состояние. В современных условиях фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия – его долгосрочную платежеспособность, величину дохода, рентабельность деятельности, является структура капитала. Одной из причин кризисных ситуаций на предприятиях является недостаточно эффективное управление соотношением собственных и заемных средств [4, с. 191].

По данным Федеральной службы государственной статистики предлагается проанализировать изменение структуры капитала российских предприятий.

За период с 01.01.2012 г. по 01.01.2016 г. имеет место рост доли заемного капитала в общем объеме ресурсов предприятий с 49,2 % в до 60,1 %. Соответственно имеет место снижение доли собственного капитала в общей сумме капитала предприятий с 50,8 % до 39,9 %. Приведенные данные свидетельствуют о росте финансовой зависимости предприятий Российской Федерации. Однако деятельность предприятий невозможна без постоянного привлечения заемных средств. Использование заемного капитала в оптимальных объемах позволяет существенным образом расширить объем хозяйственной деятельности предприятий, обеспечить более эффективное использование собственного капитала. В связи с этим управление привлечением и эффективным использованием заемных средств обеспечивает достижение высоких конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, на основе статистических данных было определено, что структура капитала российских предприятий за рассматриваемый период не является оптимальной, в ней преобладают заемные долгосрочные средства. Это свидетельствует о нерациональном управлении капиталом, которое не обеспечивает высокой прибыльности и наращивания стоимости предприятия в долгосрочной перспективе. В отечественных предприятиях соотношение собственного и заемного капиталов определяется из его размеров, рентабельности и залоговой стоимости ее активов, а также с учетом доли основных средств в активах.

Список литературы

1. Харисова Г.М. Анализ и оптимизация структуры капитала отраслей экономики на основе инновационных решений / Г.М. Харисова // Известия КазГАСУ. – 2013. – № 1 (15). – С. 226-233.
2. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 484 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http // www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения / А.З. Бобылева. – М.: Юрайт, 2012. – 332 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Остапенко Д.В.,

Гордеева Н.В.

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе ДНР», г. Донецк
disloyk@outlook.com

Ситуация, сложившаяся в экономическом и социальном развитии государственности, свидетельствует о том, что без децентрализации функций в развитии экономики невозможно обеспечить налаживание взаимосвязей административно-территориальных интересов общегосударственными. Без учета собственных экономических и социальных потребностей административно-территориального образования невозможен межрегиональный обмен финансовыми и материально-техническими ресурсами. Четко не определена компетенция области, района, муниципалитета, что не обеспечивает реальное самоуправление на всех уровнях иерархической системы управления хозяйством государства.

Значительное внимание обозначенной проблеме уделяют как зарубежные, так и отечественные ученые-экономисты, в частности: Быкадорова Н.А, Андрущенко В.Л., Кириленко А.П., Перощук. С.И. [1–3].

Изменение курса государственной политики в направлении к децентрализации, которая уже на протяжении последнего десятка лет провозглашается как основной вектор развития любого развитого государства, усиливает и вызывает дополнительный интерес к изучению теоретических основ децентрализации.

Начавшись с 70-х годов XX века по расширению полномочий органов местной власти и утвердившись принятием в 1985 году Европейской хартии местного самоуправления, децентрализация доказала свою эффективность, поскольку на ее основе построены экономические системы стран большинства стран ЕС, США и РФ.

Внедрение новой идеологии функционирования исполнительной власти и местного самоуправления как деятельности по обеспечению реализации прав и свобод граждан, предоставления государственных и общественных услуг должно декларировать: общественные услуги представляют собой муниципальные услуги, предоставляемые территориальной громаде, гражданам с целью удовлетворения их потребностей органами местного самоуправления.

В рыночных условиях возрастает роль финансового механизма в экономической системе. Особую остроту приобретают противоречия взаимоотношений между центром и органами самоуправления по

бюджетным вопросам, важность которых не уменьшается, а в отдельных регионах даже увеличивается.

Местные органы власти мало что делают для расширения объектов налогообложения, перестройки социальной сферы. Несмотря на то, что им предоставлено право устанавливать местные налоги и сборы, их удельный вес в доходах бюджета составляет в среднем 5 %, хотя в западноевропейских странах этот показатель достигает уровня более 30 %.

В федеративных странах местные бюджеты делятся на бюджеты субнационального уровня и собственно органов местного самоуправления. Политика финансовой децентрализации определяет взаимоотношения между этими бюджетами по распределению доходов и расходов, ответственности и предоставления межправительственных трансфертов.

На достижение оптимального распределения функций между различными эшелонами власти, направлен бюджетный федерализм. Бюджетный федерализм предполагает проведение бюджетной децентрализации, основной целью которой является улучшение качества общественных услуг гражданам за счет средств государственных и местных бюджетов [2].

Важная функция бюджетного федерализма – при адекватных пропорциях распределения собранных налогов обеспечить расходование всегда ограниченных бюджетных средств на том уровне государственной власти, где они дают максимальный эффект.

Уровень децентрализации в публичном секторе должен формироваться в соответствии с долей свободы органов местного самоуправления в принятии собственных решений и их политической ответственности за реализацию этих решений [1].

Важной составляющей бюджетного регулирования социального развития общества является система межбюджетных отношений, с помощью которых государство обеспечивает гарантированный уровень предоставления общественных благ на всей территории страны путем сбалансирования местных бюджетов, способствует социально-экономическому развитию регионов.

Местным бюджетам, как основной финансовой базе органов местного самоуправления, принадлежит особое место в бюджетной системе государства. Важная роль отводится местным бюджетам и в социально-экономическом развитии регионов. Из местных бюджетов осуществляются также расходы на социальную защиту населения [3].

К сожалению, в этом звене бюджетной системы сохраняется устаревший механизм централизованного регулирования высшими органами доходов местных бюджетов. Это лишает местные органы власти финансовой самостоятельности

Сегодня особенно остро стоит проблема выработки действенного бюджетного механизма, который бы определял новые принципы формирования местных бюджетов, четкое разграничение функций и

полномочий всех уровней власти, а отсюда – расходов каждого вида бюджета и самое главное – доходов между разными звеньями бюджетной системы.

Реформа системы финансирования местных органов власти, как правило, включает в себя перераспределение бюджетных функций между уровнями государственной власти, а также изменение границ финансовой компетенции муниципальных образований, дает возможность местным органам проявлять инициативу, самим искать источники удовлетворения местных потребностей [3].

Это неизбежно повлечет за собой переход от условий самостоятельности местных бюджетов к закреплению за местными органами самоуправления определенного круга собственных доходов независимо от центра.

При дальнейшем реформировании бюджетной системы проблемы местных бюджетов необходимо рассматривать не в целом, а с учетом особенностей и четкого разграничения функций между отдельными звеньями местных бюджетов. Дифференциация функций должна зависеть от уровня развития каждого из этих бюджетов в бюджетной системе государства [1].

Для становления действительной самостоятельности местных бюджетов следует четко разграничивать затраты между различными бюджетами, перейти к экономической ответственности каждого уровня управления за свою деятельность средствами подчиненных территорий, а, следовательно, и различные возможности в удовлетворении своих социальных потребностей.

Для финансового обеспечения социальной инфраструктуры на местах необходимо законодательно закрепить за местными советами размер доходов, поступающих в местные бюджеты. Удельный вес этих доходов должен составлять 60% всех поступлений, собранных на данной территории.

Выводы. Местное самоуправление должно взять на себя большую часть практических вопросов, связанных с реформированием экономики, то есть самостоятельно внедрять общие положения, разработанные центром, в соответствии с особенностями той или иной территориальной единицы. При всех национальных особенностях приоритетом местного самоуправления является гарантированное государством право территориальных единиц на независимое и самостоятельное решение общехозяйственных вопросов местного значения на основе реальной материально-финансовой базы и в рамках принятых законов и общих правил.

Список литературы

1. Быкадорова Н.А. Финансовая децентрализация местного самоуправления / Н. А. Быкадорова — Донецк, 2010. — С. 145-15.
2. Андрущенко В. Л. Национальные схемы бюджетного федерализма / У. Л. Андрущенко, А. П. Кириленко — 2001. — Вып. 26. С. 67-74.
3. Перощук. С.И. Некоторые правовые вопросы бюджетов и их составных элементов в условиях бюджетной децентрализации / С.И. Перощук — 2014. – № 11, том 1. — С. 154-157.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рябченко А.А.,

Карпова Е.И., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

ya.ua.ya.pas@yandex.ua

В современных условиях наличие внешних и внутренних заимствований государства является объективным условием развития экономики, а эффективное управление этими долгами – актуальной и важной задачей органов государственной власти и управления. Все страны в разной степени используют заемные денежные средства для преодоления ограниченности налоговых поступлений и поддержания бюджетных расходов с вытекающими отрицательными экономическими и политическими последствиями. Необходимость решения этих проблем подтверждает актуальность темы научной работы.

Современная мировая экономическая и финансовая ситуация сказывается и на хозяйственном механизме Российской Федерации, так как она принимает активное участие в финансово-экономической мировой деятельности. Проанализировав динамику внешнего долга России за период с 2011 по 2017 года (рис. 1), можно отметить рост государственного внешнего долга России. В последние два года, такое увеличение в основном вызвано снижением курса национальной валюты по отношению к иностранной. Также причиной увеличения долга стало снижение цен на нефть на мировых рынках и введение санкций против Российской Федерации.

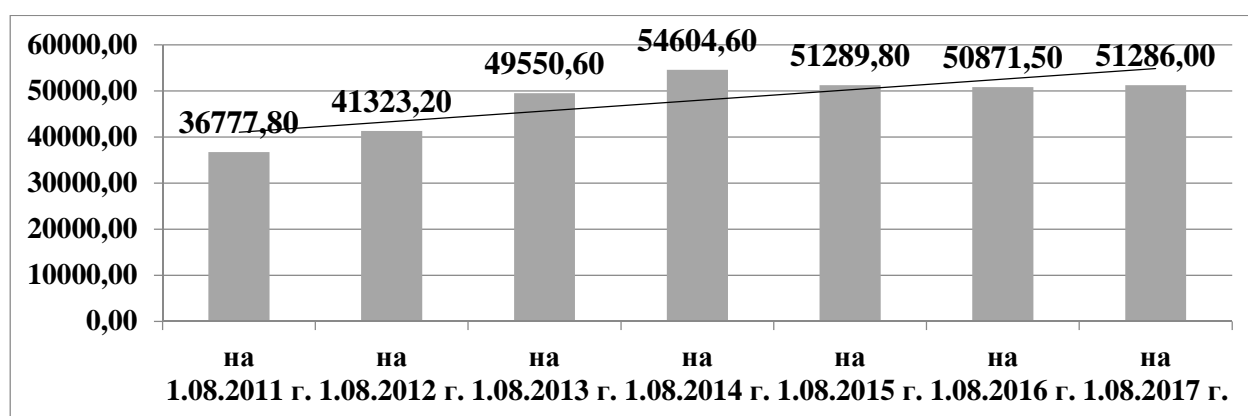


Рис. 1. Внешний государственный долг РФ (2011-2017 гг.), млн.долл. [2]

Увеличение государственного долга приводит к определенным негативным последствиям для экономики страны и социальной сферы общества. Выделим наиболее существенные из них:

– нехватка средств на погашение долга, что приводит к повышению

- налогов и большему вмешательству государства в экономику страны;
- увеличивающийся объем долга, что влечет опасность переложения долгового бремени на будущие поколения;
 - увеличение долга, что способствует тому, что государство берет новые займы и тем самым становится еще больше зависимым от стран кредиторов;
 - увеличение заимствований, сдерживающее возможности государства самостоятельно формировать внешнюю политику в своих интересах.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно предложить следующие пути совершенствования системы управления государственным долгом России:

- обеспечение максимальной прозрачности и согласования стратегии регулирования на всех стадиях осуществления заимствований;
- обеспечение единства долгового планирования и учета всех операций по привлечению, погашению и обслуживанию новых внешних государственных заимствований;
- усиление роли анализа тенденций развития национальной и мировой экономики;
- сдерживание величины государственного долга на уровне, безопасном для экономики страны;
- стремление погашать долг при наименьшем колебании валютного курса иностранной валюты по отношению к национальной, что значительно сократит расходы на обслуживание долга РФ;
- проведение постоянного мониторинга государственного долга, проведение учетной политики для оценки фактического объема задолженности государства;
- прогнозирование возможности проведения незапланированных операций реструктуризации при условии наступления неблагоприятных условий на рынке заимствований;
- планирование новых привлечений займов с учетом многочисленных ограничений долговых показателей по риску, по структуре, по стоимости;
- разработка и внедрение инструментов страхования финансовых рисков.

Таким образом, в условиях осложнения проведения систематизированной, плановой долговой политики, изменчивости тенденций развития отечественной и мировой экономики необходимым является внедрение перечисленных мероприятий с целью предотвращения долгового кризиса.

Список литературы

1. Хамалинский И.В. Государственный долг Российской Федерации: современное состояние // Вестник МИЭП. – 2017. – № 1 (26). – С. 32-45.
2. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/performance/publicdebt/external/structure/>

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

Сильченко В.А.,

Кравцова Л.В., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
donntu.info@mail.ru

Многие промышленные предприятия строят свое развитие именно на ресурсной составляющей. Однако большинство из наиболее рентабельных ресурсов относятся к не возобновляемым видам, поэтому множество предприятий ищут выход из данной ситуации в виде ресурсосбережения как долгосрочной стратегии развития и ресурсозамещения. При исчерпывании одних видов ресурсов они постепенно будут заменяться другими благодаря техническим и технологическим инновациям.

Целью данного исследования определена последовательность процесса внедрения инновационных технологий. Инновационный процесс можно представить как определенный вид деятельности предприятий, который создает последовательную цепочку событий, которая берет начало от идеи в сфере ресурсосберегающих инноваций и приводит к ее практической реализации путем создания инновационного продукта, применения его в практической сфере и реализации на рынке.

Ресурсосбережение в широком смысле применяется в отношении всех видов ресурсов, а в более узком – относительно материально-сырьевых ресурсов, что встречается чаще. Ресурсосбережение представляет собой процесс снижения затрат всех видов производственных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, капитальных и др.), что обеспечивает рост эффективности производства, путем наиболее рационального их использования за счет обновления технико-технологической базы и прогрессивного развития предприятия [1, с. 10].

Успешное внедрение инноваций на предприятии, зависит от факторов, которые могут или тормозить, или ускорять инновационный процесс. Фактор выступает как движущая сила экономических и производственных процессов, поскольку является существенным объективным причинным явлением или процессом в производстве, под влиянием которого изменяется уровень его эффективности. К факторам относятся: условия, причины, параметры, показатели, оказывающие влияние на экономический процесс и результаты этого процесса.

Стратегическими целями управления инновационной деятельности предприятия, направленной на ресурсосбережение являются: инновационно-

инвестиционная политика предприятия, новые знания и технологии, новые основные производственные фонды, капитал предприятия и финансовые ресурсы, которые обеспечивают инвестиции в материальные и нематериальные активы, ресурсы производства [2, с. 107].

Механизм инновационной деятельности в обеспечении ресурсосбережения предприятия основывается на стратегическом планировании, которое является алгоритмом действий, связанных в пространстве и во времени, а также нацеленных на выполнение стратегических задач, вытекающих из стратегии предприятия. Действие механизма основано на управлении инновационной деятельностью путем формирования необходимого объема инвестиций по ее направлениям, которые измеряются уровнем затрат на инновации и влияют на снижение ресурсоемкости и роста эффективности производства, а также обеспечивают улучшение результатов работы предприятия [5, с. 155].

Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод, что целесообразно рассматривать инновации внедренные в процессе производства в виде инновационных продуктов и технологий с целью сокращения затрат ресурсов предприятия, что повышает эффективность его функционирования, а ресурсосбережение как процесс снижения затрат всех видов производственных ресурсов, что обеспечивает рост эффективности производства, путем наиболее рационального их использования за счет обновления технико-технологической базы и прогрессивного развития предприятия.

Список литературы

1. Багрова И.Ю. Роль инноваций в обеспечении ресурсосбережения на предприятии [Текст] / И.Ю. Багрова, Е.Г. Юдина // Вестник экономической науки Украины. – 2013. – № 2. – С.10-16.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / под ред. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 2010. - 214 с.
3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 2009. - 316 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Старовойтова М.Д.

ФГАОУВО «Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
irstarovojtova@mail.ru

Малый бизнес – это один из самых динамично развивающихся секторов и является важным элементом механизма рынка для устойчивого развития экономики любой страны. [1] Малое предпринимательство решает такие проблемы государства как благосостояние населения, уровень занятости, налоговые поступления в бюджет страны.

Малый бизнес использует два вида финансовых ресурсов – собственные и заемные. К собственным ресурсам относятся личные средства учредителей физических и юридических лиц и/ или средства их друзей и родственников – физических лиц, привлеченных в неформальной обстановке. Они являются безвозвратными. Заемным средствам характерны такие черты, как платность и возвратность. К ним относятся банковские кредиты, кредиторская задолженность, партнерские займы и венчурное финансирование. [2] Привлечение заемных средств, особенно банковские кредиты, пользуются большой популярностью среди представителей малого бизнеса для развития и становления с нуля.

Малое предпринимательство достаточно привлекательно для банковского кредитования благодаря своим особенностям: легкая оценка будущих рисков и простая структура бизнеса. Основная особенность, которая привлекает банки для финансирования малого бизнеса, это зависимость малого предприятия от заемных средств, что обусловлено быстрой оборачиваемостью средств, ограниченностью финансовых ресурсов и трудностью долгосрочного планирования денежных потоков. [1]

Несмотря на все плюсы заключения кредитных договоров с ними, банки не хотят или не заинтересованы в кредитовании субъектов малого бизнеса. Во-первых, представители малого предпринимательства, как правило, берут небольшие кредиты. Такие кредиты не повышают эффективность работы банка, так как таких проектов, требующих заемные средства для своей реализации, достаточно много, а их рассмотрение занимает много времени. Банку проще выдать один кредит на большую сумму денежных средств, чем несколько кредитов на маленькую сумму. [2] Это связано с тем, что в большинстве стран СНГ сохраняется устаревшая система кредитования. Она не включает в себя экспресс-анализ предприятия для определения кредитоспособности заемщика, что создает препятствие для небольших банков – это слишком дорогое удовольствие.

Во-вторых, представители малого бизнеса обращаются за заемными средствами чаще всего для решения текущих проблем финансирования, то есть для них характерна краткосрочность выплат. Поэтому если банки будут много инвестировать в развитие малого предпринимательства, они не будут иметь достаточно долгосрочных кредитных ресурсов, которые необходимы для финансирования инвестиций.

В-третьих, в условиях кризиса, существует большая вероятность, что заемщик не сможет выплатить кредит, но при этом его кредит имеет слабую обеспеченность залогом, чаще всего это товарно-материальные ценности в обороте, реализация которых связана с большими издержками. [2]

В-четвертых, заемщикам трудно найти поручителей, так как это большой риск для них. Банкам приходится выдавать кредиты предпринимателям не только без прочного залога, но и без поручителей. [3]

Следовательно, кредитование малого бизнеса - сложный механизм взаимоотношений между банками и представителями малого бизнеса. Для решения проблем кредитования бизнеса необходимо комплексный и системный подход. Поддержка должна исходить как со стороны малого бизнеса, так и со стороны государства. В экономических условиях государства со слаборазвитой банковской системой малый бизнес практически не может развиваться за счет заемных средств, поэтому обеспечение финансовой поддержки малого бизнеса возможно только за счет привлечения личных или неформальных финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Винихина, С.И. Кредитование малого бизнеса. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kreditovanie-malogo-biznesa> (дата обращения: 20.09.2017).
2. Колесников, А.М., Видякина В.А. Банковское кредитование малого бизнеса. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/bankovskoe-kreditovanie-malogo-biznesa> (дата обращения: 20.09.2017).
3. Солянова, Р.М. Особенности кредитования малого бизнеса / Р.М.Столярова// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Том 8, № 1, часть 2.– С.73-78.– Режим доступа: <file:///C:/Users/HOME/Downloads/osobennosti-kreditovaniya-malogo-biznesa.pdf> (дата обращения: 21.09.2017).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Томачинский Д.И.,

Семенова Д.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

12semenova@mail.ru

Исторически Донбасс является крупнейшим индустриальным регионом Восточной Европы и отличается развитым промышленным производством, сформировавшимся под воздействием специфического природно-ресурсного потенциала региона.

Металлургия и угольная промышленность занимают особое место в составе промышленного комплекса Республики. Особенностью металлургической промышленности Донбасса является наличие больших производственных мощностей, необходимых для выпуска высококачественного металла. Донецкий угольный бассейн и его разработка также является основой ресурсной базы для энергетического комплекса Донбасса [4, с. 75].

Следует отметить, что по состоянию на 2014 г. Донецк занимал первое место в украинском экспорте – 19,7 % и вместе с Луганском с 5,7 % приносил стране каждый четвёртый доллар. Донбасс являлся рекордсменом по величине положительного сальдо внешней торговли. Экспорт продукции тяжёлой промышленности составил 14127 млн. долл., импорт – 4168 млн. долл. В итоге для страны было заработано почти 10 млрд. долл. Доля Донецкого края в промышленности Украины составляла 20 %, общая доля металлургии и угольной промышленности в Донбассе почти в 2 раза превышала показатели по всей стране [1].

Сложившаяся в Донбассе на сегодняшний день политическая обстановка и продолжающиеся боевые действия привели к «торговой блокаде», что послужило остановке значимых для промышленности региона предприятий. В этой связи руководство Донецкой Народной Республики было вынуждено ввести внешнее управление на предприятиях украинской юрисдикции, находящихся на территории Республики, которое должно поспособствовать восстановлению работоспособности и наращиванию производственных мощностей довоенного уровня [2].

Согласно данным Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики по итогам 2016 г. доля металлургического комплекса занимает 46,4% в промышленности Донецкой Народной Республики. В этой отрасли занято больше всего работников – 21,4 тыс. человек. Всего в прошлом году было произведено 2,1 млн. тонн стали, большая часть из которой экспортировалась в Российскую Федерацию ещё до введения

«торговой блокады». Реализация планов по выпуску 30 тыс. тонн стали в месяц на ГП «Юзовский металлургический завод» позволит Донецкой Народной Республике нарастить производство на 17 %. Такая высокая доля металлургического сектора на территории Республики стала возможной благодаря огромным запасам угля. По итогам 11 месяцев 2016 г. на шахтах Донецкой Народной Республики добыто 14 млн. 238 тыс. тонн угля. Это на 9,1% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Транспортировка угля и продукции металлургической промышленности осуществляется через логистические центры с единой системой функционирования железнодорожного и автомобильного транспорта, которыми обладает Донбасс. Это позволяет усовершенствовать логистические схемы передвижения продукции, уменьшить сроки доставки грузов и снизить стоимость перевозки [3].

Крупнейшим рынком сбыта продукции для Донецкой Народной Республики является Российская Федерация, особенно в последние годы на фоне реализации масштабных проектов в добыче и транспортировке газа.

При поддержке Российской Федерации в последнее время стала возрождаться активность на машиностроительных предприятиях Донецкой Народной Республики. Так, в 2017 г. в Российскую Федерацию начат экспорт оборудования для металлургического и горного промышленных комплексов, тяжелых станков, машин для химической промышленности, сельскохозяйственной техники, оборудования для энергетической отрасли.

Таким образом, благодаря развитому производству и богатым природным ресурсам Донбасс продолжает планомерное развитие довоенных темпов с совершенствованием выпускаемой продукции и заключением партнёрских договоров о её поставке разным странам. Этому способствует: создание интеграционного комитета «Россия-Донбасс», научно-исследовательский вектор региона, промышленный потенциал Донбасса, введённая внешняя администрация.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://euroregiondonbass.ru>
2. Евтишина К. А. Перспективы социально-экономического развития приграничных территорий в рамках международного сотрудничества еврорегиона «Донбасс» / К. А. Евтишина, В. А. Зинченко // Бизнес -информ. – 2014. – № 1. – С. 16-19.
3. Ляшенко В. И. Модели региональной модернизации Донбасса / В. И. Ляшенко, Е. В. Котов, И. В. Митрофанова // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2016. – № 1 (34). – С. 67 - 78.
4. Управление экономикой региона с особым статусом: монография / Ю. Н. Полшков, А. В. Половян. – Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2016. – 331 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Хведынка Л.С.,
Алексеевко Н.В.,* к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
lida-khvedynko96@yandex.ua

В настоящее время особенно остро проявились недостатки финансовой политики, сдерживающие экономическое и социальное развитие Республики.

Финансовая политика нынешнего этапа развития предполагает преодоление кризисного состояния, в котором находятся сегодня финансы.

Кризисные явления проявляются как в сфере государственных финансов, так и в сфере финансов предприятий и организаций. Нестабильная экономическая ситуация в Республики, обусловленная политической обстановкой, проблемами с промышленным развитием регионов, существующей противоречивой и нуждающейся в доработке бюджетной системой, требует коренных изменений.

На современном этапе развития эффективная организация и разработка механизма управления государственными финансами в Донецкой Народной Республики весьма актуально, перспективно и практически значимо.

Большинство отечественных экономистов, таких как Гоманова Т.К., Лукьянова З.А., Романовский М.В., Врублевская О.В., Миляков Н.В., схожи в понимании системы управления финансами, под которой подразумевают комплекс мер, инструментов, финансовых институтов, обеспечивающих стабильное и эффективное функционирование финансовой системы в целом и ее отдельных звеньев, способствующих развитию социально-экономических процессов в обществе [2–4].

Управление финансами — сложный процесс, представляющий единство управляемой (объект) и управляющей (субъект) систем (рис. 1).

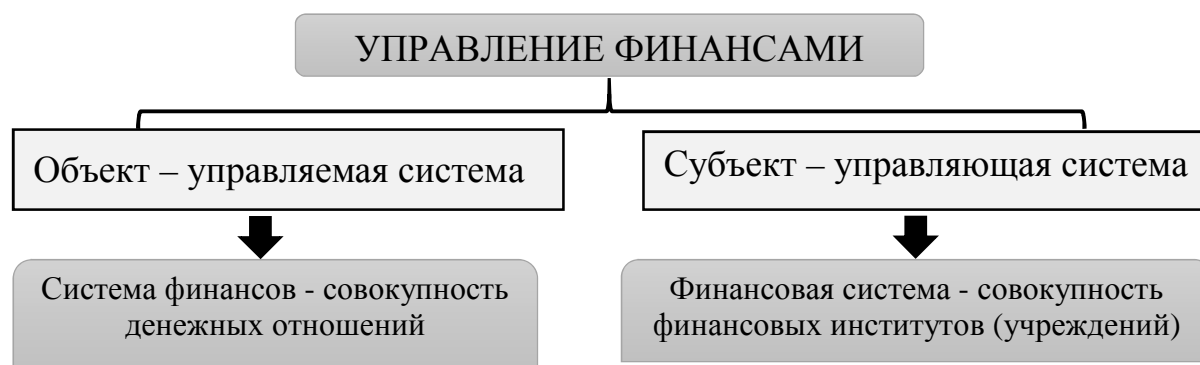


Рис.1. Процесс управления финансами

Генеральная цель управления финансами – достижение финансовой устойчивости экономики и финансовой независимости государства. В свою очередь, конкретные цели – сбалансированность бюджета, оптимизация государственного долга, устойчивость национальной валюты, гармонизация экономических интересов государства и его граждан [3].

Таким образом, проанализировав различные точки зрения ведущих экономистов по вопросу управления финансами можно сделать вывод о том, что данный процесс неоднозначен, он включает не только управление объектами, но и совершенствование деятельности, организации самих субъектов управления.

Правительством Донецкой Народной Республики была проделана огромная работа по возрождению и выходу на совершенно новый уровень развития социальной, экономической, финансовой и других сфер деятельности. Основой для устойчивого экономического и социального развития Республики является четко выстроенная бюджетная система

На сегодняшний день организационная структура Министерства финансов состоит из самостоятельных структурных подразделений, которые контролируют все стадии бюджетного процесса.

Одной из главных составляющих бюджетного процесса является программное обеспечение, способное отобразить полный учет движения бюджетных средств в государстве. С этой целью Министерством финансов ДНР планирование и исполнение доходной и расходной части бюджета осуществляется в программном комплексе ИАС «Финансовое управление бюджетными средствами». Характерной особенностью данного программного обеспечения выступает его направленность на создание единого информационного пространства между всеми участниками бюджетного процесса.

Действенным механизмом управления государственными финансами и обеспечения эффективного использования бюджетных средств в Республике является процедура бюджетных закупок.

Однако, применяя данную систему управления финансами на практике, Республика сталкивается с рядом проблем, главным образом связанных с управлением государством и хозяйствующими субъектами:

- государственное регулирование, которое с одной стороны подвергает фатальному контролю одни отрасли экономики и игнорирует другие;
- отсутствие эффективной организации делегирования полномочий между субъектами финансового аппарата;
- отсутствие отлаженной работы всех звеньев финансовой системы;
- отсутствие адекватного правового поля государства, обеспечивающего его эффективное развитие.

Следовательно, вышеуказанные проблемы препятствуют полноценному развитию социально-экономической сферы Донецкой Народной Республики.

Для решения данных проблем необходимо формирование эффективного механизма управления государственными финансами, который главным

образом будет способствовать:

- улучшению качества бюджетного процесса;
- создание партнерских отношений между звеньями финансовой системы различных уровней;
- внедрение государственного финансового контроля, носящего предупреждающий и профилактический характер;
- формирование законопроектов, которые должны быть технически правильными (нормы законопроектов не должны противоречить уже действующим, вызывать разночтения) и концептуально верными (используя проверенные временем подходы европейских стран и учета мнения профильных специалистов).

Сложившаяся юридическая практика законотворчества во всем мире идет «ведомственным» путем, т.е. правоподготовительная деятельность осуществляется министерствами и ведомствами, что является проблемным аспектом, вследствие недостатка времени из-за большой загруженности специалистов аппарата, и уровень проработки законопроектов зачастую достаточно узок.

Разрабатывать законы должны специалисты с учетом знаний основ институционального строительства; законопроекты должны проходить экспертизу в специальном органе и только после этого должны обсуждаться парламентариями и приниматься в законотворческом органе (Народном Совете Республики).

Таким, образом в Донецкой Народной Республики, необходимо совершенствовать систему отношений, призванных нормализовать финансовые ресурсы, необходимые для социально-экономического развития общества, осуществлять контроль за рациональным их использованием. На решение этой задачи направлено управление финансами, которое базируется на финансовой политике государства, разработанной законодательными и исполнительными органами власти и управления.

Список литературы

1. Аветисян И.А. Управление бюджетным процессом в Российской Федерации как главное звено бюджетного менеджмента/ Вологда: Вопросы теоретического развития № 2 (37). – 2017. – С. 1-24
2. Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Финансы: учебное пособие. Новосибирск: Из-во СибАГС, 2015. – 200 с.
3. Миляков Н.В. Финансы: Учебник. - 2е изд. М.: ИНФРА-М, 2004. 543 с.
4. Романовский М.В., Врублевская О.В. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. – М.: «Юрайт-Издат», 2010. – 543 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Цуканов А.А.,

Московский университет имени С.Ю. Витте, г. Москва

XPOHOC.91@mail.ru

По данным ведущих металлургических предприятий отрасли, то есть предприятий, имеющих наиболее стабильные показатели прибыли и рентабельности (таких как ММК, НЛМК и Северсталь), одним из самых опасных рисков, оказывающих существенное воздействие на деятельность данных хозяйствующих субъектов, является ценовой риск. Всеми тремя предприятиями ему был присвоен значительный и критический уровень силы и вероятности реализации [1]. Исходя из определения причинно-следственных связей, сформированных в процессе композиционного анализа, были установлены ключевые факторы и индикаторы, которые формируют или подпадают под воздействие ценового риска. В процессе анализа отрасли автором был сделан вывод, что ключевыми для формирования ценового риска являются факторы внешней среды, а показатели внутренней среды по большей части являются индикаторами влияния ценового риска. Исходя из их силы и вероятности реализации, можно выделить четыре ключевых фактора, имеющих достаточное основание для формирования ценового риска. Это следующие факторы:

- колебания валютного курса;
- инфляция;
- перенасыщенность рынка;
- сокращение потребления черных металлов и спроса на основные виды продукции.

Также важно отметить наличие синергетической связи между этими факторами. Это свидетельствует о том, что при реализации одного из них он будет оказывать воздействие не только на ценовой риск, но и может оказать воздействие на смежные с ним показатели, которые в свою очередь при реализации еще сильнее усугубят негативную динамику ценового риска. Из данной группы рискообразующих факторов наибольшую опасность, относительно силы синергетического влияния, имеет инфляция ввиду ее двухсторонней связи с колебанием курса валюты. Это свидетельствует о том, что при реализации инфляционного риска, вызванного, к примеру, дефицитом государственного бюджета, он не просто усилит вероятность реализации валютного риска, но и сам усилится по силе воздействия за счет обратной синергетической связи. Именно поэтому рискообразующие

факторы, имеющие двухстороннюю синергетическую связь, должны подвергаться более жесткому контролю относительно оказываемого ими синергетического влияния.

В дальнейшем автором был проведен анализа силы синергетического влияния негативной динамики цен на вероятность и силы реализации внутренних рискообразующих факторов в области черной металлургии и был выявлен массив индикаторов, которые могут дать необходимую информацию для оценки эффективности принимаемых управленческих решений, а также уровня реализации и степени угрозы анализируемого риска.

Для индикации эффективности управления риском негативной динамики цен металлургической отрасли, автором были выбраны индикаторы, коэффициент корреляции Пирсона для которых составил более 60 %, а именно:

- объем чистого долга металлургического предприятия;
- изменения ликвидности предприятия;
- соотношение плановых и фактических объемов производства и реализации продукции;
- объем инвестиционных потерь.

Оказываемое негативное воздействие на объем производства и реализацию основных видов продукции в совокупности с другими внешними рискообразующими факторами приводит к тому, что данный индикатор становится сейчас одним из наиболее информативных показателей влияния негативной динамики цен. Кроме того, он оказывает прямое воздействие на прибыль предприятий, что может привести не только к росту объемов чистого долга, но и к частичной потере ликвидности.

Список литературы

1. Годовой отчет ММК/ Протокол от 29.05.2015 № 41.
2. Кузнецов Б.Л., Моделирование синергетических систем в экономике. Набережные Челны 2010. - 142 с.
3. Скиба А. Н. Резонанс-эффекты в экономике: формирование системно-синергетического подхода. Труды ИСА РАН. Том 61. 3/2011. – 124 с.

ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Чаленко И.Г.,

Михальская Л.С., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

ira_chalenko@mail.ru

Развитие промышленности в России невозможно без повышения эффективности производства за счет модернизации производственных мощностей. В то же время за последние годы уровень инновационной активности в России снизился и в 2016 г. составил 8,4% [1]. Внедрение новых технологий сдерживает проблема поиска источников финансирования инноваций. Возникает необходимость в нахождении новых способов привлечения средств. Чаще всего технологическое переоснащение осуществляется за счет заемных источников финансирования, таких как банковское кредитование и лизинг.

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем [2].

Лизинг возник в США в 1950-х гг. и нашел широкое применение в странах Западной Европы и Японии благодаря своим преимуществам перед покупкой имущества наличными. К ученым-экономистам, занимающимся оценкой эффективности лизинга, относят таких авторов: В. Газман, Э. Гилл, Р. Смит, Е. Н. Чекмарева, Л. Прилуцкий, В. А. Горемыкина и т. д.

Лизинг позволяет полностью обеспечить финансирование инвестиционного проекта без немедленного осуществления выплат, т. е. предприятие сразу получает имущество в пользование без изъятия значительных средств из хозяйственной деятельности.

Данный инструмент финансирования является более гибким методом привлечения средств по сравнению со ссудой, так как позволяет его субъектам выбрать наиболее оптимальную схему выплат. В отличие от кредита, приобретение материальных ценностей в лизинг при достаточной их ликвидности позволяет предприятию также закладывать данное имущество.

Лизинг позволяет снизить риски, связанные с устареванием оборудования, а также обеспечивает сервисное и техническое обслуживание.

В связи с тем, что лизинговые выплаты относятся к издержкам производства, снижается налог на прибыль. Поскольку приобретенные активы обычно не фигурируют в балансе предприятия, это освобождает компанию от уплаты налога на данное имущество.

К недостаткам лизинга относится увеличение остаточной стоимости имущества вследствие инфляции и сложность организации [4].

Перед, непосредственно, подписанием лизингового договора проводится тщательная подготовительная работа, которая включает в себя изучение деятельности лизингодателя, ее взаимосвязи с поставщиками, а со стороны лизинговой компании – комплексный анализ проекта. Затем заключаются двух- или трехсторонние договоры, в которых оговариваются все условия сделки, а также осуществляются регистрационные и передаточные процедуры. И, наконец, объект переходит в пользование лизингополучателя, который осуществляет своевременные платежи лизингодателю вплоть до окончания срока финансовой аренды. После этого предприятие возвращает имущество лизинговой компании, приобретает его в собственность либо продлевает лизинговый договор.

В России лизинговый рынок развит слабо, что объясняется такими факторами, как несовершенство законодательной базы, относительная юность данного рынка, а также ухудшение экономического положения страны, вызванное санкциями. Однако в последнее время ситуация начала меняться в лучшую сторону.

Таблица 1

Индикаторы развития рынка лизинга [3]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд руб.	450	741	770	783	680	545	742
Темпы прироста, %	150	64,6	3,9	1,7	-13,2	-19,9	36,1
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	725	1 300	1 320	1 300	1 000	830	1 150
Темпы прироста, %	130,2	79,3	1,5	-1,5	-23,1	-17	38,6
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	350	540	560	650	690	750	790
Темпы прироста, %	9,4	54,3	3,7	16,1	6,2	8,6	5,3
Объем профинансированных средств, млрд руб.	450	737	640	780	660	590	740
Темпы прироста, %	192,2	63,8	13,2	21,9	-15,4	-10,6	25,4
Совокупный лизинговый портфель, млрд руб.	1 180	1 860	2 530	2 900	3 200	3 100	3 200
Темпы прироста, %	22,9	57,6	36	14,6	10,3	-3,1	3,2
Номинальный ВВП России, млрд руб. (в постоянных ценах 2011 г., по данным Росстата)	46 308,5	59 698,1	61 798,3	62 588,9	63 038,4	61 249,4	61 097,5
Доля лизинга (объема нового бизнеса) в ВВП, %	1,0	1,2	1,2	1,3	1,1	0,9	1,2

Согласно данным табл. 1, рынок лизинга в 2016 году вышел из состояния стагнации, наблюдающейся в 2014-2015 гг. По итогам 2016 г. объем нового бизнеса возрос по сравнению с предыдущим годом на 36,1%, преодолев отрицательную динамику, и составил 742 млрд руб. Сумма новых договоров лизинга в 2016 г. возросла на 38,6% и составила 1150 млрд руб., объем лизинговых платежей достиг рекордной отметки 790 млрд руб. Наблюдаются положительные темпы прироста объема профинансированных средств (25,4%). Доля лизинга в ВВП (1,2%) также демонстрирует восстановление развития рынка лизинга, сопоставимого с докризисным периодом 2011-2013 гг.

Больше всего в лизинг приобретают легковые и грузовые автомобили. Доля этого сегмента рынка за 2016 г. составила 35%. На втором месте идет авиализинг (21%). Третье место занимает железнодорожная техника (13%), чьи позиции снижаются. Промышленное оборудование занимает низкие позиции в структуре рынка[3].

Таким образом, в условиях быстрого устаревания основных фондов и нехватки собственных денежных ресурсов для технического перевооружения, огромное значение приобрело привлечение инвестиций в виде лизинга. Лизинг является эффективным источником финансирования инновационной деятельности предприятия, так как имеет ряд преимуществ перед другими источниками средств: осуществление выплат по частям, выбор удобной схемы платежей, налоговые льготы. В России лизинговый рынок находится на стадии развития, однако присутствуют положительные сдвиги в сравнении с двумя годами рецессии (2014–2015 гг.), и экспертами делаются оптимистичные прогнозы на будущие периоды.

Для расширения спектра лизинговых операций необходимо использовать диверсификацию лизинговых платежей по разным признакам: видам лизинга, срокам внесения платежей, элементам платежей (в том числе использовать в процессе расчетов методы ускоренной амортизации), что позволит разнообразить и сделать приемлемыми для лизингополучателей различные схемы уплаты лизинговых платежей и расширить рынок лизинговых услуг.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. Сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
2. Макеева В. Г. Лизинг: учебное пособие. М.: «Инфра-М», 2009. 239 с.
3. Рынок лизинга по итогам 2016 года: реактивное восстановление. АО «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
4. Преимущества лизинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/preimushchestva-lizinga.html>.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Чмырь Ю.Н.,
Хорошева Е.И.,* к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
donnu.pk@mail.ru

В современном мире налоговое регулирование выступает не только важнейшим элементом финансовых отношений, но и важнейшей составной частью государственного регулирования экономики. Так, например, в условиях макроэкономической нестабильности и западных санкций в отношении России внешнеэкономические вызовы и угрозы диктуют необходимость скорейшего восстановления и роста национальной экономики на основе ее модернизации. При этом импортозамещение становится одной из важнейших целей экономической политики государства. Это требует решения множества задач, связанных с повышением эффективности производства на основе его инновационного развития, и в значительной мере предполагает поддержку отечественного производителя, в том числе и на основе использования налогового регулирования.

В настоящее время Россия, по данным Всемирного Банка, занимает 130-е место из 178 стран мира по качеству налоговой системы, а по времени, затраченному на налоговое администрирование, - 151-е место. По различным оценкам, бюджетная система РФ недополучает от 30 до 50% налоговых платежей, при том что налоговая нагрузка на предпринимательскую деятельность в России по официальным данным остается достаточно высокой – 47,4% [1]. Все это оказывает негативное влияние на рост доверия граждан к налоговой системе, на развитие налоговой культуры и, в свою очередь, обуславливает необходимость совершенствования налогового регулирования предпринимательской деятельности.

На современном этапе понимание сути налогового планирования переходит от целей налоговой минимизации к налоговому планированию как рациональной системе, позволяющей хозяйствующим субъектам корректно спланировать будущие налоговые платежи и более эффективно использовать финансовые ресурсы с учетом действующего налогового законодательства, а также минимизировать налоговые риски [2].

Необходимость налогового планирования на предприятии зависит от тяжести налоговой нагрузки. Если удельный вес налогов не превышает 15% общего дохода организации, то потребность в налоговом планировании минимальна – состояние налоговых платежей может контролировать главный бухгалтер или его заместитель. При уровне налоговой нагрузки в пределах

20–35 % в мелких и средних фирмах целесообразна работа специалиста, а в крупных – группы специалистов, ориентированных на контроль за налоговыми обязательствами [3].

В рамках гармонизации налоговых отношений считаем целесообразным:

1. Сформировать четко обозначенную налоговую политику на всех уровнях власти, исправить недостатки налогового законодательства, устранить неясности сферы налоговых полномочий различных уровней власти с целью обеспечения возможности объективного планирования налоговых доходов на всех уровнях бюджетной системы.

2. Усилить защиту налогоплательщиков от неправомерных действий налоговых органов.

3. Повысить уровень доверия экономических агентов к государству и органам государственной власти.

С этой целью полезным было бы перенять опыт Дании, в соответствии с налоговым законодательством которой налог выгоднее переплатить, чем недоплатить. Считаем необходимым также усилить информационное взаимодействие населения и налоговых органов. Возможна организация системы налогового регулирования по примеру Швеции - обеспечить слаженную работу государственных органов, при которой налоговые инспекции могли бы своевременно получать необходимую информацию о налогоплательщике, его доходах и имуществе из единой базы данных, что позволило бы им самостоятельно автоматизированным путем заполнять все формы отчетности для налогоплательщика, а также формировать памятки, содержащие информацию о необходимых к уплате суммах налогов и сроках их уплаты. В данной связи можно отметить одну из характерных черт налоговой системы Испании – проведение разъяснительных работ среди налогоплательщиков, что снижает риск неуплаты налогов ввиду незнания.

Таким образом, для совершенствования налогового регулирования предпринимательской деятельности необходимо формирование механизма гармонизации налоговых отношений с учетом внешних и внутренних условий экономического развития страны с использованием положительного зарубежного опыта таких стран, как Дания, Швеция, Испания.

Список литературы

1. Соловьев И.Н. Механизмы амнистирования в сфере экономики и налогообложения. – М.: Проспект, 2015. – 184 с.
2. Цепилова Е. С. Концепция налогового планирования в хозяйствующих субъектах // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 47. – С. 41-50.
3. Бахарева Т. В. Проблемы налогового планирования // Молодой ученый. – 2015. – № 24. – С. 380-382.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Човпан Е.А.,

Гордеева Н.В.,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе ДНР», г. Донецк
ekateria-chovpan@yandex.ru

Актуальность темы исследования является то, что в последнее время возрастает необходимость научного изучения проблемы создания особых условий для проживания пожилых людей в современном обществе.

Пенсионное обеспечение является формой материального обеспечения граждан со стороны государства или иных субъектов в установленных законом случаях. В мировой практике пенсионное обеспечение осуществляется на основе социального страхования. Оно же является главной статьей расходов. На втором месте – расходы на медицинское обслуживание. Каждая страна имеет свою систему пенсионного обеспечения, однако все они, так или иначе, имеют общие черты одну общую цель - материальное обеспечение пожилых граждан.

Социальное страхование на случай социального риска используют практически все страны Западной Европы. Отчасти, Немецкая система социального страхования, предложена А. Бисмарком, предлагает размер пособия рассчитывать с продолжительностью уплаты взносов в пенсионный фонд. Английская система социального обеспечения, предложенная У.Бевериджом, предполагает всем лицам, по достижения определенного возраста, обеспечение минимальной пенсии, которая гарантируется государством и финансируется из налоговых поступлений [с. 2, 1].

Наряду с материальным обеспечением существует основная проблема социального пенсионного страхования – это старение населения. В некоторых европейских странах была сделана попытка оценить влияние этого фактора на социальные расходы стран ЕС к 2040 году, относительно возможной оптимизации системы пенсионного страхования, в условиях снижения тенденции старения, которая неизменно растет.

Сочетание старения населения со снижением доли занятых в общественном производстве среди лиц старше 60 лет уже стало характерным фактором современности. Последствия этой тенденции в полной мере проявляются в ближайшие годы. Итак, государственная власть должна принять меры, направленные на повышение поступлений или на сдерживание расходов, на пенсионное обеспечение [с.364, 4].

Если пенсионное обеспечение рассматривать как гарантию профессионального дохода, тогда придется прибегнуть к увеличению

размеров взносов, поступающих в фонды социального страхования, хотя экономические и демографические проблемы могут вызвать усиление субсидирования пособий по общей сумме поступлений от налогов. Если же пенсионное обеспечение рассматривать как гарантии минимального обеспечения, предоставленного независимо от ресурсов, то надо повышать налоги в государстве.

Предлагаемая перестройка в этой области заключается, во-первых, в уменьшении размеров государственных пенсий, во-вторых, в расширении частных пенсионных поступлений за счет личных сбережений граждан. Последнее предложение как дополнительный вариант получает все большую поддержку во многих странах мира, таких как: Россия, Швеция, Великобритания [с.82, 2].

Так, Российская Федерация предполагает деление пенсии на три части: базовая, накопительная и страховая.

Базовая часть составляет 6 % от размера заработной платы и идет в федеральный бюджет. Она не сохраняется и не отражается на лицевом счете пенсионера. Страховая часть составляет 8 % от заработной платы и отражается на лицевом счете как долг государства перед ним. Накопительная часть пенсии также составляет 6 % от заработной платы и инвестируется в пользу лица. Таким образом, доля государства в пенсии составляет 30 %.

В Швеции пенсия состоит из трех частей - условно-накопительной, накопительной и гарантированной. Первая часть – условные деньги (обязательства), размер которых зависит от зарплаты работника. Она складывается из взносов (16 % от зарплаты). Накопительная часть (2,5 % от зарплаты) – реальные деньги, которые направляются на индивидуальный счет, которые потом инвестируются. Причем работник может выбрать как один, так и несколько пенсионных фондов. Гарантированная пенсия выплачивается тем, у кого нет ни накопительной, ни условно-накопительной или они слишком малы. В отличие от двух других частей, которые назначаются с 61 года, гарантированную пенсию граждане получают с 65 лет.

В Великобритании базовая государственная пенсия выплачивается без исключения всем гражданам и составляет 12 % заработной платы среднего рабочего. Дополнительная государственная пенсия зависит от накопленных пенсионных платежей и перед выходом на пенсию достигает 50 % зарплаты. Следует отметить, что государство всячески стимулирует пенсионные накопления, прежде всего налоговыми мерами [с.83, 3].

Важным в вопросе пенсионного обеспечения так же является опыт Чили. В 1980 году в стране насчитывалось 32 страховые учреждения, но 95 % страхователей платили взносы только в трех из них социального страхования (65 %), Страховую кассу частных служащих (18 %) и Национальную кассу государственных служащих и журналистов (12 %). Граждане не могли сами выбирать страховщика и не являлись собственниками своих страховых взносов.

В отличие от Чили, пенсионная система США основывается преимущественно на личном пенсионном страховании населения. Эта модель используется и в некоторых государствах Латинской Америки, а также в Португалии.

В США функционируют как государственные, так и частные пенсионные системы. Благодаря этому американцы могут обеспечить себе не одну, а три пенсии: государственную, частную коллективную по месту работы и частную индивидуальную путем открытия личного пенсионного счета [с.365,4].

В распределительной (государственной) системе пенсионеры получают деньги ныне работающих и уплачивающих взносы в соответствующие пенсионные фонды граждан. Таким образом, эта система представляет собой «обмен между поколениями». Она предназначена не для инвестиций, а для гарантированной выплаты пенсий в установленных сроках и объемах. Крупнейшая государственная пенсионная система США, так называемая Общая федеральная программа (ОФП), охватывающая почти всех занятых в частном секторе экономики, построена по распределительному принципу. Программа действует в соответствии с законом о социальном страховании 1935 г.

Пенсионное обеспечение является частью государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам [с.3,1].

Список литературы

1. Анализ социальной защиты пожилых людей за рубежом. – М.: Социально-технологический институт, 2009. – С. 3.
2. Вовчак А.Д., Завейская А.И. Страховые услуги: учебное пособие. – Львов: Изд-во «Компакт-ЛВ», 2005. – 656.
3. Говорушко Т.А. Страховые услуги. Учебное пособие. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. - 400 с.(на украинском языке)
4. Международное страхование: Учебное пособие. –М .: Центр учебной литературы, 2006. –504 с. (на украинском языке)

УДК 657.1.012

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НОРМ ПБУ И МСФО, КАСАЮЩИХСЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МПЗ

Белогрудова Н.С.,

Лангазова В.В., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск

Vns199504@yandex.ua

Актуальность темы исследования связана с непрерывным процессом развития как мировой, так и российской экономики и вызываемыми ими изменениями в области бухгалтерского учета и регулировании правил составления отчетности, а также с отсутствием единых правил трансформации отчетности для организаций, осуществляющих добровольное применение МСФО.

Целью исследования является выявление существующих на сегодняшний день различий в регулировании основных положений учета и отчетности в МСФО и ПБУ, которые могут быть использованы при подготовке дальнейших методологических изменений в российском законодательстве по бухгалтерскому учету и в практической деятельности предприятий, инвесторов и специалистов по бухгалтерскому учету.

Одним из направлений совершенствования ведения бухгалтерского учета в РФ является адаптация его на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), то есть постепенное совершенствование российских систем учета и отчетности, направленное на формирование более качественной финансовой информации и соответствие лучшим международным практикам. Нормативной базой, регулирующей признание, бухгалтерский учет, оценку и переоценку материальных запасов в Российской Федерации, считается Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально – производственных запасов» ПБУ 5/01. В международной практике данные вопросы регламентируются МСФО (IAS) 2 «Запасы». Сравнительная характеристика российского и международного стандартов по учету запасов приведена в табл. 1.

Данные табл. 1 показывают, что в подходах учета запасов в отечественной и зарубежной практике есть различия, но в основном они схожи. В МСФО и ПБУ определения запасов идентичны, за исключением некоторых расхождений. Эти расхождения относятся, в первую очередь, к незавершенному производству. ПБУ 5/01 не используется в отношении незавершенного производства, МСФО 2 не применяется к незавершенным работам, которые возникают в процессе выполнения строительных договоров.

Сравнительная характеристика ПБУ 5/01 и МСФО (IAS) 2
по учету материально-производственных запасов

№ п/п	Элемент сравнения	ПБУ 5/01	МСФО (IAS) 2
1	Ведение учета	регламентирует учет только материально-производственных запасов	регламентирует учет запасов в целом
2	Состав МПЗ	сырье, материалы, готовая продукция, товары для перепродажи	товары, закупленные и хранящиеся для перепродажи; сырье и материалы; готовая продукция; незавершенное производство
3	Единица бухгалтерского учета МПЗ	номенклатурный номер, партия, однородная группа	не отмечено
4	Оценка МПЗ при поступлении	по фактической себестоимости	по наименьшей из двух величин: по себестоимости или по возможной чистой цене реализации
5	Оценка МПЗ при выбытии и отпуске в производство	по стоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ (метод ФИФО)	по специфической идентификации затрат, по средневзвешенной себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ (метод ФИФО)
6	Раскрытие информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности	информация о методах оценки МПЗ по их группам; о последствиях изменений методов оценки МПЗ, о стоимости, переданных в залог запасов; о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей	принципы учетной политики, в отношении оценки запасов; балансовая стоимость запасов; обстоятельства и сумма любого восстановления списания, которая была признана как уменьшение величины запасов; сумма любого списания стоимости запасов и величина запасов, признанная в качестве расхода;

Следующим различием в МСФО и РСБУ является «широта кругозора». В соответствии с МСФО, если деятельность организации относится к сфере услуг, то запасы включают затраты на предоставление услуг, доходы от предоставления которых еще не признаны, не смотря на то, что эти затраты включают и заработную плату персонала. ПБУ 5/01, в свою очередь, рассматривает только материальные запасы.

В целом существующие различия в учете материально-производственных запасов в российских и международных стандартах объясняются особенностями законодательной и нормативной базы России. В России финансовая отчетность, составленная в соответствии с ПБУ, принята большинством крупных российских компаний. Финансовая отчетность по МСФО составляется в дополнение к отчетности, составляемой в

соответствии с ПБУ, на консолидированной основе и предназначается для инвесторов и крупных кредиторов.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 5/01) «Учет материально-производственных запасов» [Электронный ресурс]: утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 09.06.01 № 44н. // Справочно – правовая система «Гарант». – Последнее обновление 20.06.2016.
2. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет с основами МСФО / Дмитриева И.М. – М.: Юрайт, 2016. – 323 с.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс]: введ. в действие на территории Российской Федерации Приказом Министерства финансов России от 28.12.15 № 217н. // Справочно-правовая система «Гарант». – Последнее обновление 20.06.2016.

УДК 657.446:006.32

ПОНЯТИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СВЕТЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (МСФО)

Белоусова Я.Н.,

Панченко Л.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск
yanusi4ka-94@inbox.ru

Вопрос верной трактовки доходов и расходов по МСФО особенно актуален для современной учетной национальной практики, так как действующие отечественные нормативные документы в области бухгалтерского учета заимствовали именно из международных стандартов финансовой отчетности трактовку доходов и расходов [3].

Исследованию вопросов трактовки понятий доходов и расходов посвящен ряд работ зарубежных и национальных авторов. Значительный вклад в формирование основ учета внесли зарубежные исследователи: Ч. Бэббидж, Р. Гамильтон, Ч. Гаррисон, Э. Гарке, и др., украинские: Ф.Ф. Ефимова, Н.М. Грабова, а также российские ученые: А.А. Афанасьев, Н.А. Блатов, Л.И. Гомберг, и др.

Рассмотрим понятия доходов и расходов в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета (табл. 1).

Понятия доходов и расходов в системе нормативного регулирования
бухгалтерского учета

Нормативный акт	Понятие «доходы»	Понятие «расходы»
1	2	3
Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике	Доходом признается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение кредиторской задолженности, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вкладов собственников	Расходом признается уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала
ПБУ 9/99	Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников.	Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала за исключением уменьшения вкладов по решению участников.
ПБУ 10/99	Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг	Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров.
НК РФ	Доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главами «Налог на доходы физических лиц», «Налог на прибыль организаций».	Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.
	Доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав	Расходы, связанные с производством и реализацией - расходы, связанные с изготовлением, хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров

1	2	3
Раздел «Принципы» МСФО	Доход – приращение экономических выгод в течение отчетного периода в форме увеличения активов или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала (отличного от вкладов собственников)	Расход – уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в форме уменьшения активов или увеличения обязательств, что отражается в уменьшении капитала [1, 2]
П(С)БУ 15, П(С)БУ 16	Доход признается при увеличении актива или уменьшении обязательства, что обуславливает рост собственного капитала при условии, что оценка дохода может быть достоверно определена.	Расходами отчетного периода признаются или уменьшение активов, или увеличение обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала предприятия при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены.

Таким образом, учет доходов и расходов по национальным стандартам бухгалтерского учета и по Международным стандартам финансовой отчетности в целом сопоставим, но все же существуют некоторые ощутимые различия, поскольку зачастую строится на разных основополагающих принципах, теориях и целях. Расхождения между отечественной системой бухгалтерского учета и международными стандартами приводят к значительным различиям между финансовой отчетностью, составляемой в России, Украине и в западных странах.

Список литературы

1. Богатырева, В.И. Классификация доходов и расходов в системе бухгалтерского учета организации / В.И. Богатырева // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 4 – 0,3 п.л.
2. Богатырева, В.И. Неопределенности в признании доходов и расходов организации / Л.И. Малявкина, В.И. Богатырева // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – № 1 (11) – 0,4 п.л.
3. Свешникова В. А. Особенности учета доходов и расходов по российским и международным стандартам финансовой отчетности (МСФО): журнал, Молодой учёный № 21.2 (80.2) / 2014 ВПО «Поволжский государственный университет сервиса» (г. Тольятти).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Борщева Л.Ю.,

Шаповалова Ю.П., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск

Ludochek0@mail.ru

Толкование понятия «себестоимость» носит дискуссионный характер. Главное существенное содержание себестоимости заключается в том, что этот показатель отвечает на вопрос, во сколько же обошлось предприятию производство товара и продвижение его до потребителя. Важнейшей особенностью себестоимости является то, что она носит объективный характер, то есть не зависит от такого рода обстоятельств, как наличие или отсутствие нормативных документов по ее регулированию, желание или возможность ее исчисления бухгалтерскими службами бизнеса и других.

Известно, что производственная себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой выраженные в денежной форме текущие расходы предприятия на ее производство. Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию[1]. По сути, данное определение представляют собой один из вариантов определения себестоимости.

Необходимость расчета себестоимости связана:

- с необходимостью выдержать конкуренцию;
- с целью изучения влияния факторов, формирующих себестоимость;
- с целью получения данных для установления отпускных цен;
- для определения результатов деятельности структурных подразделений, филиалов, бригадах, предприятия;
- с целью выявления «узких» мест в управлении предприятием и организации производственного процесса;
- для планирования заданий по затратам, систематического контроля за выполнением смет.

Существуют различные методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Их применение определяется особенностями производственного процесса, характером производимой продукции, ее составом, способом обработки. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости можно сгруппировать по трем признакам: по полноте учитываемых затрат ;по оперативности учета и контроля за затратами; по объектам учета затрат (рис. 1).

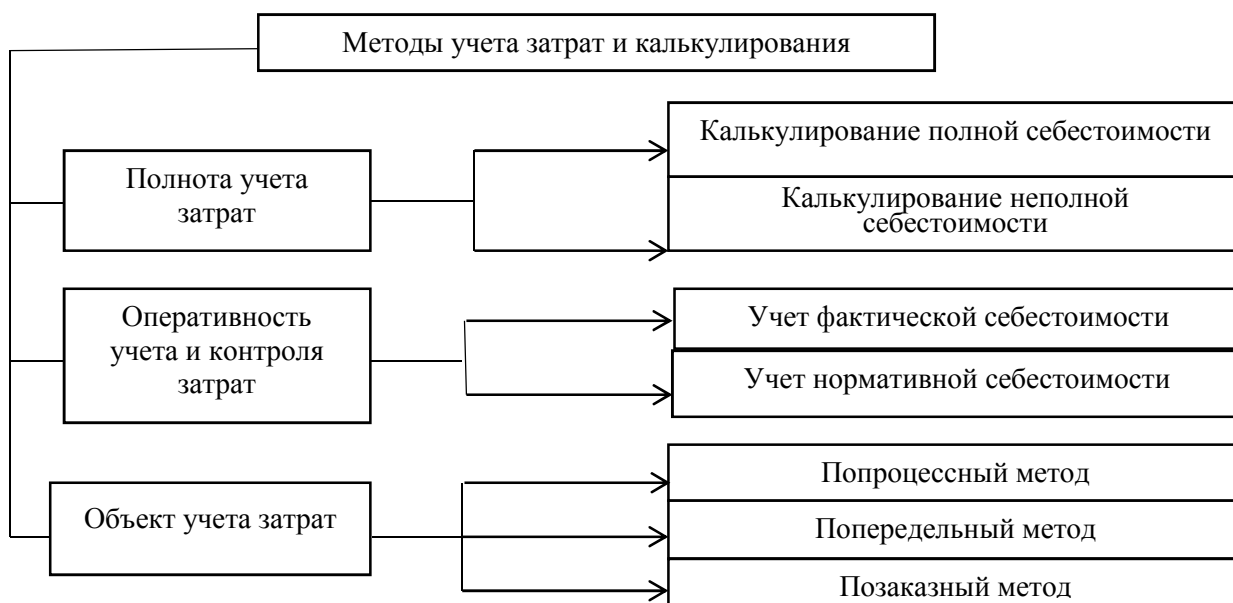


Рис. 1. Классификация методов учета затрат и калькулирования

Калькулирование полной себестоимости, включает все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции. К калькулированию неполной себестоимости относят метод калькулирования себестоимости продукции по переменным затратам «директ-костинг». Фактическая себестоимость – совокупность всех реально израсходованных ресурсов на производство продукции. Нормативная себестоимость представляет собой затраты на производство, рассчитанные заранее, то есть спланированные.

Попроцессный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяется в отраслях с ограниченной номенклатурой продукции и где незавершенное производство отсутствует или же оно незначительно. Попередельный метод применяют в производствах с комплексным использованием сырья, с массовым и крупносерийным производством, где обрабатываемое сырье и материалы проходят последовательно несколько фаз обработки. Позаказный метод – объектом учета и объектом калькулирования является отдельный производственный заказ [2].

В результате исследования, мы пришли к выводу, что себестоимость формируется для того, чтобы владеть обоснованной информацией об издержках и эффективно управлять затратами как структурных подразделений, так и всего предприятия в целом, с помощью различных методов её калькулирования. Таким образом, каждое предприятие может выбрать один из методов калькулирования, который подходит ему учитывая все особенности деятельности.

Список литературы

1. Супрунова Е.А., Миерманова С.Т. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование: Учебное пособие. – О.: Издатель Васильев В.В., 2009.– 281 с.
2. Карпова Т.П. Управленческий учет. – М.:ЮНИТИ, 2000. – 350 с.

ПОНЯТИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Вроник Ю.С.,

Кошик Ю.В., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

vronik.julie@gmail.com

Глобализация экономики представляет собой объективный процесс углубления хозяйственных связей между странами на основе интенсивной интернационализации производства и капитала. При развитии транснациональных связей в современном мире и активном выходе отечественных компаний на международный рынок одной из наиболее перспективных тенденций в развитии бизнеса является создание групп предприятий, связанных между собой экономически, но одновременно остающихся самостоятельными юридическими лицами. В этой связи формирование консолидированной финансовой отчетности приобретает неограниченное значение для всех заинтересованных пользователей, в частности инвесторов и акционеров, поскольку отражает финансовое положение и результат деятельности компании и всех контролируемых ею организаций как единого хозяйствующего субъекта

Следует заметить, что в научной литературе часто отождествляют такие понятия как «консолидированная отчетность» и «сводная отчетность». Однако с экономической точки зрения это является ошибкой. Сводная отчетность представляет собой механическое агрегирование отдельных балансов структурных подразделений одного и того же юридического лица. Консолидированная и сводная отчетности абсолютно не совпадают друг с другом как по числу форм (сводная годовая бухгалтерская отчетность готовится в том же наборе форматов, что и обычная годовая отчетность, а консолидированная отчетность состоит из баланса и отчета о прибылях и убытках), так и по содержанию статей. Представление отчетности двух или нескольких компаний в виде отчетности одной компании требует внесения ряда корректировок, поэтому целесообразно считать консолидированную отчетность видом сводной [1, с. 78-79; 2, с. 12].

Согласно МСФО (IFRS 10) под консолидированной финансовой отчетностью понимается финансовая отчетность группы, в которой активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств материнского предприятия и его дочерних предприятий представлены как активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств единого субъекта экономической деятельности [3].

Консолидированная, т. е. объединенная (сводная) отчетность появляется тогда, когда в реальной экономической жизни возникают объединения организаций – прежде всего объединения акционерных обществ и иных хозяйственных обществ. Основными причинами, по которым возникают объекты для консолидированной отчетности, являются [4, с. 146]:

- приобретение акционерным обществом и товариществом других обществ и товариществ с целью расширения сферы своей деятельности или получения доходов от инвестиций, устранения конкурентов и т. д.;
- приобретение акционерными обществами крупного пакета акций других обществ с целью установления контроля над ним или более тесных официальных отношений в условиях взаимного сотрудничества.

Проанализировав научную литературу, было выявлено, что цель консолидации заключается в том, чтобы представить компании, входящие в корпоративную группу, в качестве единого экономического субъекта. Для такого представления показатели отчетности компаний группы суммируются и подвергаются следующим корректировкам [4, с. 148-149]:

- исключение из сводного баланса статей, отражающих финансовые вложения головной организации в уставные капиталы дочерних обществ и, соответственно, в уставные капиталы дочерних обществ в части, принадлежащей головной организации;
- отражение в сводном балансе положительной или отрицательной разницы отдельной статьей «Деловая репутация», в случае, когда сумма финансовых вложений головного общества не совпадает со стоимостью акций паям, отраженным в балансе у дочернего общества;
- исключение из сводной отчетности показателей, отражающие дебиторскую и кредиторскую задолженности между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами;
- исключение из сводной отчетности дивидендов, выплачиваемых дочерними обществами головной организации либо другими дочерним обществом той головной организации, а также головной организацией своим дочерним обществом (в сводной отчетности отражаются лишь дивиденды, подлежащие выплате организациям и лицам, не входящим в группу);
- исключение из сводной отчетности доходов и расходов, возникающих в результате операций между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами и головной организацией;
- выделение в сводной отчетности показателей, отражающих долю меньшинства в уставном капитале и финансовых результатах деятельности общества, в случае объединения бухгалтерской отчетности головной организации и бухгалтерской отчетности дочернего общества, в

котором головная организация имеет более 50%, но менее 100% голосующих акций, паев.

Обобщая результаты исследования, можно сделать вывод, что консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение отчетности двух и более компаний, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях. В процессе работы был сформулирован тезис о не тождественности таких понятий как «сводная отчетность» и «консолидированная отчетность».

Установлено, что основой для формирования консолидированной финансовой отчетности является отчетность компаний группы, а не информация о хозяйственных операциях. Вместо бухгалтерских записей в регистрах осуществляются корректировки исходных данных. Большинство корректировок, которые осуществляются при составлении консолидированной финансовой отчетности, направлено на элиминирование отдельных статей отчетности компаний группы. Итогом консолидации является отчетность, характеризующая не конкретную компанию, а группу в целом. Консолидированная бухгалтерская отчетность как основной источник финансовой информации позволяет широкому кругу заинтересованных пользователей (акционеры, инвесторы, кредиторы, поставщики и покупатели) формировать мнение о финансово-хозяйственной деятельности корпорации.

Список литературы

1. Шавандина, О. А. Особенности консолидированной бухгалтерской отчетности / О. А. Шавандина, Б. К. Шавандин // Проблемы учета и финансов. – 2011. – №4. – С. 78 - 80.
2. Герасимова, Л. Н. Современные тенденции формирования консолидированной отчетности группы компаний / Л. Н. Герасимова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 13 (199). – С. 11 - 22.
3. МСФО (IAS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/89/>
4. Рябова, М. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учебное пособие / М. А. Рябова, Д. Г. Айнуллова. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 214 с.

ПРОБЛЕМА КЛАССИФИКАЦИИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ОТРАЖЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Диброва Е.Н.,
Сердюк В.Н., д.э.н., профессор,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
imdi.katya@yahoo.com*

В настоящее время на территории Донецкой Народной Республики только начинается процесс становления бухгалтерского законодательства и регламентированной им финансовой отчетности, потому целесообразно в этом процессе ориентироваться на опыт различных стран. В частности, существует проблема классификации оборотных активов для отражения в финансовой отчетности, которая является особенно актуальной на данном этапе.

Сравнительная характеристика групп оборотных активов, указанных в бухгалтерских балансах различных стран, приведена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика групп оборотных активов, указанных
в финансовой отчетности разных стран [1–3]

Российская Федерация	Донецкая Народная Республика	Великобритания
Запасы	Запасы	Запасы
отсутствует	Текущие биологические активы	отсутствует
указывается в составе запасов	указывается в составе запасов	Незавершенное производство
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	отсутствует	отсутствует
Дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность	Денежные средства, которые должны клиенты
Финансовые вложения	Текущие финансовые инвестиции	Краткосрочные инвестиции
Денежные средства	Денежные средства и их эквиваленты	Денежные средства на руках или в банке
отсутствует	Расходы будущих периодов	отсутствует
Прочие оборотные активы	Прочие оборотные активы	отсутствует

На основании данных таблицы можно сделать вывод о том, что основные группы оборотных активов одинаковы в большинстве стран: запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства. Однако существуют также несущественные различия, обусловленные особенностями бухгалтерского учета – например, выделяемое в отдельную группу в бухгалтерском балансе Великобритании незавершенное производство в учетной практике Российской Федерации и Донецкой Народной Республики включается в стоимость запасов.

В результате систематизации перечисленных групп оборотных активов и объединения их в укрупненные группы оборотных производственных фондов и фондов обращения можно получить следующую классификацию (рис. 1).



Рис. 1. Состав оборотных производственных фондов и фондов обращения

Предлагаемая нами группировка является условной и обобщенной, в ней не выделяются отдельные элементы запасов, так как она призвана консолидировать данные бухгалтерского учета с финансовым и экономическим пониманием указанных категорий.

Список литературы

1. О формах бухгалтерской отчетности: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н.
2. Balance sheets: the basics // Nibusinessinfo – URL: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/contents-balance-sheet>. Дата обращения: 17.09.2017.
3. Финансовая отчетность для юридических лиц // ДНР Консалтинг – URL: <http://dnr-consulting.com/index/0-82>. Дата обращения: 17.09.2017.

АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Ищенко А.С.,

Кошик Ю.В., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lina.jp@yandex.ua

Бюджетная система играет важную роль в механизме обеспечения устойчивого функционирования национальной экономики любого государства. На данный момент, в условиях крайней необходимости обеспечения режима «жесткой экономии» бюджетных средств, вопрос обеспечения эффективного функционирования системы бюджетного учета, а именно путем использования современных программных продуктов обработки учетной информации, приобретает особую актуальность.

Для осуществления рационального выбора, эффективного внедрения и использования программного обеспечения автоматизации системы бухгалтерского учета бюджетного учреждения необходимо учитывать ряд важных характеристик:

- 1) специфика деятельности учреждения;
- 2) характеристика материально-технической базы (наличие достаточного количества компьютерной техники и необходимого программного обеспечения);
- 3) наличие квалифицированных специалистов по бухгалтерскому учету.

Обеспечение рационального выбора, внедрения и эффективного использования программных продуктов для автоматизации процедур бухгалтерского учета является приоритетным путем для обеспечения рационализации системы бухгалтерского учёта, совершенствования процесса управления и повышения эффективности деятельности отечественных организаций бюджетной сферы в целом. Однако следует заметить, что достижение такого желаемого результата возможно лишь при условии высокого уровня качества программного обеспечения для автоматизации бюджетного учета, что обуславливает потребность адекватного обоснования, учета и обязательного соблюдения компаниями-производителями таких основных требований:

- разработка программы, использование которой позволяет повысить уровень качества учетного процесса и эффективности деятельности учреждения;
- обеспечение перманентного совершенствования существующих программных продуктов с учетом последних изменений методологии бюджетного учета и оперативного реагирования на изменения законодательства;

- реализация возможности корректировки учетными работниками системы базовых настроек (конфигуратора) программного продукта в соответствии с особенностями деятельности конкретного бюджетного учреждения;
- наличие единого принципа обработки и систематизации первичных документов, системы внутренней документации, формирование сводной документации бюджетного учреждения;
- формирование базы данных, что позволяет оперативно получать информацию в электронном виде для эффективной реализации процедур учета, анализа и контроля деятельности бюджетной организации;
- наличие свободного доступа к ресурсам базы обновления программного обеспечения автоматизации бюджетного учета;
- обеспечение реальной возможности подачи электронных форм отчетности в отечественной системе казначейского обслуживания и обмена данными.

Детальное исследование рынка программных продуктов для автоматизации бюджетного учета позволило определить лидеров, среди которых ведущее место принадлежит российским фирмам-производителям программ «1С: Бухгалтерия для бюджетных учреждений» и «Парус-Бюджет», которые занимают высокие позиции в рейтинге, поскольку характеризуются высоким спросом среди бюджетных учреждений благодаря своему высокому функционалу. Для автоматизации учёта в бюджетных организациях Донецкой Народной Республики предпочтение следует отдать программному продукту «1С: Бухгалтерия для бюджетных учреждений», использование которого позволяет более полно удовлетворить профессиональные потребности персонала бюджетных учреждений в сфере методологии учета, технологических и программных решений и обеспечить удобную возможность обмена информацией путем качественного перехода между различными программами.

Итак, эффективное применение современных технологий автоматизации учета в бюджетных учреждениях позволяет обеспечить рациональное использование имеющихся ресурсов бюджетной сферы. Учитывая особенности деятельности работы бюджетных организаций Донецкой Народной Республики в сложившейся ситуации, приоритет отдан программному продукту «1С: Бухгалтерия для бюджетных учреждений».

Надлежащее соблюдение рассмотренных требований предприятиями-производителями программных продуктов позволит совершенствовать учетные процедуры, повысить качество бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях и сформировать эффективную автоматизированную систему бюджетного учета, использование которой позволит успешно решить важные прикладные управленческие задачи (контроль наличия и использования бюджетных средств и т.п.) и оптимизировать учетную систему бюджетных учреждений Донецкой Народной Республики.

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: СУЩНОСТЬ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Коваль А.Н.,

Лангазова В.В., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск

antonina.koval93@mail.ru

Как в отечественной, так и в зарубежной литературе можно встретить много различных трактовок понятия «амортизация», но все они ведут к единой ее сущности – это объективная экономическая категория, отражающая процесс постепенного переноса части стоимости основных средств и нематериальных активов на себестоимость продукции с целью аккумуляции средств на их воспроизводство.

Целью статьи является сравнительная характеристика учета амортизации основных средств в Украине, Российской Федерации и за рубежом.

Учёт основных средств, вопросы их оценки и переоценки в Украине регламентируются П(С)БУ 7 «Основные средства» [2], с учётом международных стандартов финансовой отчётности, а в России ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [1].

Также отметим, что амортизация имеет еще одну важную функцию – формирование себестоимости сельскохозяйственной продукции, поэтому усиливается роль глубокого анализа и контроля над размерами и методикой начисления амортизационных отчислений.

Можно согласиться с мнением А.А. Хачатуряна, что «концепция стратегического управления затратами требует их деления на прогнозные и фактические и обособленного учета. Сложно изменить или снизить фактические затраты, которые уже имели место. На основании принятых решений по совершенствованию качества формируются прогнозные затраты» [3]. Именно поэтому усиливается роль планирования и объективного подхода к выбору метода начисления амортизации.

В табл. 1 представлено сравнение элементов учетной политики, касающиеся амортизации основных средств в Украине, Российской Федерации и за рубежом.

Среди проблем бухгалтерского учета занимает значимое место амортизация. Это обусловлено чрезвычайной ролью амортизационных отчислений как главного источника финансирования воспроизводства основных средств предприятий.

Проведенный анализ нормативных актов по учету амортизации (табл. 1) свидетельствует о схожих подходах к методам ее начисления в Украине и Российской Федерации с незначительным отличием от международных стандартов.

Сравнение элементов учетной политики, касающееся а
мортизации основных средств

Характеристика	П(С)БУ 7 «Основные средства» (Украина)	ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (Российская Федерация)	МСФО 16 «Основные средства»
Метод начисления	Прямолинейный; ускоренного уменьшения остаточной стоимости; кумулятивный; производственный (п.26)	Линейный; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) (п. 18)	Линейный метод; метод уменьшаемого остатка и метод единиц производства продукции (п.62)
Постоянность применения метода	Пересматривается в случае изменения ожидаемого способа получения экономических выгод от использования объекта (п. 28)	Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу (п.18)	Должен пересматриваться как минимум один раз в конце каждого отчетного года и, в случае значительного изменения будущих экономических выгод, должен быть изменен (п. 61)
Определение срока полезного использования	Устанавливается предприятием при признании этого объекта активом (при зачислении на баланс) (п. 23)	Определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету (п. 20)	Производится с применением профессионального суждения, основанного на опыте работы предприятия с аналогичными активами (п. 57)

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное Приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н с изменениями и дополнениями // Бухгалтерский учет и аудит. – 2014. – № 11. – С. 3-7.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерств фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 із змінами і доповненнями // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 86. –С. 47-48.
3. Хачатурян А.А. Концептуальные вопросы системы менеджмента качества по учету затрат на производство продукции / А.А. Хачатурян // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: «Экономика и управление». – 2013. – № 2. – С. 74-80.

КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ИНСТРУМЕНТОВ МОНИТОРИНГА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РАВНОВЕСИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Козырева С.Д.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
donnu.uf@mail.ru

В условиях современной экономической среды, которая носит достаточно неустойчивый и неопределенный характер, возникает постоянная потребность в мониторинге управления финансовым равновесием предприятия. Это обуславливается, прежде всего, изменениями факторов внешней финансовой среды, на которые субъекты хозяйствования не имеют возможности оказывать влияния, но которые, в свою очередь, оказывают значительное влияние на финансовое состояние предприятия и его динамику. В данном случае мониторинг управления финансовым равновесием предприятия выступает инструментом, с помощью которого предприятия могут иметь возможность своевременного реагирования на изменения приведенных выше факторов. В современной отечественной и зарубежной научной экономической литературе вопросы мониторинга финансового состояния предприятия освещены достаточно широко. Однако единая точка в отношении состава инструментов, направлений и времени проведения мониторинга управления финансовым равновесием предприятия не обозначена. В большей части научных трудов уделяется внимание способам и инструментам мониторинга финансового состояния, что, в свою очередь, в определенной части отождествляется с инструментами мониторинга управления финансовым равновесием предприятия. В связи с ранее изложенным целью данного исследования является критический обзор инструментов мониторинга управления финансовым равновесием предприятия.

Для достижения указанной цели, прежде всего, необходимо рассмотреть ряд мнений различных ученых в отношении методологии мониторинга управления финансовым равновесием предприятия. Особого внимания при проведении данного исследования заслуживают работы таких ученых как Л. А. Бернштейн [1], Ф.К. Досмамбетова [2], В.В. Ковалев [3], Н.П. Любушин [4], Е.Б. Свердлина [5], Я.В. Соколов [6], А.Д. Шеремет [7] и др.

Например, Досмамбетова Ф.К. считает, что мониторинг предприятия - это получение достоверной информации о финансовом положении и основа для введения в действие методов стабилизации [2]. Система мониторинга (диагностики) финансового состояния, по мнению автора, представляет собой двухуровневую структуру:

- 1) подсистема экспресс - диагностики финансового состояния,
- 2) подсистема фундаментального анализа финансового состояния.

Подсистема экспресс- диагностики финансового состояния включает в себя набор методов количественной и качественной диагностики. Подсистема фундаментального анализа финансового состояния опирается на результаты первой подсистемы, так как именно экспресс-методы позволяют, прежде всего, указать на слабые места в финансовой деятельности предприятия.

Однако существуют и несколько иные точки зрения относительно состава инструментов мониторинга финансового состояния предприятия. Ряд ученых считает, что результаты мониторинга финансового состояния наиболее реалистичны только с применением коэффициентного метода, то есть фундаментального анализа финансового состояния.

В частности, Л. А. Бернштейн считает, что коэффициенты принадлежат к числу самых известных и широко используемых инструментов финансового анализа [1], а Я. В. Соколов отмечает, что было сделано много, но в большей части безуспешных, попыток расширить методологический репертуар анализа финансовой отчетности, однако и по сей день ее основу составляет довольно стандартный набор так называемых вертикальных и горизонтальных коэффициентов [6].

По мнению Н.П. Любушина, надежность выводов о возможности потери финансовой устойчивости существенно повышается, если дополнить финансовый анализ прогнозированием вероятности потери финансовой устойчивости организации с использованием методов многофакторного стохастического анализа [4].

Свердлина Е.Б. считает, что методика мониторинга должна формироваться на основе экспресс-анализа финансового состояния предприятия и соответствовать следующим требованиям его проведения:

- периодичность - проведение должно быть кратно внутреннему циклу финансового управления (планирования, учета, контроля);
- необходимо обеспечить приемлемую трудоемкость и оперативность в проведении мониторинга;
- должна быть получена объективная, комплексная картина финансового состояния организации [5].

Благодаря изучению научной и учебной литературы, было установлено, что выбор показателей экспресс- диагностики закрепляется за предприятием и, следовательно, зависит от правильного установления критериев и ограничений, которым они должны отвечать. Среди наиболее значимых критериев следует обозначить:

- информационная полнота и своевременность,
- соответствие поставленным целям управления,
- сопоставимость полученных результатов с особенностями отечественной экономики,
- отсутствие внутреннего противоречия между полученными результатами в результате использования различных методик.

Таким образом, в условиях нестабильной экономики и с учетом постоянного роста различных факторов финансовой среды перед менеджментом предприятия постоянно стоит задача своевременного реагирования на изменяющиеся условия. Выполнение данной задачи с использованием только коэффициентных методов фундаментального анализа финансового состояния для поддержания состояния финансового равновесия не всегда результативно, так как данный метод информационно основан на уже исторически сложившихся результатах деятельности, приведенных в финансовой отчетности предприятия. Кроме того, данный метод мониторинга не всегда соответствует во времени целям и задачам менеджмента предприятия. Следовательно, применение коэффициентного метода рационально только в том случае, если его результаты будут формироваться с учетом результатов предшествующей экспресс-диагностики финансового состояния.

Список литературы

1. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Бернштейн. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 622 с.
2. Досмамбетова Ф.К. Роль мониторинга в финансовой стабилизации предприятия [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2011/1077.htm>
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
4. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций [электронный ресурс] / Н.П. Любушин, Н.Э.Бабичева, А.И. Галушкина, Л. В. Козлова.- Журнал "Экономический анализ"- 1 (166). – 2010. – Режим доступа: <http://1-fin.ru/?id=438>
5. Сведрилина Е.Б. Мониторинг финансового состояния организации [электронный ресурс] // Вестник Омского университета. Серия «Экономика».- № 3. – 2010.- Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/monitoring-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii>
6. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособие для вузов / Я.В. Соколов. – М: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638с.
7. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.

МЕТОДИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Кривуля Е.Г.,

Изюмская О.Н., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск

lizavetakrivulya@gmail.com

Деятельность предприятия может эффективно осуществляться при рациональном использовании оборотных средств. Цель аудиторской проверки оборотных активов состоит в подтверждении достоверности данных о наличии и движении товарно-материальных ценностей, денежных средств, финансовых вложений, дебиторской задолженности и установлении правильности оформления операций в соответствии с действующими нормативными актами. Задачей аудита является активизация оборачиваемости средств предприятия на всех стадиях общественного производства. Для проведения аудита также необходимо составить план и программу аудита. Программа аудита оборотных активов включает в себя 5 этапов. Первый этап - аудит учета движения материально-производственных запасов на складах предприятия. Второй этап - аудит учета дебиторской задолженности. Третий этап - аудит финансовых вложений. Четвертый этап - аудит наличия, сохранности денежных средств и денежных документов. И последний заключительный пятый этап - аудит оборотных активов и их отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

План аудиторской проверки включает следующие аспекты.

Аудит производственных запасов — проверка правильности оформления материалов инвентаризации производственных запасов и отражения результатов инвентаризации в учете, определения и списания на издержки стоимости израсходованных материально-производственных запасов.

Аудит готовой продукции и товаров, работ и услуг — это краткая характеристика методики количественного учета готовой продукции; проверка первичных документов, используемых при учете готовой продукции, организации бухгалтерского учета готовой продукции, правильности стоимостной оценки готовой продукции, правильности отражения в учете отгрузки готовой продукции), расходов на продажу, товаров отгруженных.

Аудит кассовых операций – это проверка и подтверждение правильности оформления инвентаризации кассы и отражения в учете, соответствия законодательству по соблюдению кассовой дисциплины; проверка и подтверждение правильности операций по расчетным счетам,

оформления инвентаризации остатков по счетам и отражения результатов в учете.

Программа аудита оборотных активов содержит в себе детальную проверку отдельных статей оборотных активов. Рассмотрим аудиторскую программу и рабочую документацию аудитора по отдельным объектам проверки.

Аудиторская программа по проверке оборотных активов: участие в инвентаризации оборотных активов, проверка правильности оформления материалов инвентаризации и отражения ее результатов в учете, формирование выводов.

Аудиторская программа по проверке производственных запасов: проведение опроса; если в организации проводилась переоценка оборотных активов, оценка ее результатов и проверка правильности отражения операций в бухгалтерском и налоговом учете.

Рабочие документы аудитора: опросный лист по планированию проверки материально-производственных запасов; рабочие документы аудитора по разделу, области аудита.

Аудиторские программа по проверке денежных средств (касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства, денежные средства в пути): проведение опроса; ознакомление с опросным листом по планированию проверки учета денежных средств и расчетов с подотчетными лицами; проверка соответствия данных Главной книги и аналитического учета, оформление первичных документов, структура расходной и доходной части, соответствие учета по порядку ведения кассовых операций, законодательству; проверка своевременности, правомерности и правильности отражения в учете и отчетности курсовых разниц; проверка соблюдения валютных операций; формирование выводов по результатам проверки.

Рабочие документы аудитора: опросный лист по планированию проверки учета денежных средств и расчетов с подотчетными лицами — в части денежных средств; анкета (контрольный лист) по проверке учета денежных средств и расчетов с подотчетными лицами – в части денежных средств.

Список литературы

1. Мещерякова, О.В. Теория бухгалтерского учета: Учебник. – К., 1999. – 376 с.;
2. Лытнева Н.А. Денежные средства / Бухгалтерский учет. – 2009. – № 24. – С. 13–16;
3. Сопко В.В. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. – К., 2000.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НЕДОСТОВЕРНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Креницкая М.В.,
Юрьева Л.В.,* д.э.н., профессор,
Уральский Федеральный Университет, г. Екатеринбург
lv_yurieva@mail.ru

Благодаря бухгалтерской отчётности можно узнать о финансовом и имущественном положении организации, а так - же о его хозяйственной деятельности.

Бухгалтерская отчетность является одним из важнейших инструментов в управлении за деятельностью организации. Она обещает информацию и показывает всю целостность работы организации, а так - же служит основной объективной оценкой хозяйственной деятельности и является базой текущего и дальнейшего планирования, способствуя для принятия и в том числе управленческих решений.

Так же можно выделить требования, которые должны присутствовать в бухгалтерской отчетности.

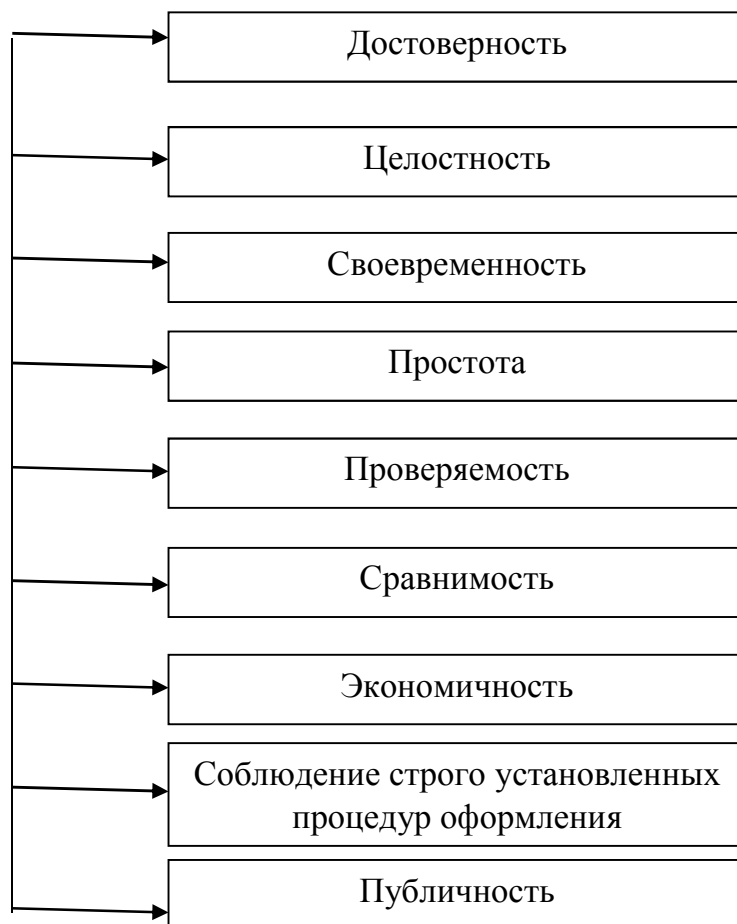


Рис. 1. Требования к бухгалтерской отчетности

Можно выделить такое требование как достоверность. Данное требование является значимым так как для отчётности достоверность является важнейшим показателем, так как пользователи, делая свои решения опираются на отчетность. Чтобы отчетность была достоверной бухгалтеру приходится искать компромиссы, которые позволяют провести информационное обеспечение управления хозяйственными процессами между достоверностью и необходимой убедительностью. Но исходя из большого объема фактов хозяйственной жизни организации в бухгалтерской отчетности отражаются не все факты хозяйственной жизни, а только основные.

На данной стадии могут быть допущены ошибки, которые могут существенно повлиять на отчетность. Поэтому Российским законодательством были введены в практику такие категории как: «события после отчетной даты» (ПБУ 7/98), «оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010). И ошибки можно разделить на такие группы как:

1. Это ошибки, которые могли быть допущены в учетной работе, и после были перенесены в отчетность по данным бухгалтерского учета.
2. Это ошибки, которые были допущены уже в самой работе над отчетностью.

В итоге можно отметить такие основные моменты как:

1. Бухгалтерская информация, которая заносится в отчетность показывает только определенный информационный срез фактов хозяйственной жизни и финансового положения организации.
2. Отсутствие системы обеспечения исполнения стандартов финансовой отчетности.
3. Ошибки образуются чаще всего по счетам бухгалтерского учета и выявляются уже на завершающем этапе.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ от 21.11.96г. №129-ФЗ (с изм. и дополн. От 03.11.2006 № 183-ФЗ)
2. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010) : Приказ Минфина РФ от 28.06.2010 № 63н (ред.от 08.11.2010). [Электронный ресурс]. – М., [2011]. – Режим доступа: информационно-правовая система КонсультантПлюс
3. Карзаева Н.Н.. Методика проверки бухгалтерских документов/ Бухгалтерский учет №15 08.2008 г. – 80 с.
4. Соколов Я.В. Достоверный и добросовестный взгляд на бухгалтерскую информацию / Бухгалтерский учет, № 5 04. 2007г. – 80 с.

АНАЛИЗ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЙ ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ

Кутузова Е.А.,

Шаповалова Ю.П., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск

bis_94@mail.ru

В отечественном и зарубежном учете существует проблема определения сущности понятия реализация продукции и продажа продукции.

Изучением терминов реализация продукции и продажа продукции занимались такие авторы Луговой В.А., Беляев А. В., Тихонова Е. П..

Исторически сложилось так, что в отечественном учете используется понятие реализация продукции. Реализация - продажа произведенных или перепродаваемых товаров и услуг, сопровождающаяся получением денежной выручки.

По мнению Немцева В. Н. реализация продукции — это передача на возмездной основе права собственности на продукцию (товары, услуги) покупателям и получение денежных средств за них.[3]

Реализация продукции — поступление изготовленной продукции в народно-хозяйственный оборот с оплатой её по существующим ценам. Реализованной считается продукция, отпущенная за пределы предприятия и оплаченная потребителем, сбытовой или торгующей организацией. [1]

На зарубежных предприятиях используется понятие продажа. Продажа продукции (работ, услуг) это завершающая стадия оборота средств любой организации.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» продукция считается проданной (реализованной) с момента ее отгрузки (отпуска) покупателям и предъявления им расчетных документов. Переход права собственности происходит в момент передачи продукции покупателю либо транспортной организации[4].

Продажа продукции – это процесс доведения готовой продукции до покупателя с передачей ее в собственность, организуемый и регулируемый в соответствии с заключенными договорами купли-продажи.

Так же существует понятие сбыт произведенной на предприятиях продукции – это заключительный этап производства, он представляет собой деятельность коммерческой службы с момента получения готовой продукции от цехов на склад готовой продукции и до момента получения денег на расчетный счет предприятия, т.е. это деятельность по поставкам и реализации продукции.

Сбыт продукции — это один из аспектов коммерческой деятельности промышленного предприятия. Сбыт является средством достижения

поставленных целей предприятия и завершающим этапом выявления вкусов и предпочтений покупателей. [2]

Рассмотрев данные определения мы можем выделить два существенных различия между понятием "продажи" и "реализация".

Во-первых, если под продажами понимаются только хозяйственные операции, "связанные с обычными видами деятельности организации", то для квалификации конкретной сделки как реализации товаров, работ или услуг достаточно самого факта ее совершения, и при этом совершенно не обязательно, чтобы данная сделка была характерной для деятельности организации.

Во-вторых, в бухгалтерском учете продажи - это хозяйственные операции организации, направленные на получение доходов, т.е. обязательно предполагающие возмездность. Для целей налогообложения возмездность - как характеристика операций, позволяющая признать их реализацией товаров (работ, услуг), - указывается лишь в общем определении данного понятия. Согласно налоговому кодексу реализацией могут признаваться также сделки, совершенные на безвозмездной основе.

Таким образом, реализация продукции означает не только ее поставку и доставку потребителю, но и получение платежа поставщиком. В свою очередь, продажи направлены на успешное заключение контрактов и формирование потребности фирмы в организации эффективного сбыта — посредством переговоров с клиентами, рекламы

Список литературы

1. Большая советская энциклопедия. – М.: Советская энциклопедия. 1969–1978.
2. Бурцев В.В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6. – 180 с.
3. Немцев. В. Н. Экономический анализ эффективности промышленного предприятия// Магнитогорск: МГТУ. – 2004 . - 208 с.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н.

ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ

Минчук Ю.А.,

Изюмская О.Н., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск

Yulechka.minchuk@mail.ru

В современных условиях у предприятий возникают взаимоотношения с персоналом предприятия, что влечет за собой расчеты с работниками предприятия, с органами социального обеспечения и другими организациями и лицами. Все эти расчеты осуществляются в денежной форме. Между предприятиями, учреждениями и организациями расчеты производятся безналично. При этом посредниками выступают учреждения банков.

Эквиваленты денежных средств – это инвестиции с высоким показателем ликвидности и кратковременным действием, которые можно с легкостью обратить на заранее известные суммы, при этом изменение стоимости будет незначительным. К денежным эквивалентам относятся высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости

Значимость и роль денежных средств на уровне предприятия обуславливает целесообразность их отдельного исследования, в определении стратегии и тактики управления формированием и использованием денежных средств.

Учет денежных средств занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии, поскольку он должен обеспечить оперативный контроль движения денежных средств. Вид этих активов является самым нераспространенным в современных условиях и управление им непосредственно влияет на развитие предприятия и формирование конечных результатов его хозяйственной деятельности.

Денежные активы требуют усиленного внимания к себе со стороны руководящих органов предприятия. Управление основывается на данных учета через организацию и контроль за движением денежных потоков, а также запасов денежных активов с точки зрения эффективности платежей и оптимального обеспечения операционной деятельности предприятия финансовыми ресурсами. Стремительное развитие новых технологий и техники способствовало тому, что безналичные деньги становятся неотъемлемой частью жизни каждого человека, быстро вытесняя наличные. Однако наличные денежные средства достойно выдерживают

«конкуренцию» с безналичными деньгами, когда речь идет о выплате предприятием заработной платы работникам, компенсации командировочных расходов, а также при осуществлении других хозяйственных расходов, как правило, проводимых через кассу предприятия.

В результате проведенных исследований получено ряд выводов и предложений:

1. Анализ взглядов ведущих ученых исследуемых проблем, позволил выявить степень изученности вопросов учёта и аудита денежных средств, что даёт возможность решению проблем отражения в бухгалтерском учёте операций по расчётам и повышению результативности контрольной функции.

2. Для более точного отражения назначения счетов, целесообразно изменить название отдельных счетов и субсчетов. Название счёта 30 «Касса» следует заменить на «Денежные средства в кассе и их эквиваленты» и предусмотреть субсчета: 301 « Денежные средства в кассе в национальной валюте», 302 «Денежные средства в кассе в иностранной валюте», 303 «Эквиваленты денежных средств в национальной валюте», 304 « Эквиваленты денежных средств в иностранной валюте». По счёту 35 «Другие текущие финансовые инвестиции» учитывают только объекты текущих финансовых инвестиций.

3. С целью совершенствования системы безналичных расчетов на предприятии перейти на безналичные расчеты системы «Клиент-Банк», которая является составляющей программ автоматизации банковской деятельности и источником поступления расчетных документов через системы автоматизации банка к системе электронных платежей.

Список литературы

1. Москоленко С. Безналичные расчеты в национальной валюте // Баланс. Всеукраинский еженедельник. – 2011. – № 26. – С. 16-18.
2. Кириченко А. Учет денежных средств в кассе // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – № 9. – С. 12-22.
3. Кириченко А. Учет денежных средств в кассе // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 10. – С. 13-27.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2013.
5. Гарифуллин К.М., Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. – Казань, 2012. – 510 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ

Моисеева Ю.А.,

Панченко Л.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск
myuliyaaleksandrovna@mail.ru

Управление дебиторской задолженностью — важнейший элемент системы финансовой политики любого предприятия, являющейся главным условием обеспечения финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности хозяйствующего субъекта. Только правильная и рациональная система контроля расчетов с дебиторами способна выявить возможные проблемы и решить их, предотвратив тем самым нежелательные последствия хозяйственной деятельности.

На сегодняшний день в отечественной, научной литературе достаточно глубоко теоретически изучены вопросы дебиторской задолженности. В трудах Н.И. Верхоглядова, Ф.Ф. Бутынец, В.В. Ковалёва, Г.В. Савицкой, Н.В. Никитиной, И.А. Бланка, О.А. Дедова широко обсуждаются и раскрываются такие понятия, как сущность дебиторской задолженности, причины возникновения, ее источники. Сравнительный анализ критериев представлен в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ критериев определяющих дебиторскую задолженность

Критерий	МСФО	РФ	Украина
1	2	3	4
Определение	непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, не обращающиеся на активном рынке и не предназначенные для торговли.	задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им в подотчет денежные суммы и др.)	сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату
Признание	при признании дебиторской задолженности нереальной к взысканию она списывается в полной сумме за счет созданного ранее резерва по сомнитель-	условия признания дебиторской задолженности активом: 1) вероятность получения организацией будущих экономических выгод;	дебиторская задолженность признается активом, если существует вероятность получения предприятием будущих экономических выгод и может быть

1	2	3	4
	ным долгам, а в случае отсутствия резерва признается убытком в составе операционных расходов.	2) возможность достоверно определить сумму дебиторской задолженности.	достоверно определена ее сумма.
Оценка	Торговая и прочая дебиторская задолженность первоначально отражается по фактической стоимости, т.е. в сумме, причитающейся к получению. В случае, если эффект от временной стоимости денег является существенным, компания отражает долгосрочную дебиторскую задолженность в амортизированной оценке.	Долговые обязательства следует учитывать в сумме средств, необходимых для их покрытия, т.е. возмещения. Денежные долговые обязательства организаций могут отражаться в учете по-разному: по первоначальной договорной стоимости, текущей, рыночной, экспертной и правовой оценкам.	Текущая дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги признается активом одновременно с признанием дохода от реализации продукции, товаров, работ и услуг оценивается по первоначальной стоимости.
Классификация (от сроков погашения)	-Краткосрочная -Долгосрочная [1]	-Текущая (Краткосрочная) -Долгосрочная [3]	-Текущая -Долгосрочная [2]

Таким образом, формирование гибкой и надежной системы управления расчетами, позволит значительно улучшить деятельность предприятия в рыночных условиях хозяйствования. А, предприятие станет более привлекательным и открытым для инвесторов, кредиторов и других партнеров, что позволит расширить его финансовые возможности и уменьшить финансовые риски.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 (ред. от 24.12.2013) № 160н) // КонсультантПлюс: Версия Проф. – 2014.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность» от N 363 от 23.05.2003г (с изменениями и дополнениями).
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» // КонсультантПлюс: Версия Проф. - 2014.
4. Николаева Е.А. Регулирование дебиторской задолженности как один из элементов управления финансовым риском): журнал, Молодой учёный № 21.2 (80.2) / 2014 ВПО «Поволжский государственный университет сервиса» (г. Тольятти).

РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОЦИАЛЬНЫЕ НУЖДЫ

Полянина Т.В.,

Пискунова Н.В., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
taneshkacandy5896@yandex.ua

Выработка стратегий эффективной социальной политики и деятельность, направленная на социальную защиту всех слоев общества является наиболее масштабной задачей экономики государства. Бюджет выступает инструментом регулирования развития социальной сферы.

Целью работы является более глубокое изучение сущности расходов государства, использованных на социальную сферу.

Теоретической основой исследования послужили научные труды ученых: Романовского М.В., Дробозина Л.А, Мацкуляк И.Д. и других.

Объектом исследования являются социальные расходы.

В связи с актуальностью темы, необходимо определить перечень расходов предприятий на социальные нужды:

- отчисления на обязательное государственное пенсионное страхование;
- отчисления на общеобязательное государственное социальное страхование в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением;
- отчисления на общеобязательное государственное социальное страхование на случай безработицы;
- отчисления на общеобязательное государственное социальное страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, повлекших за собой потерю трудоспособности;
- отчисления на индивидуальное страхование персонала предприятия;
- оплата первых пяти дней временной нетрудоспособности вследствие заболевания или травмы, не связанной с несчастным случаем на производстве;
- медицинское страхование;
- отчисления на прочие социальные мероприятия [3].

Предприятие вправе осуществить вычет всех социальных расходов и отчислений при расчете налогооблагаемой суммы для уплаты налога на прибыль предприятий.

Говоря о расходах на социальные цели, необходимо отметить единый социальный взнос, подлежащий к уплате в Пенсионный фонд ДНР. Он заменил собой четыре ранее существовавших обязательных государственных социальных сборов: пенсионный, "безработицу", соцстрах (больничные), "несчастный случай".

В ДНР работодатели платят ЕСВ по ставке 31 % от начисленного наемным работникам дохода.

Не считая зарплаты, ЕСВ кроме этого начисляется на больничные и декретные, а также выплаченные за счет соцстраха. Не облагаются ЕСВ командировочные затраты, одноразовая помощь работникам при выходе на пенсию, прочие доходы и дивиденды работников от участия в капитале предприятия [2].

Принципиально важно подчеркнуть, что плательщиком ЕСВ в ДНР есть как раз работодатель, а не работник. Другими словами, данный 31 % не удерживается с работника как подоходный налог, а начисляется сверху на всю сумму заработной платы.

Таким образом, в результате можно сделать вывод о том, что главной целью социальных расходов является повышение уровня и качества жизни населения. Для достижения данной цели необходимо, чтобы действия органов власти носили согласованный характер.

Социальная политика должна учитывать специфику развития различных субъектов ДНР и способствовать минимизации различий в уровне и качестве предоставляемых населению социальных услуг по регионам. Необходимо обеспечить гражданам республики, независимо от места их проживания, равного доступа к определенному перечню государственных социальных услуг на основе утверждения государственных минимальных социальных стандартов.

Список литературы

1. Бессарабов В. О. Расходы на социально ответственную деятельность предприятия: сущность и классификация / В. О. Бессарабов // Экономика. – №. 4. – С. 52-58.
2. Единый социальный взнос в ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapitalbank.ru/edinyj-socialnyj-vznos-v-dnr/>
3. Об общеобязательном государственном социальном страховании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zpkadry.com.ua/ru/journal/zpkadry/article/822>

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ УМЕНЬШЕНИЯ ПОЛЕЗНОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Радочинская Ю.С.

Смирнова Л.Д., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

yradochinskaya@mail.ru

Нестабильность экономической ситуации, резкое изменение рыночных и других условий приводят к непредсказуемым потерям или выгодам от использования одного и того же актива в разные периоды времени. При этом достоверная оценка актива позволяет правильно судить о финансовом состоянии предприятия, определять его инвестиционные потребности и т.д. В связи с этим на дату баланса необходимо проводить процедуру оценки возможного уменьшения полезности активов, то есть обесценивания.

Порядок отражения в учете операций по уменьшению и восстановлению полезности нематериальных активов регулируется П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» и П(С)БУ 28 «Уменьшение полезности активов», который был разработан в соответствии с Международным стандартом бухгалтерского учета 36 «Уменьшение полезности активов».

Обесценение активов часто отождествляют с переоценкой. Однако эти понятия нужно различать, поскольку переоценка связана с изменением справедливой стоимости, а отражение обесценения осуществляется на основании проведенного экономического расчета. В связи с этим бухгалтеру необходимо следить за эффективностью работы (использования) актива, его возможностью генерировать денежные средства, чтобы иметь возможность оценить и провести расчет потери полезности [3].

Уменьшение полезности происходит под действием ряда факторов, которые могут стать причиной определенного вида обесценивания актива. На практике выделяют физическое, функциональное и экономическое обесценивание.

Физическое обесценивание связано, главным образом, с экономическим сроком службы материальных активов и не применимо к нематериальным активам.

Функциональное обесценение определяет степень, в которой актив может выполнять свое предназначение по сравнению с новым, возможно, технологически более совершенным активом. Это выражается в различиях потребительских характеристик оцениваемого и нового нематериального актива. Существуют также нематериальные активы, которые подвергаются функциональному обесценению не в результате технологического прогресса, а в результате обесценения формы или стиля. Функциональное обесценение данного типа происходит с товарным знаком.

Экономическое обесценение отражает влияние факторов, не связанных непосредственно с самим активом. Факторы могут быть внешнего и внутреннего характера. Первая группа факторов связана с нормативно-законодательными изменениями, рыночным соотношением спроса и предложения, стоимостью всех видов ресурсов и множеством других причин. Вторая группа факторов не зависит от экономического окружения и носит внутренний характер[1].

В соответствии с установленным в стандарте механизмом, предприятие должно проводить тест на наличие признаков обесценения нематериальных активов (рис. 1).



Рис.1. Применение различных видов стоимости в процессе оценки активов на предмет обесценения [4]

Следовательно, при осуществлении процедуры тестирования на предмет обесценения бухгалтер должен определить и проанализировать три вида стоимости нематериального актива: балансовую, чистую стоимость реализации и текущую стоимость будущих чистых денежных поступлений от актива.

Чистая стоимость реализации актива определяется как справедливая стоимость за вычетом ожидаемых потерь на его реализацию (расходы на юридические услуги, государственные налоги и сборы и т.д.).

Текущая стоимость будущих чистых денежных поступлений от актива определяется применением соответствующей ставки дисконта к будущим денежным потокам от непрерывного использования нематериального актива. Но нужно заметить, что эта оценка также имеет элемент субъективизма, так как основывается на индивидуальных суждениях каждого субъекта хозяйствования [2].

При исчезновении причин уменьшения полезности актива предприятие должно определить и отразить выгоды от восстановления его полезности (табл. 1).

Таблица 1

Порядок отражения на счетах операций по уменьшению и восстановления полезности нематериальных активов

№	Содержание операции	Дт	Кт
1	Операции по объектам, которые ранее не переоценивались		
	Списание стоимости нематериальных активов при уменьшении их полезности	975	133
	Увеличение стоимости нематериальных активов при восстановлении их полезности	133	746
2	Восстановлена стоимость нематериального актива:		
	а) путем увеличения амортизации	12	133
	б) на сумму восстановления полезности, но не более суммы предыдущих уценок объекта и потерь от уменьшения полезности над суммой предварительного восстановления его полезности	12	746
	в) оставшуюся сумму восстановления полезности	12	425
3	Операции по объектам, если их полезность уменьшается (Расчет производится в том же порядке, что и по сделке 2)		
	Уменьшенная стоимость нематериальных активов:		
	а) на сумму начисленного износа	133	12
	б) на сумму уменьшения полезности, но не более предыдущих дооценок объекта и восстановления его полезности над предыдущими уценками и потерями от обесценения	425	12
	в) на оставшуюся сумму уменьшения полезности объекта	975	12

Можно сделать вывод, в связи с негативным влиянием экономической и политической нестабильности на деятельность субъектов хозяйствования невыполнение требований П(С)БУ 28 может привести к недостоверности данных финансовой отчетности предприятия, а следовательно и к отсутствию необходимой информации для оперативного реагирования на изменение факторов во внешней экономической среде и определения вероятных рисков деятельности. Оценка уменьшения полезности нематериальных активов предполагает использование механизмов дисконтирования, других элементов финансового планирования. Рассмотренный вопрос является весьма актуальным, и в то же время дискуссионным, поскольку требует от бухгалтера вынесения субъективных оценок профессионального суждения.

Список литературы

1. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Богданова И.С.: Управление стоимостью и оценка активов предприятия. ч. 1. Основные понятия и подходы к оценке бизнеса, оценка материальных активов предприятия. Учебно-практическое пособие с тестовыми заданиями в 2-х частях, с грифом УМО. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2012 г. – 472 с.
2. Иващенко Ю.И. Признание убытков от обесценения единицы, генерирующей денежные потоки / И. М. Иващенко // Молодой ученый. – 2014. – № 10 (13) (1). – С. 71-75.
3. Литвинец Ю.И. Уменьшение полезности активов: методика расчета и документальное оформление / Ю. И. Литвинец // Вестник Международного гуманитарного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2016. – Вып. 15. – С. 141-144.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 28 «Уменьшение полезности активов», утвержденной приказом Министерства финансов Украины №817 от 24.12.2004 г.: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://minfin.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ МАТЕРИАЛЬНО–ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Самойленко Н.В.,

Ширяева И.В., к э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», г. Луганск

SuNRise_8s@mail.ru

Деятельность любой организации – это производственный процесс, то есть взаимосвязь средств труда, предметов труда и рабочей силы. Под средствами труда подразумеваются машины, оборудование, используемые работниками, а под предметами труда подразумеваем материально-производственные запасы. Ни одно производственное предприятие не может существовать без применения материально-производственных запасов в своей деятельности. Они являются одним из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства.

Теоретические аспекты исследования понятия материально – производственные запасы отражены в трудах многих отечественных и зарубежных ученых – экономистов. Большой вклад в развитие понятия материально – производственные запасы внесли такие ученые как: Гетьман В. Г., Терехова В.А., Ерофеева В.А., Тимофеева О.В., Тумасян Р.З. [1, 2, 4].

Так, Ерофеева В.А. [2] под материально-производственными запасами понимает активы, используемые в качестве предметов труда в производстве, управление или для продажи, целиком, потребляемые в каждом производственном цикле, и полностью переносящие свою стоимость на изготавливаемую продукцию.

По мнению Р.З. Тумасяна [4], производственные запасы представляют собой различные вещественные элементы, используемые в качестве исходных предметов труда, потребляемых при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд.

Профессор Гетьман В.Г. [1] под определением материально-производственных запасов подразумевает часть оборотных активов организации, т.е. часть имущества, используемая:

- при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) с целью продажи; для управленческих нужд организации; исключительно для продажи;
- в качестве средств труда в виде предметов, участвующих в обороте не более 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он более 12 месяцев;
- в качестве готовой продукции, законченной обработкой, технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договора или требованиям других документов (ГОСТ, стандартов), установленных

законодательством;

- в виде товаров, приобретенных и полученных от других юридических и физических лиц и предназначенных для продажи без дополнительной обработки.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности № 2 «Запасы» (с изменениями от 27 июня 2016г.), запасами считается активы:

- предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности;
- находящиеся в процессе производства для такой продажи; или
- находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг.

Согласно статьи 2 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н (с последними изменениями и дополнениями от 25.10.2010 г. № 132н) [3] в бухгалтерском учете материально - производственными запасами признаются:

- используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд организации.

Таким образом, материально-производственные запасы – это различные вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда, обеспечивающие производственный процесс, в котором они подвергаются технологической обработке, целиком потребляются, и их стоимость за один производственный цикл полностью переносится на вновь созданный продукт.

Список литературы

1. Гетьман В.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / В.Г. Гетьман, В.А. Терехова – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 496 с.
2. Ерофеева В.А. Бухгалтерский учет: Конспект лекций / В.А. Ерофеева, О.В. Тимофеева. – М.: Юрайт-Издат, 2009. – 192 с.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально- производственных запасов» (ПБУ 5/01) от 09.06.2001 г. № 44н (в ред. Приказа Минфина РФ от 25.10.2010 г. № 132н) [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
4. Тумасян Р.З. Бухгалтерский учет: учебно-практическое пособие / Р.З. Тумасян; [под ред. О.Б. Степанченко]. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 883 с.

УДК 330.101.52:330.341.1

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Андросова А.А.,
Скоробогатова Н.В., к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
androsova.anastasiya.16@yandex.ua*

В современных условиях хозяйствования с рыночной системой экономики на успешную и прибыльную деятельность компании большое влияние оказывает её конкурентоспособность, которая в свою очередь зависит от внутренних факторов (эффективность управления, профессионализм работников) и внешних – макроэкономические и институциональные, определяемые на национальном уровне. Непосредственное окружение также играет огромную роль в работе компании: сюда можно отнести поставщиков, инфраструктуру, учебные учреждения, исследовательские организации, партнеров. Это стало особо актуальным в связи с постоянным поиском источников повышения инновационной активности бизнеса фирмами.

Для осуществления инновационной деятельности необходимы материальные затраты со стороны государства и частных физических и юридических лиц. На рис. 1 приведена динамика общих затрат на технологические инновации.

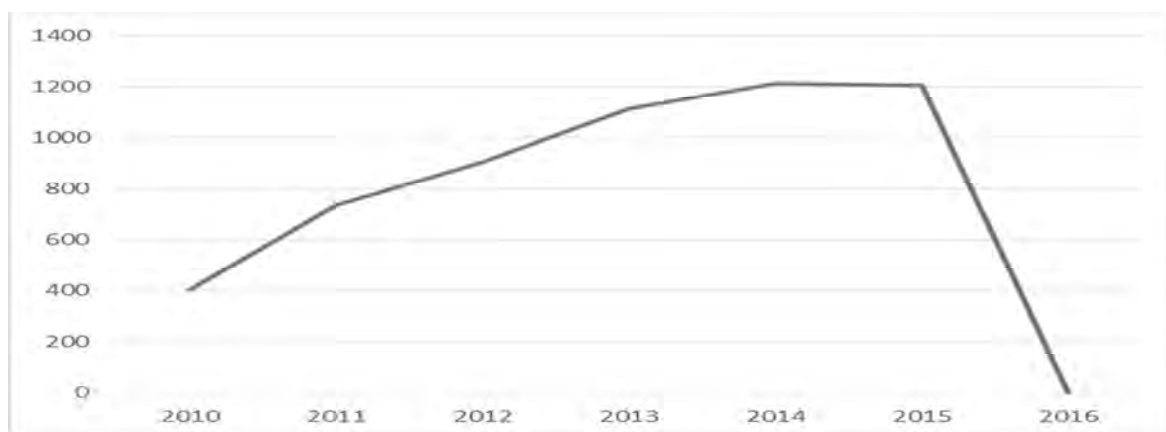


Рис. 1 Динамика затрат на технологические инновации в Российской Федерации на 2010-2016 гг.

За рассмотренный период затраты на технологические инновации неуклонно росли с 2010 по 2014 год. Однако, начиная с 2015 началось их снижение и уже в 2016 году наблюдаем резкое снижение затрат на

технологические инновации. По сравнению с 2015 годом эти затраты снизились на 1202,36 млрд. руб. (почти на 100 %). Таким образом, за 2010-2016 гг. общие затраты Российской Федерации на технологические инновации в среднем ежегодно уменьшались на 66,59 млрд. руб. или в 0,038 раза, т.е. на 96,2 % (рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики). Такие низкие значения средних показателей динамики обусловлены тем, что РФ сокращает расходы на инновации, но увеличивает на национальную безопасность, правоохранительную деятельность и развитие пенсионной системы [4].

Вместе с тем, современное состояние экономики РФ требует развития инновационной деятельности, в частности из-за существующего различия между регионами по уровню экономического развития. Широкое распространение в качестве инструмента развития инноваций на региональном уровне получили кластеры. Они направлены на объединение усилий бизнеса, науки, образования, деловых ассоциаций и т. п. в разработке и реализации совместных проектов, содействующих укреплению их рыночных позиций. Поставляя на мировой рынок конкурентоспособную продукцию, кластеры становятся точками роста, оказывая положительное влияние как на экономику региона, так и страны в целом [1].

Кластер – это сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных организаций (компаний, университетов, банков и проч.): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

За годы существования кластеров появилось множество подходов к их классификации. Основным является разделение кластеров по технологическим параметрам – инновационные, кустарные и индустриальные (производящие обычные товары).

Основополагающим документом, прописывающим рамки кластерной политики, является «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Одним из ключевых условий модернизации экономики и реализации конкурентного потенциала регионов обозначено создание сети территориально-производственных кластеров. Предусматривается формирование двух типов кластеров – инновационных высокотехнологичных (в урбанизированных регионах) и территориально-производственных (на слабо освоенных территориях, ориентированных на глубокую переработку сырья и производство энергии с использованием современных технологий) [3].

На начало 2017 года в Российской Федерации существовало 110 кластеров разной специализации и организационного статуса. Их них 79,1 % начального уровня организационного развития, 12,7 % – среднего уровня развития и 8,2 % – высокого. При анализе заявок на создание кластера в период 2008-2017 года было выявлено: наибольшее количество кластеров

было заявлено в 2014 году – 26; за исследуемый период в среднем ежегодно количество новых кластеров увеличивалось в 1,078 раза или на 7,8 %.

Наибольшее число участников принадлежит Камскому инновационному территориально-производственному кластеру (Республика Татарстан), специализирующемуся на автомобиле строении – 213 компаний. На территории этого кластера также зарегистрирована наибольшая численность работников – 151,6 тыс. чел.

Из общего количества кластеров 27,3 % - это неутвержденные кластеры без статуса, 30,9 % включены в перечень пилотных инновационных территориальных кластеров, 41,8 % поддерживаются центром кластерного развития в рамках программы Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства.

Анализ территориальной принадлежности позволил выяснить, что наибольшая доля кластеров приходится на Ленинградскую обл. (9 %) (основная специализация -защита окружающей среды и переработка отходов), Ростовскую (в основном, микроэлектроника и приборостроение) (8 %), Волгоградскую, Воронежскую области и республику Татарстан – по 5 %.

Анализ структуры кластеров по ключевой специализации показал, что большая их часть занимается производством машин и оборудования (в том числе станков и спецтехники, подъемного и гидропневматического оборудования, роботов) – 10 %, информационно-коммуникационными технологиями (9 %), производством микроэлектроники, приборостроение и фармацевтикой – по 7 %.

Одна из острых проблем, требующая своего решения, - разрыв между уровнями экономического развития регионов РФ. Сокращению этого разрыва способствует создание кластеров. Важной отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства. Кластерный подход позволяет в качестве полюса роста рассматривать не какую-то отдельную точку (предприятие), а взаимосвязанную совокупность предприятий и отраслей. Кластеры влияют на повышение эффективности деятельности интегрированных в них предприятий [3].

Список литературы

1. Малкина М. Ю. Анализ особенностей взаимодействия государства и бизнеса в инновационном процессе системы // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 14. – С. 2-11.
2. Карта кластеров России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://clusters.monocore.ru/>
3. Нефедкина С., Коваль Л. Модель экономического развития инновационной экономики // Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция. – 2010. – № 3. – С. 148-151.
4. Информационное агентство «REGION» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regnum.ru>.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

Вавенко А.Н.,

Кухенная М.А., к.э.н.,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Nana-anna-nana@rambler.ru

Основной капитал – одна из ключевых экономических категорий. Основной капитал в рыночных условиях представляет выраженные в денежной форме основные фонды. В рыночной экономике существенным элементом управления бизнесом является повышение эффективности использования основного капитала. Поэтому практически на всех уровнях хозяйствования используют статистический анализ для принятия решений по оптимизации своих интересов и повышению эффективности использования основного капитала.

Целью работы является статистический анализ эффективности использования основного капитала.

В качестве объекта исследования рассматривается основной капитал двух Федеральных округов Российской Федерации – Южного и Дальневосточного.

Как известно, перспективы развития экономики во многом определяются состоянием основных производственных фондов, возможностями их обновления, что, в свою очередь, способствует интенсификации производства, улучшению использования основных фондов. Однако, возможности своевременной замены устаревших основных фондов ограничены недостаточными финансовыми ресурсами на инвестиционные цели. Важнейшим источником средств для долгосрочных капиталовложений выступают амортизационные отчисления на полное восстановление производственного аппарата.

Наиболее часто в статистике вычисляют ряд показателей, характеризующих использование основных фондов. Это фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность.

Фондоотдача – обобщённо характеризует эффективность использования основных фондов как материальных ресурсов производства и рассчитана нами, как отношение ВРП к стоимости основных фондов.

Используя данные, по двум округам Российской Федерации (Южный Федеральный округ и Дальневосточный Федеральный округ), проведен анализ динамики фондоотдачи, сравнивая 2013 и 2014 годы.

В 2013 году ВРП в Южном Федеральном округе составил 3574,7 млрд. руб., а в 2014 - 3920,1 млрд. руб., среднегодовая стоимость основных фондов составила 8347 млрд. руб. и 9343 млрд. руб. соответственно, так как фондоотдача равна отношению ВРП к среднегодовой стоимости основных

фондов, то тогда в 2013 году на 1 рубль основных фондов приходится 0,428 млрд. руб. ВРП, а в 2014 - 0,420 млрд. руб.

Так же рассчитаем фондоотдачу для Дальневосточного Федерального округа, где в 2013 году ВРП составил 2833,8 млрд. руб., а в 2014 - 3222,1 млрд. руб., а среднегодовая стоимость основных фондов составила 8359 млрд. руб. и 9182 млрд. руб. соответственно, тогда на 1 рубль основных фондов приходится 0,339 млрд. руб ВРП в 2013 и 0,351 млрд. руб в 2014.

Расчеты показали, что в рассматриваемых округах по-разному происходило изменение анализируемого показателя за два года. Если в Дальневосточном Федеральном округе фондоотдача выросла на 3,5 % (коэффициент роста составил 1,035), то по Южному Федеральному округу наблюдается её снижение на 1,9 %, т.е. показатель относительного изменения за тот же период составил 0,981.

Анализ обобщающего для двух округов показателя средней фондоотдачи показал, что он в 2014 году по сравнению с 2013 годом незначительно увеличился – на 0,5 %. Как известно, динамика среднего показателя зависит не только от изменения осредняемого показателя, но и находится под влиянием структурного фактора. В нашем случае уровень средней фондоотдачи находился не только под влиянием изменения самой фондоотдачи в каждом округе, но и возможных изменений в структуре основных фондов рассматриваемых территорий.

Список литературы

1. Свободная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ifreestore.net/>
2. Главная: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Практикум по теории статистики: Учебное пособие / А.В. Сидорова, Н.В. Леонова, Л.А. Масич, и др. – Донецк: ДонНУ, 2014. – 282 .

УДК 331

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Винокурова И.Е.,

Тарасова Е.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

irina_vinokurova08@mail.ru

Процесс социально-экономического расслоения общества имеет в своей основе целый ряд объективных и субъективных причин. С переходом к рыночным отношениям в экономике этот процесс еще больше усилился за

счет неравномерного распределения доходов. Это объясняется тем, что доходы разных категорий населения существенно отличается как по объему, так и по структуре источников поступления. Разница в доходах предопределяется физическими и интеллектуальными способностями человека выполнять определенную работу, ее склонностью к рискам и возможностями организовать собственный бизнес или работать по найму.

Важнейшим инструментом анализа социально-экономической дифференциации населения является построение распределения населения по уровню среднедушевого денежного дохода, что позволяет проводить сравнительную оценку благосостояния отдельных групп населения [1, с. 74].

В табл. 1 приведены данные о распределении населения по среднедушевому денежному доходу Ростовской области за 2015 год. Из представленных данных можно увидеть, что наибольшее количество населения (21 %) имеют среднедушевой доход в месяц 27-45 тыс. руб.

Таблица 1

Распределение населения по среднедушевому денежному доходу
Ростовской области за 2015 г. [2]

Среднедушевой денежный доход, руб. в месяц	Население, млн. чел.	Удельный вес, %	$S_{\text{нак}}$
7000,0-10000,0	0,47	12,6	0,47
10000,0-14000,0	0,72	19,4	1,19
14000,0-19000,0	0,79	21,2	1,98
19000,0-27000,0	0,77	20,7	2,75
27000,0-45000,0	0,78	21,0	3,53
45000,0-60000,0	0,19	5,1	3,72
Итого	3,72	100,0	—

Одной из наиболее известных моделей, описывающих дифференциацию доходов населения, является модель перманентного (постоянного) дохода Милтона Фридмана. Согласно ей экономические субъекты формируют свои потребительские решения относительно расходов исходя из возможностей постоянного или долгосрочного потребления, а не из уровня текущего дохода. При этом потребители стремятся в течение всей жизни поддерживать постоянный уровень потребления, занимая в долг и делая сбережения в зависимости от ситуации и размера дохода. М. Фридман рассматривал текущий доход (Y), как сумму постоянного (Y_P) и временного (Y_{Bp}) доходов:

$$Y = Y_P + Y_{Bp}.$$

В табл. 2 приведены данные для построения перманентного (постоянного) дохода Фридмана и для выявления потребительской функции Ростовской области.

Статистические данные показателей Ростовской области
за 2006-2015 гг., млн. руб. [3]

Годы	Постоянные доходы (Y_p)	Временные доходы (Y_{Bp})	Текущий доход ($Y_{тек}$)	Реальные денежные доходы (Y)	Реальные денежные расходы (C)
2006	22263,8	7568,9	29832,7	103583,5	112429,2
2007	27511,8	9779,6	37291,4	114465,7	117612,3
2008	10942,1	12539,0	23481,1	144332,0	154136,9
2009	32460,6	13882,5	46343,1	153599,7	162047,5
2010	53730,5	15243,9	68974,4	175765,0	182592,4
2011	51499,2	16949,5	68448,7	192124,0	206074,6
2012	59634,9	19189,4	78824,3	217285,4	235383,6
2013	72503,5	21867,1	94370,6	251936,5	263857,6
2014	26081,4	23817,6	49899,0	280256,7	291716,2
2015	27154,1	25007,5	52161,6	318546,7	333074,5
Итого	383781,9	165845,0	549626,9	1951895,2	2058924,8

Используя метод наименьших квадратов для парной линейной регрессии и данные табл. 2, выведем потребительскую функцию для Ростовской области в настоящий период (в млн. руб.):

$$C = 516,361 + 1,062Y.$$

В начале 2000-х гг. эта функция выглядела таким образом:

$$C = 226,014 + 0,764Y.$$

Главная цель стратегического развития Ростовской области на период до 2020 г.: обеспечить высокий уровень благосостояния и стандарты качества жизни населения, соответствующие уровню наиболее развитых стран. Эта цель сформулирована с учетом региональных особенностей, реального состояния экономики, социальной сферы, ресурсного потенциала и стратегических приоритетов. Основными задачами повышения качества жизни населения являются:

- повышение капитализации человеческих ресурсов. В 2015 году заключено 8,6 тыс. коллективных договоров, охвачено более 725 тыс. работников (67,1% работающих). До 2020 года предполагается снижение социальной напряженности и повышение эффективности производства;

- обеспечение сбалансированности рынка труда в регионе, в том числе модернизация системы профобразования в соответствии с запросами рынка труда. На начало 2016 года оценено более 130 тыс. рабочих мест. К 2020 году планируется снижение неформальной занятости и улучшение условий и охраны труда;

- обеспечение роста уровня потребления и повышение инфраструктурной обеспеченности социальной сферы выше среднероссийского. В 2015 году по величине оборота розничной торговли

Ростовская область находилась на 7 ранговом месте среди субъектов РФ. До 2020 г. необходимо создать условия для привлечения инвестиций в развитие торговой и логистической инфраструктуры потребительского рынка [4].

Список литературы

1. Литвинцева Г.П. Дифференциация доходов населения в современной России // Идеи и идеалы. – 2010. – Т. 1, №2. – С. 73-84.
2. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]–Режим доступа: <http://rostov.gks.ru/>
3. Статистический ежегодник регионов России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации 2014 год: стат. сборник / Росстат. – М., 2014.
4. Закон Ростовской области «О Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года» от 29.04.2008 №2067.

УДК 330.3

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ПО РЕГИОНАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Губарева С.С.,
Дадашова Т.А.,*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
Gubareva.sophia@mail.ru

Развитие сектора предприятий и организаций в регионах является одним из наиболее перспективных путей реформирования экономики страны. Значение бизнеса в рыночной экономике и в обеспечении устойчивого экономического развития страны довольно велико. Как показывает практика развития мировой экономики, предприятия, оперативно реагируя на изменения конъюнктуры рынка, придают ей необходимую гибкость.

Развитие производства предприятий малого и среднего бизнеса создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие данной сферы ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Основным показателем деятельности субъектов хозяйствования страны являются количество действующих предприятий и организаций. Они дают представление о размере изучаемого явления. Анализ динамики показал

тенденцию к росту числа предприятий и организаций на территории России за анализируемый период. В 2015 году по сравнению с 2010 число показатель увеличился на 3,8%, что в абсолютном выражении составило 182192 ед. В среднем ежегодно за анализируемый период число предприятий и организаций увеличивалось на 0,5%, что в абсолютном выражении составляло 36438 ед, на каждый процент прироста приходилось 458592 ед.

Наибольший удельный вес в общем количестве предприятий в Российской Федерации занимают предприятия Центрального ФО – 39%, а наименьший – Северо-Кавказского ФО – 3% и Северо-Западного ФО – 4%.

Федеральной службой государственной статистики ведется расчет показателей демографии организаций по Российской Федерации в целом и федеральным округам. Основными показателями данного раздела являются коэффициенты рождаемости и ликвидации организаций

Рассмотрим динамику данных показателей за 2010 – 2015 гг., которая представлена на рис. 1.

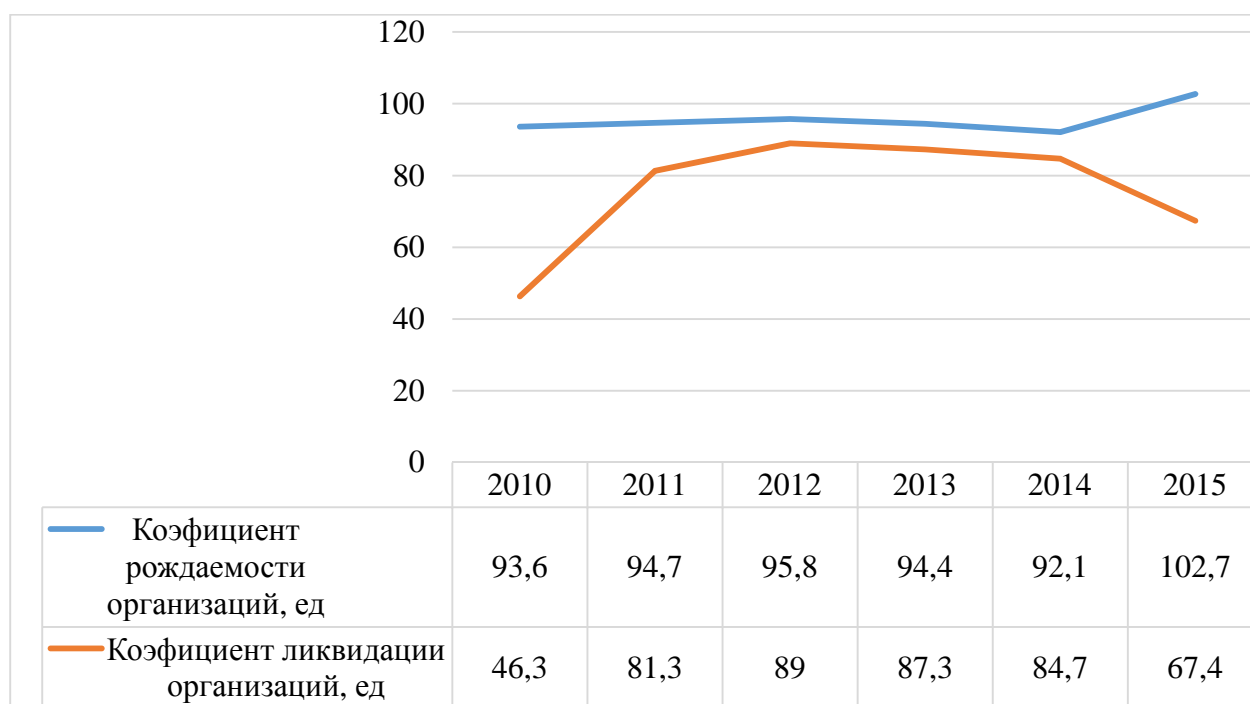


Рис. 1. Динамика коэффициентов рождаемости и ликвидации предприятий и организаций за 2010 – 2015 гг. [1, 2]

Анализ представленной диаграммы показал, что в 2015 году на 1000 существующих предприятий и организаций в России было зарегистрировано 102,7 новых предприятий, что на 11,5% больше чем в предыдущем периоде и ликвидировано 67,4, что на 25,6% меньше в сравнении с 2014 годом. Такая ситуация является положительным моментом и свидетельствует об оживлении экономики в посткризисный санкционный период.

Для оценки уровня развития сектора предприятий и организаций в регионах был выбран метод многомерной средней и пять показателей:

- коэффициент рождаемости предприятий по регионам, который является стимулятором уровня развития сектора предприятий и организаций;
- коэффициент ликвидации предприятий в регионах, как дестимулятор;
- оборот предприятий в расчете на одно предприятия, млн.руб – стимулятор;
- число малых предприятий в расчете на 1000 населения – стимулятор;
- численность занятых в расчете на 1 малое предприятие, чел. – стимулятор.

Интегральный показатель определялся как простая средняя арифметическая из рассчитанных стандартизированных коэффициентов

Построенный рейтинг по рассчитанным интегральным показателям определил регионы России с наиболее развитым сектором предприятий и организаций. В первую десятку вошли Ямало-Ненецкий АО, г. Санкт-Петербург, Нижегородская область, Удмуртская Республика, Ханты-Мансийский АО, Пермский край, Тюменская область, Ненецкий АО, Республика Татарстан, Вологодская и Калининградская область. Наиболее низкий уровень развития сектора предприятий в Северной Осетии, Республике Тыве, Ингушетии, Алтае и Чеченской Республике.

Несмотря на положительную динамику основных показателей развития сектора предприятий и организаций остается нерешенным ряд проблем в формировании благоприятной среды для развития малого предпринимательства, связанных с нехваткой, финансовых средств для дальнейшего развития, высоким уровнем налогообложения, проверками различных контролирующих органов.

В санкционный период устойчивость бизнеса многих малых предприятий без масштабной государственной поддержки оказалась на критически низком уровне, что могло привести к банкротству части из них, росту безработицы, а, следовательно, ухудшению в целом социально-экономической ситуации в государстве.

Реализация государственной политики в области поддержки малого предпринимательства, основанной на программно-целевом подходе, в сочетании с эффективной системой управления и контроля не только позволит достичь высоких показателей, но и создаст предпосылки для дальнейшего, более динамичного развития данного сектора экономики.

Список литературы

1. Демография организаций (Доклад подготовлен ФСГС РФ) – [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Шамилева Л.Л. Статистическое моделирование и прогнозирование : курс лекций : учеб. пособ. / Л. Л. Шамилева. – Донецк: Каштан, 2008. – 310 с.

КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Дадашова Т.А.,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Tatyana_dadashova@mail.ru

На современном этапе развития экономики Донецкой Народной Республики актуальным вопросом является разработка и внедрение эффективной концепции экономического развития, ориентированной на устойчивый равномерный экономический рост в долгосрочной перспективе, повышение благосостояния и улучшение условий жизни населения.

Политические процессы, которые прошли в последние годы на территории Украины стали предпосылками разрушения ранее существующих, устоявшихся и выработанных годами экономических связей. В теории Н.Д. Кондратьева о цикличности развития экономических систем отмечено, что началу большого цикла экономического роста предшествуют существенные изменения устоявшихся связей и структуры экономической системы. Для этого периода также характерны революционные преобразования в социально-политической жизни общества [1]. Опираясь на данную теорию, стоит отметить, что изменения последних лет нельзя рассматривать только с негативной точки зрения, поскольку они могут служить толчком к новому витку развития экономической системы, появлению новых средств производства и методов управления. Разрушенные элементы ранее целостной экономической системы, собираются в новую с обновленными связями. Однако, чтоб дать толчок экономическому росту и развитию необходимо в полной мере эффективно использовать имеющийся в Республике потенциал и разработать комплекс необходимых мер по выходу на устойчивое экономическое развитие.

Экономическая система Донецкой Народной Республики, которая досталась в наследие от Украины, характеризуется высокой долей промышленной продукции третьего технологического уклада (производство и прокат стали, тяжелое машиностроение), которая на данный момент неконкурентоспособна на мировом рынке, а технология ее производства энергозатратна и экологически опасна. В связи с этим на данный момент существует несколько путей развития экономической системы Республики:

1. Пассивный путь развития, при котором сохраняются существующие приоритетные отрасли экспорта сырьевых ресурсов. Для реализации данного пути развития необходима интеграция в экономическое пространство России и ЕАЭС. Позитивным результатом реализации такого пути может стать постепенная модернизация существующего производства и экономический

рост, который зависит от цен на сырьевые ресурсы, а к негативным последствиям стоит отнести разрушение остановленных предприятий, миграция специалистов высокого уровня, ухудшение экологической ситуации в Республике, депрессивное состояние потенциальных территорий Республики.

2. Активный путь развития, направленный на стремительное внедрение передовых производств продукции пятого и шестого технологических укладов. Такой путь требует значительных инвестиций, большая часть которых будет за счет внешних источников финансирования. Позитивные последствия реализации данного пути развития является стремительный экономический рост в краткосрочной перспективе, однако в дальнейшем данный путь приведет к сужению специализации Республики и к разрушению существующего промышленного потенциала.

3. Новая индустриализация, как альтернатива предыдущим направлениям развития. Для данного пути характерен равномерный экономический рост – равное развитие всех секторов экономики и имеющихся видов деятельности. Для реализации данного пути развития необходимо сохранить имеющийся потенциал предприятий путем модернизации существующего производства и внедрение в существующий цикл производства продукции четвертого технологического уклада (автомобилестроение, производство продуктов органической химии, синтетическое производство), после чего постепенный переход к последующим этапам модернизации.

На данный момент внутренний рынок потребительских товаров и продуктов Республики представлен в основном товарами из России. Развитие пищевой, легкой промышленности и агропромышленного комплекса Республики, ориентированное на внутренний рынок, станет опорой для дальнейшего продолжения намеченного пути развития, а интеграция в экономическое пространство Таможенного союза позволит частично экспортировать производимую продукцию.

Приняв во внимание опыт экономического развития Советского Союза после Великой Отечественной Войны, стоит отметить целесообразность государственного планирования в стратегических отраслях экономики, а также инвестирование в модернизацию экономики исключительно за счет внутренних резервов.

Имеющийся инновационный потенциал Республики, который представлен научными и образовательными учреждениями, осуществляющими разработку и внедрение в производство высокотехнологичной конкурентоспособной инновационной продукции в металлургической, добывающей и машиностроительной сферах позволяет реализовать кластерную модель развития стратегических отраслей.

Схема предложенной концепции экономического развития Республики представлена на рис. 1.



Рис. 1. Концепция экономического развития Донецкой Народной Республики

Список литературы

1. Ерохина Н.А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н.Д. Кондратьева / Е.А. Ерохина; Том. гос. ун-т. Экон. фак. Каф. полит. экономии. – Томск : Водолей, 2001. – 192 с.
2. Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты : Коллективная монография / под научн. ред. д.э.н. Н.Ф. Газизуллина. – СПб. : НПК «РОСТ», 2014. – 237 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Зотова О.Н.,

Тарасова Е.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

zotova_gmk24@mail.ru

Одной из приоритетных задач статистики является изучение изменений анализируемых показателей во времени, т.е. их динамики. Эта задача решается посредством анализа рядов динамики или временных рядов. Актуальность их изучения основывается на том, что с помощью рядов динамики изучаются закономерности развития социально экономических явлений по важнейшим направлениям.

Анализ численности населения находится в поле зрения как отечественных, так и зарубежных ученых среди которых можно выделить А. И. Антонова, Е. М. Андреева, М. С. Бедного, а также Э. Кейна, Б. Иурланиса, А. Трейвиша.

Целью исследования является анализ изменений численности населения Центрального федерального округа Российской Федерации.

Для характеристики интенсивности развития во времени используются статистические показатели, получаемые сравнением уровней между собой, в результате чего получаем систему абсолютных и относительных показателей динамики: абсолютный прирост, коэффициент роста, темп роста, темп прироста, абсолютное значение 1 % прироста.

Проанализируем динамику на примере нескольких областей центрального федерального округа РФ.

Для этого рассчитаем аналитические показатели динамического ряда базисным и цепным методами, в качестве базисного возьмем 2010 г. (табл. 1)

Таблица 1

Базисный и цепной абсолютные приросты
численности населения (тыс.чел.) за 2010 –2015 гг.

	2011		2012		2013		2014		2015	
	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп
Воронежская	-3,3	-3,3	-4,4	-1,1	-5,9	-1,5	-3,7	2,2	-1,3	2,4
Орловская	-4,3	-4,3	-9,8	-5,5	-15,6	-5,8	-20,4	-4,8	-25,9	-5,5
Рязанская	-3,3	-3,3	-7,1	-3,8	-11	-3,9	-16,4	-5,4	-21,7	-5,3
Тверская	-7,9	-7,9	-16	-8,1	-24,8	-8,8	-35	-10,2	-45,3	-10,3
Смоленская	-2,4	-2,4	-7,7	-5,3	-15	-7,3	-18,1	-3,1	-24,3	-6,2
ЦФО	91,9	91,9	233,2	141,3	374,2	141	505,8	131,6	658,6	152,8

Таким образом, в 2015 г. по сравнению с 2010 г. численность населения уменьшилась в Воронежской области на 1,3 тыс. чел., Орловской области на 25,9 тыс. чел., Рязанской области на 21,7 тыс. чел., Тверской области на 45,3 тыс. чел., Смоленской области на 24,3 тыс. чел., а в целом по ЦФО увеличилась на 658,6 тыс. чел..

При использовании цепного метода видим, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом численность населения уменьшилась в: Орловской области на -5,5 тыс. чел., Рязанской области на -5,3 тыс. чел., Тверской области на -10,3 тыс. чел., Смоленской области на - 6,2 тыс. чел., а в Воронежской области увеличилась на 2,4 тыс. чел., а в ЦФО увеличилось на 152,8 тыс. чел.

Вычислим базисные и цепные коэффициенты роста численности населения в отдельных областях Центрального федерального округа за 2010-2015 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Базисный и цепной коэффициент роста численности населения
за 2010 – 2015 гг.

	2011		2012		2013		2014		2015	
	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп
Воронежская	0,997	0,997	0,998	0,999	0,998	0,999	0,998	1,001	0,999	1,001
Орловская	0,995	0,995	0,988	0,993	0,981	0,993	0,974	0,994	0,967	0,993
Рязанская	0,997	0,997	0,994	0,997	0,991	0,997	0,986	0,995	0,981	0,995
Тверская	0,994	0,994	0,988	0,994	0,982	0,993	0,974	0,992	0,966	0,992
Смоленская	0,998	0,998	0,992	0,995	0,985	0,993	0,982	0,997	0,975	0,994
ЦФО	1,002	1,002	1,006	1,004	1,011	1,004	1,013	1,003	1,017	1,004

Таким образом, изменения коэффициента роста показал, что существенных изменений по численности населения в Воронежской области не наблюдается, изменения колеблются не более 1 %. По сравнению с ЦФО рост численности отстает на 1 %. Аналогичная ситуация наблюдается по остальным областям.

При использовании цепного метода в данных областях видим, что существенных изменений по численности населения нет, изменения колеблются не более 1 %. В целом по ЦФО численность населения имеет тенденцию увеличиваться.

Анализ изменения коэффициента прироста численности показал, что существенных изменений по данным областям не наблюдается, изменения колеблются не более 1%. По сравнению с ЦФО прирост численности населения отстает на 1% (табл. 3).

При использовании цепного метода в данных областях видим, что существенных изменений по приросту численности населения нет, изменения колеблются не более 1%. В целом по ЦФО численность населения имеет тенденцию увеличиваться.

Базисный и цепной коэффициенты прироста
численности населения за 2010 – 2015 гг.

	2011		2012		2013		2014		2015	
	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп	Баз	Цеп
Воронежская	-0,001	-0,001	-0,002	-0,001	-0,003	-0,001	-0,002	0,001	-0,001	0,001
Орловская	-0,006	-0,006	-0,013	-0,007	-0,021	-0,008	-0,026	-0,006	-0,033	-0,007
Рязанская	-0,003	-0,003	-0,006	-0,003	-0,01	-0,003	-0,014	-0,005	-0,019	-0,005
Тверская	-0,006	-0,006	-0,012	-0,006	-0,018	-0,007	-0,026	-0,008	-0,034	-0,008
Смоленская	-0,002	-0,002	-0,008	-0,005	-0,015	-0,008	-0,018	-0,003	-0,025	-0,006
ЦФО	0,002	0,002	0,006	0,004	0,01	0,004	0,013	0,003	0,017	0,004

Таким образом, видим, что для динамики численности населения за изучаемый период характерно снижение текущих уровней по сравнению с начальным уровнем.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gks.ru.
2. Статистика: учеб./ И. И. Елисева и [и др.]; под ред. И. И. Елисеевой. М: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. - 448 с.

УДК 338.012

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Кухенная М.А., к.э.н.,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

yarita87@mail.ru

Сельское хозяйство является важнейшей частью экономики. Оно производит жизненно важную для общества продукцию и сосредотачивает огромный экономический потенциал. уровень развития сельского хозяйства во многом определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, социально-экономическую обстановку в обществе и уровень продовольственной безопасности. Сельскому хозяйству не уделяют должного внимания, а ведь именно эта отрасль является основополагающей в агропромышленном комплексе [1].

Инвестирование средств в сельское хозяйство является одним из самых эффективных путей повышения сельскохозяйственной производительности,

снижения уровней нищеты и повышения устойчивости окружающей среды. Переход к устойчивому сельскому хозяйству невозможен без существенных инвестиций, направленных на сохранение природных ресурсов и повышение эффективности их использования и на уменьшение потерь на всех этапах производства, переработки и потребления.

Вопрос об инвестициях в сельскохозяйственный бизнес Российской Федерации в настоящий момент является очень непростым. С одной стороны, в то время как ведущие мировые страны инвестируют миллиардные суммы в программы развития своего сельского хозяйства, Россия с ее огромным потенциалом земель сельскохозяйственного назначения занимает далеко не лидирующие позиции в сельскохозяйственном производстве. Среди крупных инвесторов совсем не легко найти людей, которые хотели бы заниматься сельским хозяйством, хотя наличие больше четверти миллиона фермерских хозяйств говорит о том, что в стране все-таки есть те, кто готов жить, работать и зарабатывать в сельскохозяйственном производстве. С другой стороны, в последнее время все больше и больше говорится о том, что растущий спрос на продукты питания делает сельскохозяйственный бизнес все более доходным, и ситуация с инвестициями в сельскохозяйственный сектор носит все более позитивный характер.

ООН российское сельское хозяйство не относит ни к списку лидеров инвестиционной эффективности, ни к списку аутсайдеров, и это, пожалуй, наиболее разумное описание российского сельскохозяйственного рынка. Фактически в российском сельскохозяйственном бизнесе в последние годы наблюдаются застойные явления, стагнация (табл. 1) [2].

Таблица 1

Годы	Инвестиции в основной капитал в РФ, млрд. руб.	Инвестиции в сельское хозяйство, млрд. руб.	Удельный вес инвестиций в сельское хозяйство, %	Цепные темпы роста инвестиций в сельское хозяйство, %
2007	6716,2	338,5	5,0	-
2008	8781,6	399,7	4,6	118,1
2009	7976,0	325,2	4,1	81,4
2010	9152,1	303,8	3,3	93,4
2011	11035,7	446,9	4,0	147,1
2012	12586,1	476,4	3,8	106,6
2013	13450,2	516,6	3,8	108,4
2014	13902,6	510,3	3,7	98,8
2015	13897,2	505,8	3,6	99,1
2016	14639,8	611,2	4,2	120,8

Нет сомнений в том, что сельское хозяйство нуждается в увеличении объемов государственных средств. Однако необходимо не просто увеличить объемы финансирования со стороны государств и доноров, а разработать

новую инвестиционную стратегию, в которой центральное место занимали бы производители сельскохозяйственной продукции, и в соответствии с которой государственные ресурсы всех уровней направлялись бы на предоставление общественных товаров и создание благоприятного климата для инвестиций со стороны фермеров.

Всем сельскохозяйственным инвесторам и сельским предпринимателям необходимы должное управление, макроэкономическая стабильность, сельская инфраструктура, защита прав собственности и эффективные рыночные институты для того, чтобы мобилизовать ресурсы и идти на значительные риски, связанные с инвестированием средств в сельское хозяйство.

Ко всем самым мелким и самым крупным инвесторам необходимо относиться с особым вниманием: мелкие хозяйства нуждаются в поддержке в части преодоления ограничительных факторов, с которыми они сталкиваются при сбережении и накоплении активов и при решении проблем в связи с неопределенностью и рисками, присущими сельскому хозяйству. Кооперативы и другие типы организаций производителей могут помочь мелким землевладельцам побороть некоторые из этих проблем, а системы социальных гарантий могут позволить самым бедным фермерским хозяйствам не стать ещё более бедными и накопить производительные активы. Крупномасштабные инвестиции предоставляют возможности в плане увеличения производства, налаживания экспорта, повышения уровней занятости населения и передачи технологий, но ими необходимо соответствующим образом управлять в целях защиты прав местных общин и недопущения деградации природных ресурсов.

Инвестирование в сельское хозяйство ради улучшения будущего означает не просто накопление физического капитала в этом секторе, хотя это является частью поставленной задачи; это потребует создания институтов и накопления человеческого потенциала, что позволит сельскохозяйственному сектору способствовать достижению устойчивого будущего.

Список литературы

1. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства / Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций. - Рим, 2012 г. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fao.org/3/a-i3028r.pdf>.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

МИГРАЦИЯ ГРАЖДАН УКРАИНЫ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

Лозовая В.А.,

Тарасова Е.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Valentina97loz@gmail.com

Тема миграции населения Украины в Российскую Федерацию всегда остается актуальной в нашем обществе. Процент миграции из Украины и раньше был довольно-таки высок, хотя, чаще граждане Украины мигрировали в страны Евросоюза. Но в Россию поток мигрантов больше, т.к. экономическая ситуация в странах Евросоюза сейчас складывается не лучшим образом: растет безработица, увеличился наплыв мигрантов из стран Азии и Африки в силу обострившихся конфликтов.

Основной причиной миграции из Украины в РФ является культурная близость людей обеих стран. Наличие деловых и нередко родственных связей, общая история и единая религия и язык также способствует выбора для миграции данного направления.

Все это и является главными определяющими факторами для иммиграции украинцев в Россию. А так же можно к этому добавить высокие заработные платы, по сравнению с Украиной. Однако тезис о высокой заработной плате верен лишь отчасти, т.к. достаточный уровень оплаты труда только в таких городах как, например, Москва и Санкт-Петербург, а вот в регионах украинец вряд ли уже почувствует экономическую выгоду, хотя данная зарплата будет больше чем на Украине при, примерно, равных ценах на продукты [2].

Для России же, несомненный плюс в эмигрантах с Украины в том, что в основной своей массе, это недорогая и достаточно квалифицированная рабочая сила.

Перечислим основные причины миграции граждан Украины в Российскую Федерацию:

1. Основная причина- абсолютная экономическая нестабильность Украины, которая заставляет граждан покидать свою страну.

2. Затяжной военный конфликт на Донбассе и дискриминация собственного населения.

3. На Украине уничтожена целая система социальной защиты и обеспечения населения, что буквально парализовало и лишило какой-либо уверенности тысячи семей страны.

Так же перечислим плюсы миграции граждан Украины:

- единый безвизовый режим въезда в страну и полная транспортная доступность, как в ценовом, так и в территориальном плане;
- экономический уровень жизни в России намного выше;

- отсутствие языкового барьера;
- относительная близость к родной стране тоже играет немаловажную роль.

Минусы иммиграции украинцев в России.

- крайне сложная процедура оформления миграционных документов;
- украинцам, иммигрирующим в Россию довольно трудно найти достойную и высокооплачиваемую работу;
- обязательная сдача экзамена по русскому языку, который тоже является не бесплатным [3].

На основе данных по количеству прибывших Украинцев в Российскую Федерацию на постоянное место жительства за 1997-2015 гг., составим характеристику данного процесса и составим тенденцию ее развития [1].

Таблица 1

Количество граждан Украины, прибывших в Российскую Федерацию,
чел., 1997-2015 гг.

Год	Кол-во граждан, чел	Абсолютный прирост	Темп роста	Темп прироста	$\frac{y_{i-1}}{100}$, (1%)
1997	138231	-	100%	-	-
1998	111934	-26297	81,0%	-19,0%	1382,31
1999	81297	-56934	58,8%	-41,2%	1119,34
2000	74748	-63483	54,1%	-45,9%	812,97
2001	36503	-101728	26,4%	-73,6%	747,48
2002	36806	-101425	26,6%	-73,4%	365,03
2003	23418	-114813	16,9%	-83,1%	368,06
2004	17699	-120532	12,8%	-87,2%	234,18
2005	30760	-107471	22,3%	-77,7%	176,99
2006	32721	-105510	23,7%	-76,3%	307,6
2007	51492	-86739	37,3%	-62,7%	327,21
2008	49064	-89167	35,5%	-64,5%	514,92
2009	45920	-92311	33,2%	-66,8%	490,64
2010	27508	-110723	19,9%	-80,1%	459,2
2011	43586	-94645	31,5%	-68,5%	275,08
2012	49411	-88820	35,7%	-64,3%	435,86
2013	55037	-83194	39,8%	-60,2%	494,11
2014	126819	-11412	91,7%	-8,3%	550,37
2015	194180	55949	140,5%	40,5%	1268,19

Проведем аналитическое выравнивание объема иммиграции граждан Украины в Российскую Федерацию для построения прогнозной модели.

Таблица 2

Аналитическое выравнивание объема прибывших граждан Украины,
чел., 1997-2015 гг.

Годы	у, чел.	t	t ²	y×t	∑	$\frac{ y - \hat{y} }{\frac{y}{n}}$
1997	138231	-9	81	-1244079	50053	0,033
1998	111934	-8	64	-895472	50818	0,029
1999	81297	-7	49	-569079	51583	0,019
2000	74748	-6	36	-448488	52348	0,016
2001	36503	-5	25	-182515	53113	0,024
2002	36806	-4	16	-147224	53878	0,024
2003	23418	-3	9	-70254	54642	0,07
2004	17699	-2	4	-35398	55407	0,112
2005	30760	-1	1	-30760	56172	0,044
2006	32721	0	0	-	56937	0,039
2007	51492	1	1	51492	57702	0,015
2008	49064	2	4	98128	58467	0,01
2009	45920	3	9	137760	59232	0,015
2010	27508	4	16	110032	59996	0,062
2011	43586	5	25	217930	60761	0,02
2012	49411	6	36	296466	61526	0,013
2013	55037	7	49	385259	62291	0,007
2014	126819	8	64	1014552	63056	0,026
2015	194180	9	81	1747620	63821	0,035
ИТОГО	1227134		570	435970	1081803	0,613

Проанализировав данные можно сказать, что в Российской Федерации наблюдается тенденция увеличения количества мигрантов из Украины за 1997-2015гг. и в дальнейшем прогнозируется только увеличение данного показателя. Таким образом, можно сказать, что при продолжении данной экономической и политической ситуации в Украине, которые описаны выше, данные цифры будут только расти.

Список литературы

1. Международная миграция в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
2. Закон о статусе иностранцев, въезд и выезд из Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://emigrant.name/zakons/zakon-o-pravovom-statuse-ukrainy.html>
3. Иммиграция из Украины в Россию. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://lifestories.com.ua/blog/112-immigratsiya-iz-ukrainy-v-rossiyu-v-2016>

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Моисеенко Ю.С.,

Юрина Н.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

natasha.yurina@gmail.com, yulechka.moiseenko.94@mail.ru

Малое предпринимательство – это гибкая экономическая структура, она быстро настраивается на изменение рынка. Поэтому развитие малого предпринимательства является одним из перспективных направлений реформирования экономики страны [1].

Для оценки развития малого предпринимательства нами использован относительный показатель числа малых предприятий на 10000 наличного населения. Анализ динамики данного показателя в РФ проведен за период 2005–2014 гг.

За данный период анализируемый показатель неуклонно рос, в среднем за год на 8,9% и к 2014 году увеличился более чем в 2 раза. Однако в конце рассматриваемого периода произошло замедление отмеченного роста – $K_{\text{замедления}} = 0,937$.

За рассматриваемый период 2005 и 2014 гг. росла и величина оборота на 1 предприятие малого бизнеса с 72,6 до 125,5 млн. руб. Менялась при этом и структура оборота, а именно: заметно увеличилась доля таких видов экономической деятельности как гостиницы и рестораны (почти в 2 раза). Увеличилось в обороте и доля здравоохранения и предоставления социальных услуг, а также предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Но, не смотря на это, доля этих видов деятельности находится на уровне 4–5%.

В то же время, несмотря на значительное уменьшение доли оптовой и розничной торговли (на 6,3 п. п.) она продолжает занимать 1-е место среди всех видов деятельности в малом бизнесе (15,1%). За ней следует добыча полезных ископаемых (11,8%) и производство и распределение электроэнергии, газа и воды (10,5%).

Сводную оценку изменения сравниваемых структур дает коэффициент Гатева, который составил 19,1%, что свидетельствует о существенном уровне различий в сравниваемых структурах.

Определенный интерес в анализе малого предпринимательства РФ представляет сравнительная характеристика показателей по отдельным территориальным единицам страны. Нами был проанализирован показатель оборота на 1-го занятого работника по таким федеральным округам, как Центральный, Северо-Западный и Южный. Группировка данной совокупности была произведена с разными подходами и последующей

сравнительной оценкой результатов группировки с помощью межгрупповой дисперсии. Предпочтение было отдано группировке с равными интервалами.

Она показала, что наибольший объем оборота на 1-го занятого работника в малом бизнесе закономерно приходится в г. Москва. Наиболее многочисленны группы с объемом оборота на одного занятого от полутора до немногим более 2 млн. рублей. Для рассматриваемых регионов характерен средний уровень развития промышленности и сельского хозяйства, и, как результат, более высокий уровень развития малого бизнеса.

Более точной мерой степени дифференциации величины изучаемого признака является коэффициент Джини. Его величина составила 0,43, что свидетельствует о достаточно равномерном распределении территориальных единиц по объему оборота на 1-го занятого в малых предприятиях.

Коэффициент локализации в первых двух группах отдельных единиц с наименьшим оборотом на 1-го занятого коэффициент < 1 , т.е. на эти территориальные единицы приходится меньше объема оборота на 1-го занятого в малом бизнесе, В последних группах коэффициент > 1 , т.е. на территориальные единицы, попавшие в эти группы, приходится больше объема оборота на 1-го занятого в малом бизнесе.

Коэффициент концентрации свидетельствует о незначительной концентрации объема оборота на 1-го занятого на малом предприятии в отдельных территориальных единицах РФ, т.к. его значение составило 0,081.

Для выявления взаимосвязей количества малых предприятий на 10000 наличного населения с другими социально-экономическими показателями был проведен корреляционно–регрессионный анализ данных за 2005–2014 гг.

В качестве результативного показателя (Y) было принято количество малых предприятий на 10000 наличного населения. В качестве факторов, оказывающих влияние на его изменение, но не связанных с ним функционально, были выбраны следующие социально-экономические показатели: X_1 – оборот предприятий на 1-го занятого; X_2 – инвестиции в основной капитал малого бизнеса; X_3 – капитал и резервы; X_4 – оборот, в расчете на 1 предприятие по оптовой и розничной торговле.

На первом этапе расчетов проверялось соблюдение требований об однородности рассматриваемых совокупностей, которая была подтверждена.

Далее правила «трех сигм», что позволило допустить возможность проведения корреляционно–регрессионного анализа.

На следующем этапе проведения моделирования осуществлена проверка включаемых в модель факторы на наличие коллинеарности. Такая оценка проведена с помощью коэффициентов парной корреляции всех рассматриваемых показателей между собой. Но так как все показатели представлены рядами динамики, которым, как известно, свойственна автокорреляция (что подтверждено расчетом коэффициентами автокорреляции) оценка мультиколлинеарности проводилась по отклонениям от трендов.

Анализ матрицы парных коэффициентов корреляции позволил отобрать для включения такие факторы: инвестиции в основной капитал малого бизнеса X_2 и капитал и резервы X_3 . Чтобы рассчитываемая модель могла быть в дальнейшем использована для прогноза, при ее построении были взяты исходные данные в динамике и поэтому в модель включен фактор времени t .

Оптимальной формой связи наиболее достоверно отображающей фактические данные, является линейная функция, что подтверждается формальными критериями аппроксимации. Уравнение линейной регрессии имеет вид:

$$\bar{y}_{x_{1,2,3}} = 58,12 + 0,018 \cdot x_2 + 0,000198 \cdot x_3 + 11,11 \cdot t.$$

Расчет прогнозных значений анализируемого показателя свидетельствует, что в ближайшей перспективе продолжится стремительное увеличение показателя числа малых предприятий на 10000 наличного населения.

Проведя анализ основных показателей деятельности малых предприятий, можно сделать следующие выводы:

1) динамика количества действующих малых предприятий в Российской Федерации в расчете на десять тысяч наличного населения за 2005-2014 гг. свидетельствует о росте показателя;

2) в структуре оборота в расчете на одно предприятие по видам экономической деятельности оптовая и розничная торговля занимает наибольший удельный вес, несмотря на его снижение в 2014 г. по сравнению с 2005 г.;

3) имеет место достаточно равномерное и пропорциональное распределение территориальных единиц 3-х федеральных округов по объему оборота на 1-го занятого в малых предприятиях;

4) наибольшее влияние на число малых предприятий на 10 000 наличного населения оказывает инвестиции в основной капитал и капитал и резервы малого бизнеса.

Список литературы

1. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник / Н.Ю. Круглова. – Москва: КНОРУС, 2010. – 560 с.
2. Шамилева Л.Л. Статистическое моделирование и прогнозирование : курс лекций : учеб. пособ. / Л. Л. Шамилева. - Донецк: Каштан, 2008. - 310 с.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб / Росстат. – Москва, 2015. – 96 с.
4. Практикум по теории статистики: Учебное пособие / А.В. Сидорова, Л.А. Масич, М.А. Кухенная, Н.В. Скоробогатова, Л.Л. Шамилева, Н.А. Юрина и другие. – Донецк: Каштан, 2014. – 284 с.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Новикова Л.Я.,

Юрина Н.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

liona_novikova@mail.ru

В современной экономической системе инновации являются основной движущей силой развития. Инновационная деятельность привела мировое сообщество к новой, более высокой ступени развития. Активизация инновационной деятельности субъектов хозяйствования является одним из важных системных факторов повышения уровня конкурентоспособности экономики страны и обеспечения национальной безопасности государства.

Инновации оказывают огромное влияние на экономику. Во-первых, они воздействуют на качество продукции, т. е. появляются совершенно новые или усовершенствованные продукты, которые способны наиболее полно удовлетворить потребности человека. Во-вторых, инновации способствуют экономическому росту, т. е. создаются новые виды экономической деятельности, единый рынок. В-третьих, увеличивается доля компетентных специалистов в различных сферах экономики. Также инновации влияют на конкурентоспособность отдельного человека или организации. При этом конкурентное преимущество заключается в способности находить новые рынки, производить новые товары и изобретать новые способы изготовления товаров.

Важным направлением статистического анализа является оценка динамики основных показателей инновационной деятельности, изменений во времени в структуре этих показателей. Структура и изменение во времени затрат на технологические инновации организаций Российской Федерации по видам инновационной деятельности охарактеризованы в таблице 1.

Анализ данных табл. 1 показал, что за 2010-2015гг. в структуре затрат наблюдались существенные изменения в среднем на 39,2 п.п. (коэффициент Гатева – 0,392). Такие изменения обусловлены ростом удельного веса затрат на исследование и разработку новых продуктов и производственных процессов на 23,6 п.п., прочих затрат на технологические инновации на 2,2 п.п., других видов производства для выпуска новых технологий на 1,7 п.п. Также наблюдается снижение удельного веса затрат на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями на 21,0 п.п., затрат на производственное проектирование и дизайн на 5,1 п.п.

В среднем ежегодно за 2010-2015гг. затраты на технологические инновации возрастали на 24,6%. Основными факторами, которые обусловили рост показателя, являются льготные условия осуществления инновационной

деятельности: полное или частичное освобождение от НДС, налога на прибыль и других платежей в бюджет для организаций, осваивающих новую технологию на начальный период ее применения; установление таможенных льгот и режимов ускоренной амортизации основных фондов для организаций, осуществляющих инновационные проекты и др.

Таблица 1

Структура и динамика затрат на технологические инновации организаций Российской Федерации по видам инновационной деятельности

Виды инновационной деятельности организаций	Затраты на технологические инновации организаций				$\bar{T}_{np}^i, \%$	$k_{эл} = \frac{\bar{T}_{np}^i}{\bar{T}_{np}^{\sum i}}, \%$
	2010		2015			
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %		
1. Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов	83,3	20,8	534,8	44,4	45,1	1,833
2. Производственное проектирование, дизайн, другие разработки новых продуктов, услуг, методов их производства	27,5	6,9	21,4	1,8	-4,9	-0,199
3. Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	216,6	54,0	397,2	33,0	12,9	0,524
4. Приобретение новых технологий	5,8	1,4	14,3	1,2	19,8	0,805
5. Приобретение программных средств	9,9	2,5	18,4	1,5	13,2	0,537
6. Другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства	28,6	7,1	106,3	8,8	30,0	1,220
7. Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	0,9	0,2	1,8	0,1	14,9	0,606
8. Маркетинговые исследования	1,1	0,3	2,4	0,2	16,9	0,679
9. Прочие затраты на технологические инновации	27,1	6,8	106,9	9,0	31,6	1,285
Всего затрат на технологические инновации	400,8	100,0	1203,5	100,0	24,6	–

Рассчитано автором на основе данных [1]

За анализируемый период по всем видам инновационной деятельности, кроме организаций, осуществляющих производственное проектирование и дизайн, наблюдается увеличение объемов затрат. Интенсивно возрастали затраты на исследование и разработку новых продуктов и производственных процессов (в среднем на 45,1%); прочие затраты на технологические

инновации (на 31,6%), затраты, связанные с выпуском новых продуктов и услуг (на 30,0%). Снижение затрат наблюдается на производственное проектирование, дизайн, другие разработки новых продуктов, услуг, методов их производства в среднем на 4,9%.

Рассчитанные коэффициенты эластичности показывают, что общие затраты находятся в большей зависимости от изменения на 1 % затрат на исследование и разработку новых продуктов и производственных процессов ($k_{эл}=1,833\%$), прочих затрат на технологические инновации ($k_{эл}=1,285\%$), затрат, связанных с другими видами производства для выпуска новых продуктов ($k_{эл}=1,220\%$). Менее влиятельными являются затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями ($k_{эл}=0,524\%$), затраты, связанные с приобретением программных средств ($k_{эл}=0,537\%$), затраты на подготовку персонала, связанные с инновациями ($k_{эл}=0,606\%$). Следует отметить, что при снижении на 1% затрат на производственное проектирование, дизайн, общие затраты увеличатся на 0,199%.

Таким образом, роль инноваций в современном мире трудно переоценить. Они выполняют экономическую, социальную функции, охватывают все стороны жизни общества, затрагивают личностные вопросы. В долгосрочной перспективе без инновационной деятельности невозможен экономический и культурный рост страны по интенсивному пути развития.

Следует выделить основные направления повышения эффективности инновационной деятельности Российской Федерации: разработать действенную государственную программу инновационного развития экономики страны; освободить вновь создаваемые производственные инновационные малые предприятия от налогообложения на первые три года их деятельности; создавать и развивать региональные инфраструктуры ресурсной, информационной, научно-технической и финансовой поддержки малого производственного предпринимательства [2].

Список литературы

1. Федеральная служба статистики РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Федеральный закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Перемыщева А.А.,

Тарасова Е.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

peremyshcheva@mail.ua

На одном из самых важных этапов статистического исследования используется метод обобщающих показателей. Актуальность их использования заключается в том, что используя данный метод можно выявить взаимосвязи и определить масштаб явления, определить закономерности развития явления во времени, а так же дать прогнозную оценку вариантов развития.

Использование данного метода исследования экономических процессов отражено в работах таких ученых как Крючкова И.В., Власов А.Б., Колмаков И.В., Браиловский И.В., Моисеева Т.В. и др. Целью научной работы является анализ производства энергоресурсов с использованием метода обобщающих показателей.

В основе статистического изучения взаимосвязей лежит качественный анализ, основанный на исследовании природы социального или экономического явления.

Метод обобщающих показателей позволяет характеризовать изучаемые явления и процессы при помощи статистических величин – абсолютных, относительных и средних.

Рассмотрим абсолютные показатели производства всех видов энергоресурсов на территории РФ за период с 2011 – 2015 гг. [1] и найдем относительную величину динамики для добытых энергоресурсов РФ за 5 лет. За базовый год примем 2011 г. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика добытых энергоресурсов РФ в сравнении с 2011 г.

Показатели	2012	2013	2014	2015
Природное топливо	1,019	1,034	1,024	1,032
Продукты переработки топлива	1,015	1,053	1,092	1,064
Побочные энергоресурсы	0,503	0,489	0,492	0,551
Электроэнергия	1,014	1,004	1,009	1,012
Теплоэнергия	0,963	0,932	0,953	0,897
Котельно-печное топливо	1,022	1,020	1,028	1,122

Как видно из табл. 1 добыча природного топлива в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличилась в 1,019 раза или на 1,9 % (101,9% – 100%), в 2013 – увеличилась в 1,034 раза или на 3,4 %, в 2014 г. – увеличилась

в 1,024 раза или на 2,4%, в 2015 г. – увеличилась в 1,032 раза или на 3,2%. Т.е. мы видим увеличение добычи (производства) энергоресурсов в каждом последующем году, что является положительной динамикой добычи энергоресурсов в РФ.

Рассмотрим структуру добычи энергоресурсов в РФ за 5 лет (табл.2).

Таблица 2

Удельный вес каждого добытого энергоресурса в РФ за 2011-2015 гг. (%)

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Природное топливо	45,06	45,35	45,67	45,07	44,33
Продукты переработки топлива	10,96	10,99	11,31	11,69	11,12
Побочные энергоресурсы	0,71	0,35	0,34	0,34	0,37
Электроэнергия	9,58	9,59	9,43	9,44	9,24
Теплоэнергия	5,22	4,97	4,77	4,86	4,46
Котельно-печное топливо	28,47	28,74	28,48	28,59	30,47
Итого	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Из данных видно, что на природное топливо приходится почти половина (45,06 % в 2011 г. и 44,33 % в 2015 г.) от всей добычи топлива и оно является наиболее производимым энергоресурсом. А побочные энергоресурсы в то же время являются наименее производимым топливом. Их удельный вес в 2015 составил всего 0,37 % от всех произведенных энергоресурсов. Используя коэффициент Гатева исследуем структурные изменения в добыче энергоресурсов в РФ между 2011 и 2015 гг.:

$$КГ = \sqrt{\frac{\sum(w_1-w_2)^2}{\sum w_1^2 + \sum w_2^2}} = 0,00231845.$$

Коэффициент Гатева близок к нулю, т.е. структурные изменения в совокупности практически незаметны. Так как структура почти однородна, то значения интенсивности тоже практически однородны. Т.о., проанализировав внутреннюю структуру произведенных энергоресурсов в РФ за 2011-2015 гг. ясно, что топливная промышленность с каждым годом развивается. Увеличение добытых энергоресурсов свидетельствуют об улучшении способов добычи и общем развитии отрасли.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gks.ru.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ситниченко О.Ю.,

Юрина Н.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

blue.lady@outlook.com

Розничный товарооборот является сложным и универсальным показателем, который оценивает рыночную результативность; отражает социальные и экономические процессы жизнедеятельности страны в целом; интенсивно влияет на развитие экономики, бюджетов всех уровней и денежного обращения внутри государства.

Следует отметить, что розничный товарооборот воздействует на такие показатели торговой сферы, как товарные запасы и их оборачиваемость, издержки обращения, прибыль и рентабельность, производительность труда в торговле и т. д. Вместе с тем на розничный товарооборот оказывают влияние изменения объемов товарных запасов, трудовых и денежных затрат, состояния материальной базы торговли и т. п.

Следует выделить следующие основные задачи статистики товарооборота (рис. 1).

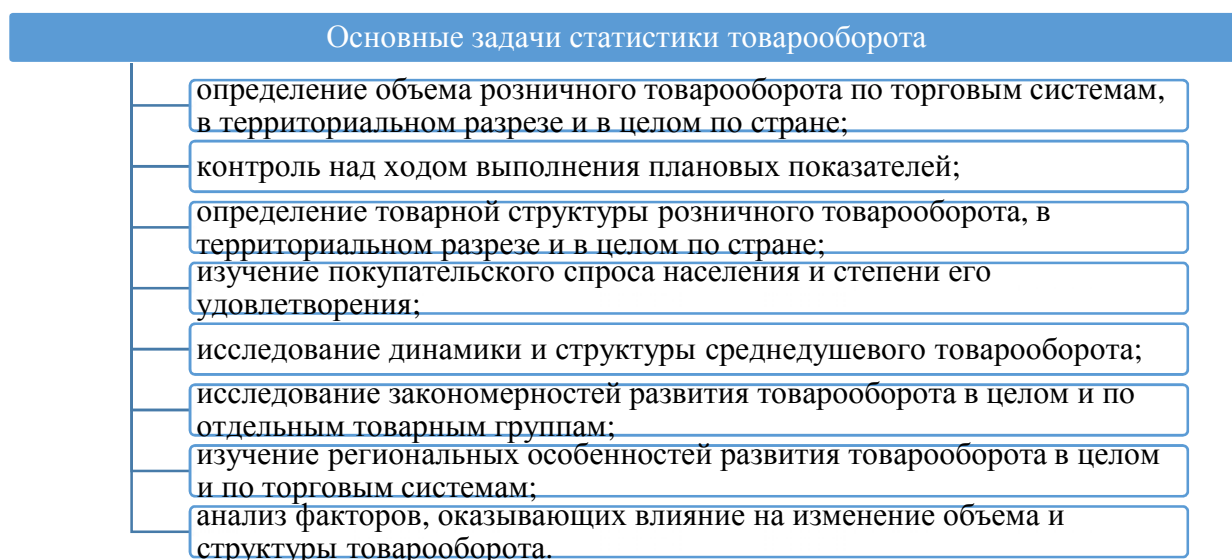


Рис. 1. Основные задачи статистики товарооборота

Своевременное решение указанных статистических задач даст возможность оценить сложившуюся ситуацию в торговле, выявить определенные закономерности в ее развитии, выделить позитивные факторы и сформировать направление оптимального функционирования предприятий в этой сфере.

Следует отметить, что наблюдается неравномерность и неоднородность в распределении федеральных округов Российской Федерации по объемам розничного товарооборота. Основными причинами сложившейся ситуации можно назвать то, что федеральные округа имеют очень неравномерное расположение жилых пунктов, а также производственных мощностей; занимают неодинаковую площадь; претерпевают очень разнообразные климатические условия. Анализ распределения федеральных округов по объемам розничного товарооборота представлен на рис. 2.



Рис. 2. Структура оборота розничной торговли по субъектам Российской Федерации, в 2015г.

По данным рис. 2 можно отметить, что наиболее развитым в анализируемой сфере является Центральный федеральный округ (34%), а наименее развитым – Крымский федеральный округ (1%). Наибольший объем розничного товарооборота сосредоточен в Центральном федеральном округе в силу его густонаселенности и оснащенности огромным количеством производственных мощностей, а наименьший объем зарегистрирован в Крымском федеральном округе по причине его маленькой территории по сравнению с остальными округами.

Важным направлением статистического анализа является оценка интенсивности изменения показателей во времени, то есть динамика. Представленные в табл.1 показатели отражают тенденцию роста объемов розничного товарооборота в 2010 – 2015 гг. В среднем ежегодно за 2010 – 2015 гг. розничный товарооборот возрастает на – 1,3%, что можно объяснить постоянным ростом потребительского спроса на внутреннем рынке страны. Интенсивный прирост показателя отмечен в 2011 г. (на 15,7%). Следует также отметить замедление ежегодных темпов роста объемов розничного товарооборота за анализируемый период.

Динамика показателей розничной торговли Российской Федерации
2010 – 2015 гг.

Годы	Оборот розничной торговли, млрд. руб.	T', %	Оборот розничной торговли на душу населения, млн. руб.	T', %
2010	16512,1	-	115,6	-
2011	19104,3	115,7	133,6	115,6
2012	21394,5	112,0	149,4	111,8
2013	23685,9	110,7	165,1	110,5
2014	26356,2	111,3	180,4	109,3
2015	27538,4	104,5	188,1	104,3

Рассчитано автором по данным [1]

Основным показателем интенсивности развития торговой сферы является оборот розничной торговли на душу населения. За период 2010 – 2015гг. наблюдается рост показателя, при этом значительный прирост отмечен в 2011г. Для данного показателя также характерно замедление темпов роста. Это можно объяснить сокращением рынков сбыта товаров и услуг вследствие санкций со стороны Европейских стран.

На сегодняшний день на государственном уровне разрабатываются законопроекты и вносятся поправки в уже существующие статьи, с целью улучшения направлений развития сферы торговли [2]. Так, 30.01.2010г. Президентом Российской Федерации был подписан Указ № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». В 2016 г. были внесены существенные изменения в статьи Федерального закона от 28.12.2009г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" [2].

Список литературы

1. Федеральная служба статистики РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Луговский Р.А. Развитие государственного регулирования предпринимательской деятельности в сфере торговли // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики / Р.А. Луговский. – 2011. – № 1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хаменок А.А.,

Юрина Н.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

aleksandr.hamenok@mail.ru, natasha.yurina@gmail.com

В современных экономических системах малое предпринимательство является одним из ведущих секторов, который определяет темпы экономического развития, способствует преодолению диспропорций на отдельных сегментах рынка, активизации инновационной и инвестиционной деятельности, развитию конкуренции, образованию новых рабочих мест, снижению уровня безработицы, а также рациональному использованию различных видов ресурсов.

Анализ основных экономических показателей деятельности, таких как количество малых предприятий, численность занятых в малом предпринимательстве, объём реализованной продукции, инвестиции в основной капитал даёт возможность осуществления количественной оценки развития малого предпринимательства в отдельном федеральном округе либо в целом по стране. Однако основной недостаток количественной оценки заключается в том, что она не позволяет выявить территориальные единицы с наиболее интенсивным уровнем развития малого предпринимательства, так как по отдельным показателям одни округа опережают другие.

Для выполнения комплексной оценки развития деятельности малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации используется метод многомерной средней. Данный метод позволяет на основе величин, которые не имеют размерности, дать обобщающую характеристику развития малого предпринимательства. При этом учитывается система статистических показателей, которые характеризуют различные аспекты предпринимательской деятельности [1].

Объектом сравнительного анализа являются регионы Центрального федерального округа Российской Федерации [2, с.37]. Выбор данного округа объясняется более высоким уровнем экономического развития и интенсивным развитием показателей малого предпринимательства. Для проведения анализа сформирована система показателей, при этом необходимо обеспечить однонаправленность их влияния на деятельность малых предприятий Центрального федерального округа. Для этого показатели подразделяются на стимуляторы и дестимуляторы. Стимуляторами являются следующие показатели:

X_1 – количество малых предприятий на десять тысяч наличного населения, ед.;

X_2 – производительность труда, тыс. руб./чел.;

X_3 – удельный вес численности занятых в секторе малого предпринимательства в общей численности занятых, %;

X_4 – капиталоотдача, руб./руб.;

X_5 – удельный вес объёма реализованной продукции малыми предприятиями в общем объёме реализованной продукции, %.

К дестимуляторам отнесены показатели: X_6 – удельный вес убыточных организаций; X_7 – индекс потребительских цен.

Для сравнения показателей, которые имеют разные единицы измерения и направленность, выполняется их стандартизация, которая заключается в соотношении эмпирических значений показателя с определённой величиной (максимальным значением показателя по регионам округа).

Расчитанные интегральные коэффициенты развития малого предпринимательства за 2010 и 2015 гг. позволили определить рейтинг регионов Центрального федерального округа Российской Федерации, для графического отображения которого использована лепестковая диаграмма (рис. 1).

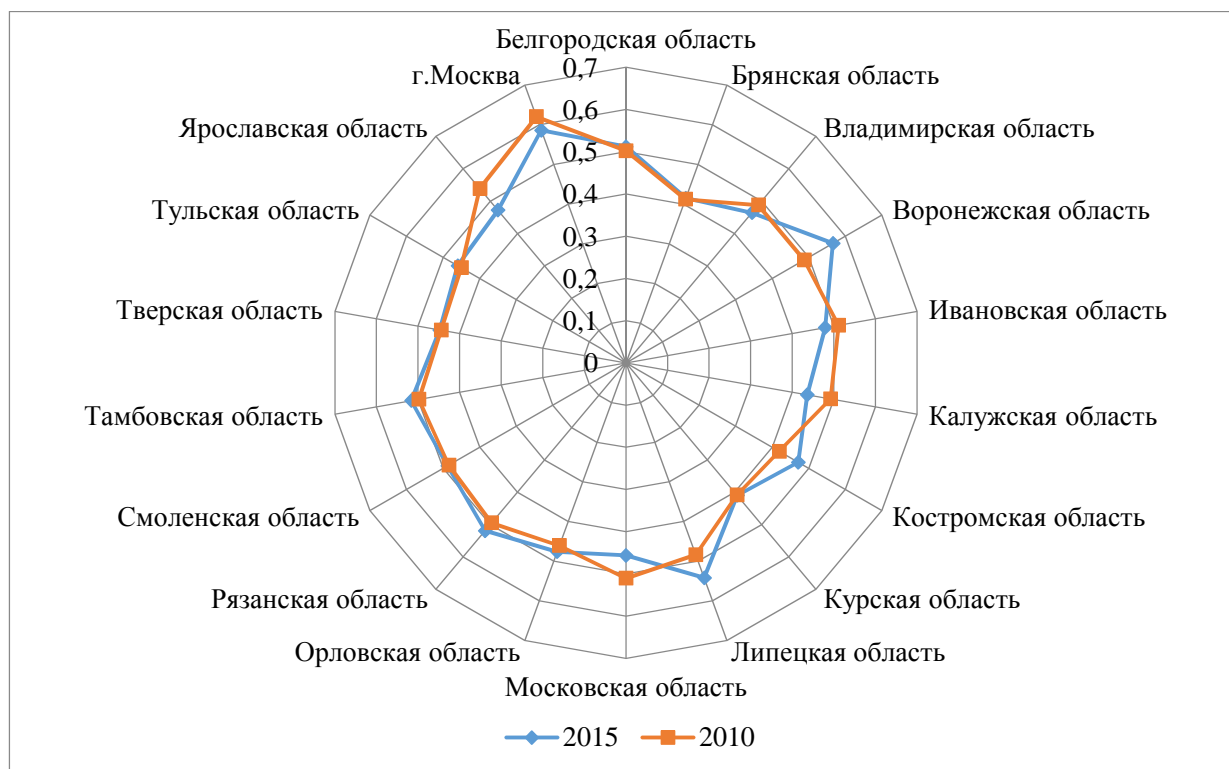


Рис. 1. Распределение регионов Центрального федерального округа по интегральному показателю развития малого предпринимательства за 2010 и 2015 гг.

Комплексная оценка развития малого предпринимательства показала, что в 2010 году по рейтингу интегрального показателя на первом месте

разместился г. Москва (0,6206), а на последнем – Курская область (0,4088). Это связано, в основном с тем, что малые предприятия г. Москвы превышают остальные регионы по таким показателям, как производительность труда (3599,4 тыс. руб. / чел.), количество малых предприятий на десять тысяч наличного населения (178 ед.), а также удельный вес объёма реализованной продукции малыми предприятиями в общем объёме реализованной продукции (97,4%). Вместе с тем, в данном регионе наблюдается относительно невысокий удельный вес убыточных организаций (28,4%), а также сравнительно низкий уровень индекса потребительских цен (109,1%).

В 2015 году лидером по интегральному показателю развития малого предпринимательства также является г. Москва (0,5857), что обусловлено высоким уровнем всех анализируемых показателей. На последнем месте, так же как и в 2010 году, находится Курская область (0,4105).

Для повышения эффективности деятельности малых предприятий на территории субъектов Российской Федерации необходимо решить определённые проблемы. Основными среди них являются: сложности, возникающие в процессе реализации продукции; преодоление барьеров освоения новых рынков; недостаток финансовых ресурсов и помещений для развития малого предпринимательства; недостаточные возможности поиска бизнес-партнёров и формирования бизнес-связей; недостаток квалифицированных кадров, умений и информации, связанной с осуществлением предпринимательской деятельности; рост цен на энергоносители и сырьё [3].

Список литературы

1. Юрина Н.А. Интегральная оценка развития малого предпринимательства в Украине [Текст] / Н.А. Юрина // Экономический вестник Донбасса. – 2015. - № 2 (40). – С. 45-49.
2. Малое и среднее предпринимательство в России – 2015: Стат. сб. – Москва: Росстат, 2015. – 96 с.
3. Кетько Н.В. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России / Н.В. Кетько, Р.Р. Зарафутдинов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 9-1. – С. 23-26.

УДК: 330.131.7

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСК

Билич В.В.

Тарханова Н.А., к э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства
и архитектуры», г. Макеевка

bilichviola@gmail.com

Субъекты хозяйствования находятся в постоянной неопределенности. Неопределенность – это конъюнктура, усложняющая выбор дальнейших действий. Она также характеризуется вероятностью ожидаемых, но неизвестных событий. Риск – это ситуация, в которой нам предоставлена одна или более альтернатив решения задачи. Риск имеет два основных вида последствий: положительный и отрицательный исход [1]. Актуальность заключается в том, что при правильном принятии решений можно увеличить вероятность благоприятного исхода для хозяйственной деятельности.

Одним из субъектов, который принимает решения в условиях риска, является предприниматель. В условиях рыночных отношений предпринимательская деятельность осуществляется в условиях изменчивой экономической среды [3]. Неуверенность в осуществлении ожидаемой цели и неясности в конечном результате порождает необходимость в более детальном рассмотрении вариантов принятия решения, чтобы уменьшить вероятность потерь и ущербности решения.

Вопросами экономической неопределенности и риска занимаются значительное количество отечественных и зарубежных ученых: И. Шумпетер, А. Маршалл, А. Пигу, Т. Бачкай, Д. Мессен, П. Хейне, Дж. Кейнс, Н. Луман, Е. Саркисова, А. Баланова, А. Пантелеев, Е. Барикаев, Е. Ширяев, А. Новиков, Р. Гибсон и др. Однако, несмотря на многочисленное количество публикаций, отдельные аспекты неопределенности и риска являются неразработанными.

Целью исследования является анализ принятия решения в условиях риска и неопределенности.

Мировой опыт свидетельствует, что если 5–7 % населения страны имеют талант предпринимателя, то есть человека склонного к риску, достаточно для того, чтобы обеспечить страну и ее население всеми необходимыми для жизни благами [1]. Поэтому склонность к предпринимательству – это такой же редкий экономический ресурс, как и все остальные. Это объясняется законом убывающей предельной полезности и законами психологии. Предприниматели делятся на склонных и не склонных

к риску, и к слову, большинство обычных людей не склонны к риску. Управление рисками как часть стратегии предприятия, обеспечивает оценку уровня отдельных видов рисков и минимизацию связанных с ними финансовых потерь.

Риск подлежит анализу и оценке, а благодаря этому намного легче будет принять верное решение. Важным аспектом в принятии решения является то, что нужно освоить методы управления рисками, а точнее способы воздействия на них. Страхование является главным методом управления риском, оно также является некой защитой от неприятного исхода. Также методом снижения риска может являться: проверка партнеров по бизнесу, заключение сделки контрагентов, эффективное бизнес-планирование, правильная работа с кадрами фирмы, организация защиты коммерческой тайны [2].

Большинство управленческих моделей имеют такую характерную особенность, как отсутствие точных данных относительно будущего результата. В частности, например, когда требуется оптимизировать доходность актива через приобретение некоторых акций промышленных компаний, менеджер банка получает сведения о доходности этих промышленных компаний. Однако эти сведения в будущем являются случайной величиной, и менеджер вынужден принимать решения в условиях риска. В условиях риска при принятии решения, как правило, имеют место два случая:

- ни один многовариантный исход неизвестен ЛПР;
- каждый вероятный исход известен лицу, принимающему решение.

Проблемой является получение недостаточной прибыли, поэтому следует рассмотреть все альтернативные варианты принятия решения. Для начала нужно дать численное определение понятия риска. Это легко сделать во втором случае, так как известны вероятности реализации. Обычно в этом случае используют среднеквадратическое отклонение (квадратный корень из дисперсии) показателя, который характеризует экономическую эффективность (прибыль). Обязательно следует оценивать, как и среднеквадратическое отклонение прибыли (риск) и ожидаемую прибыль.

Первым делом нужно вычислить ожидаемую прибыль. Также возникают такие ситуации, при которых математическое ожидание прибыли равно в разных вариантах, поэтому следует найти среднеквадратическое отклонение прибыли (1), учитывая, что дисперсия вычисляется по формуле

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \times p_i, \quad (1)$$

Таким образом, можно вычислить среднеквадратическое отклонение для проектов в денежном эквиваленте. Иными словами, при той же самой средней прибыльности, существует возможность вычислить вариабельность (риск) проектов.

Игру с природой можно назвать примером так, как предполагается, что доходность формируется под воздействием совершенно случайных факторов.

Предпринимателя можно назвать игроком, а прибыль – выигрышем. Из терминологии теории игр следует, что можно дать общее определение риска, ведь он подразумевает собой разность результатов, которые получаем из знания о действительном состоянии природы и результате стратегии. Разумеется, данное определение можно применить в той ситуации, когда имеется множество возможных исходов, но при этом вероятность будет неизвестна.

При принятии решения, которое несет в себе риск, мы можем отталкиваться от предполагаемой прибыльности, ущербности и рискованности. Например, можем рассмотреть критерии, которые будут указывать на информацию об ожидаемом значении выигрыша (2) и ожидаемого риска (3).

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot p_j \rightarrow \max. \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n r_{ij} \cdot p_j \rightarrow \min. \quad (3)$$

Одним из важных аспектов планирования процесса управления риском является предельные и средние характеристики риска. Предельной характеристикой является его максимальная ущербность, а средняя характеристика подразумевает собой среднее значение величины ущерба [2].

Проблемой является то, что не все риски подвергаются формализации, что вызывает затруднения при интегральной оценке риска.

Таким образом, ключевым аспектом в верном принятии решения, связанного с риском и неопределенностью, является правильность исходных данных и углубленное изучение возможных потерь. Непредсказуемость последствий принятых решений стимулирует все больше и больше углубляться в изучение таких понятий как риск и неопределенность. Ведь благодаря им, можно предостеречь свое предприятие от значительных убытков. Информация и умение ее анализировать является одним из главных факторов при принятии решения в условиях риска и неопределенности.

Список литературы

1. Неопределенность, риск и страхование в экономике [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pidruchniki.com/15660721/politekonomiya/neopredelennost_risk_strahovanie_ekonomike
2. Концепции неопределенности и рисков предпринимательства в институциональной теории [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://topknowledge.ru/upravlenie-riskami/3863-kontseptsii-neopredelennosti-i-riskov-predprinimatelstva-v-institutsionalnoj-teorii.html>
3. Елкин С.Е. Экономические изменения в условиях неопределенности и теория предпринимательского риска / С.Е. Елкин – Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 181-184.

«ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ЦЕННОСТЬ ТОВАРА»: ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ

Бускина Д.А.,

Лех Т.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

buskina.dania@yandex.ru

Понятие потребительской ценности товара рассматривалось учеными на протяжении многих лет, при этом интерес исследователей продолжает расти. Необходимо отметить, что экономическую сущность категории «ценность» изучали У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж. С. Милль и Дж. Мак-Куллох, М. Туган-Барановский, М. Портер, Ф. Котлер.

Целью работы является изучение эволюции понятия «потребительская ценность товара».

Проведенный ретроспективный анализ научных источников позволил систематизировать учения от классической политической экономии до современных теорий и выделить четыре этапа развития теории потребительской ценности товара:

1. Трудовая теория стоимости (определение стоимости товара с целью установления его эквивалентности с другими товарами при обмене; появились положения по идентификации стоимости в обмене и потреблении). Первые наработки по измерению двух «несравнимых» между собой товаров принадлежат У. Петти, который определил «истинную стоимость» товара трудом, а мерой стоимости считал рабочее время [1, с. 27]. К. Маркса описал понятие «стоимость», используя такие характеристики, как абсолютность, неизменность во времени и независимость от сознания потребителя [2].

2. Нетрудовая теория стоимости (определение понятий «ценность» и «полезность» с позиции отдельного потребителя). Значительный вклад в определение потребительской ценности сделала австрийская школа предельной полезности, представителями которой являются К. Менгер, Ф. Визер и Е. Бем-Баверк. На основе субъективно-психологического метода оценки ценности вещей представители данной школы противопоставили свою теорию субъективной оценки стоимости классической (и марксистской) теории трудовой стоимости. Вместо категории «стоимость» они использовали понятие «ценность» [2]. В частности, К. Менгер считал, что ценность имеет субъективный характер и не существует вне сознания человека [3, с. 453]. По мнению А. Маршала, истинная ценность товаров для потребителя измеряется не той ценой, которую он готов заплатить, а реальной потребностью в них [4]. В рамках этой школы впервые ценность товаров изучали с позиции потребителя, отталкиваясь от того, насколько блага могут быть полезными для каждого человека.

3. Традиционные концепции формирования ценности (рассматривают ценность товара с точки зрения маркетинга для получения дополнительных выгод производителю; выделяют составляющие ценности: субъективную и объективную). С целью продвижения товаров был реализован маркетинговый подход, который сосредоточился на рассмотрении потребительской ценности с позиции взаимодействия с потребителями путем выявления их желаний и удовлетворения потребностей. Ф. Котлер отметил, что потребителей больше всего интересуют качество товара, уровень обслуживания и потребительская стоимость [5, с. 16].

4. Современные взгляды формирования ценности (рассмотрение ценности с позиции создания предприятием ценности совместно с потребителем). С. Слейтер считал, что «причина существования и успеха фирмы - в создании потребительской ценности» [6]. О. Юлдашева и О. Юдин определяют потребительскую ценность как «основу для удовлетворения человеческих потребностей или набор потребительских свойств совокупного предложения компании» [7].

На основе проведенного анализа было установлено, что эволюция научных взглядов по формированию потребительской ценности товара прошла свой путь от сопоставления ценности товаров с количеством труда на их изготовление (формирование трудовой теории стоимости) к изучению процесса совместного создания ценности с потребителем (маркетинга сотрудничества). Обобщение исследованных подходов дает возможность эффективного управления ценностью с точки зрения предприятий с целью достижения лучшего удовлетворения потребностей населения.

Список литературы

1. Нестеренко О.П. Історія економічних вчень [Текст] : курс лекцій. – 3-тє вид., стереотип. – К.: МАУП, 2012. – 128 с.
2. Дмитриченко Л. И. История экономических учений: учебное пособие. — Донецк: КИТИС, 1999. — 452 с.
3. Історія економічних учень [Текст] : підручник: у 2 ч. – Ч.1/ за ред.. В.Д.Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2015. – 567 с.
4. Маршал А. Принципы экономической науки [Текст] : пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] : пер. з англ. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 896 с.
6. Slater S.F. Developing a Customer Value-Based Theory of the Firm // Journal of the Academy of Marketing Science. – 1997. 25 (2): 162–7.
7. Юдин О.И., Юлдашева О.У. Моделирование цепочки по созданию потребительской ценности // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 218–222.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ СТАБИЛЬНОСТИ КАРТЕЛЯ

Витер Д.А.,

Лех Т.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

viterdasha9@gmail.com

Картель - одна из форм объединения предприятий на договорной основе. Участники картеля, сохраняя финансовую и производственную самостоятельность, определяют общую политику ценообразования, обмениваются патентами и технологиями, расширяют сферы влияния на потребительском рынке. Целью образования картеля является получение в общих интересах прибыли путем устранения и регламентации конкуренции между участниками картеля, а также путем подавления "внешней" конкуренции.

Особенностью существования картелей является их недолговечность: у членов картеля всегда есть соблазн получить более высокий доход в краткосрочном периоде, нарушив договоренность, и, когда это происходит, картель распадается.

Однако на практике многие картели существуют в течение десятков лет. Следовательно, должны быть причины, которые объясняют стабильность картелей. К факторам, облегчающим сохранение картельного соглашения и поддержания дисциплины в картеле, относятся следующие:

1. Способность картеля поднять цены в отрасли и удерживать длительное время на высоком уровне для всех фирм, входящих в него. Выполнение этого условия существенно зависит от эластичности рыночного спроса и от доли фирм в отрасли, которые входят в картель. Чем менее эластичен спрос в отрасли, тем легче предпринимать действия по увеличению цены, тем выше может быть уровень картельной цены и совокупной выручки фирм. С другой стороны, если картель контролирует только незначительную долю отраслевого рынка, фирмы-аутсайдеры могут воспрепятствовать значительному увеличению рыночной цены. Даже когда все фирмы отрасли входят в картель, высокая норма отраслевой прибыли может привлечь новых конкурентов, и если барьеры для входа на рынок незначительны, картель не сможет удержать высокие цены (и прибыль) в долгосрочном периоде. [1].

2. Низкая вероятность наказания от правительства за нелегальность картельного формирования. Если фирмы-участницы картеля ожидают, что картельное соглашение будет вскоре обнаружено правительством, за чем последуют строгие санкции, фирмы будут менее склонны к заключению такого рода соглашений, и наоборот: чем ниже риск обнаружения картельного соглашения антимонопольными органами и использования

строгих санкций, тем выше стимулы объединения и поддержания картеля.

3. Низкие издержки по организации картеля. Издержки по организации картеля включают в себя, прежде всего, затраты по ведению переговоров между предполагаемыми участниками. [2].

Для любого вида картелизации должны существовать благоприятные экономические условия. К основным из них можно отнести следующие:

1. Число хозяйствующих субъектов, участвующих в картельном сговоре, а также их доля на рынке. Чем это число меньше, тем меньше издержки координации их деятельности, а также тем меньше вероятность обмана «партнерами» по картелю друг друга в связи с увеличением жизненного цикла картеля.

2. Однородность продукта. Чем однороднее продукт, тем труднее членам картеля обманывать друг друга путем изменения качества продукта (изменение будет заметным, что приводит к увеличению срока существования картельного сговора).

3. Эластичность спроса по цене. При прочих равных условиях, чем меньше эластичность спроса, тем больше прибыль, порождаемая монопольной ценой, а значит, тем больше стимул к монополизации и поддержанию существования картеля.

4. Условия входа на рынок (барьеры). Если вход может быть осуществлен быстро и долгосрочные издержки входящих не больше, чем у членов картеля, то прибыль от картелизации будет небольшой, равно как и стимул к противоправным действиям, направленным на монополизацию путем заключения антиконкурентных соглашений.

5. Значение ценовой и неценовой конкуренции. Фиксирование цены может привести просто к замещению ценовой конкуренции на неценовую, что уничтожит потенциальную прибыль от картелизации. [3].

Подытожив, можно сделать вывод, что картели не отличаются особой долговечностью. Вследствие этого существует ряд определённых факторов, направленных на обеспечение сохранения их стабильности. Основные из них мы и проанализировали в своей работе.

Также, можно и нужно экономический анализ можно и нужно использовать для выявления признаков, указывающих на предрасположенность рынка к эффективной картелизации.

Список литературы

1. Вурос А.Д. Экономика отраслевых рынков PDF. Учебно-методическое пособие, Москва, МГУ, 2006.
2. Пелих А.С. Экономика отрасли DOC. Учебное пособие, 2003 г., издание второе. Ростов-на Дону, «Феникс».
3. Дозмаров Кирилл Валерьевич Экономические методы в борьбе с картелями // Экономический журнал. – 2016.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В УСИЛЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Воробьева Е.В.,

Лех Т.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

elenapozitivshik@mail.ru

Актуальность проблемы. Информационный аспект функционирования и развития экономики приобретает все большее значение. Информация становится стратегическим ресурсом, который служит основой достижения конкурентных преимуществ, а становление информационной экономики играет роль в формировании рыночного успеха, как отдельных компаний, так и национальных экономик. Рост масштабов информации и структуры информационного пространства обуславливают потребность в оптимизации информационных потоков с целью эффективного управления предприятием и формированием информационной инфраструктуры.

Анализ последних исследований и публикаций. Одним из базовых признаков информации является её экономическая ценность, которая играет решающую роль в производстве товаров и услуг и в управлении социально-экономическими процессами. Исследованию роли информации в экономике посвятили свои работы Д.Белл, Р.Коуз, Д.Маршалл, М.Портер, Е.Тюффлер, Дж.Ходжсон и др. Анализ результатов исследований ученых экономистов свидетельствует о том, что «информация» трактуется как фактор производства, создающий условия для совершенствования воспроизводственного процесса с помощью внедрения и использования сведений об экономическом развитии и протекающих в нем процессах с целью удовлетворения различных потребностей. Переход информации в разряд важнейших универсальных категорий отражает объективную необходимость в информационных ресурсах для всех видов человеческой деятельности: учебной, производственной, административно-управленческой, творческой, научной и т.д. [1]

В настоящее время увеличивается роль информации в экономике, т. е. происходит информатизация экономики на базе компьютеризации и телекоммуникаций, обеспечивающих принципиально новые возможности экономического развития, многократного роста производительности труда, решения социальных и экономических проблем, становления нового типа экономических отношений. Информационные ресурсы, взаимодействуя с техническими средствами обработки и передачи информации, оказывают сильное воздействие на традиционные отрасли производства – промышленность, транспорт, связь, торговлю, финансово-кредитную систему.

Так, например, на предприятиях широко применяют информационную логистику для построения моделей информационной деятельности предприятия, которые отражают взаимосвязи между информационными потоками. А внедрение компьютерных технологий позволяет применять менеджмент деловых процессов, который представляет собой управление информационной логистикой на базе компьютерной технологии и основной целью которого является выполнение хозяйственных задач с необходимой информацией соответствующего вида, объема, качества, в соответствующие сроки и в соответствующем месте. Формирование системы информационного обеспечения управления финансовой деятельностью предприятия представляет собой процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления анализа и подготовки эффективных управленческих решений по всем аспектам финансового состояния предприятия, его финансовых результатов и инвестиций.

Предпринимателю необходимо собрать нужную информацию о других производителях, о всевозможных потребителях и поставщиках сырья, о рыночных ценах, и положении на рынке товаров и капитала. Получить информацию об общей политической и экономической конъюнктуре не только в собственной стране, но и во всем мире, спрогнозировать долгосрочные тенденции развития экономики, рассмотреть перспективное развитие науки и техники и проанализировать возможные результаты. Поэтому важнейшей задачей формирования информационной инфраструктуры страны является создание максимально благоприятных условий доступа предпринимателя к информации. Для этого необходима соответствующая информационная поддержка, создание эффективной информационно-аналитической системы, которая способна своевременно обеспечить актуальными, достоверными данными.

Вывод: Таким образом, успех на рынке в долгосрочной перспективе могут обеспечить конкурентные преимущества высокого ранга, основанные на результатах интеллектуальной и инновационной деятельности предприятия с умелым использованием информационных ресурсов и хорошо развитой инфраструктурой бизнеса. Она определяет необходимость и важность становления концепции информационной поддержки предпринимательства и формирования эффективной системы информационного обеспечения работы.

Список литературы

1. Славин Б.Б.. Эпоха коллективного разума. О роли информации в обществе и о коммуникационной природе человека. – М.: Либроком, 2014. – 320 с.
2. Бузмаков В.И., Мартынович А.М.. Стратегия развития информационной системы управления//Корпоративные системы. – 2014. – № 1. – С. 12-18.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Даниленко Е.В.,

Хорошева А.С., к.э.н, доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г.Донецк

askhorosheva@mail.ru, kali1408168@gmail.com

В ходе расцвета нашей цивилизации перед людьми постоянно возникали достаточно трудные проблемы планетарного характера, численность которых невероятно велика. Каждая из них требует к себе внимания и срочного решения. Но если рассматривать глобальные проблемы, то их круг сужается примерно до десяти. К числу которых относится и продовольственная проблема. В настоящее время тема является актуальной, от глубины ее изучения и разработки механизма ее решения зависит продовольственная безопасность всего мира.

Впервые данную проблему исследовал Томас Мальтус еще в 1798 г. в своем труде «Опыт о законе народонаселения». А вот проблему голода впервые изложил бразильский ученый Жозе де Кастро в своем труде «География голода». Исследованиями в данной области также занимался и О.Г. Гойчук и другие.

По подсчетам ООН, всемирной продовольственной программой, на земле более 1 млрд. людей питающихся неполноценно. Если взять во внимание то, что количество жителей Земли примерно равно 7 млрд., то это седьмая часть всего населения земного шара. [4]

В современном мире проблема обеспечения продовольствием носит двойственный характер. С одной стороны, голод - виновник смерти миллионов людей. С другой - тонны испорченного продовольствия ежегодно оказывается выброшенными. Согласно данным ООН ситуация ежегодно усугубляется.

Согласно данным ООН 1,5 млн. детей Западной Африки остро нуждаются в продовольствии. Среди детского населения России - 7 миллионов живут на грани голода, из которых 4 миллиона бродяжничают. В США же голодающих вдвое больше. [2]

В число основных факторов, влияющих на продовольственное положение, входят:

- уменьшение участков земли подходящих для сельского хозяйства;
- недостаток пресной воды для нужд сельского хозяйства;
- процесс индустриализации и урбанизации.

Из вышеперечисленного следует заметить, что влияние на объемы мирового продовольствия оказывают различные факторы, но практически каждый из них связан с ограниченностью, а также исчерпываемостью

природных ресурсов и активной рабочей деятельностью людей. Тогда как на исчерпаемость природных ресурсов повлиять невозможно, такой вид деятельности как труд поддается определенным коррективам.

О способах решения данной проблемы, с самого момента ее возникновения, ведутся споры. И, несмотря на противоречия, специалисты в данной области согласны с тем, что основными путями решения можно назвать экстенсивный и интенсивный.

Идея экстенсивного пути заключается в расширении и использовании земель пригодных для сельского хозяйства. Интенсивный же путь базируется на результатах достижения науки. [3]

Мировой опыт минувших лет показывает, что интенсивный способ доминирует над экстенсивным. Еще в 1960—1980 гг. рост производства зерновых культур в мире происходил в результате увеличения площадей на одну пятую. А вот вследствие повышения урожайности, рост производства был отмечен на четыре пятых.[3]

В заключении стоит отметить, что продовольственная проблема продолжает существовать вопреки развитию науки. А голод – причина гибели людей, исчисляемой в миллионах.

Один из основных факторов возникновения продовольственной проблемы является ограниченность природных ресурсов, которые истощает человечество, увеличивая совокупный объем производства продовольствия.

Для решения продовольственной проблемы необходимо обеспечить население товарами и услугами, в которых они нуждаются для поддержания нормального физического и духовного состояния, чтобы выполнять свои функции рабочей силы.

Список литературы

1. Алисов, Н. В., Хореев, Б. С. Экономическая и социальная география мира (общий обзор): учебник для вузов. — М.: Гардарики, 2003
2. Продовольственная проблема в мире. [Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://www.prinas.org/node/117>
3. Пути решения глобальной продовольственной проблемы. [Электронный ресурс]//Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/3176159/page:6/>
4. [Электронный ресурс]//Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2014/07/07/6099869.shtml>

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Дегтярев С.В.,

Химченко А.Н., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

sergey_degtyarev97@mail.ru

На современном этапе развития, когда человечество столкнулось с новыми проблемами такими как демографическая, экологическая, энергетическая, продовольственная – изменилось и содержание понятия «социальная безопасность». При создании системы социальной безопасности необходимо учитывать многие инновационные процессы, связанные с глобализацией, изменением нравственного потенциала общества, возникновением новой экономики, основанной на знаниях, информации.

Социальная безопасность, ее содержание рассматриваются в работах А.А. Дрегало, В.К. Левашова, Е.Е. Микеладзе, Р.К. МаксUTOва, Н.Н. Потрубача, Г.Г. Силласте, В.А. Торлопова, В.И. Ульяновского, Р.Г. Яновского.

Термин "социальная безопасность" сравнительно недавно вошел в научный оборот. Тем не менее, он быстро вписался в международную и национальную лексику, нашел свое конкретное развитие в ряде международных документов. Среди них, прежде всего, необходимо выделить Всемирную социальную декларацию.

Под социальной безопасностью понимают совокупность мер по защите интересов государства и общества в социальной сфере, развитие социальной структуры и отношений в обществе, системы жизнеобеспечения и социализации людей, образа жизни в соответствии с потребностями прогресса, нынешних и будущих поколений.

Среди основных факторов, обеспечивающих социальную безопасность, можно выделить политические, правовые, социальные, экономические, идеологические. Иногда, в зависимости от ракурса исследования, ученые акцентируют внимание также на факторах административных, духовных, культурных, национальных, психологических и т.д.

На наш взгляд, основными внутрестрановыми социально-экономическими факторами, влияющими на социальную безопасность населения, являются: продолжительность жизни, уровень безработицы, уровень преступности, соотношение минимально и средней заработной платы, площадь жилья на одного жителя.

Каждое социальное явление с целью его изучения имеет ряд критериев. Выделить критерии социальной безопасности достаточно сложно с учетом многообразия и многогранности этого явления.

Под угрозой социальной безопасности понимают происходящее или потенциально возможное событие, действие (воздействие), процесс или явление, которое может привести к нанесению ущерба чьим-либо интересам. То есть "угроза" выступает причиной нарушения состояния безопасности.

Рассмотрим основные социальные показатели безопасности таких стран как Россия, Беларусь и Германия на основе выбранных критериев.

Оценку социальной безопасности рассматриваемых стран будем проводить с помощью таких критериев как продолжительность жизни, уровень безработицы, соотношение минимальной и средней заработной платы, уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения) и площадь жилья на одного жителя.

Таблица 1

Показатели социальной безопасности стран за 2016 г.

Критерии	Пороговые значения	Россия	Беларусь	Германия
Продолжительность жизни, лет	≥ 70	71,87	74,1	81
Уровень безработицы, %	7	5,5	5,8	6,1
Соотношение минимальной и средней заработной платы	1:3	1:4,5	-	1:2,5
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс населения), тыс	5	1,5	0,978	0,234
Площадь жилья на одного жителя, кв.м	≥ 25	24,9	26,8	47

Анализ данной таблицы позволяет сделать следующие выводы: во всех рассматриваемых странах продолжительность жизни выше порогового значения, в Германии самая большая продолжительность жизни; уровень безработицы в пределах нормы, самая низкая безработица в России; уровень преступности во всех рассматриваемых ниже порогового значения, самая низкая преступность в Германии, так же в Германии практически в 2 раза больше от порогового значения площадь жилья на одного жителя, в России и Беларусь в пределах порогового значения.

Таким образом, социальная безопасность — это состояние и достижения оптимального уровня безопасности функционирования, воспроизводства и развития социальной системы, которое обеспечивается совокупностью, осуществляемых государством и обществом, политических, правовых, экономических, идеологических, организационных и социально-психологических мер, позволяющих сохранять существующие в обществе конституционный строй, социальную стабильность, не допуская их ослабления и тем более подрыва.

Список литературы

1. Чмыхало А.Ю. Социальная безопасность. – Томск: ТПУ, 2007. – 168 с.
2. Пороговые значения индикаторов экономической безопасности. // Studfiles.net URL: <https://studfiles.net/preview/6334660/page:9/> (дата обращения: 20.09.2017).

К ВОПРОСУ О МЕЖДУНАРОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Зинченко О.И.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

oxyzinchenko@gmail.com

Международная безопасность в мировых экономических отношениях охватывает сферу действия угроз, которые сдерживают или негативно влияющих на экономическое сотрудничество, приводят к экономическим потерям или является препятствием стабильного развития.

Уровень угроз безопасности и благополучия жителей планеты можно рассмотреть, используя Индекс международной безопасности (ИМБ или iSi). Идеальное состояние безопасности, т.е. когда миру ничего не угрожает определяется базовым значением индекса, что составляет 4210 пунктов. Соответственно, чем ближе значения индекса безопасности событий за анализируемый период к значению идеального состояния, тем безопаснее окружающий мир, и наоборот.

При расчете учитывается обширный комплекс факторов, влияющих на мировую безопасность: угроза всеобщей ядерной войны, количество и интенсивность локальных конфликтов, уровень политических отношений между отдельными странами и международными организациями, интенсивность и масштабы террористической деятельности, стабильность мировой экономики, а также угроза техногенных катастроф и эпидемий.

Тенденции в сфере международной безопасности в мире на основе iSi представлена на рис. 1.



Рис. 1 Динамика индекса международной безопасности в 2005-2016 гг. [1]

Так за период 2005-2016 гг. в мире возросли угрозы безопасности. Тенденцию снижения значения индекса связывают с ростом террористических угроз в мире, обострением конфликтов в ближневосточных странах, отсутствием консенсуса между странами ЕС по проблеме беженцев, нестабильностью цен на нефть.

Согласно расчётам экспертов, миру в целом экономически более выгодно быть мирным, чем воюющим. Так, в 2016 г. глобальные экономические издержки, прямо и косвенно связанные с насилием, превысили 14,3 трлн. долл. США, что составляет 12,6% мирового ВВП [2].

Расходы на «Peacebuilding» оцениваются примерно в 10 млрд. долл. США, или менее 1 % стоимости войны. Оценка вероятной отдачи от роста финансирования «Peacebuilding», показала возможность отдачи инвестиций в 16 раз больше стоимости вложений. Это особенно актуально для стран, которые вовлечены в конфликты, где средние экономические последствия насилия для десяти наименее мирных стран были эквивалентны 37 % их ВВП, в десяти наиболее мирных странах – это 3 % [2]. Также, если бы все страны мира сократили свои военные расходы примерно на 50%, высвободившиеся средства могли бы погасить совокупную задолженность развивающихся стран. Оценить уровень насилия внутри государства и агрессивность его внешней политики возможно на основе Индекса миролюбия (Global Peace Index). При подготовке рейтинга было проанализировано 162 государства в 2015 г. и 163 – в 2016 г. [3].

В 2015-2016 гг. самой миролюбивой страной мира являлась Исландия, что объясняется отсутствием агрессии в мировой политике, низкому уровню внутреннего насилия, высокому уровню политической стабильности и обеспечению гражданских прав. Западная и Северная Европа в целом традиционно остаётся самым мирным регионом. Наименее миролюбивыми странами мира по Индексу мира 2015-2016 гг. считаются Сирия, Южный Судан, Афганистан, Сомали, Центрально-Африканская Республика, Судан, Пакистан, Демократическая Республика Конго, Северная Корея. Сирия остаётся наименее миролюбивой страной в мире. Отметим позиции в рейтинге 2016 г. также таких стран, как Россия – 151 из 163 (между Северной Кореей и Демократической Республикой Конго), Беларусь – 106 место (между Бразилией и Туркменистаном), Украина – 156 место в числе наименее миролюбивых стран (между Суданом и Центрально-Африканской Республикой) [3].

Таким образом, современные тенденции в сфере международной безопасности сигнализируют о необходимости всестороннего исследования военно-политической напряженности в мире, в частности, военной конкуренции среди стран, а также разработки механизмов переориентации общественного сознания на приоритет «Peacebuilding», что экономически миру более выгодно.

Список литературы

1. Индекс международной безопасности iSi ПИР-Центр <http://www.pircenter.org/pages/3-international-security-index-isi>
2. Global Peace Index Report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://visionofhumanity.org/app/uploads/2017/06/GPI17-Report.pdf>
3. Институт экономики и мира: Рейтинг миролюбия стран мира 2016 года. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 22.08.2016. 20:30. URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/08/22/7300>

КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Карпухно И.А., к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
karpuhno_i@mail.ru

Важным направлением экономической политики государства является бюджетная политика. Бюджетная политика представляет собой многосторонний процесс, который включает действия органов власти всех уровней не только в бюджетной сфере, но в налоговой, ценовой, кредитной и в целом в финансовой. С помощью бюджетной политики государство регулирует совокупный спрос и национальный доход. Существует три ее вида:

- нейтральная, которая проводится, когда экономика находится в равновесии; при этом государственные расходы полностью финансируются за счет налоговых поступлений;

- стимулирующая, которая включает в себя государственные расходы, превышающие налоговые поступления. Она, как правило, проводится в период экономического спада;

- сдерживающая, которая имеет место, когда государственные расходы ниже налоговых поступлений и, как правило, проводится для погашения государственного долга.

Инструментами для проведения бюджетной политики являются такие рычаги воздействия на экономику, как: налоги, расходы государства, трансфертные платежи, государственные займы и государственные закупки.

В экономической теории существуют три концепции государственной бюджетной политики.

Первая концепция бюджетной политики основывается на том, что бюджет должен быть ежегодно сбалансирован. Ежегодно сбалансированный бюджет до недавнего времени считался ключевой целью финансовой политики государства, обеспечивающей эффективное развитие национальной экономики. Ключевыми рычагами государственной бюджетной политики являются регулирование налоговых ставок, видов налогов, базы налогообложения, размеров государственных расходов, а также их направлений для решения конкретных целей общества.

Вторая концепция бюджетной политики государства основывается на том, что бюджет должен быть сбалансирован не ежегодно, а во время экономического цикла. Эта концепция предполагает, что правительство одновременно стремится сбалансировать бюджет и осуществляет антициклическое воздействие. Правительство сознательно создает временный дефицит бюджета путем снижения налоговых ставок и увеличения государственных расходов для того, чтобы противостоять спаду

производства. Во время экономического подъема правительство повышает налоги и снижает государственные расходы. Сальдо бюджета, которое возникло в ходе данных действий может быть использовано для покрытия дефицита, который возник во время спада.

Одной из проблем при реализации этой концепции является то, что спады и подъемы в экономическом цикле могут быть неодинаковыми по продолжительности и глубине. Например, длительный и глубокий спад может смениться коротким периодом подъема экономики. Дефицит бюджета, который появился в период спада, а также государственный долг не покроются небольшим сальдо бюджета, возникшим в период подъема, и, как следствие этого появится циклический дефицит бюджета.

Третья концепция бюджетной политики базируется на идее функциональных финансов. В соответствии с ней, цель государственных финансов заключается в обеспечении баланса экономики, а не бюджета, при этом достижение макроэкономической стабильности может сопровождаться как дефицитом бюджета, так и устойчивым профицитом. В данной концепции стабильность и устойчивое развитие экономики является основной задачей, а сбалансированность бюджета является второстепенной.

Вторая и третья концепции лежат в основе финансовой политики, ориентированной на бюджетный дефицит и опирающейся на потенциал денежно-кредитной политики страны. Однако политика дефицита бюджета приводит к существенным отрицательным экономическим и политическим последствиям.

В мировой практике допустимым уровнем бюджетного дефицита считается показатель до 2–3 % валового внутреннего продукта. Большинство экономистов считает, что размер дефицита, не превышающий 3% валового внутреннего продукта, имеет положительное воздействие на экономику, а больший дефицит может привести к росту инфляции, сокращению инвестиционной деятельности.

С целью обеспечения сбалансированности бюджетов всех уровней соответствующие органы власти могут устанавливать предельные границы бюджетного дефицита.

Большинство современных стран мира в настоящее время имеют дефицит государственного бюджета и принимают вторую и третью концепции бюджетной политики. Таким образом, главной макроэкономической проблемой многих государств остается задача поиска путей сбалансированности доходной и расходной частей бюджета. Особую значимость приобретает проблема реализации бюджетной политики и построения бюджетных отношений в период экономического кризиса, в условиях которого обычно со значительным дефицитом формируется государственный бюджет.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НЕФТИ

Лех Т.А., к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
work.lekh@gmail.com

В экономической теории сложилось несколько подходов к определению факторов производства. Широко распространенными являются классическая концепция Ж.Б. Сэя (труд, земля, капитал) и маржиналистский подход, в котором выделяют кроме перечисленных факторов предпринимательскую способность.

В соответствии с обоими подходами, под землёй как фактором производства понимается природный ресурс, вовлеченный в процесс общественного производства. Кроме непосредственно земли к данному фактору относят прочие естественные ресурсы: полезные ископаемые, водные и лесные ресурсы.

Таким образом, нефть как фактор производства относится к укрупненной группе "земля".

Отличным является подход К. Маркса к определению полезных ископаемых как фактора производства. В данной концепции нефть будет отнесена к вещественным ресурсам, первичным предметам труда, что позволяет точнее определить вовлеченность данного фактора в общественное производство.

В научной и учебной литературе чаще всего прибегают к классической трактовке при определении предложения земли как фактора производства, и нефти, как ее составляющей.

Однако при анализе предложения земли акцент переносится с фактического решения собственников нефти о количестве предоставления своего ресурса при сложившихся условиях на ограниченность его количества в целом. На наш взгляд, переход от запаса к предложению является необоснованным. Рынок нефти с точки зрения рыночной структуры представляет собой несовершенную конкуренцию, а именно - олигополию. И, соответственно, на этом рынке взаимодействия и поведение участников определяются этими условиями. Поэтому тезис об абсолютно неэластичном предложении фактора производства, которым является нефть, не соответствует реальной практике. Предложение данного фактора определяется конкретными собственниками нефти (и в стоворе, и самостоятельно), что определяется особенностями поведения олигополистов.

Спрос на энергоносители в начале 1970-х годов характеризовался невысокой ценовой эластичностью, что потенциально позволяло производителям нефти проводить политику наращивания цен. Этой ситуацией сумели блестяще воспользоваться страны, входившие в ОПЕК. В

1973 году представителям ОПЕК удалось договориться о сокращении объемов поставок нефти на мировой рынок и разделе квот стран участниц ОПЕК на поставки нефти [1, с. 25].

Применение классической кривой предложения ограниченных ресурсов не объясняет недавнее соглашение об ограничении добычи нефти странами ОПЕК и не входящими в картель добытчиками энергоресурсов, направленное на повышение цены. С точки зрения данной кривой производитель не влияет на изменение цены. Она повышается и снижается только под влиянием спроса. А это, разумеется, не характерно рынку нефти.



Рис. 1. Динамика цены на нефть [2]

Предложение нефти на мировом рынке определяется спросом на нефтепродукты и, соответственно, теми факторами, которые формируют данный спрос. В то же время на объемы предложения (добычи) нефти влияют геолого-технологические факторы, отражающие геологические характеристики разрабатываемых и разведанных месторождений, государственная политика в нефтедобывающих странах в отношении нефтяного сектора, поведение нефтяных компаний - производителей нефти, а также некоторые случайные факторы. [3, с. 8]

Итак, можем сделать вывод, что для анализа предложения ограниченных природных условий необходимо знать не только объем фактических запасов, но и структуру рынка, на котором осуществляется предложение. В случае олигополии, свойственной рынку нефти, предложение определяется исходя из интересов игроков и может изменяться в соответствии с их интересами.

Список литературы

1. Воронин А.Ю., Маликова О.И. Глобализация энергетических рынков и экономический рост в России. 2-е изд. — СПб.: ООО «Издательско-полиграфическая компания «КОСТА», 2010. — 240 с.
2. График цены на нефть Brent (Brent) за 1990-2017 гг [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html> (дата обращения: 15.09.2017).
3. Шарипова Е., Агроскин В. Международный рынок нефти и место России на нем [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://prompolit.ru/promintern> (дата обращения: 15.09.2017).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Манчева И.К.,

Лех Т.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

inessamancheva@mail.ru

Субъекты малого предпринимательства – такая категория бизнеса, которой приходится сталкиваться с большим количеством проблем. Тем не менее, в средствах массовой информации все чаще и чаще поднимают вопросы о том, как и чем можно помочь малому бизнесу и от кого эта помощь должна исходить. Меняется законодательство, происходят изменения, которые затрагивают не только экономику республики в целом, но и каждый конкретный экономический субъект.

Высокий уровень развития малого бизнеса является необходимым условием успешного функционирования рыночной экономики. Малый бизнес в развитых странах мира во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, формируя его в объеме 40–50 %, а в некоторых отраслях – до 70–80 % [1]. От темпов роста этой сферы хозяйственной деятельности в ближайшие годы в Донецкой Народной Республике (ДНР) будут зависеть развитие экономики в целом, повышение ее эффективности, а также рост благосостояния народа.

В теперешнем положении экономики необходимо найти способ быстрого и перспективного восстановления ее сфер и отраслей. Одним из решений данной проблемы является малый бизнес. Однако неопытное управление и несовершенное законодательство могут препятствовать нормальному развитию и становлению экономики. Используя имеющийся отечественный и зарубежный опыт, а также квалифицированных специалистов, малый бизнес имеет все шансы на перспективное развитие в ДНР.

Большой проблемой для предпринимателей в Донецкой Народной Республике является ее непризнанность. В связи с этим, для заключения международных контрактов, в том числе и с предприятиями из Российской Федерации, фирмам ДНР приходится проводить сделки как украинским предприятиям. Однако при этом они пользуются предоставленными Республикой преференциями, например, пониженными ставками таможенных пошлин.

Входные и выходные барьеры часто оказывают заметное влияние на бизнес. Входные барьеры позволяют некоторым компаниям защититься от конкурентов (или мешают выйти на новый рынок), а вторые иногда служат настоящей преградой, заставляющей компанию оставаться на невыгодном

для себя рынке (или просто продлевая ее пребывание на нем).

Существует огромное количество входных барьеров. Майкл Портер детально описывает барьеры входа на отраслевой рынок в своей модели «Пять сил конкуренции в отрасли» и выделяет следующие стратегические входные барьеры [2]:

- экономия на масштабе;
- дифференциация продукта (наделение какого-либо продукта специфическими характеристиками);
- потребность в капитале;
- высокие постоянные издержки;
- доступ к каналам распределения.

Барьеры, актуальные для Донецкой Народной республики (ДНР):

1. Политическая ситуация. Для формирования благоприятной среды малого предпринимательства очень важным обстоятельством является политическая ситуация, которая во многом развитие бизнеса в какой-либо стране.

2. Потребность в капитале. Потребность в капитале возникает для: обеспечения производства (оборудование, производственные мощности, оснащение офиса и других помещений), создание материально-производственных запасов, оплаты рабочим и построения операционной деятельности, вложений в продвижение товара и т.п.

3. Нестабильная экономическая ситуация. Важнейший барьер для предпринимательской среды в нашем регионе — экономическая обстановка, в которой приходится функционировать малому бизнесу.

В ДНР в настоящее время уровень развития малого и бизнеса явно не соответствует ни сегодняшним потребностям экономики страны, ни тем более завтрашним требованиям глобализирующегося мирового рынка. И чтобы не остаться в роли вечно догоняющих нам необходимо уже в самом ближайшем будущем устранить опасный перекос в сфере предпринимательства. Потенциал малого бизнеса реализуется пока лишь частично, а его становление тормозится многочисленными проблемами, от решения которых зависит не только судьба малого бизнеса в республике, но и рыночных реформ в целом.

Список литературы

1. Малый бизнес в системе предпринимательства: монография / Дмитриченко Л.И., Химченко А.Н. – Донецк: «Каштан», 2005. – 180 с.
2. Лучшие элементы стратегического анализа [Электронный ресурс] / Модель анализа пяти конкурентных сил Портера. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/porter-model/>

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВО: ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ И МОТИВЫ В ДНР

Мелюс Б.В.,
Дмитриченко Л.И., д.э.н., профессор,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
donnu.uf@mail.ru

Важнейшей задачей современного этапа развития любого государства является модернизация экономики страны с целью повышения ее конкурентоспособности и устойчивости перед вызовами современности. Для молодой республики, какой является ДНР, эта задача приобретает особую актуальность, в связи с необходимостью активизировать ресурсы для реализации задач социально-экономического развития. Международный опыт показал, что решение этих задач возможно только на основе объединения усилий государства и частного бизнеса, что в мировой практике реализуется в рамках института государственно-частного партнерства (ГЧП).

Создание устойчивых партнерских отношений государства и бизнеса осложняется неразвитостью институциональных основ этого взаимодействия, механизмов перераспределения прав собственности, поспешностью принятия административных решений по созданию ГЧП. Потенциальные риски от реализации проектов в ряде случаев приводят к неэффективному использованию государственных ресурсов и потери бизнесом заинтересованности в участии в ГЧП. Поэтому существует необходимость теоретического осмысления проблем, возникающих в системе отношений ГЧП: изучение имущественных отношений, специфических проблем управления объектами собственности в рамках ГЧП, источников финансирования, рисков, критериев оценки реальных финансовых и социальных результатов, а также мотивационных механизмов активизации отношений государственно-частного партнёрства в целом.

Изучение различных аспектов ГЧП всегда было и остаётся в центре внимания ведущих учёных стран мира. Среди современных зарубежных исследователей – это А.Акинтоя, Д.Бринкерхофф, Д.Гримси, Д.Норт, О.Харт, Дж.Ходжи. Активно исследуют проблемы ГЧП российские учёные В.Варнавский, И.Мерзлов, С.Рожкова, А. Тазабеков. Различные аспекты ГЧП исследуют украинские учёные М.Авксентьев, Н.Безбах, А. Длугопольский, Л.Дмитриченко и многие другие. Огромный труд по систематизации взглядов этих учёных осуществлён в монографии И.Брайловского [1].

В сентябре 2016 года прошёл процедуру первого чтения закон ДНР «О государственно-частном партнерстве». В тексте закона подчёркнуто: «Основными целями государственно-частного партнерства являются привлечение в экономику Республики частных инвестиций, объединение

ресурсов и распределение рисков партнеров для реализации инвестиционных проектов и республиканских программ, имеющих важное государственное и общественное значение»,

Сформулированы принципы партнерства в ДНР:

- социальная направленность регулирования экономической деятельности;
- приоритет общественных интересов;
- добросовестная конкуренция;
- эффективность проектов государственно-частного партнерства;
- охрана окружающей среды;
- добровольность заключения соглашения;
- равноправие сторон и их равенство перед законом;
- справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения;
- добросовестное исполнение сторонами соглашения своих обязательств [2].

В результате обсуждения проекта, 11 августа 2017 года был принят Закон Донецкой Народной Республики «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве», вступивший в силу 25.09.2017 г. Целью принятия данного закона является «привлечение инвестиций в экономику Донецкой Народной Республики». В нём «определены цели, задачи, основы правового регулирования и общие принципы отношений, складывающихся в рамках подготовки, заключения, исполнения, и прекращения договора» [3]. Целевые ориентиры ГЧП отражены в табл.1.

Таблица 1

Целевые ориентиры (мотивы) субъектов отношений ГЧП

Государственный сектор	Частный сектор
Удовлетворение общественных интересов	Получение дохода
Реализация общественно значимых проектов без/или с незначительными затратами государственного бюджета	Наличие гарантий возврата средств
Пополнение госбюджета за счёт поступлений от реализации проекта ГЧП	Развитие бизнеса
Повышение эффективности управления объектами инфраструктуры за счёт привлечения специалистов частного сектора	Наличие определённой защиты в период кризиса
Повышение уровня социально-экономического развития и решение социальных проблем	Повышение уровня доходности бизнеса

Если сравнить целевые ориентиры (мотивы), отражённые в Законе ДНР «О государственно-частном и муниципально-частном партнёрстве» и целевые ориентиры соответствующих аконов, принятых в России и в Украине, то различий практически нет, как нет различий в ориентирах развития ГЧП в других странах мира. Это лишь подтверждает общность закономерностей развития системы отношений ГЧП и факт того, что

государственно-частное партнёрство является объективной экономической закономерностью.

Разумеется, что без мотивации партнёров (как государства, так и частных предпринимателей) привлечь инвестиции невозможно, поскольку каждая из сторон (помимо целей реализации общественных интересов) преследует цель получения экономического эффекта – дохода от инвестирования. Поэтому одним из самых важных моментов в реализации проектов государственно-частного партнёрства является обеспечение «работы» мотивационного механизма партнёрских отношений.

Правительство ДНР рассматривает ГЧП как эффективный способ внедрения новых прогрессивных механизмов сотрудничества государства, органов местного самоуправления и частного сектора, как способ привлечения частных инвестиций в национальную экономику.

ГЧП представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности. Развивая ГЧП, государство, с одной стороны, сохраняет контроль над теми предприятиями, которые имеют большое значение для обеспечения стабильного функционирования экономики, с другой – привлекает для их развития частный капитал, интересы которого защищены на законодательном уровне. Особенно большое значение имеют проекты ГЧП, которые реализуются с привлечением частного иностранного капитала. Поэтому крайне важно, чтобы и отечественные, и иностранные компании поверили в стабильность налогообложения и в целом законодательной базы в Республике, в незыблемость прав собственности.

Список литературы

1. Брайловський І.А. Моделі і механізми державно-приватного партнерства: реалізація в Україні [Текст]: Монографія / І. А. Брайловський. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2014. – 376 с.
2. Официальный сайт Народного Совета ДНР. О проекте Закона ДНР «О государственно-частном партнерстве». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/v-profilnom-komitete-prokomentirovali-proekt-zakona-o-gosudarstvenno-chastnom-partnerstve/> (Дата обращения: 20/04/2017)/
3. Закон Донецкой Народной Республики № 188-ІНС от 11.08.2017 «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/vstupil-v-silu-zakon-dnr-o-gosudarstvenno-chastnom-i-munitsipalno-chastnom-partnerstve/> (Дата обращения: 23/09/2017).

ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*Плаксина А.М.,
Химченко А.Н., к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
plaksina.nastya@mail.ru*

Современный этап развития капитализма можно охарактеризовать как государственно-монополистический. Однако существует более высокая степень развития капитализма – государственный капитализм. В некоторых странах он уже наступил, в других просматриваются лишь определенные тенденции в данном направлении. Однако согласно объективному экономическому закону огосударствления капиталистической экономики процесс перехода развитых стран к новому этапу развития неизбежен.

С точки зрения исторической перспективы развития буржуазного общества государственный капитализм можно рассматривать как преддверие социализма. С.В. Мочерный подчеркивает следующее: государственный капитализм можно рассматривать как средство выкупа частнокапиталистической собственности и ее последующего постепенного мирного преобразования в низшие переходные формы к социалистической собственности [1]. Однако как утверждает В.И. Ленин только «в обстановке революции, при революции государственно-монополистический капитализм непосредственно переходит в социализм» [2]. Это же относится и к государственному капитализму. При этом В.И. Ленин подчеркивает, что даже в условиях диктатуры пролетариата государственный капитализм «не является социалистической формой» [3], в процессе перехода к социализму должны поменяться и институты. Такой вывод о том, что государственный капитализм предваряет социализм, находит двойное объяснение. Во-первых, в период государственного капитализма, идёт бурный процесс социализации общества. Во-вторых, ни в теории, ни на практике пока не обнаружен и не описан другой этап развития капитализма, который находился бы между государственным капитализмом и социализмом.

Государственный капитализм в современном капиталистическом мире развивается в двух направлениях. Во-первых, в таких развитых капиталистических странах как Франция, Италия, Германия, Англия, США государственный капитализм усиливает свои позиции в виду обобществления производства, медленного, но устойчивого огосударствления капиталистической экономики и всех остальных сфер общественной жизни. Одновременно идёт процесс социализации экономик. Причина этих процессов в постоянном обострении противоречий внутри капиталистических стран, решать которые призвано государство.

Составными компонентами государственного капитализма, по мнению С.В. Мочерного, является государственная собственность на средства производства и национальный доход. Также одной из наиболее развитых форм государственного капитализма является работа капиталистических предприятий по правительственным заказам [1].

Тенденции расширения государственного капитализма обнаруживаются при трёх обстоятельствах. Во-первых, это можно видеть в периоды экономических кризисов. Например, экономический кризис 1929-1933 гг. и мировой экономический кризис 2008-2009 гг. обусловили мощную волну огосударствления частной собственности, вызванную массовыми банкротствами крупных корпораций и банковско-финансовых структур.

Во-вторых, ускорителем огосударствления всегда выступает милитаризация экономики. В частности, тотальный характер Второй мировой войны 1939-1945 гг. имел своим результатом широкие масштабы огосударствления и строительства государственного капитализма в Германии [4].

В-третьих, в результате развития производительных сил обнаруживается необходимость в новых общественных институтах, которые и рождаются на стадии государственного капитализма. Речь в данном случае идёт о высочайшей степени обобществления всех сфер и отраслей экономики, о невозможности частного капитала без помощи государства овладеть всеми достижениями научно-технического прогресса, о высокой социализации всей системы социально-экономических отношений капиталистического общества. Доминирующая роль государственной собственности в воспроизводстве науки выражается в преобладающей доле расходов бюджета на развитие фундаментальных научных исследований, громадных затратах государства на развитие НИОКР в целом, проведении активной патентно-лицензионной политики, в подготовке высококвалифицированных научных кадров и т.п.

На данном этапе развития мы можем говорить лишь о том, что государственный капитализм находится на стадии становления. Однако в ближайшее время мы будем наблюдать расширение границ государственного вмешательства в экономику. Это объясняется действием объективного экономического закона соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил общества.

Список литературы

1. Мочерный С.В. Закон огосударствления рыночной экономики. – К.: Выща шк. Головное изд-во, 1988. – 239 с.
2. Ленин В.И. К пересмотру партийной программы // Полн. собр. соч. – Т. 34 – С. 351-381
3. Ленин В.И. Конгресс Коммунистического Интернационала // Полн. собр. соч. – Т. 45 – С. 275-294
4. Чуньков Ю.И. Экономическая теория. Часть 3. Глобализация и социализм. – М.: ИТРК, 2013. – 688 с.

ФЕНОМЕН КОРРУПЦИИ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: РОССИЙСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Попова Е.С.,

Стрижак А.Ю., к.э.н, доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

k.s.popova@mail.ru

В современных условиях рыночных отношений происходят серьёзные деформации в институциональной экономической системе, что приводит к возникновению устойчивых, но неэффективных социально-экономических норм – институциональных ловушек. Ввиду этого, актуальность темы является неоспоримой для государств с переходным состоянием экономики, в которых зачастую процессы экономического реформирования сопровождаются укреплением таких неэффективных институтов, как бартер, неплатежи, система избегания налогов, коррупция.

Институты – это ограничения, структурирующие человеческие взаимоотношения и создаваемые самими людьми. Среди них можно выделить формальные ограничения (правила, законы, конституции), неформальные ограничения (нормы поведения, условности, внутренние принципы), и механизмы, позволяющие контролировать их соблюдение. В совокупности они задают систему стимулов, действующих в обществе и, следовательно, в экономике [1].

Институциональные ловушки характеризуются: устойчивостью, стабильностью во времени, высокими транзакционными издержками нейтрализации, макроэкономическим и глобальным характером проявления, доминированием сильных неформальных институтов над слабыми формальными институтами, асинхронностью действий институтов, гипертрофированностью оппортунистического и других форм эгоистического поведения экономических агентов [2].

Рассмотрим коррупцию – всеохватывающую институциональную ловушку, которая повсеместно парализует нормальные общественные политические отношения на самых различных уровнях.

Среди народных масс распространена точка зрения, что коррупция необходима в качестве защиты общества против ненадлежащего выполнения работы официальной стороной. Можно дискутировать о коррупции как социальном инструменте, однако, на мой взгляд, с точки зрения экономики коррупция препятствует нормальному экономическому развитию и создает массу деформаций в институциональной системе.

Для России определяющим среди концептуальных подходов западных экономистов являются исследования Г. Мюрдаля, показавшего, что определяющую роль в модернизации развивающихся стран играют именно

институциональные преобразования, а экономическая помощь индустриально развитых стран не приносит ожидаемых результатов. Данное воззрение объединяет многих современных ученых.

Коррупция тормозит инвестиции, особенно зарубежные. Формируются барьеры внедрения макроэкономической политики государства по причине подчинения реализации пунктов программы собственным интересам на всех уровнях коррупционной пирамиды. Деформируется структура государственных расходов в силу перенаправления средств коррумпированными чиновниками в слабо контролируемые сферы деятельности, лоббируются неэффективные проекты, финансируются раздутые сметы, взятки оседают в форме недвижимости, сбережений. Страдают предприниматели, которые повторно облагаются налогами посредством взяток либо подвергаются давлению оппортунистически настроенных чиновников.

В 1989 году Джоном Уильямсоном совместно с МВФ был разработан «Вашингтонский консенсус», план мероприятий, необходимых для улучшения ситуации в странах Латинской Америки. План включал в себя: приватизацию, финансовую дисциплину, переориентацию государственных расходов, реформу налогообложения, финансовую либерализацию, торговую либерализацию, достижение конкурентоспособности валютных курсов, ценовую либерализацию, открытие границ для прямых иностранных инвестиций, укрепление имущественных прав собственников. Несмотря на разумность концепции, эксперимент провалился и даже усугубил положение в данных странах. Этот же план позже пытались воплотить в жизнь в России, однако ускоренный характер внедрения реформ в экономическую систему государства повлек за собой стагнацию.

На сегодняшний день согласно исследованиям международной организации Transparency International Россия занимает 131-е из 176 мест в Индексе восприятия коррупции [3]. В отчете 2017 года по исследованию состояния политических и гражданских свобод проведенном организацией «Freedom House» отмечают, что в России разгул коррупции является одной из наиболее значимых угроз для государственной власти, так как он облегчает установление связей среди бюрократии и организованных преступных групп [4].

12 мая 2016 года в Лондоне прошел всемирный антикоррупционный саммит, созванный по инициативе британского премьера Дэвида Кэмерона. На саммите Россия и 26 других стран, а также шесть международных организаций, приняли на себя обязательства по улучшению антикоррупционного законодательства и правоприменения.

Информации о деятельности по выполнению обязательства в открытых источниках нет.

Почти по всем принятым на себя обязательствам Россия начала предпринимать шаги, работа ведется по 81% направлений: выполняются принципы Хартии об открытых данных, а также Россия вступила в «Единый

стандарт по обмену налоговой информацией». Предприняты шаги по работе с другими странами и международными организациями в целях содействия осуществлению положений Конвенции ООН против коррупции, шаги по усилению эффективности пропагандистских мер для установления атмосферы неприятия коррупции в обществе. выполнению этого обязательства.

Обязательства о международном сотрудничестве для выявления и изъятия коррупционных активов от иностранных юрисдикций, о предоставлении полного доступа к информации о бенефициарных собственниках компаний (в том числе для подразделений финансовой разведки стран-партнеров) носят характер принципа, не имеют четкой конечной точки, но деятельность по выполнению этих обязательств началась.

Однако одно из обязательств оказалось для России чересчур амбициозным – принятие дополнительных мер по обеспечению прозрачности бенефициарных собственников – контрагентов госкомпаний [5].

Таким образом, для борьбы с коррупцией необходимо: выполнять действующие антикоррупционные обязательства; сотрудничать с предпринимателями и институтами гражданского общества; скоординировано внедрять антикоррупционные реформы; обеспечить прозрачность бенефициарных собственников компаний, принимающих участие в государственных проектах; внедрять в свои национальные системы международный стандарт публикации открытых данных по государственным контрактам (Open Contracting Data Standard, OCDS).

Список литературы

1. Douglass C. North - Prize Lecture: Economic Performance through Time" // Nobelprize.org. Nobel Media AB 2014. Web. URL: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1993/north-lecture.html (дата обращения: 23.09.2017).
2. Лисенко Ю., Стрижак Г. Сучасна парадигма інституціональних пасток /Ю. Лисенко, Г. Стрижак//Економічна теорія. -2014.-№ 4. -С. 48-60.
3. Corruption Perceptions Index 2016 [Электронный ресурс] / Трансперенси Интернешнл – 2016.: Transparency International, 2016. – URL: <http://www.transparency.org/cpi2015> (дата обращения: 23.09.2017).
4. Freedom House. Freedom in the World. 2017. URL: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2017/russia> (дата обращения: 23.09.2017).
5. Transparency International. The Anti-Corruption pledge tracker. URL: <http://www.anticorruptionpledgetracker.com/country/russia> (дата обращения: 23.09.2017).

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ

Свирида Ю.Ю.,

Лех Т.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

svirida.iura@yandex.ru

Слияния и поглощения достаточно часто встречаются в мировой практике и экономике Российской Федерации в частности. В текущем году наблюдается подъем активности на рынке слияний и поглощений. На увеличение количества сделок влияют и консолидация бизнеса, и программа приватизации государственного имущества на ближайшие три года, и свободные недорогие активы в различных секторах.

В экономической науке под слиянием компаний понимают объединение двух или более хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется новая, объединённая экономическая единица. Поглощение компаний – это сделка, совершаемая с целью установления контроля над хозяйствующим обществом и осуществляемая путём приобретения более 30 % уставного капитала (акций, долей, и т. п.) поглощаемой компании, при этом сохраняется юридическая самостоятельность общества.

Оценка эффективности слияния или поглощения зачастую очень сложна. Сложность данного вопроса обусловлена синергетическим эффектом, происходящим в следствие объединения ранее самостоятельных хозяйствующих субъектов.

Покупка компании не сравнима с покупкой новой машины, оборудования. Покупка компании - это более сложное и ответственное решение. Для оценки эффективности такой сделки используются различные подходы. В статье Нестеренко Н.Ю. приводится трехэтапный алгоритм оценки эффективности сделок слияний и поглощений. На первом этапе проводится оценка показателей в момент объявления о сделке, на втором этапе в среднесрочном периоде до двух лет оцениваются фондовые показатели и показатели выполнения среднесрочных задач интеграции, в третьем этапе в долгосрочном периоде оцениваются фондовые показатели, показатели выполнения долгосрочных задач реализации интеграции и показатели эффективности бизнеса в целом. Таким образом, на каждом этапе нарастает область анализа [3].

В большинстве случаев, анализ слияния или поглощения начинают с прогноза будущих потоков денежных средств компании, которую собираются присоединить. Если приведенная стоимость ожидаемого от слияния приростного денежного потока превышает цену, которую следует заплатить за приобретаемую фирму, то приобретающей фирме можно

совершать покупку. В этом случае анализ эффективности слияния или поглощения компаний предусматривает: прогнозирование денежного потока; определение уровня дисконтной ставки или цены капитала для оценки прогнозируемого денежного потока; оценку реальной стоимости приобретаемой фирмы; сравнительный анализ полученных данных [1].

В ходе анализа эффективности слияний и поглощений компаний, крайне важно оценивать возможную реакцию инвесторов. Кроме того, необходимо иметь в виду, что в процессе покупки компании часто возникает ситуация, похожая на аукцион, т.е. фирмы-покупатели конкурируют друг с другом. Необходимо быть очень осмотрительными, принимая решение об участии в таком «аукционе». «Заигравшись», может случиться так, что победа может обойтись дороже, чем поражение. В случае проигрыша может быть потеряно только время, а в случае победы за купленную компанию может быть заплачено слишком дорого.

Перед слиянием или поглощением одной фирмы другой, стоит объективно оценить возможные последствия. Слияния могут повысить эффективность объединившихся компаний, но они же могут и ухудшить результаты текущей производственной деятельности, усилить бремя бюрократии. Результаты множества исследований по измерению чистого эффекта уже произведенных слияний и поглощений дают очень противоречивые, зачастую абсолютно противоположные выводы.

По данным *Mergers & Acquisitions Journal*, 61% всех слияний и поглощений компаний не окупает вложенных в них средств. А исследование 300 слияний, происшедших за последние 10 лет, проведенное *Price Waterhouse*, показало, что 57% компаний, образовавшихся в результате слияния или поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей данного рынка и вынуждены вновь разделяться на самостоятельные корпоративные единицы [2].

Подытожив, можно сказать, что процесс поглощения и слияния компаний - это крайне ответственное решение, перед принятием которого, нужно провести детальный анализ возможных последствий. Нельзя точно утверждать, как данный процесс, в конечном итоге, отразится на состоянии компаний-участниц, однако, если верить статистике, в большинстве случаев, слияния и поглощения не окупаются.

Список литературы

1. Коупленд Т., Колер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
2. Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 18.
3. Нестеренко Н.Ю. Комплексная оценка эффективности слияний и поглощений // ПСЭ. – 2016. – №1 (57).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ НА ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАН С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ

Стрижак А.Ю., к.э.н, доцент,

Кутрань Е.В., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

strizhak.a86@mail.ru

В современном научном дискурсе существует множество дефиниций модернизации. Термин «модернизация» в наиболее общем понимании трактуется как изменение, соответствующее современным требованиям, усовершенствование. В экзистенцию модернизации общество вкладывает два смысла: 1) усовершенствование государства путем ангажирования в собственную практику методики реформирования успешных и процветающих стран; 2) усовершенствование государств (в том числе высокоразвитых) в соответствии с новыми требованиями, выдвигаемыми временем, т.е. объективная необходимость инновационной модернизации.

Попытка модернизации догоняющего типа, сделанная в России и странах СНГ, на сегодняшний день носит весьма болезненный характер ввиду множества экономических и институциональных причин, основными из которых являются рентный характер экономики, недостаточное инвестирование государства и бизнеса в инновации, асинхронность целенаправленного изменения технологий и механизмов регулирования, с одной стороны, и институтов, – с другой [1, с. 37], оппортунизм на всех уровнях хозяйствования. Вышеупомянутые причины отсталости России и других стран с развивающимися рынками разворачиваются в более глубокие устойчивые проблемы эффективного развития – институциональные ловушки. Институциональные ловушки проявляют себя как фактор препятствия эффективному процессу модернизации в следующем:

1) бюрократическая ловушка. Многочисленные бюрократические барьеры в виде справок, лицензий, патентов, разрешений и т.д. не просто усложняют процесс модернизации, они превращают научные изобретения и разработки в «мертвый груз», пылящийся в столах разработчиков или на полках чиновников в течение многих лет;

2) коррупционная ловушка. Всепроникающая коррупция и вымогательство взяток чиновниками также тормозят процесс модернизации, что заставляет предпринимателей и новаторов отказываться от разработок новых видов продукции, и закупать более дешевые товары из-за границы;

3) теневая экономика является существенной преградой на пути успешной модернизации, поскольку стороны теневых трансакций не перераспределяют часть своих доходов в бюджет и целевые фонды, не участвуя тем самым в процессе формирования ВВП и социально-

экономическом и научно-техническом прогрессе государства, а их деятельность носит неофициальный, подпольный или фиктивный характер;

4) диссертационная ловушка и «утечка» мозгов. Под диссертационной ловушкой понимается процесс купли-продажи ученых степеней и званий на соответствующем теневом рынке. Феномен диссертационной ловушки приводит к следующим негативным тенденциям: псевдоученые с фальшивыми дипломами кандидатов и докторов наук неправомерно занимают высокие должности во всех сферах и отраслях хозяйственной деятельности государства, а талантливые, способные и целеустремленные молодые люди вынуждены уезжать за границу в поисках достойной оценки своего труда и широких возможностей;

5) бедность и социальное неравенство. Во-первых, существует укорененный стереотип о том, что в условиях рыночной экономики для малообеспеченных слоев общества все двери закрыты и в большинстве случаев это соответствует действительности. Во-вторых, качество образования во многом определяется уровнем дохода, от которого зависит возможность выбора престижного образовательного учреждения, посещения секций, факультативов, занятий с репетиторами. В-третьих, бедность и низкий уровень образования в условиях макрооппортунизма выгоден представителям правительственных элит, поскольку слабый, бедный, малообразованный и неуверенный народ вряд ли сможет качественно устранить дефекты их правления, ориентированного на получение квазиарента за счет паразитирования на теле общества;

6) отсутствие у населения доверия к институтам. В силу того, что неоднократно обманутый народ постсоветских стран утратил всяческое доверие как к институтам, так и к правящим элитам, любые метаморфозы социально-экономического или политического характера вызывают у него чувство антагонизма и непринятия: общество боится потерять остатки стабильности.

Таким образом можно заключить: процесс модернизации будет эффективным только в том случае, если в его реализации будет всецело заинтересована триада «власть – бизнес – общество». При реализации реформ стран СНГ необходимо активно ангажировать опыт успешной модернизации стран Запада и новых индустриальных стран, содействовать развитию институтов гражданского общества, привлекать в систему макроменеджмента исключительно представителей меритократии.

Список литературы

1. Вольчик В.В., Кот В.В. Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков // ИИС. – 2013. – №4. С.36-57.
2. Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. –С. 4 - 24.
3. Антонова З. Г. Модернизация экономики как главный фактор экономического роста // Известия ТПУ. – 2011. – № 6. – С.10-15.

НАЛОГ КАК ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Тарков В.В.,

Стрижак А.Ю., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

strizhak.a86@mail.ru, super.tarkov2013@yandex.ua

Эффективная налоговая политика способствует формированию качественно новых экономических институтов. Неотъемлемым элементом налогового регулирования, без которого невозможна реализация экономической политики как таковой, выступает налог, который, согласно институциональной экономической теории является экономическим институтом. Важно отметить, что для комплексного изучения института налога требуется достаточно серьезная теоретико-методологическая база в институциональной налоговой сфере, которая только получает свое развитие.

В современной экономической литературе достаточно комплексной трактовкой налога выступает определение его как экономического института. По Т. В. Меркуловой, «налог является важнейшим экономическим институтом, имеющим сложную внутреннюю структуру формальных и неформальных норм, правил, формирующих стереотипы поведения, эволюция которых тесно связана с развитием институтов собственности и государства...» [1, с. 27].

Под формальным институтом налога понимается система экономико-правовых отношений, возникающих между налоговыми агентами, государством и налогоплательщиками по поводу их обязательств в рамках сложившейся институциональной налоговой среды. Формальный институт налога представлен в различных аспектах: собственно налог, механизмы начисления, взимания, соблюдения конкретных правил и норм. Неформальный институт налога представляет собой не задекларированные, устоявшиеся правила, нормы, привычки и стереотипы, которые сложились в налоговой среде и функционируют в системе экономических отношений [2, с. 127-129]. Взаимосвязь формальных и неформальных практик в налоговой среде способствуют разработке и дальнейшей реализации концепции количественной оценки эффективности экономических институтов.

Системным критерием, оценивающим эффективное развитие налоговых институтов, выступает рейтинг Paying Taxes от Price waterhouse Coopers и World Bank Group [3]. В данном рейтинге учитываются три основных показателя: количество налоговых платежей; время на выполнение налоговых обязательств; налоговая ставка. На примере Российской Федерации (далее – РФ) рассмотрим составляющие рейтинга легкости уплаты налогов (Paying Taxes) в сравнении с динамикой рейтинга по индексу

восприятия коррупции (Corruption Perception Index) за последние пять лет, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Отдельные показатели и позиции Российской Федерации в рейтингах Paying Taxes и Corruption Perception Index в 2011–2016 гг.

Показатель	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Легкость уплаты налогов (ранг / число стран в рейтинге)	105/183	102/183	64/185	56/189	49/189	47/189
Количество налоговых платежей	11	9	7	7	7	7
Время, затрачиваемое на выполнение налоговых обязательств (часы)	320	290	177	177	168	168
Общая налоговая ставка (%)	46,5	46,9	54,1	50,7	48,9	47
Позиция РФ в рейтинге «Corruption Perception Index»	143	133	127	136	119	131

Источник: составлено на основе данных The World Bank and PwC и Transparency International

Согласно данным таблицы можно сделать вывод, что налоговая система РФ улучшается. Стоит отметить, что по всем показателям РФ продемонстрировала или улучшение, или сохранение позиции, кроме показателя коррупции, согласно которому РФ потеряла 11 п. п. В соответствии с официальным отчетом Transparency International потеря рейтинга обусловлена увеличением количества стран [4].

Таким образом, налог как экономический институт должен выстраивать оптимальную экономическую политику, обеспечивая тем самым стабильность и развитие общества. В условиях развивающихся рынков государству необходимо «закрепить» институт налога, не дать ему быть источником нестабильности, создаваемой повышением налоговых ставок или разработкой вопроса о введении новых налогов.

Список литературы

1. Меркулова Т. В. Экстерналии налогообложения / Т. В. Меркулова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Том 5. – № 2. – 2007. – С. 27-34.
2. Якупов З. С. О роли институтов налогообложения и налогового контроля в реализации стратегии устойчивого развития современной России / З. С. Якупов // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 1 (33). – С. 125–133.
3. Всемирный банк. [Электронный ресурс] : Paying Taxes 2016. 10th edition. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/research> (дата обращения: 15.09.2017).
4. Трансперенси Интернешнл (Transparency international) [Электронный ресурс] : Индекс восприятия коррупции-2016: положение России не изменилось. - Режим доступа: <http://transparency.org.ru/indeks-vospriatiia-korruptcii/indeks-vospriatiia-korruptcii-2016-polozhenie-rossii-ne-izmenilos> (дата обращения 15.09.2017).

УДК 637.3-048.445

**ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ СЫРОВ В СООТВЕТСТВИИ
С ТОВАРНОЙ НОМЕНКЛАТУРОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*Агафонова Е.В.,
Попова Я.А.*, старший преподаватель,
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет
имени Тараса Шевченко», г. Луганск,
bimine@yandex.ru

Основной классификационной системой в таможенном деле является Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, основанная на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров.

Классификационный код товаров в соответствии с ТН ВЭД является одним из наиболее распространенных инструментов, используемых участниками внешнеэкономической деятельности для минимизации затрат и издержек. Этот код, относимый к сведениям, подлежащим указанию в декларации на перемещаемые через таможенную границу товары, имеет большое значение, поскольку он определяет размер ввозной (вывозной) таможенной пошлины. Кроме того, в утверждаемых на законодательном уровне перечнях товаров, в отношении которых установлены запреты и ограничения или определены налоговые льготы и освобождения, товары определяются исключительно кодом по ТНВЭД, а наименование товара приводится только для удобства использования [1].

В практической деятельности таможенных органов часто возникают проблемы, касающиеся классификации в соответствии с ТН ВЭД перемещаемых через границу товаров. Это связано с тем, что контроль правильности классификации перемещаемых через границу товаров представляет собой очень сложный процесс, требующий определенных навыков и широкого диапазона знаний в этой области. В большинстве случаев проблемы, которые возникают в практической деятельности таможенных органов, связаны с субъективным анализом текстов и положений ТН ВЭД.

Наиболее часто встречающиеся проблемы классификации сыров по ТН ВЭД следующие:

1. Недобросовестность участников внешнеэкономической деятельности, что выражается, прежде всего, в неполном или недостоверном описании товаров в предъявляемых к оформлению документах.

2. Сложность построения ТН ВЭД и применения основных правил интерпретации.

3. Разное смысловое значение одних и тех же наименований товаров в сложившейся торговой практике и в ТН ВЭД.

4. Многообразие коммерческих наименований товаров, имеющих одинаковое таможенное наименование.

Проблемы классификации имеют большое значение, так как именно от правильности определения кода товара зависит объем начисленных и уплачиваемых таможенных платежей. Точность классификации товаров имеет большое значение и для повышения объективности таможенной статистики внешней торговли, используемой при выработке таможенной политики государства и для принятия конкретных мер по ее реализации в процессе таможенного оформления и контроля товаров.

Основными методами решения возникших проблем классификации и исключения недостоверного декларирования сыров, на наш взгляд, является:

- внедрение новейших технологий с целью обеспечение наиболее быстрого и точного решения при возникновении спорных ситуаций при определении кода товар;
- усовершенствование нормативно-правовой базы (систематическое обновление информации, содержащейся в нормативно-правовых документах, касающихся вопросов таможенной деятельности);
- создание информационно-справочных материалов и разработка учебно-методических пособий для правильной классификации и идентификации товаров;
- введение в терминологическую систему ТН ВЭД дополнительной информации о сырах, что ведет к углублению их идентификационного анализа;
- систематическое обучение штата сотрудников таможни, организация специализированных курсов, направленных на повышение их квалификации.

Комплексное использование перечисленных методов позволит свести проблемы, возникающие при классификации сыров к минимуму и упростить процедуру декларирования, как для участников внешнеэкономической деятельности, так и для таможенных органов с целью дальнейшего правильного расчета таможенных пошлин и применения мер нетарифного регулирования.

Список литературы

1. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Н.Н. Алексеева [и др.] ; под общ. ред. Н.Н. Алексеевой; Российская таможенная академия, Владивостокский филиал. – Владивосток: РИО Владивостокского филиала Российской таможенной академии, 2014. – 164 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА СОЗДАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Горбатова Н.А., Лишенко В.В.,

Малич Л.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lishenko.vicka@yandex.ru

Развитие промышленности и торговли предполагает необходимость в ускорении и упрощении процесса доставки товаров конечному потребителю. Сегодня в мире большинство логистических операций осуществляется в логистических центрах. Современные фирмы, занимающие устойчивое положение на рынке и стремящиеся развить свой бизнес, имеют свои логистические центры, которые сосредотачивают логистические и другие операции, для выполнения которых необходимо анализировать большой объем информации и осуществлять трудоемкие расчеты.

В Донецкой Народной Республике на данный момент времени логистических центров нет, однако развитие торговли, увеличение количества участников торговли, увеличение спроса способствуют развитию логистики.

Логистический центр – организационная структура, на которую возложена роль экономической связи отраслей хозяйства, участвующих в производстве, переработке продукции и доведении её до конечного потребителя [1, с. 343]. Главной функцией логистических центров является обеспечение доставки грузов от поставщиков к потребителям максимально быстро и с наименьшими издержками.

Выделяют следующие типы логистических центров:

1) Фирменные логистические центры создаются коммерческими предприятиями, которые реализуют различную продукцию. Их целесообразно создавать во многих областях страны, что позволяет потребителям выбирать подходящее место обслуживания в своем населенном пункте. В международных торговых операциях исключительно большая роль фирменных логистических центров, которые располагают в других государствах и дополняют представительскими функциями. Такие центры становятся информационно-аналитическими центрами предприятия за рубежом и приближенными к иностранным потребителям. Они исследуют рынки, заключают контракты, готовят продукцию к реализации и доставляют потребителю, а также контролируют своевременную оплату.

2) Отраслевые логистические центры могут представлять интересы одновременно нескольких предприятий, которые выпускают идентичную продукцию. Их преимуществом является низкая стоимость содержания. При этом всем предприятиям гарантируется защищенность собственных

интересов. Чаще всего такие логистические центры открываются и в регионах одной страны, и за рубежом.

3) Региональные логистические центры являются наиболее развивающимся и перспективным. На современном этапе во всех развитых странах весь оборот внешней торговли и большинство внутреннего товарооборота осуществляется через эти центры. Главной задачей их является обеспечение прибыли предприятиям, располагающимся в одном регионе. Их выгодней всего размещать в местах пересечения транспортных путей и недалеко от крупных потребителей или производителей товаров, поскольку это способствует существенному уменьшению транспортных расходов.

Преимуществом создания единых логистических центров регионального или местного масштаба является то, что они возьмут на себя ряд снабженческо-сбытовых, таможенных, страховых, и охранных функций для определенной группы предприятий и фирм, которые имеют различный уровень валового дохода. Наличие данных услуг позволяет решить такие вопросы как прием и отгрузка товаров, комплектация заказов и маркировка, составление оптимальной схемы хранения. Также дополнительно можно заказать расчет маршрутов, воспользоваться услугой подбора транспортных средств, организовать постоянный мониторинг перемещения грузов. Безусловно, стоимость такой аренды будет выше, чем обычного склада. Но если сравнить с расходами на обеспечение всех этих операций и на оплату работы дополнительного штата сотрудников, то использование логистического центра будет выгоднее. Именно централизация услуг в логистике способствует сокращению издержек участников торговли (рис. 1).

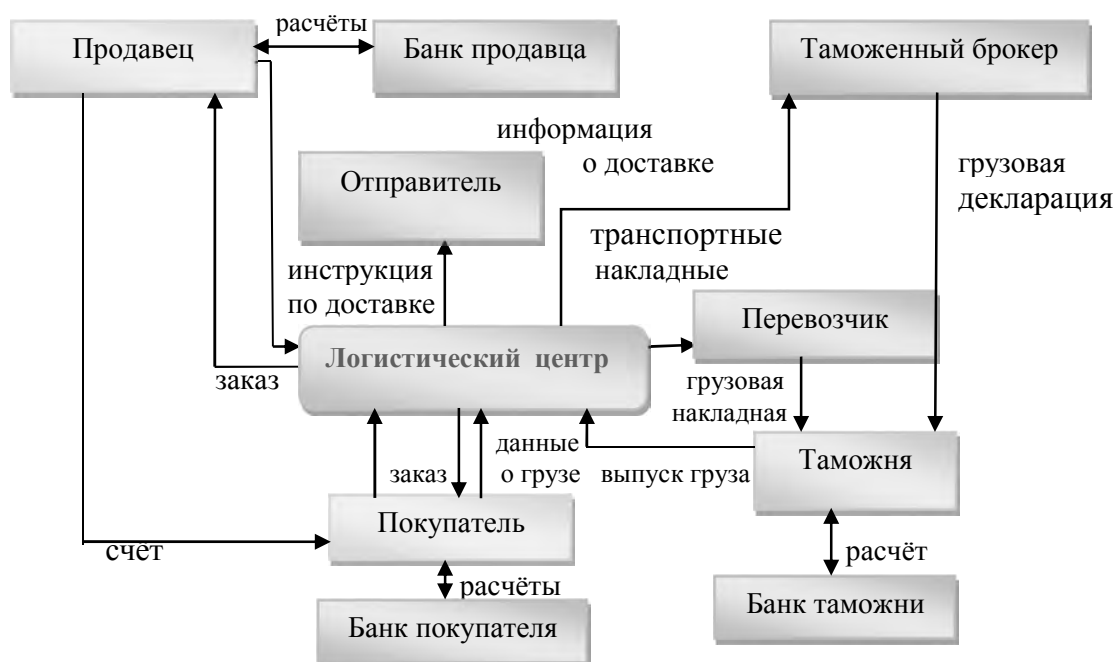


Рис. 1. Взаимодействие участников торговли через логистический центр [2, с. 286]

Консолидация товаров в одном месте позволяет легче управлять данными товарами, а также перераспределять грузопотоки становится гораздо быстрее и экономичнее.

В наши дни предприятия часто передают свою логистическую деятельность сторонним поставщикам логистических услуг, и, по оценкам, долгосрочные договорные отношения, контрактная логистика составляют 16 % от общей глобальной логистики. По данным Европейской логистической ассоциации (European Logistics Association – ELA), использование логистических центров в цепях поставок при осуществлении мультимодальных перевозок позволяет клиентам экономить 12-15 % от стоимости доставки в прямом смешанном сообщении. При этом наиболее часто на аутсорсинг логистическим центрам передавались такие логистические функции, как: складирование – 73,7 %; внешняя транспортировка – 68,4 %; оформление грузов/платежей – 61,4 %; внутренняя транспортировка – 56,1 %; консолидация грузов/дистрибуция – 40,4 %; прямая транспортировка – 38,6 % [3].

Таким образом, в Донецкой Народной Республике необходимо создавать логистические центры, так как это позволит сократить издержки фирм, участвующих в торговле, сократить цепи поставок, оптимизировать материальные потоки и повысить маневренность поставок.

Список литературы

2. Афанасенко, И. Д. Логистика снабжения: Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения /И. Д. Афанасенко, В.В. Борисова– Спб.:Питер. 2016. – 384 с.
3. Мясникова, О. В. Распределительная логистика: учеб. пособие/ О.В.Мясникова. – Минск : Вышэйшая школа, 2016. – 382 с.
4. Понятие, назначение и классификация логистических центров [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://finbel.by/WebPages/ChapterPage.aspx?ChapterID=1421&ThemeStatus=2&BookID=27&ThemeNumber=0&ChapterNumber=2>
5. Типы логистических центров [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://logisticspartners.ru/tipy-logisticheskix-centrov.html>

ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА И НАПРАВЛЕНИЯ БОРЬБЫ С НИМИ

*Гузева Ю.И.,
Горбатова Н.А.,*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
Legkahoda@mail.ru

Демократизация общества, активное расширение внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации, введение реформ, обосновывающих широкую либерализацию ВЭД, при отсутствии необходимого, адекватного уровня таможенного контроля способствуют увеличению числа ее участников, а, следовательно – и более активному вывозу из страны и ввозу в нее товаров. При этом отмечается рост преступности в таможенной сфере.

Таможенные преступления — это общественно опасные, виновные, наказуемые деяния, посягающие на сферу экономической деятельности, связанную с порядком перемещения и возврата на территорию государства товаров и ценностей через таможенную границу вопреки правовому запрету [1].

Таможенные преступления, совершенные в отношении государства, несут в себе не только экономический характер, оказывая непосредственное негативное влияние на развитие рыночных отношений, валютно-финансовой системы, посягая на установленный порядок перемещения через границу товарно-денежных, культурных, исторических ценностей, но также и политический. Актуальность данной проблематики сохраняется на всех уровнях развития государства, проявляется тенденция к росту преступности в этой сфере. Так, согласно данным ФТС РФ, за I квартал 2017 года таможенными органами РФ возбуждено 763 уголовных дела, что на 13% больше, чем в I квартале 2016 года.

Современные тенденции развития ВЭД и характер направленности деятельности таможенных органов обуславливают возникновение ряда причин неэффективного расследования и борьбы с таможенными преступлениями, что и обуславливает их рост. В частности:

1. Ограниченность определения термина «таможенная преступность». Характерно, что криминология, выделяя среди видов преступности – таможенную, определяет ее как «... совокупность таможенных преступлений связанных с нарушением порядка вывоза и ввоза, возврата на территорию РФ через таможенную границу товаров и ценностей» [2]. При этом исследование позволило определить основные участки деятельности таможенных органов, призванных обеспечить полноту уплаты таможенных платежей, а на самом деле являющихся глубоко криминализированными.

2. Отставание в техническом оснащении таможенных органов.

3. Значительное противодействие расследованию таможенных преступлений, которое характеризуется определенной системой связей заинтересованных в его осуществлении лиц.

4. Недостаток информационного обеспечения сотрудников таможенных органов, является причиной слабо развитых связей таможенных и правоохранительных органов, опору на данные лишь автоматизированного таможенного контроля без проверки исследования подлинности подписей, печатей, штампов на этих документах.

5. Необоснованный отказ от возбуждения уголовного дела по таможенному преступлению, что объясняется сложной структурой данного вида преступления.

До настоящего времени перечень и содержание таможенных преступлений остаются предметом дискуссий в науках уголовно-правового цикла [3].

Контрабанда является наиболее распространенным видом таможенного преступления. Так, в РФ на нее в среднем приходится 56,6% таможенных преступлений. Контрабандой практически во всех странах принято считать незаконное перемещение через таможенную границу государства товаров или иных предметов, признаваемое преступлением [4]. Контрабанда сигарет, алкоголя приобретает мировые масштабы. Сейчас использование игрушек, животных, двойных стенок кузова как мест хранения незаконных товаров меняется на создание целых систем по осуществлению контрабанды. В Украине наиболее масштабным случаем контрабанды стал обнаруженный в 2012 году словацкой налоговой спецслужбой тоннель, по которому из Украины вагонетками переправляли контрабандные сигареты на территорию Словакии. Наиболее жеопасной формой контрабанды считается контрабанда, совершенная организованной группой лиц.

Положение о необходимости обязательного возврата из-за границы средств в иностранной валюте было введено в интересах развития экономики, защиты внутреннего рынка, недопущения сокращения валютных резервов и их пополнения, стабилизации курса валюта. Не самые высокие показатели этого вида таможенных преступлений «компенсируются» масштабными фальсификациями документов, включающих новых субъектов правонарушений.

Таможенные платежи являются важнейшим источником пополнения государственной казны, поэтому количество и масштабы данного вида преступления непосредственно влияют на экономическое состояние государства. За I квартал 2017 г. сумма неуплаченных таможенных платежей в РФ составила 1,5 млрд. рублей. По величине причиненных убытков уклонение от уплаты таможенных платежей занимает лидирующие позиции: в рамках возбужденных уголовных дел по нарушениям на Уральской таможне, из которых 167 - это контрабанда и 13 - уклонение от уплаты таможенных платежей, стоимость товара, перемещенного контрабандным путем, составила более 190 млн. рублей, а размер уклонения от уплаты

таможенных платежей превысил 317,8 млн. рублей! Это объясняется разнообразием форм данного правонарушения: занижение таможенной стоимости, неправильное использование тарифных льгот и преференций, недостоверное заявление кодов ТН ВЭД.

Незаконный экспорт или передача сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации, незаконное выполнение работ (оказание услуг), которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, вооружения и военной техники (приходится лишь 0,1% общего количества таможенных преступлений в РФ) и невозвращение на территорию государства предметов художественного, исторического и археологического достояния народов государства и зарубежных стран составляют меньшую долю правонарушений в таможенной сфере, что обусловлено более узкой сферой деятельности преступников.

Анализ причин роста таможенных преступлений, различных способов их осуществления позволяет определить приоритетные пути превенции этих правонарушений, в частности: совершенствование методик расследования таможенных преступлений путем воздействия на побудительные мотивы преступника, прежде всего психологического; налаживание тесных связей с правоохранительными органами, информационного обмена с государственными структурами государств-партнеров; усиление таможенного контроля и ответственности сотрудников таможенных органов за несоблюдение законодательства и коррупцию; детальное рассмотрение всех стадий таможенного процесса.

Применение этих теоретических рекомендаций в практической деятельности позволит повысить уровень раскрываемости таможенных преступлений, предупредить их рост, а соответственно и окажет благоприятное влияние на экономическое положение государства.

Список литературы

1. Материалы научно-практических конференций Московского военного института ФПС России. / Жбанков В.А., Огнева А.О. / К вопросу о сущности и криминалистической характеристике таможенных преступлений [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://voenprav.ru/doc-3586-6.htm>.
2. Таможенная преступность / Долгова А.И., Криминология: учебник под редакцией А.И. Долговой 4-е издание переработанное и дополненное // НОРМА ИНФРА-М, Москва, 2010.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации : принят Гос. Думой 24 мая 1996 г. : по сост. на 25 авг. 2006 г. – М. : Юрайт : Юрайт-Издат, 2006. – 159 с.
4. Батычко В.Т. Таможенное право в вопросах и ответах. – Таганрог: ТРТУ, 2005.

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ И ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Забросаева А.С.,

Куделина А.М.,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

meyli97@mail.ru

Донецкая Народная Республика – молодое государство, которое имеет не совсем полную законодательную и нормативно - правовую базу, но республика стремительно развивается, тем самым появляются новые законы, подзаконные акты и иные нормативно-правовые документы.

На сегодняшний день в Донецкой Народной Республике действуют постановления и приказы Центрального Республиканского Банка касательно валютного регулирования и валютного контроля, такие как:

- Приказ 7-1 от 17.12.2014 «Об утверждении нормативно-правовых актов, регулирующих перемещение валютных ценностей через таможенную границу Донецкой Народной Республики»;
- Постановление № 6 от 29.05.2015 «О деятельности по обмену валют на территории Донецкой Народной Республики»;
- Постановление №55 от 26.08.2015 «Об утверждении Правил осуществления трансграничных переводов денежных средств в Донецкой Народной Республике»;
- Постановление Правления ЦРБ ДНР от 18.11.2016 №288 «Об установлении прямых количественных ограничений при получении резидентами кредитов от нерезидентов»;
- Постановление ЦРБ № 286 от 18.11.2016г. «Об утверждении Правил получения резидентами кредитов от нерезидентов»;
- Постановление ЦРБ № 152 от 28.06.2016г. «Об утверждении Правил перемещения физическими лицами валютных ценностей через таможенную границу Донецкой Народной Республики».

Данные документы имеют фундаментальную основу, на которой в последствии будут основываться новые законодательные и нормативно-правовые проекты.

Как показывает практика Российской Федерации, система валютного регулирования и валютного контроля находится на более высоком уровне по сравнению с другими странами СНГ. С этой целью появляется критическая необходимость развития нормативной, законодательной и правовой базы в области валютного регулирования и валютного контроля с учетом существующей базы Российской Федерации.

Валютное регулирование – это процесс и порядок государственного управления валютной сферой в экономике. Валютное регулирование является составной частью валютной политики и включает в себя установленные государством принципы, методы и формы осуществления в стране валютных операций, способ государственного регулирования валютной сферы экономики в целях повышения экономической эффективности и обеспечения финансово-бюджетной безопасности.

Являясь важным связующим звеном национальной экономики с мировой, валютное регулирование позволяет, с одной стороны, с большей эффективностью использовать все преимущества от участия в мирохозяйственных связях, а с другой - ограничивать негативные воздействия мирового рынка на снижение курса национальной валюты и «бегство» национальных и зарубежных инвестиционных капиталов, защищать национальных производителей и экспортеров от международной конкуренции [4].

Современная российская экономика создает условия и поощряет развитие внешнеэкономических торговых связей между товаропроизводителями, неизменным атрибутом которых является использование иностранной валюты и иных валютных ценностей как средства платежа.

Основными принципами валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации являются:

- 1) приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
- 2) исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;
- 3) единство внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;
- 4) единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- 5) обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций [1].

Органами валютного регулирования в Российской Федерации являются Центральный банк Российской Федерации и Правительство Российской Федерации.

Валютный контроль в Российской Федерации осуществляется Правительством РФ, органами и агентами валютного контроля в соответствии с Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» и иными федеральными законами. Органами валютного контроля в Российской Федерации выступают Центральный банк РФ и федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством РФ.

Агентами валютного контроля считаются уполномоченные банки, подотчетные Центральному банку РФ, а также не являющиеся

уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг, в том числе держатели реестра (регистраторы), подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг, а также таможенные органы и налоговые органы. Контроль за осуществлением валютных операций кредитными организациями, а также валютными биржами осуществляет Центральный банк РФ.

Согласно постановлению Правительства РФ от 15 июня 2004 г. № 278 «Об утверждении положения о федеральной службе финансово-бюджетного надзора», федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции органа валютного контроля, считается Федеральная служба финансово-бюджетного надзора. Правительство РФ обеспечивает координацию деятельности в области валютного контроля федеральных органов исполнительной власти, являющихся органами валютного контроля, а также их взаимодействие с Центральным банком РФ [2].

В России существует значительное число ограничений на валютные операции, направленных на предотвращение утечки капитала и мобилизацию валютных ресурсов. Операции резидентов в иностранной валюте контролируются Центральным банком РФ и Правительством РФ — органами валютного контроля [3].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что сферу валютного регулирования и валютного контроля Донецкой Народной Республики необходимо развивать согласно международным стандартам, так как во всех странах валютное регулирование и валютный контроль осуществляется практически одинаково.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О валютном регулировании и валютном контроле».
2. Коник Н.В., Невешкина Е.В. «Таможенное дело. Учебное пособие». Научная книга, 2012. – 208 с.
3. Чекмарева Г. И. Основы таможенного дела: Краткий курс. — Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003. — 192с.
4. Ярославцева С.В. Валютное регулирование и валютный контроль. Учебный материал. 2009. – 86 с.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБОРА И /ИЛИ ИЗМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО РЕЖИМА

*Карчага Ю.В.,
Куделина А.М.,*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
u.karchaga@yandex.ua

Таможенное регулирование является одним из основных рычагов государственного воздействия на внешнеторговый оборот. С его помощью государство путем установления запретов и ограничений на ввоз и вывоз отдельных товаров, путем лицензирования, квотирования и применения ряда иных мер обеспечивает защиту интересов потребителей ввозимых товаров, защиту экономической безопасности страны, а также пополнения доходной части государственного бюджета посредством взимания таможенных платежей при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу ДНР.

Цель данной работы состоит в рассмотрении факторов, которые могут повлиять на возможность выбора или изменения таможенного режима.

Таможенный режим является одним из основных и наиболее важных институтов таможенного права. Это обусловлено тем, что в соответствии с Законом о таможенном регулировании в ДНР все товары и транспортные средства перемещаются через таможенную границу ДНР в строгом соответствии с заявленным таможенным режимом.

При выборе таможенного режима декларант должен учитывать один из факторов - помещение товаров под отдельные таможенные режимы ограничивается временными рамками.

При изменении таможенного режима необходимо учитывать такой фактор как статус товара. Так, если товар был завезен на таможенную территорию и выпущен в свободное обращение, изменить данный режим на режим реэкспорта с целью вывоза товара уже нельзя, поскольку режим реэкспорта применяется только в отношении иностранных товаров, а товар, выпущенный в свободное обращение, получает статус отечественного товара.

Самый распространенный фактор изменения таможенного режима - это первоначальное помещение товара под определенный режим, например, размещение товара в режим таможенного склада, а затем выпуск товара со склада и помещение под другой таможенный режим. Эта схема работает в случаях, когда ввозимая партия товаров, предназначенная для сбыта на внутреннем рынке, содержит товары, требующие сертификации, товары, облагаемые пошлинами, а также товары, подпадающие под меры тарифного и нетарифного регулирования, но декларант не успевает в сроки нахождения товара на складе временного хранения собрать все необходимые разрешительные документы или у него возникают финансовые затруднения [3].

Вместе с тем существуют ситуации, когда изменение одного таможенного режима на другой не допускается. Например, если товар был помещен под режим отказа в пользу государства, изменение режима на любой другой не разрешается.

Таможенный режим, в который помещены товары, может быть изменен на другой, избранный декларантом, при условии соблюдения мер тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, установленных законодательству для товаров, которые помещаются в другой таможенный режим.

В заключении можно сказать, что существует множество факторов, влияющих на выбор и изменение таможенного режима. Основными из них являются временные рамки, статус товара и первичный режим размещения. Также можно сказать, что выбор и изменение, таможенного режима в отношении товаров является прерогативой лица, обладающего полномочиями в отношении перемещаемых через таможенную границу товаров.

Список литературы

1. Закон «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике» № 116-ІНС от 25.03.2016, действующая редакция по состоянию на 19.05.2017 .
2. Коник Н.В., Невешкина Е.В. «Таможенное дело. Учебное пособие». Научная книга, 2012. – 345 с.
3. Молчанова О.В. Коган М.В. Таможенное дело. - Ростов на Дону: Феникс, 2007. – 250 с.
4. Толкушин А.В. Таможенное дело. М.: Высшее образование; Юрайт-Издат. 2009. – 127 с.

УДК 330.123.4:33.012.8-045.45(043.2)

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Куделина А.М.,

Белопольская Т.В., д.э.н., профессор,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Epm83@mail.ru

Многообразие различных форм функционирования рынка потребительских товаров в экономике Донецкой Народной Республики, сложность и динамизм их отношений, высокая степень неопределенности современного внешнего социально-экономического пространства делают проблему изучения рынка потребительских товаров чрезвычайно сложной, многоплановой и трудной в реализации. Все это обуславливает необходимость использования при проведении научного исследования специального методического инструментария.

Наиболее продуктивной является системная методология, особенность которой состоит в том, что она требует создания единой концептуальной модели изучаемого объекта. В соответствии с данной методологией основой концептуальной модели объекта служит его содержательное описание с выделением структуры и функциональных свойств, показателей функционирования и развития, факторов и условий существования. Однако, в отечественной экономической литературе многие сложные вопросы становления и функционирования современного потребительского рынка рассматриваются со старых теоретико-методологических позиций, когда сфере потребления отводится второстепенная, подчиненная роль при абсолютизации примата производства.

В связи с этим базовой концепцией эффективности функционирования рынка потребительских товаров становится ориентирована не на производство, а прежде всего на потребителя, что позволит предприятию максимально реализовать свои возможности путем ориентации всей деятельности на потребителя.

Одним из направлений повышения эффективности функционирования рынка потребительских товаров в условиях пространственной интеграции, является разработка концепции эффективного функционирования рынка потребительских товаров на основе программно-целевого метода (рис. 1).

Данная концепция нацелена на эффективное развитие потребительского рынка товаров, содействие удовлетворению потребностей населения в товарах, развитию экономики региона, организации торгового обслуживания, развитию торговой инфраструктуры.

Таким образом, разработанная концепция основывается на социальной значимости потребительского рынка. В результате этого, проблемы его развития необходимо решать консолидированными усилиями и согласованными действиями предпринимателей, их объединений, органов государственной власти, органов местного самоуправления, и общий вектор динамического развития различных форм продажи товаров должен приобрести направленность к расширению цивилизованных форм торговли.

Список литературы

1. Валевиц Р. П., Давыдова Г. А. Экономика торговой организации. Учебное пособие. – Минск, 2008. – 190 с.
2. Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. — М.: БЕК, 1994. – С. 15.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1990.- 479 с.
4. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика. – Спб, 2010. –С. 18.
5. О роли потребительского рынка товаров в экономике региона (на примере Тамбовской области) // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2011. – № 12. – С. 271.
6. Теренина Н. Л. Направления развития потребительских рынков сибирских регионов [Текст] / Н. Л. Теренина, Л. Ю. Русалева, Т. П. Антонова // Инновационные технологии в науке и образовании : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. — № 4 (4). — С. 442–445. — ISSN 2413-3981.

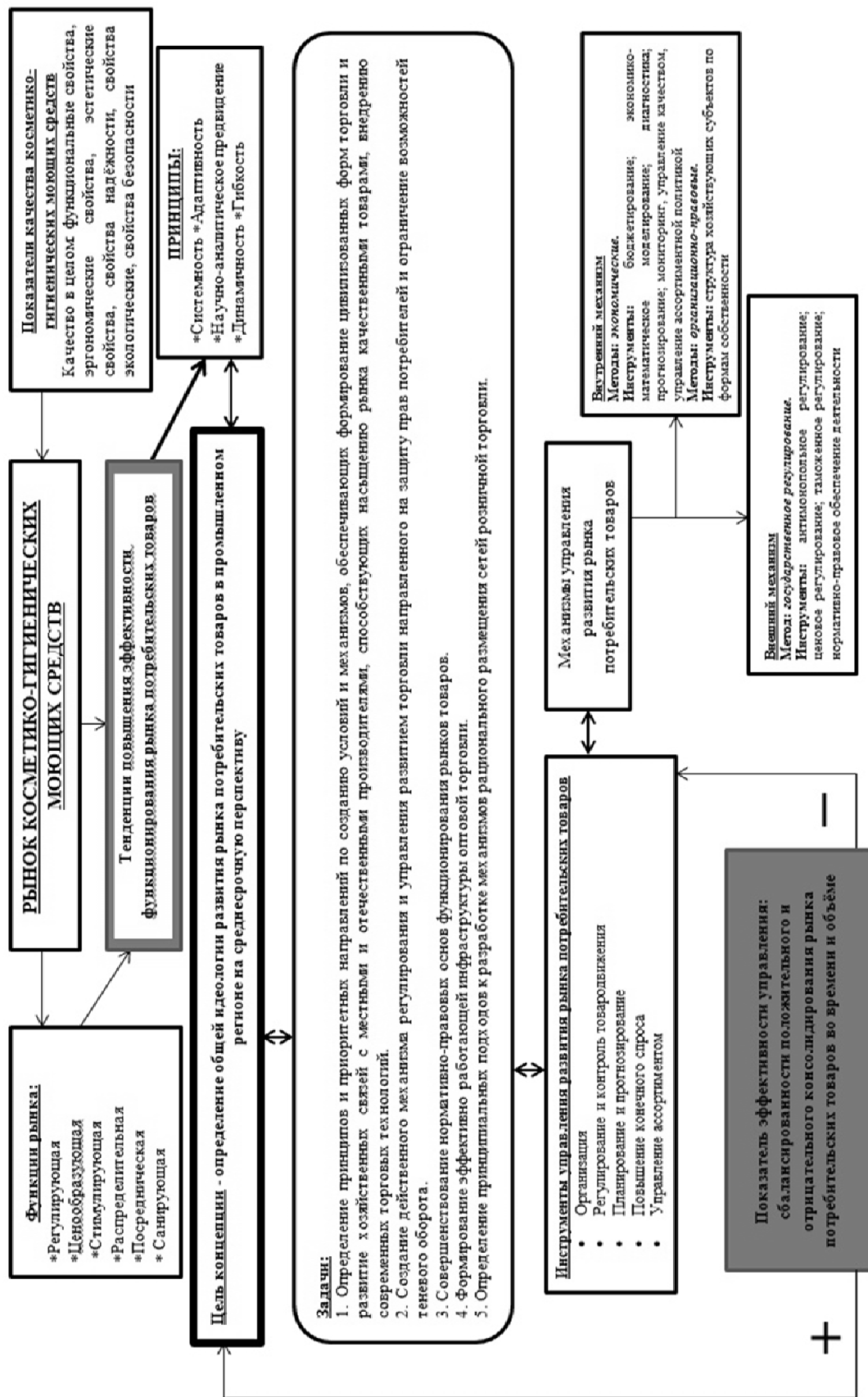


Рис. 1. Концептуальная модель эффективного функционирования рынка потребительских товаров в условиях пространственной интеграции

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АППАРАТ В ОБЛАСТИ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Ляшенко А.В.,
Белопольская Т.В., д.э.н., профессор,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
hannushkaa@gmail.com

Использование таможенных режимов способствует развитию внешнеторгового обмена, а также иных форм деятельности, непосредственно связанных с международной торговлей. Их применение необходимо для того, чтобы в полной степени определять потребности и интересы участников внешнеэкономической деятельности. В этом заключается актуальность выбранной темы.

Целью данной работы является анализ понятия «таможенный режим» в законодательной и нормативной литературе Евразийского экономического союза, Украины и Донецкой Народной Республики.

Таможенный режим – это совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу для таможенных целей [4]. Такое определение целесообразно дать потому, что во времена СССР не было единого определения таможенных режимов. Это связано прежде всего с отсутствием ведения внешней торговли с европейскими странами, а также с США.

На протяжении многих лет в силу экономического, политического, а также научно-технического развития определение таможенного режима претерпевало изменения.

Рассмотрим табл. 1, в которой представлена сравнительная характеристика понятий таможенного режима в России, Украине и ДНР.

Исходя из вышеизложенной сравнительной таблицы, можно сделать вывод, что формулировка понятия «таможенный режим» в данных странах отличается, но существенных различий в сути понятия нет.

Относительно Российской Федерации стоит отметить, что до того, как 1 июля 2010 года в силу вступило действие Таможенного кодекса Таможенного союза, на территории России действовал Таможенный кодекс Российской Федерации, в котором таможенные процедуры имели название «таможенные режимы» и классифицировались на 4 группы: основные таможенные режимы; экономические таможенные режимы; завершающие таможенные режимы; специальные таможенные режимы.

В настоящий момент таможенные вопросы регулируются Таможенным кодексом Таможенного союза и в отношении товаров применяются 17 таможенных процедур [2]. Согласно законодательству Донецкой Народной Республики можно отметить, что в соответствии с Законом «О таможенном

регулировании в Донецкой Народной Республике» выделяют 11 видов таможенных режимов [1], а в Украине согласно Таможенному кодексу Украины выделяют 13 таможенных режимов [3].

Таблица 1

Сравнение таможенных режимов России, Украины и ДНР

Страна	Россия	Украина	ДНР
Название	Таможенная процедура	Таможенный режим	Таможенный режим
Определение	совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами.	совокупность норм, установленных законами Украины по вопросам таможенного дела, которые в зависимости от заявленной цели перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Украины определяют порядок такого перемещения и объем таможенных процедур, осуществляемых при этом	комплекс взаимосвязанных таможенных процедур, осуществляемых на основании определенных правовых норм, которые применяются согласно заявленной цели перемещения товаров через таможенную границу ДНР и определяют правовой статус таких товаров, условия обложения и взимания таможенных платежей, обуславливают использование товаров после таможенного оформления
Источник	Таможенный кодекс Таможенного союза	Таможенный кодекс Украины	Закон «О таможенном регулировании в ДНР»

Таким образом, можно сделать вывод, что в процессе работы был проанализирован терминологический аппарат в контексте таможенного режима различных стран. Так, в России предполагается проведение таможенных процедур, которые используются в полной мере. В Украине практикуется применение 13 таможенных режимов, а в ДНР выделяют 11 таможенных режимов, но на практике используются не все. Это связано с тем, что ситуация в республике нестабильна, государство остаётся непризнанным большинством стран мира. Это означает, что применение некоторых таможенных режимов в данных условиях невозможно.

Список литературы

1. Закон Донецкой Народной Республики «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике» № 116-ІНСот 25.03.2017г.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза от 16 апреля 2010 г.
3. Таможенный кодекс Украины от 13 марта 2012 года № 4495-VI.
4. Внешнеэкономический толковый словарь. — М.: ИНФРА-М, Термика. И.П. Фаминский, 2001 г. – 560 с.

НЕТРАДИЦИОННАЯ РЕКЛАМА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОММЕРЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Масленская В.В.,

Горбатова Н.А.,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lmaslenskaya@mail.ru

Для эффективного продвижения товаров от производителей к потребителям, с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли, предпринимателю необходимо, в первую очередь, изучать всевозможные средства рекламы, являющиеся значимым инструментом для продвижения продукции на рынке.

Реклама (от лат. Reclamare – «утверждать, выкрикивать, протестовать») – информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижению на рынке.

Из всего многообразия наружной рекламы, рекламы на телевидении, радио или в газетах человеку бросится в глаза всего несколько рекламных сообщений, возможно, более ярких визуально, более злободневных или более необычных. Поэтому все большей популярностью пользуется так называемая нестандартная реклама, далекая от шаблонов и основанная на креативе.

Нестандартные виды коммуникаций приобретают все большую популярность. Но вот насколько они эффективны – пока неизвестно.

Как отмечают эксперты, одной из главных тенденций рынка в настоящий момент является высокая востребованность нетрадиционных рекламных носителей. Участники рынка объясняют это ростом стоимости размещения на привычных носителях, а также тем, что потребители пресытились традиционными каналами продвижения. Клиенты рекламных агентств уже не удовлетворяются размещением в СМИ, рекламу в которых потенциальный потребитель перестает замечать. Все чаще они просят размещать рекламу в необычных местах. Нетрадиционные каналы рекламных коммуникаций позволяют добиться более точного попадания в целевую аудиторию, например, лифты в офисных зданиях или тележки в гипермаркете.

Задачи исследования:

1. Изучить особенности нетрадиционной рекламы;
2. Провести опрос и проанализировать мнения потребителей о нетрадиционной рекламе;
3. Разработать рекомендации для коммерсантов.

Основные задачи нестандартной (нетрадиционной) рекламы:

- привлечь внимание потребителей к торговой марке;
- повысить лояльность к торговой марке;
- выделиться из конкурентной среды;
- целенаправленно воздействовать на целевую аудиторию;
- добиться неожиданного эффекта;
- обеспечить высокую частоту контакта с рекламой.

Определения понятия "нестандартная реклама" не существует, как не существует ее классификации. Нестандартная реклама – это то, что нельзя унифицировать и отметить, указав в прайс-листе. Особенностью нестандартной рекламы можно назвать то, что она имеет узкую направленность, учитывающую индивидуальные особенности целевых аудиторий и направленную исключительно на них.

Преимущества нестандартной (нетрадиционной) рекламы:

1. Эффект ее воздействия на потенциальных потребителей намного превышает эффект стандартных методов рекламы.

2. При правильном подходе потребители не воспринимают нестандартную рекламу как рекламу, а потому доверяют ей больше.

3. Прекрасный выход для компаний, которые не могут позволить себе большие бюджеты на рекламу. Ввиду того, что ориентирована она на сравнительно небольшую целевую аудиторию, затрат на нее значительно меньше.

Недостатки нестандартной (нетрадиционной) рекламы:

1. Необходимость очень тщательной подготовки, поскольку никаких шаблонов не существует.

2. Часто связана с определенным риском, так как применяется впервые, а потому предсказать ее результат и реакцию на нее потенциальных потребителей очень сложно.

Следует отметить, что при использовании нетрадиционной рекламы и внедрении ее в коммерческую деятельность, повышается не только эффективность продаж, но и рейтинг фирмы в целом. Стоит сказать, что данный вид рекламы в наше время является незаменимым методом продвижения товара в коммерческой деятельности. В целом нетрадиционная реклама непрерывно развивается высокими темпами, поэтому невозможно точно сказать, чего ждать в будущем. Но одно можно сказать точно – реклама будет двигаться вперед и стремительно развиваться, находя все новые и новые пути к сердцу покупателя.

Список литературы

1. Белгороков, А. Секреты эффективной рекламы / А. Белгороков, Р. Пивоваров // Рекламодатель : теория и практика. – 2011. – № 5. – С. 68–72.
2. Гольшко, А. Реклама XXI в. / А. Гольшко /. – 2010. – № 11. – С. 7–9.

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Ноздрин В.Э.,

Куделина А.М.,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lera0407@mail.ru

Проблема экономической безопасности в последние годы становится все более актуальной. Поддержание таможенными органами ДНР мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования способствует укреплению экономической безопасности Республики путем предотвращения пересечения таможенной границы грузами, валютами, а также транспортными средствами участников ВЭД, которые способны нарушить режим экономической безопасности.

Цель данной работы состоит в анализе существующего состояния таможенно-тарифного регулирования ДНР.

Для успешной реализации своей деятельности, таможенные органы должны руководствоваться определенными задачами, принципами. Таможенные органы обеспечивают на таможенной территории решение следующих основных задач:

- взимание пошлин и платежей в пределах своей компетенции;
- обеспечение мер таможенного регулирования;
- создание условий для ускорения товарооборота через границу;
- борьба с контрабандой и легализацией доходов, полученных незаконным путем;
- контроль за валютными операциями в пределах своей компетенции;
- выявление, пресечение и предупреждение административных правонарушений и уголовных преступлений;
- защита прав на интеллектуальную собственность;
- ведение таможенной статистики.

Кроме основных функций на таможенные органы возложена обязанность исполнения ряда конкретных функций, способствующих обеспечению экономической безопасности ДНР: создание условий, способствующих ускорению товарооборота при ввозе товаров на таможенную территорию ДНР и вывозе товаров из неё; взимание таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов, контроль правильности исчисления и своевременности уплаты указанных пошлин, налогов и сборов, принятие мер по их принудительному взысканию; обеспечение на территории ДНР соблюдения порядка перемещения товаров и транспортных средств международной перевозки через таможенную границу.

Таможенно-тарифное регулирование представляет собой метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин и имеющий целью, в частности, защиту внутреннего рынка Республики. Для успешного выполнения таможенными органами своих задач и функций, должна быть четко выстроенная нормативно-правовая база, регламентирующая роль, права и обязанности системы таможенных органов, как в общем плане, так и по обеспечению экономической безопасности в частности. Кроме того, в соответствии с задачами исследования особую значимость приобретает понятие таможенно-тарифного регулирования, как некий комплекс мер и действий со стороны государства, направленный таможенными органами, от которых зависит реализация задач в области таможенного дела и таможенной политики, а также обеспечения экономической безопасности в пределах своей компетенции. Таможенно-тарифное регулирование призвано оказывать содействие целям и задачам внешнеэкономической деятельности, а также обеспечивать безопасность Республики и защиту национальных интересов. Эффективно действующий механизм таможенно-тарифного регулирования является неотъемлемым условием для проведения Республикой активной и целостной таможенной политики.

На основании проанализированных задач, которые стоят перед таможенными органами ДНР, следует сделать вывод о том, что лишь их комплексная реализация позволяет обеспечивать такие результаты как: своевременное поступление доходов от таможенной деятельности в бюджет, защита экономических интересов как внутри Республики, так и за её пределами.

Таким образом, задачи таможенных органов являются более широким понятием по сравнению с функциями, так как функции возникают как следствие из списка задач; только комплексное рассмотрение и решение вышеперечисленных элементов если не гарантирует, то допускает возможность качественного решения экономических проблем и вызовов, стоящих перед Донецкой Народной Республикой в области таможенного дела.

Список литературы

1. Закон «О таможенном регулировании в ДНР» № 116-ІНС от 25.03.2016 (действующая редакция по состоянию на 19.05.2017).
2. Временное положение о порядке аккредитации субъектов внешнеэкономической деятельности и регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) субъектов внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики (действующая редакция от 07.09.2017).
3. Шишканова Е.Э. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности как инструмент экономической безопасности страны // Концепт. – 2015.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Петрук А.В.,

Малич Л.А., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

nastyia29petruk@gmail.com

Донецкая Народная Республика – это самостоятельная государственная единица, которая начала выстраивать свой кадровый потенциал с момента ее создания (с 2014 года). В связи с этим, существует достаточно проблем в эффективном функционировании таможенной политики, которая реализуется непосредственно таможенными органами.

Целью данной работы является анализ кадрового обеспечения таможенных органов ДНР на современном этапе развития.

Эффективность работы таможенных органов в первую очередь определяется уровнем образования и квалификацией таможенных работников, их отношением к работе и непосредственно связана с научно обоснованной единой государственной политикой в области подготовки государственных служащих вообще, и государственных таможенных служащих, в частности. Фактически кадровый потенциал таможенных органов обеспечивает успешность любых организационно-технических и экономических преобразований в таможенном деле, способствует его динамичному и поступательному развитию.

Одна из ключевых проблем формирования кадровой политики государственных органов ДНР заключается в том, что кадровый потенциал системы государственной службы используется не в полной мере, что, в первую очередь определяется незначительным вниманием, уделяемым анализу сложившейся кадровой ситуации и эффективности использования кадрового потенциала.

К основным проблемам формирования и совершенствования кадрового потенциала системы таможенной службы можно отнести следующие:

- проявление политического влияния на механизмы формирования кадровой политики таможенных органов, что особенно проявляется в системе формирования управленческих кадров;
- неэффективная организация системы формирования кадрового резерва таможенной службы;
- несовершенная система мотивации таможенных служащих;
- низкий уровень квалификации таможенных служащих;
- неэффективная система подготовки и переподготовки, а также повышения квалификации государственных служащих таможенных органов.

Следовательно, определяются основные пути решения выявленных проблем формирования и совершенствования кадрового потенциала таможенных органов:

1. Реализация комплекса государственных мер реформирования кадровой политики таможенных органов ДНР;

2. Создание государственной системы непрерывной профессиональной подготовки кадров на протяжении всей трудовой деятельности, а также подготовка молодых специалистов в Донецком национальном университете как основы повышения эффективности деятельности таможенных органов;

3. Усовершенствование системы мотивации государственных органов;

4. Создание института лидерства в таможенных органах;

5. Применение инновационных решений для осуществления кадровой политики таможенных органов;

6. Активное использование информационных систем и технологий в процессе формирования и совершенствования кадрового потенциала таможенных органов.

Для наиболее перспективного развития кадровой политики, в ее основу необходимо вкладывать программно-целевое управление, которое позволит усилить роль целевой стадии управления и будет ориентироваться на достижение ожидаемых результатов.

Таким образом, проанализировав кадровое обеспечение таможенных органов ДНР, можно сделать выводы, что существует необходимость повышения квалификации сотрудников таможенной службы в Донецком национальном университете, а также посещение курсов повышения квалификации и стажировка в Федеральной таможенной службе Российской Федерации, что позволит им в дальнейшем осуществлять свою деятельность более эффективно, а также продуктивно применять программно-целевое управление на современном этапе развития таможенной политики Донецкой Народной Республики.

Список литературы

1. Закон «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике» № 116-ІНС от 25.03.2016, действующая редакция по состоянию на 19.05.2017 .
2. Положение о порядке прохождении службы в органах доходов и сборов Донецкой Народной Республики, принятое Советом Министров ДНР. Постановление от 22.07.2015 № 13-10.
3. Боженков С.А. Долгосрочная целевая программа «Формирование и развитие системы региональной кадровой политики на 2011—2015 годы» // Государственное и муниципальное управление: теория и практика. — 2010.- 456 с.
4. Митерев М.А. Программно-целевые методы планирования как инструмент государственного управления развитием социально-экономических систем [электронный ресурс] // Труды МЭЛИ: электронный журнал. — М., 2009. — 740 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Седых А.Ю.,

Бортникова Н.Ф., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

miss.sedih2012@yandex.ru

Закупочная логистика - это управление материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами. Любое предприятие, как производственное, так и торговое, имеет в своем составе службу, осуществляющую закупку, доставку и временное хранение сырья, полуфабрикатов и товаров народного потребления. Поэтому освещение вопросов закупочной логистики и закупочной деятельности в целом является актуальным [1, с. 34].

По своей экономической природе закупки представляют собой оптовый или мелкооптовый товарооборот, осуществляемый торговыми предприятиями (юридическими лицами) или частными лицами с целью последующей перепродажи закупленных товаров. Рациональная организация закупки означает приобретение товаров нужного качества, в нужном количестве, в нужное время, у надежного поставщика, по приемлемой цене.

В связи с непрерывно меняющимися условиями торговли и факторами, влияющими на их развитие, у большинства предприятий торговли в той или иной мере существуют проблемы организации и планирования закупочной деятельности, которые могут стать барьерами для эффективного построения всей системы управления оборотными средствами [2, с. 254].

Важнейшей стороной управления является возможность принимать своевременные и оптимальные решения по планированию закупочной деятельности, эффективному подстраиванию ее под пакет заказов покупателей с учетом динамики будущих поставок, прогнозируемого уровня продаж, текущего состояния складов и уже сформированных заказов на поставки. Предприятию необходим непрерывный стратегический анализ товарных запасов для более точного и корректного прогнозирования сбыта и как следствие повышение уровня обслуживания и получение дополнительной прибыли.

Организация процесса закупок имеет следующие этапы:

1. Сбор и обработка информации о конъюнктуре рынка ресурсов и действующих условиях торговли, доставки, хранения и т.д.
2. Выбор формы и источников материально-технического снабжения.
3. Размещение заказов и их реализация.
4. Организация делопроизводства по учету ресурсов и расчетам за приобретенные материальные ценности.

5. Поддержание отношений с поставщиками[3, с. 127].

Что касается мер по оптимизации закупочного процесса, следует отметить, что достаточно сложно давать рекомендации для всех предприятий. Для этого необходимо рассматривать отдельное торговое предприятие в частности. Однако, среди общих мер по улучшению работы закупок на предприятии можно предложить следующие:

1. Организация дилерского отдела по работе с корпоративными клиентами.
2. Введение на предприятии должности менеджера по логистике.
3. Автоматизация логистических процессов предприятия.
4. Расчёт оптимального размера заказа и интервала между заказами. Правильно рассчитанная партия закупок и ритмичность завоза товаров положительно влияет на работу магазина, складов, транспорта.
5. Рациональный выбор поставщиков, благодаря которому исследуемое предприятие сможет сократить товарные и материальные потери.
6. Совершенствование закупочной работы с использованием специальных схем оценки поставщиков. Используя схему выбора поставщиков, торговое предприятие сможет пересмотреть работу с действующими поставщиками и принять оптимальное решение по поводу дальнейшего сотрудничества с ними.
7. Проведение работ по созданию торговых сетей путем увеличения количества магазинов (в районе, городе, республике);
8. Совершенствование фирменного стиля предприятия для большей узнаваемости и выделения среди фирм конкурентов. Создание собственного стиля позволит заключать договоры на поставку с контрагентами на более выгодных условиях.

На сегодняшний день во всем мире уделяется большое внимание автоматизации розничных торговых сетей. Благодаря этому увеличивается быстрота обслуживания, что немало важно для формирования лояльности покупателей. Обеспечение рентабельной работы магазина – это главное коммерческое условие и соответственно принцип формирования ассортимента. В идеале каждый товар, включенный в ассортимент, должен быть рентабельным, то есть размер его торговой надбавки должен превышать его уровень издержек.

Список литературы

1. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика : учебник / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин; Гос. ун-т управления; Псков. гос. ун-т. – М. : Проспект, 2009. – 427 с. – ISBN 978-5-392-00295-5.
2. Неруги Ю.М. Логистика/ Ю.М. Неруги – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003 – 495с.
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Учебник/ Р.И. Бунеева — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 365 с.
4. [Электронный ресурс]: <http://russian-consumer.ru/>

ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ ДНР В ОБЛАСТИ ПОД/ФТ

Фабриченко А.Н.,

Куделина А.М.,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

elena_fabrichenko1997@mail.ru

Донецкая Народная Республика находится в стадии интенсивного развития. Республика имеет свою законодательную и нормативно-правовую базу, что необходимо для ее существования, как молодого перспективного государства. В связи с этим остро стоит вопрос о мониторинге и контроле всех видов деятельности, как в республике, так и за её пределами.

Одним из основных секторов контроля является финансовый мониторинг.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что финансовый мониторинг в области противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма является неотъемлемой частью эффективного функционирования государства так, как без надлежащего контроля за потоком денежных средств, может возникнуть угроза национальным интересам государства.

Цель: анализ структурных подразделений, осуществляющих деятельность по финансовому мониторингу в области противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма, а также изучение, имеющейся законодательной базы в сфере ПОД/ФТ.

Финансовый мониторинг – совокупность мер, которые осуществляются субъектами финансового мониторинга в сфере предотвращения и противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма, которые включают в себя проведение государственного финансового мониторинга и первичного государственного мониторинга [1].

Согласно Временному Положению «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма», система финансового мониторинга состоит из двух уровней – первичного и государственного.

К субъектам первичного финансового мониторинга, относятся:

- Центральный Республиканский Банк ДНР; республиканский орган почтовой связи; финансовые учреждения; страховые (перестраховочные) компании; юридические лица, осуществляющие скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий; аудиторы; адвокаты; нотариусы.

Субъектами государственного финансового мониторинга являются:

- Уполномоченный орган; Министерство финансов ДНР; Центральный Республиканский Банк ДНР; Министерство юстиции.

С целью пресечения попыток легализации незаконно полученных денежных средств, финансирования терроризма и международной преступности, Министерство финансов, как уполномоченный орган в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, ставит перед собой следующие задачи:

- обеспечить реализацию государственной политики в сфере ПОД/ФТ;
- создать и обеспечить функционирование единой государственной информационной системы в сфере ПОД/ФТ;
- собирать, обрабатывать и анализировать информацию об операциях с денежными средствами и другим имуществом, подлежащих финансовому мониторингу, других финансовых операциях или информации, которая может быть связана с подозрением в легализации (отмывании) доходов, полученных преступным путем, или финансировании терроризма.

Для реализации данного направления Министерством финансов был разработан ряд нормативно-правовых документов. Среди которых можно выделить несколько основополагающих документов, на которых базируется деятельность в сфере ПОД/ФТ, таких как:

- Временное положение «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (Утверждено Постановлением Совета Министров ДНР от 04. 12. 2015г. № 24-3);
- Положение «О требованиях к подготовке и обучению кадров субъектов первичного финансового мониторинга в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (Утверждено Приказом Министерства Финансов ДНР от 21.06.2016г. №133);
- Положение «О предоставлении субъектами первичного финансового мониторинга информации Уполномоченному органу и направлении Уполномоченным органом запросов субъектам первичного финансового мониторинга» (Утверждено Приказом Министерства финансов ДНР от 27 апреля 2016 года № 103);
- «Рекомендации по разработке критериев выявления и определения признаков необычных сделок» (Утверждены Приказом Министерства финансов ДНР от 27 апреля 2016 года №102).

В заключение, можно сделать такой вывод: в процессе развития Донецкой Народной Республики образовался некий фундамент законодательной и нормативно-правовой базы в области ПОД/ФТ. Но все же, в силу недолгого существования Республики, система финансового мониторинга в области противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма является несовершенной, и требует значительных доработок. С достаточной настоятельностью требует не столько организационной реформы этой деятельности, сколько изменения

самой концепции противодействия – уточнения цели, расширения юридического инструментария, совершенствования законодательства и практики его применения.

Было бы целесообразно разработать и принять Закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», с целью защиты прав и законных интересов граждан, общества и государства путем создания правового механизма противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Список литературы

1. Временное положение «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (Утверждено Постановлением Совета Министров ДНР от 04. 12. 2015г. № 24-3).
2. Основы финансового мониторинга: Учебное пособие / Е.Г. Попкова, О.Е. Акимова; Под ред. Е.Г. Попковой. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 166 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция «*Финансы и банковское дело*»

<i>Аракелов Г.Г., Нестерова А.В.</i> Умные контракты или мир в эфире	5
<i>Блажевич А.А.</i> Механизм финансового планирования на предприятии	7
<i>Дейнега А.А., Стрижак А.Ю.</i> Оппортунистическое поведение в страховании	10
<i>Жигулина Л.Ю., Гордеева Н.В.</i> Инновационное переоснащение предприятий угольной промышленности региона	12
<i>Коваленко А.И., Шаповалова Ю.П.</i> Экономическая сущность категории «финансовые результаты»	14
<i>Косенко Г.М., Стрижак А.Ю.</i> Асимметрия информации на рынке кредитования малого бизнеса	16
<i>Лишенко А.В., Михальская Л.С.</i> Роль особых экономических зон в привлечении иностранных инвестиций	19
<i>Мамедова Д.М., Гордеева Н.В.</i> Механизм управления дебиторской задолженностью предприятия	22
<i>Моисеева А.В., Егоров П.В.</i> К вопросу анализа структуры капитала российских предприятий	25
<i>Остапенко Д.В., Гордеева Н.В.</i> Необходимость финансовой децентрализации местного самоуправления	28
<i>Рябченко А.А., Карпова Е.И.</i> Проблемы и пути управления государственным долгом Российской Федерации	31
<i>Сильченко В.А., Кравцова Л.В.</i> Влияние инноваций на предприятие при обеспечении ресурсосбережения	33
<i>Старовойтова М.Д.</i> Современные проблемы кредитования малого бизнеса	35
<i>Томачинский Д.И., Семенова Д.А.</i> Перспективы развития предприятий промышленной отрасли Донецкой Народной Республики	37
<i>Хведынка Л.С., Алексеенко Н.В.</i> Формирование эффективного механизма управления государственными финансами в Донецкой Народной Республике	39
<i>Цуканов А.А.</i> Современные проблемы развития отрасли черной металлургии	42
<i>Чаленко И.Г., Михальская Л.С.</i> Лизинг как источник финансирования инновационного производства в России	44
<i>Чмырь Ю.Н., Хорошева Е.И.</i> Основные направления совершенствования налогового регулирования предпринимательской деятельности	47
<i>Човпан Е.А., Гордеева Н.В.</i> Зарубежный опыт организации и управления пенсионного обеспечения	49

Секция «*Учет, анализ и аудит*»

<i>Белогрудова Н.С., Лангазова В.В.</i> Сравнительный анализ норм ПБУ и МСФО, касающихся бухгалтерского учета МПЗ	52
<i>Белоусова Я.Н., Панченко Л.А.</i> Понятия доходов и расходов в свете национальных и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО)	54
<i>Борщева Л.Ю., Шаповалова Ю.П.</i> Теоретические подходы к классификации методов учета затрат и калькулирования себестоимости	57
<i>Вроник Ю.С., Кошик Ю.В.</i> Понятие и необходимость составления консолидированной отчетности	59

<i>Диброва Е.Н., Сердюк В.Н.</i> Проблема классификации оборотных активов для отражения в финансовой отчетности	62
<i>Ищенко А.С., Кошик Ю.В.</i> Автоматизация бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях	64
<i>Коваль А.Н., Лангазова В.В.</i> Амортизация основных средств: сущность и бухгалтерский учет	66
<i>Козырева С.Д.</i> Критический обзор инструментов мониторинга управления финансовым равновесием предприятия	68
<i>Кривуля Е.Г., Изюмская О.Н.</i> Методика и организация проведения аудита оборотных активов	71
<i>Криницкая М.В., Юрьева Л.В.</i> Основные проблемы достоверности бухгалтерской отчетности	73
<i>Кутузова Е.А., Шаповалова Ю.П.</i> Анализ сущности понятий выручка от реализации продукции и выручка от продажи продукции	75
<i>Минчук Ю.А., Изюмская О.Н.</i> Проблемные моменты учета денежных средств в кассе	77
<i>Моисеева Ю.А., Панченко Л.А.</i> Сравнительный анализ критериев определения дебиторской задолженности в национальных и международных стандартах	79
<i>Полянина Т.В., Пискунова Н.В.</i> Расходы предприятия на социальные нужды	81
<i>Радочинская Ю.С., Смирнова Л.Д.</i> Проблемы отражения уменьшения полезности нематериальных активов в бухгалтерском учете	83
<i>Самойленко Н.В., Ширяева И.В.</i> Теоретические аспекты определения понятия материально-производственных запасов	87

Секция «Экономическая статистика»

<i>Андросова А.А., Скоробогатова Н.В.</i> Общая характеристика территориальных кластеров Российской Федерации	89
<i>Вавенко А.Н., Кухенная М.А.</i> Статистический анализ основного капитала	92
<i>Винокурова И.Е., Тарасова Е.А.</i> Статистический анализ и направления развития дифференциации доходов населения Ростовской области	93
<i>Губарева С.С., Дадашова Т.А.</i> Комплексная оценка уровня развития сектора предприятий и организаций по регионам Российской Федерации	96
<i>Дадашова Т.А.</i> Концепция экономического развития Донецкой Народной Республики	99
<i>Зотова О.Н., Тарасова Е.А.</i> Статистический анализ изменений численности населения	102
<i>Кухенная М.А.</i> Статистический аспект инвестирования в сельское хозяйство	104
<i>Лозовая В.А., Тарасова Е.А.</i> Миграция граждан Украины в Российскую Федерацию	107
<i>Моисеенко Ю.С., Юрина Н.А.</i> Статистические методы анализа деятельности малых предприятий Российской Федерации	110
<i>Новикова Л.Я., Юрина Н.А.</i> Статистическая оценка инновационной деятельности Российской Федерации	113
<i>Перемышцева А.А., Тарасова Е.А.</i> Статистический анализ производства энергоресурсов Российской Федерации	116
<i>Ситниченко О.Ю., Юрина Н.А.</i> Анализ основных статистических показателей розничного товарооборота Российской Федерации	118
<i>Хаменок А.А., Юрина Н.А.</i> Комплексная оценка уровня развития малого предпринимательства Российской Федерации	121

Секция «Экономическая теория»

<i>Билич В.В., Тарханова Н.А.</i> Экономическая неопределенность и риск	124
<i>Бускина Д.А., Лех Т.А.</i> «Потребительская ценность товара»: эволюция научных взглядов	127

<i>Витер Д.А., Лех Т.А.</i> Анализ факторов стабильности картеля	129
<i>Воробьева Е.В., Лех Т.А.</i> Роль информации в усилении конкурентных позиций предпринимательства	131
<i>Даниленко Е.В., Хорошева А.С.</i> Продовольственная проблема в условиях глобализации	133
<i>Дегтярев С.В., Химченко А.Н.</i> Социальная безопасность в условиях глобализации	135
<i>Зинченко О.И.</i> К вопросу о международной безопасности	137
<i>Карпухно И.А.</i> Концепции государственной бюджетной политики	139
<i>Лех Т.А.</i> Особенности предложения нефти	141
<i>Манчева И.К., Лех Т.А.</i> Проблемы развития малого бизнеса в Донецкой Народной Республике	143
<i>Мелюс Б.В., Дмитриченко Л.И.</i> Государственно-частное партнерство: целевые ориентиры и мотивы в ДНР	145
<i>Плаксина А.М., Химченко А.Н.</i> Факторы становления государственного капитализма в современном мире	148
<i>Попова Е.С., Стрижак А.Ю.</i> Феномен коррупции в рамках институциональной экономической теории: российская реальность	150
<i>Свирида Ю.Ю., Лех Т.А.</i> Анализ эффективности слияний и поглощений компаний	153
<i>Стрижак А.Ю., Кутрань Е.В.</i> Институциональные ловушки на пути модернизации стран с развивающимися рынками	155
<i>Тарков В.В., Стрижак А.Ю.</i> Налог как институт экономического развития общества	157

Секция «Коммерция и таможенное дело»

<i>Агафонова Е.В., Попова Я.А.</i> Проблемы классификации сыров в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности и пути их решения	159
<i>Горбатова Н.А., Лищенко В.В., Малич Л.А.</i> Преимущества создания логистического центра в Донецкой Народной Республике	161
<i>Гузева Ю.И., Горбатова Н.А.</i> Преступления в сфере таможенного дела и направления борьбы с ними	164
<i>Забросаева А.С., Куделина А.М.</i> Валютный контроль и валютное регулирование в Донецкой Народной Республике	167
<i>Карчага Ю.В., Куделина А.М.</i> Факторы, влияющие на возможность выбора и/или изменения таможенного режима	170
<i>Куделина А.М., Белопольская Т.В.</i> Концептуальная модель эффективного функционирования рынка потребительских товаров в условиях пространственной интеграции	171
<i>Лищенко А.В., Белопольская Т.В.</i> Терминологический аппарат в области таможенного регулирования	174
<i>Масленская В.В., Горбатова Н.А.</i> Нетрадиционная реклама и ее влияние на коммерческую деятельность	176
<i>Ноздрина В.Э., Куделина А.М.</i> Таможенно-тарифное регулирование как инструмент обеспечения экономической безопасности Донецкой Народной Республики	178
<i>Петрук А.В., Малич Л.А.</i> Проблемы формирования и совершенствования кадрового потенциала таможенных органов Донецкой Народной Республики	180
<i>Седых А.Ю., Бортникова Н.Ф.</i> Оптимизация системы закупок торгового предприятия	182
<i>Фабриченко А.Н., Куделина А.М.</i> Финансовый мониторинг исполнительной власти ДНР в области ПОД/ФТ	184

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ДОНЕЦКИЕ ЧТЕНИЯ 2017:
РУССКИЙ МИР КАК ЦИВИЛИЗАЦИОННАЯ ОСНОВА
НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО И КУЛЬТУРНОГО
РАЗВИТИЯ ДОНБАССА**

Материалы
Международной научной конференции
студентов и молодых ученых

17–20 октября 2017 г.,
г. Донецк

**ТОМ 3
Экономические науки**

Часть 2

***Финансово-экономические и учётно-аналитические
механизмы развития социально-экономических систем***

под общей редакцией *С.В. Беспаловой*

Ответственный за выпуск *А.Н. Химченко*

Дизайн обложки	<i>Е.Г. Грудева</i>
Технический редактор	<i>М.В. Фоменко</i>
Компьютерная верстка	<i>Ю.В. Горбатенко</i>

Адрес оргкомитета:

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
ул. Университетская, 24. г. Донецк, 28301
e-mail: *donnu.science@mail.ru*

Подписано в печать 29.09.2017 г.
Формат 60×84/16. Бумага офисная.
Печать – цифровая. Усл.-печ. л. 11,08
Тираж 300 экз. Заказ № 17окт 123/4.
Донецкий национальный университет
28301, г. Донецк, ул. Университетская, 24.
Свидетельство о внесении субъекта
издательской деятельности в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.