

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕТ

БАНКИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Под общей редакцией
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

**Выпуск
№3-4 (36-37) • 2021**

Донецк • 2021

ISSN 2307-2296

УДК 336 + 330.101.52 + 657

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

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

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

Научный журнал основан в 1998 г.

Свидетельство о государственной регистрации средства массовой информации
(Серия ААА № 000074) от 21.11.2016 г.

Языки публикаций – украинский, русский, английский.

Периодичность издания: 4 раза в год.

Редакционная коллегия:

П. В. Егоров	– д.э.н., профессор (<i>главный редактор</i>);
В. Н. Сердюк	– д.э.н., профессор (<i>зам. главного редактора</i>);
А. Н. Химченко	– к.э.н., доцент (<i>ответственный редактор</i>);
О. Н. Головинов	– д.э.н., профессор.
Л. И. Дмитриченко	– д.э.н., профессор;
Т. О. Загорная	– д.э.н., профессор;
А. Г. Семенов	– д.э.н., профессор;
А. М. Чаусовский	– д.э.н., профессор;
О. А. Шакура	– д.э.н., профессор;
А. Ю. Стрижак	– д.э.н., доцент;
Н. В. Алексеенко	– к.э.н., доцент;
А. А. Блажевич	– к.э.н., доцент;
Е. Н. Гончарова	– к.э.н., доцент;
Н. П. Карлова	– к.э.н., доцент;
Е. И. Карпова	– к.э.н., доцент;
А. О. Коломыцева	– к.э.н., доцент;
Л. С. Михальская	– к.э.н., доцент;
Н. В. Пискунова	– к.э.н., доцент;
Л. Д. Смирнова	– к.э.н., доцент;
О. В. Снегин	– к.э.н., доцент;
Е. И. Хорошева	– к.э.н., доцент;

Ответственный за выпуск:

А. Н. Химченко – к.э.н., доцент.

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

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

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

Технический редактор: *Ю.В. Горбатенко*

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

Подписано в печать 10.12.21. Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 7,44. Тираж 100 экз.

Напечатано в типографии ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2021

© Учетно-финансовый факультет, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Н. Н. Гончарова, Ю. С. Бровко	
К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ И СОЗДАНИИ РЕЗЕРВА СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ В КОНТЕКСТЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ	5
<i>N. N. Goncharova, Y. S. Brovko</i>	
TO THE QUESTION ABOUT THE NATURE AND THE CREATION OF THE BAD DEBT RESERVE IN THE CONTEXT OF DOMESTIC AND INTERNATIONAL PRACTICE	
Е. Н. Демидова, В. И. Сапрыкина	
КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПАО «МАГНИТ»	13
<i>E. N. Demidova, V. I. Saprykina</i>	
COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE OF PJSC "MAGNET"	
Н. П. Карлова, А. Р. Ставринова	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЯМОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	22
<i>N. P. Karlova, A. R. Stavrinova</i>	
IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF DIRECT TAXATION IN THE RUSSIAN FEDERATION	
Я. В. Киосак, Ю. В. Мухина	
МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	30
<i>Y. Kiosak, Y. Mukhina</i>	
MODELING AND FORECASTING OF TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE RUSSIAN FEDERATION	
В. В. Колесник, Е. А. Бурдело, А. В. Внукова	
СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	37
<i>V. V. Kolesnik, E. A. Burdelo, A. V. Vnukova</i>	
THE STATE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC	
Ю. В. Кошик, Е. В. Сушинская	
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	44
<i>Y. V. Koshyk, E. V. Sushinskaya</i>	
METHODOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF PRODUCT COST	
Е. В. Кутрань, Р. А. Иванов	
ОЦЕНКА И ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА	50
<i>E. V. Kutran, R. A. Ivanov</i>	
ASSESSMENT AND SELECTION OF THE OPTIMAL MODEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE STATE	
М. А. Кухенная, Е. В. Даниленко	
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ	57
<i>M. A. Kukhennaya, E. V. Danilenko</i>	
STATISTICAL PROVISION FOR AGRICULTURAL MANAGEMENT	

Н. В. Пискунова, Е. А. Чернышова

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРИ ПОМОЩИ
ФАКТОРИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ 67

N. V. Piskunova, E. A. Chernyshova

REGULATION OF RECEIVABLES THROUGH FACTORING AS A FINANCIAL MANAGEMENT
TOOL

В. Н. Сердюк, О. В. Яконюк

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ 74

V. N. Serduik, O. V. Yakonuk

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF USE OF FIXED ASSETS

Н. В. Skorobogatova, А. И. Peretyatko

СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕВЕРО-
КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В
2020 ГОДУ 85

N. V. Skorobogatova, A. I. Peretyatko

THE STATE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE NORTH CAUCASUS FEDERAL
DISTRICT OF THE RUSSIAN FEDERATION IN 2020

В. А. Харченко, А. Р. Котова

РОЛЬ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА 95

V. A. Kharchenko, A. R. Kotova

THE ROLE OF E-COMMERCE IN MODERN BUSINESS CONDITIONS

А. Н. Химченко

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И СЦЕНАРИИ 102

A. N. Himchenko

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION:
PROBLEMS, PROSPECTS AND SCENARIOS

Н. А. Юрина, Ю. И. Чухман

СТАТИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В АНАЛИЗЕ ПЛАТНЫХ УСЛУГ
НАСЕЛЕНИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 109

N. A. Yurina, Y. I. Chukhman

STATISTICAL COMPONENT IN THE ANALYSIS PAID SERVICES TO THE POPULATION OF
THE RUSSIAN FEDERATION

УДК 657

*Н. Н. Гончарова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Ю. С. Бровко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ И СОЗДАНИИ РЕЗЕРВА СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ В КОНТЕКСТЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ

В статье рассмотрены вопросы природы и особенности создания резерва сомнительных долгов в рамках отечественной и зарубежной практик. Представлены различные методики формирования резервов, раскрыты влияющие на его величину факторы, а также источники возникновения сомнительных долгов в финансовом учете.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, сомнительная дебиторская задолженность, безнадежная дебиторская задолженность, дебиторы, резерв сомнительных долгов, стандарты учета.

Рис. 1, табл. 1, лит. 12.

N. N. Goncharova, Y. S. Brovko

TO THE QUESTION ABOUT THE NATURE AND THE CREATION OF THE BAD DEBT RESERVE IN THE CONTEXT OF DOMESTIC AND INTERNATIONAL PRACTICE

The article examines the nature and peculiarities of creating a bad debt reserve within the framework of domestic and foreign practices. Various methods of forming reserves are presented, factors influencing its value are disclosed, as well as sources of doubtful debts in financial accounting.

Keywords: accounts receivable, doubtful debts, bad debts, debtors, bad debt reserve, accounting standards.

Введение. Современные реалии хозяйствования и неблагоприятная конъюнктура рынка обуславливают объективное снижение показателей деятельности многих предприятий и характеризуются ухудшением платежеспособности покупателей. Рост количества таких дебиторов неблагоприятно влияет на финансовое положение предприятий и принятие управленческих решений в части дальнейшего их развития. В таких условиях знание объективной величины дебиторской задолженности играет значимую роль в обеспечении финансовой устойчивости и ликвидности субъекта хозяйствования, а система резервов считается одним из эффективных инструментов защиты от риска.

Целью работы является изучение природы и особенностей создания резерва сомнительных долгов в контексте отечественной и международной практики.

Теоретической основой исследования послужили работы отечественных и зарубежных экономистов по вопросам учета расчетных взаимоотношений, материалы научных конференций и периодической печати, рекомендации профессиональных бухгалтерских организаций, законодательные и нормативные акты, а также нормативные акты данной области.

Основная часть. Вопросам учета резерва сомнительных долгов посвящены работы А. В. Беспятых, С. В. Булаева, Ю. С. Глушач, С. В. Клементьевой, О. Н. Кузнецовой, И. В. Лисогор, А. С. Пахомова, С. В. Пупенцовой, Т. Л. Слюниной, А. В. Холкина, Л. О. Чашина. Следует отметить, что в научных кругах ведутся дискуссии о самом значении формирования резерва сомнительных долгов. В частности, Булаев С.В. высказывается в пользу его создания в виду того, что это дает возможность разделить дебиторскую задолженность на ту, которая подлежит взысканию, и ту, что следует списать, чтобы не вводить в заблуждение пользователей касательно имеющих у предприятия активов [1, с 5].

Другой же подход, которого придерживается Пахомов С.П., рассматривает формирование резерва в качестве страхового момента, позволяющего хозяйствующему субъекту избежать единовременного списания крупных расходов [2, с. 103].

Оба взгляда отражают определенную часть смысла, заложенную в исследуемую процедуру, однако концентрация на единственном ее аспекте привела к недостаточному раскрытию остальных. Так, в первом случае для нужд пользователей можно было бы просто разделить дебиторскую задолженность на отмеченные группы, а не создавать резерв. В отношении второго подхода необходимо понимать, что многие его приверженцы являются представителями российской учетной мысли, где на законодательном уровне прописано формирование и списание резерва отдельно по каждому сомнительному долгу [3, п. 70]. Это вызывает необходимость детального изучения финансового положения контрагента перед заключением договора.

Следовательно, значимость создания данного учетного объекта нельзя ограничить лишь одной его составляющей, так как это не позволяет в полной степени отразить суть начисления резерва сомнительных долгов. Отсюда данные подходы следует рассматривать в комплексе, не выделяя какое-либо мнение как единственно верное.

Резерв сомнительных долгов является оценочной величиной, так как не связан с реальным движением ресурсов и реально протекающими экономическими процессами, а выступает результатом предыдущих учетных оценок, с помощью которых предприятия пытаются предугадать потенциальную величину дебиторской задолженности, которая может быть не возвращена должником. Вместе с тем он имеет двойственную природу. С одной стороны, это сумма, на которую следует корректировать величину дебиторской задолженности для установления реальных к получению с должников средств. С другой стороны, это величина, которая характеризует финансовые потери – включая неполученную прибыль, – возникающие в результате неверного выбора контрагентов, невыполнения ими своих обязательств, а также недостатков в претензионно-исковой работе [4, с. 290]. Отсюда экономический смысл резерва сомнительных долгов как показателя деятельности хозяйствующего субъекта действительно может быть представлен в качестве инструмента управления рисками хозяйственной деятельности предприятия в части риска неисполнения должниками возложенных на них обязательств.

В области финансового учета различные авторы, в число которых входит Кузнецова О.Н., выделяют различные источники возникновения сомнительных долгов, основные из которых представлены на рис. 1 [5, с. 89].

П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность» в свою очередь предусматривает создание резерва под суммы сомнительных долгов возникающих в составе текущей дебиторской задолженности, что является финансовым активом, за исключением сумм приобретенной задолженности и той, которая предназначена для продажи [6, п. 7]. Для этого могут быть использованы методы определения абсолютной суммы сомнительной задолженности и применения коэффициента сомнительности, рассчитываемого несколькими способами.

В соответствии с первым методом величина резерва определяется исходя из анализа задолженности в разрезе каждого дебитора на предмет ее сомнительности. Для этого обычно используют данные публичной отчетности контрагентов и другие документы, а также свидетельства их финансового положения.

Первая разновидность метода, основанного на вычислении коэффициента сомнительности, предполагает расчет резерва на основе удельного веса безнадежной задолженности в чистом доходе от реализации продукции, работ или услуг на условиях последующей оплаты. Размер такого долга определяется умножением чистого дохода на коэффициент сомнительности, рассчитываемый путем деления признанной за расчетный период безнадежной задолженности на величину чистого дохода от реализации за тот же период, что выражено формулами (1) и (2):

$$Kc = \frac{БДЗn}{ЧДn} \quad (1)$$

$$РСД = ЧДm * Kc \quad (2)$$

где Kc – коэффициент сомнительности, $БДЗn$ – сумма безнадежной дебиторской задолженности за расчетный период, $ЧДn$ – сумма чистого дохода от реализации за расчетный период, $ЧДm$ – величина чистого дохода от реализации отчетного периода, $РСД$ – сумма резерва сомнительных долгов.

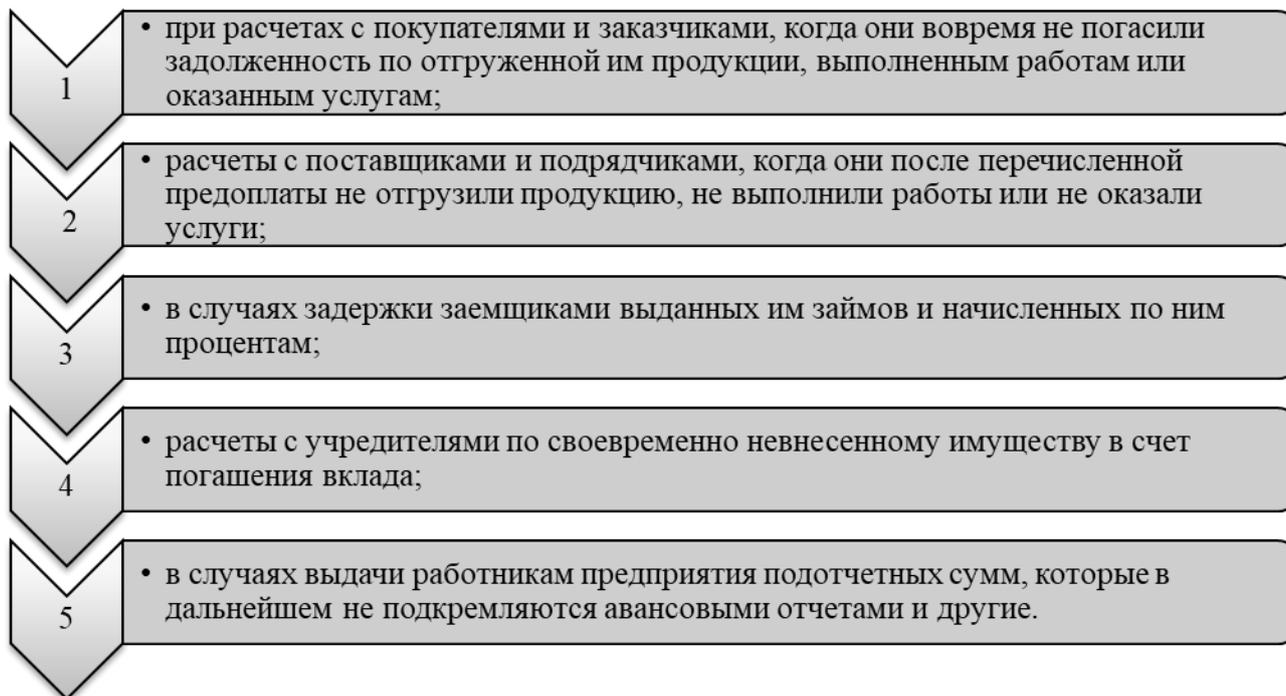


Рис. 1. Источники возникновения сомнительных долгов в финансовом учете

Что касается второй разновидности – метода классификации дебиторской задолженности по срокам ее непогашения, – то здесь коэффициент сомнительности определяется уже для каждой группы исходя из фактической суммы безнадежной задолженности за прошлые отчетные периоды. Отсюда расчет резерва происходит согласно формулам (3) и (4). Коэффициент при этом обычно имеет тенденцию роста по мере увеличения сроков непогашения [7, с. 195-196].

$$Kc_i = \frac{БДЗn_i}{ДЗn_i} \quad (3)$$

$$РСД = \sum ДЗm_i * Kc_i \quad (4)$$

где Kc_i – коэффициент сомнительности i -й группы, $БДЗi$ – сумма безнадежной дебиторской задолженности i -й группы n -го периода, $ДЗi$ – сумма дебиторской задолженности i -й группы n -го периода, $ДЗm_i$ – величина дебиторской задолженности i -й группы отчетного периода.

Следует отметить, что на полученную величину коэффициента сомнительности, а значит и на сумму резерва, прямо или опосредовано влияет достаточно большое число факторов, причем многие из них носят качественный характер (табл. 1) [8, с. 110-111].

В целом при использовании любого из методов важно обеспечить резервирование всего выявленного сомнительного долга для максимально точного прогнозирования реальных величин безнадежной задолженности, а также не допустить скрытых резервов, ведущих к необоснованному занижению финансовых результатов. Резервы формируются лишь в тех случаях, когда существует вероятность полной или частичной неоплаты сомнительной суммы. Если же на отчетную дату предприятие имеет уверенность в том, что

какой-либо дебитор погасит свой просроченный долг, то создание резерва с его учетом как раз и может быть расценено как создание скрытых резервов.

Таблица 1

Основные факторы, влияющие на величину коэффициента сомнительности

Фактор	Пояснение
Вид собственности и организационно-правовая форма	В частности, если речь идет об органах власти, государственных и муниципальных предприятиях, то они могут аккумулировать большой объем просроченной дебиторской задолженности. Так, задолженность не является невозвратной, тем не менее, ее выплата кредитору может произойти через значительный промежуток времени. Очевидно, что для прочих субъектов хозяйствования данное не является характерным.
Вид деятельности	Данный фактор часто оказывает влияние на сроки и вероятность оплаты. Например, предприятия в сфере жилищно-коммунального хозяйства в основном имеют просроченную задолженность перед ресурсоснабжающими компаниями, ввиду наличия временного разрыва между сроком оплаты по договору с поставщиками и фактическим поступлением денежных средств от своих потребителей за оказанные услуги.
Состав задолженности	Наличие дополнительных долгов (таких как, например, штрафы и пени), связанных с основным долгом, повышает риск невозврата задолженности.
Размер сомнительной задолженности	При проведении оценки необходимо учитывать как абсолютный, так и относительный размер задолженности, а также принимать во внимание динамику оплат за предыдущие периоды.
Характер взаимоотношений с контрагентом	Следует учитывать, являются ли взаимоотношения с контрагентом разовыми или регулярными, сколько договоров имеется и каково состояние задолженности по каждому из них. В частности, крупное предприятие может иметь несколько договоров на поставку ресурсов, необходимых как для обеспечения собственных нужд, так и для оказания услуг населению (например, являясь собственником котельной, передает тепло муниципалитету). Подобное предприятие может не иметь просроченной задолженности по договору для собственных нужд, но в то же время задерживать оплату по прочим договорам, так как оно выступает промежуточным звеном между поставщиком ресурсов и муниципалитетом.
Финансовое состояние должника	Для должной степени учета данного фактора, в идеале у аналитиков предприятия должна быть возможность работы с актуальной финансовой отчетностью должника, однако на практике, такой анализ невозможно провести либо из-за отсутствия информации, либо по причине большого числа должников. Отсюда в первую очередь следует учитывать сведения о нахождении должника в процессе процедуры банкротства: стадия банкротства должника, а также категория задолженности (реестровая или текущая) влияют на размер коэффициента.
Участие должника в судебных разбирательствах	В целом схоже с предыдущим фактором. Данная ситуация позволяет выявить потенциальный перечень кредиторов и дебиторов должника и суммы требований, как по отношению к должнику, так и должника к третьим лицам. Это, в свою очередь, помогает определить вероятность погашения данным должником своего долга перед предприятием.
Экспертное мнение различных служб	В число данных служб могут входить финансово-экономические, юридические, отделы по работе с потребителями и другие. Каждая из них делает оценку невозврата долга, исходя из имеющейся в распоряжении информации и на основе личных суждений и опыта. При этом, как правило, оценки нескольких подразделений не совпадают

Однако, несмотря на закрепление конкретных методов расчета рассматриваемого резерва, данный стандарт не предлагает методики определения платежеспособности своих контрагентов, а также не дает конкретных критериев разделения задолженности на группы. Это является логичным, так как при разработке порядка формирования резерва сомнительных долгов каждое предприятие должно исходить из особенностей своей деятельности, и стандарт дает возможность субъекту хозяйствования самостоятельно подобрать подходящую ему методику определения величины резерва. Вместе с тем это может вылиться в ситуации, когда на предприятии не могут либо же не желают уделять достаточного внимания изучению условий хозяйствования и отраслевой специфики. Так, например, вместо оценки и разбора статистики погашения дебиторами своих долгов в прошлых периодах с учетом особенностей деятельности предприятия, на хозяйствующем субъекте решают применять наиболее распространенные группы классификации задолженности по срокам погашения, что не всегда является приемлемым вариантом. В частности, такой подход не может быть применен на предприятиях сферы телекоммуникации, где для отражения правдивой информации периоды классификации должны быть более детальными.

Помимо классификации дебиторской задолженности по срокам и основаниям возникновения в целях создания резервов могут использоваться и другие критерии. По видам контрагентов их задолженность может быть распределена по группам, которые предусматривают обособленный подход формирования резервов. В этом случае могут отдельно рассматривать суммы задолженностей, относящихся к физическим и юридическим лицам. Данный подход также может применяться на телекоммуникационных предприятиях, так как риски неуплаты средств физическими лицами, как правило, гораздо выше таковых в отношении юридических. Кроме того, возможно разделение всех дебиторов предприятия на следующие группы исходя из критериев надежности индивидуально взятого контрагента: дебиторы, в отношении которых возбуждено производство по делу о банкротстве, ведется претензионно-исковая работа а также дочерние и зависимые предприятия [9].

Конкретные критерии оценки надежности дебиторов и отдельные группы риска предприятие должно устанавливать для себя самостоятельно, однако при этом следует брать во внимание наличие систематических и несистематических рисков. Первые в определенной мере присущи всем субъектам хозяйствования, в то время как вторые связаны с ошибочными маркетинговыми решениями, социальными конфликтами и различными потерями [10, с. 56-57]. Следовательно, если систематические риски учесть легче и они в основном будут присущи каждому контрагенту, то оценка несистематических будет более трудоемкой и потребовать индивидуального подхода ко всем дебиторам.

Если же предприятие осуществляет свою деятельность на международном рынке, то для создания рассматриваемого резерва оно должно руководствоваться методологией, изложенной в соответствующих стандартах. Так, МСФО 9 «Финансовые инструменты» предлагает использование двух подходов, а именно упрощенного и общего [11, п. 5.5]. Хозяйствующий субъект при этом имеет право использовать оба способа сразу, но лишь для разных типов задолженности с соблюдением следующих условий:

- для создания резерва под торговую дебиторскую задолженность и договорные активы со значительным компонентом финансирования, другими словами – с длительным периодом погашения, а также дебиторской задолженностью, возникающей в связи с предоставлением аренды, могут быть использованы как общий, так и упрощенный методы;
- при начислении резерва сомнительных долгов для торговой дебиторской задолженности и договорных активов без значительного компонента использовать можно лишь упрощенный подход.

Значительный компонент финансирования имеет место в том случае, когда

согласованные между сторонами договора сроки платежей предоставляют одной из них значительную выгоду от финансирования передачи товаров или услуг покупателю. Согласно МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями» договор с контрагентом не будет иметь значительного компонента финансирования при соблюдении какого-либо из следующих условий [12, п. 62]:

1. Покупатель заплатил за товары или услуги заранее, и именно им определяются сроки передачи этих товаров или услуг.
2. Значительная часть обещанного клиентом возмещения является переменной, сумма или сроки такого возмещения изменяются в зависимости от наступления – или ненаступления – будущего события, которое по существу не находится под контролем покупателя или компании (например, если возмещение предоставлено роялти, основанным на продажах).

Разница между обещанным возмещением и «денежной» ценой продажи товара или услуги возникает по причинам, отличным от предоставления финансирования покупателю или организации, и разница между этими суммами пропорциональна причинам возникновения разницы. Например, условия оплаты могут защищать компанию или покупателя от неспособности другой стороны надлежащим образом выполнить некоторые или все свои обязательства по договору.

Вместе с тем в данном стандарте отмечено, что компаниям не нужно корректировать обещанную сумму возмещения с учетом влияния значительного компонента финансирования, если в момент заключения договора они ожидают, что период между передачей товара или услуги покупателю, и получением оплаты от покупателя, составит не более 1 года [12, п. 63]. Отсюда следует, что это упрощение применимо к большинству торговой дебиторской задолженности.

Общий подход является более сложным, так как связан с признанием обесценения дебиторской задолженности, процесс которого состоит из трех стадий. Убыток от него учитывается либо за весь срок погашения задолженности, либо за двенадцать месяцев. Здесь основные трудности возникают с определением стадии, на которой находится актив, расчетом ожидаемого кредитного убытка, а также вычислением значительного роста кредитного риска и влияющих на него факторов. Исходя из отмеченных моментов, был предусмотрен альтернативный упрощенный способ формирования резерва, при котором ожидаемый кредитный убыток признается за весь срок действия дебиторской задолженности.

При этом стандарт предлагает для расчета использовать такой прием, как матрица резервов. С ее помощью учитывается убыток из-за обесценения дебиторских долгов на основе коэффициента дефолта для однородных групп задолженности. В частности, ее можно классифицировать по виду проданных товаров, географической принадлежности контрагентов, используемой в расчетных отношениях валюте и другим в зависимости от особенностей деятельности предприятия. Убыточность выделенных групп субъект хозяйствования определяет с учетом информации о понесенных за последние несколько периодов кредитных убытках, которая корректируется на прогнозируемые данные: потенциальные уровни инфляции, безработицы и другие.

Важным является понимание различия между сомнительной и безнадежной дебиторской задолженностью при использовании резерва. Оно осуществляется лишь в отношении безнадежных долгов, которые характеризуются истекшими сроками исковой давности. Сама же возможность появления сомнительных, а впоследствии и безнадежных долгов обусловлена условиями заключаемых между контрагентами договоров на поставку, которые предусматривают последующую оплату реализуемых товаров, работ и услуг, а значит – возможность получения в будущем денежных средств, то есть первым событием является. Как правило, реализация товаров, работ или услуг производится поставщиком под намерение покупателя их оплатить. При этом в большинстве случаев предприятие не

проводит анализ платежеспособности и финансового потенциала контрагента, что и повышает риски возникновения просроченных задолженностей. Другими словами по существу поставщик, обеспечив поставку актива, если и не потерял право собственности на денежный актив, то получил лишь таковое в части получения денег в будущем в соответствии с условиями контракта.

Отсюда прослеживается определенный разрыв между экономическим содержанием и формой указанной ситуации. Так, согласно договору купли-продажи в подобной сделке принимают участие два субъекта: продавец и покупатель, а условие последующей оплаты должно обязательно находить закрепление в качестве одного из его условий [2, с. 105-106]. Само по себе это не являлось бы противоречием, если бы у покупателя имелись в наличии денежные средства, выступающие объектом сделки, что часто не соответствует действительности, так как именно отсутствие необходимого количества денег у контрагентов в основном и является причиной использования условий последующей оплаты. Поставщик же в таком случае при отгрузке товара имел бы юридическое право сразу потребовать оплату товара в свой адрес, а покупатель был обязан исполнить данное требование. Соответственно, проблема сомнительных и безнадежных долгов была бы исчерпана и не было бы надобности в создании резерва.

Сравнивая отечественную и международную практику в части учета можно отметить, что причиной их различий являются подходы к системе бухгалтерского учета. Так, если традиционная для нашей практики модель основана на отражении произошедших фактов хозяйственной жизни, то зарубежная методология является более гибкой, ориентированной на будущее и учитывающей постоянно меняющиеся условия рынка. Рассматривая данное обстоятельство через призму создания резерва сомнительных долгов, современные реалии требуют иного подхода к отражению финансовых инструментов. Это, прежде всего, касается фиксации в учете условий договора и их изменений, предусмотренных договорными отношениями агентов. В настоящий же момент в отечественном бухгалтерском учете договоры, отражающие суть финансовых инструментов, живут отдельно от него, не находя своего закрепления даже на забалансовых счетах, а финансовая отчетность носит ретроспективный характер.

Заключение. Таким образом, исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что резерв сомнительных долгов имеет важное значение в системе функционирующего предприятия. Его двойственная природа предопределяет необходимость тщательной методической проработки механизма его формирования на предприятии. Это обусловлено также нечеткостью формулирования и обобщенным характером рекомендаций П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность». Особенности хозяйствования каждого субъекта и факт его зарубежного партнерства вызывают необходимость использования соответствующих подходов, характерных для международной практики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Булаев С. В. Резервы предстоящих расходов: учет и налоги / С. В. Булаев // Пищевая промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2011. – № 11. – С. 5-7.
2. Пахомов А. С. К вопросу учета резервов по сомнительным долгам / А. С. Пахомов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 1. – С. 102-106.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 30 декабря 1999 г. № 34н с изм. и доп. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=296977&fld=134&dst=100014,0&rnd=0.052035187836543484#03615813978873097>
4. Холкин А. В. Экономическая сущность резерва по сомнительным долгам / А. В. Холкин, А. В. Беспярых // Вестник ОмГАУ. – 2016. – № 3(23). – С. 288-292.

5. Кузнецова О. Н. Учет и контроль резервов по сомнительным долгам / О. Н. Кузнецова // Финансовый журнал. – 2019. – № 4(50). – С. 88-101.
6. Дебиторская задолженность [Электронный ресурс] : Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10, утвержден приказом Министерства Финансов Украины от 08 октября 1999г. № 237 с изм. и доп. – Режим доступа : <https://kodeksy.com.ua/ka/buh/psbu/10.htm>
7. Слюніна Т. Л. Методика оцінки резерву сумнівних боргів у балансі підприємства / Т. Л. Слюніна, Ю. С. Глушач // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 194-198.
8. Лисогор И. В. Проблемы формирования резерва по сомнительным долгам: МСФО и РСБУ / И. В. Лисогор // Вестник магистратуры. – 2018. – №5-4 (80). – С 109-111.
9. Чашин Л. О. Актуальность формирования резервов по сомнительным долгам [Электронный ресурс] / Л. О. Чашин, С. В. Клементьева // Baikal Research Journal. – 2017. – Т. 8. – № 1. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnost-formirovaniya-rezervov-po-somnitelnym-dolgam>
10. Пупенцова С. В. Управление рисками при оценке активов и бизнеса в современных условиях / С. В. Пупенцова // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2009. – № 9(96). – С. 56-64.
11. Финансовые инструменты [Электронный ресурс] : Международный стандарт финансовой отчетности 9. – Режим доступа : <https://fin-accounting.ru/ifrs/ifrs9>
12. Выручка по договорам с покупателями [Электронный ресурс] : Международный стандарт финансовой отчетности 15. – Режим доступа : <https://fin-accounting.ru/ifrs/ifrs15>

УДК 332.122

Е. Н. Демидова, к.э.н., доцент., ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
В. И. Сапрыкина, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПАО «МАГНИТ»

В статье исследован понятийный аппарат инвестиционного климата предприятия, который включает: инвестиционную привлекательность и инвестиционную активность. Проанализирован один из этапов оценки инвестиционного климата предприятия на примере ПАО «Магнит». На основе экономического анализа были предложены причины отрицательной динамики финансово-экономической деятельности предприятия и названы причины ухудшения его инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, финансово-хозяйственная деятельность, финансовая отчетность, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Рис. 4, табл. 4. лит.6

E. N. Demidova, V. I. Saprykina

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE OF PJSC "MAGNET"

The article explores the conceptual apparatus of the investment climate of an enterprise, which includes: investment attractiveness and investment activity. One of the stages of assessing the investment climate of an enterprise is analyzed using the example of PJSC "Magnit". On the basis of economic analysis, the reasons for the negative dynamics of the financial and economic activity of the enterprise were proposed and the reasons for the deterioration of its investment climate were named.

Keywords: investment climate, investment attractiveness, investment activity, investment potential, investment risk, financial and economic activity, financial reporting, liquidity, solvency, financial stability.

Введение. В современных условиях хозяйствования в инвестициях нуждается почти каждое предприятие. Чтобы привлечь инвестора, предоставить ему гарантии успешной сделки, субъект финансирования организует комплекс мероприятий по созданию благоприятного климата. За последние несколько лет разработано множество методик оценки инвестиционного климата предприятия. Цель большинства из них - привлечь внимание отечественных и зарубежных инвесторов к потенциальным инвестиционным проектам.

Цель статьи – обозначить наиболее важные этапы оценки инвестиционного климата предприятия, с помощью оценки его финансово-хозяйственной деятельности, чтобы можно оценить перспективность анализируемого инвестиционного объекта с точки зрения возможности мобилизации доступных источников средств, и отдачи на требуемые вложения.

Основная часть. Инвестиционный климат большинство отечественных экономистов трактует как «совокупность социальных, природных, экономических, политических, правовых и иных предпосылок, характеризующих целесообразность инвестирования» [1]. В это понятие заключены все сферы деятельности компании (рис. 1). Инвестиции являются крупнейшим стимулом для развития экономики предприятия, страны, мира. Решение инвестора о вложении средств напрямую зависит от состояния предприятия, поэтому перед инвестированием собственник финансов детально анализирует инвестиционный климат предприятия.

Для оценки инвестиционного климата предприятия можно использовать различные показатели: стоимость и структуру имущества, а также источники его использования, и показатели, которые характеризуют ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость [2].



Рис. 1. Основные структурные элементы инвестиционного климата и их взаимосвязи

Источниками данных, которые будут использованы для анализа финансового состояния ПАО «Магнит» служат данные официальной финансовой отчетности компании за 2017-2020 гг. – Баланса (отчета об имуществе и источниках его формирования), Отчета о прибылях и убытках за три года, а также дополнительные данные финансовой отчетности, опубликованной на сайте компании

ПАО «Магнит» является одной из крупнейших розничных сетей в Российской Федерации по продаже продуктов питания, а также является лидером по количеству магазинов и географии их расположения. Компания представлена в более чем 3840 населенных пунктах и каждый день магазины «Магнит» посещают почти 13 млн. человек. Компания насчитывала 25315 торговых точек в 67 регионах Российской Федерации на 31 сентября 2021 г. Магнит функционирует в мультифункциональной модели, которая включает в себя супермаркеты, аптеки, магазины у дома, магазины drogery. Кроме продажи товаров компания занимается производством продуктов питания, у них есть собственная торговая марка. Компания владеет предприятиями по производству бакалеи, кондитерских изделий и выращиванию овощей.

«Магнит» входит в список крупнейших публичных компаний мира рейтинга Global 2000 Forbes и возглавляет рейтинг крупнейших частных работодателей России по версии Forbes. Общая численность сотрудников превысила 300 тысяч человек. ПАО «Магнит» был основан в 1994 году на юге России в Краснодаре как небольшая региональная компания. За это время «Магнит» вырос в одну из крупнейших российских компаний. Штаб-квартира розничной сети по-прежнему находится в Краснодаре.

В 2006 году компания провела IPO на Лондонской фондовой бирже. 64% акций «Магнита» находятся в свободном обращении и торгуются на Московской и Лондонской фондовой биржах (LSE: MGNT). В соответствии с неаудированными данными управленческой отчетности Компании по МСФО 16, выручка «Магнита» за 9 месяцев 2021 года составила 1 311,5 млрд руб., EBITDA — 151,4 млрд руб.

Как свидетельствуют данные результатов анализа, общая стоимость имущества (сумма активов) по состоянию на 31.12.2017 года составила 526325247 тыс. руб., на конец 2018 года – она увеличилась на 356890324 млн. руб. или 68% - до 883215571 тыс. руб., на конец 2019 года – она снова увеличилась на 65473752 тыс. руб. или 7,4% до 948689323 тыс. руб., на 2020 г. сумма активов уменьшилась на 12412865 или 1,3% до 936276458 тыс. руб.

Основная часть активов ПАО «Магнит» состоит из внеоборотных активов – их удельный вес на 31.12.2017 г. составлял 64% при общей стоимости 336786023 тыс. руб., на следующий год удельный вес увеличился на 96 % и составил 660522660 тыс. руб. На конец 2019 г. удельный вес снова увеличился на 5,6 %, а на июнь 2020 г. удельный вес уменьшился на 2,5 %, при этом общая стоимость увеличилась на конец 2018 года – на 323736637 тыс. руб. и составили 74,8% от общей суммы активов, на конец 2019 года снова возросла на 36823847 тыс. руб. (73,5%), и на конец .2020 года – 680089706 тыс. руб. или 72,6%.

Соответственно, удельный вес оборотных активов составил 36% на 31.12.2017 г., 25,2% - на 31.12.2018 г., и 26,5 % на конец 2019 г., их стоимость составила 251342816 тыс. руб. По состоянию на 31.12.2017 г. удельный вес собственного капитала в структуре пассива баланса – 49,3% (259307439 тыс. руб.), в следующие 3 года удельный вес собственного капитала снизился на 18%, 11,3% и 0,65% соответственно и составлял на 31.12.2018 - 212442026 тыс. руб. (24%). На 31.12.2019 удельный вес собственного капитала составлял 188532813 тыс. руб. (19,9%), а на 31.12.2020 года – 187301865 тыс. руб. или 20%.

Стоимость уставного капитала на протяжении 4 лет не изменилась и составляла 1020 тыс. руб. Таким образом, долгосрочные кредиты и займы составили 20,7% структуры пассивов (31.12.2017), увеличившись в следующем году (до 45,6%). На 31.12.2019 г. удельный вес снова немного увеличился до 48,6% при общей сумме 459757693 тыс. руб., и на 31.12.2020 года немного уменьшился с составили 449589875 тыс. руб. (48,5%).

Сумма краткосрочных обязательств ПАО «Магнит» по состоянию на 31.12.2018 года увеличилась на 109722273 тыс. руб. (69%) и составила 267779663 тыс. руб. – 30,3% от итога баланса, но в 2019 году снова увеличилась на 32619154 тыс. руб. (12,2%), до 948689323 тыс. руб. или 31,7% общей суммы пассивов. На 31.12.2020 сумма краткосрочных обязательств немного уменьшилась на -1014099 тыс. руб. (0,33%) до 299384718 тыс. руб. или 31,9% общей суммы пассивов.

Перейдем к анализу показателей, характеризующих использование оборотных фондов компании (табл. 1). Проанализировав показатели объемов и оборотности оборотных средств и дебиторской задолженности за 3 года, можно сделать следующие выводы.

Стоимость оборотных средств за анализируемый период увеличивалась на 18,7% и 12,9% в 2019-2020 гг. соответственно, их абсолютный среднегодовой размер в 2020 году составлял 242322021 тыс. руб., коэффициент оборотности ОС – с 6,3 раза в 2018 году снизился до 5,7 раза в 2019 г., также и в 2020 г. уменьшился на 1,3 раза, а длительность у оборота в днях возросла от 57 до 64 дней в 2018-2020 гг., что можно назвать отрицательной тенденцией. Так как чем больше длительность оборота стоимости оборотных средств, тем менее эффективно они работают.

Таблица 1

**Показатели использования оборотных средств ПАО «Магнит»
в 2018-2020 гг. (тыс. руб.)**

Показатель	2018	2019	2020	Отклонение			
				2018/2019		2019/2020	
				ед.	%	ед.	%
Доход	1143314405	1237015457	1368705394	93701052	8,20	131689937	10,65
Стоимость оборотных средств	182156413	216188571	242322021	34032158	18,68	26133450	12,09
в т.ч. Дебиторская задолженность	1399186	6811318	13993440	5412132	386,81	7182122	105,44
Коэффициент оборотности оборотных средств	6,276553135	5,721928089	5,648291428	-0,554625045	-8,84	-0,073636661	-1,29
Длительность 1 оборота	57,35632158	62,91585535	63,73608809	5,559533772	9,69	0,820232738	1,30
Коэффициент оборотности денежных средств	62,34871602	46,24745154	153,7646975	-16,10126447	-25,82	107,5172459	232,48
Длительность 1 оборота	5,773976162	7,784212708	2,341239608	2,010236546	34,82	-5,4429731	-69,92
Собственность собственных оборотных средств	-77478584	-448080634	-508813694	-370602050	478,33	-60733060	13,55

Лучшая ситуация наблюдалась относительно дебиторской задолженности – на фоне ускорения оборотности дебиторской задолженности длительность 1 оборота денежных средств составляла 6 дней в 2018 году, в 2019 году хоть и длительность одного оборота немного увеличилось до 8 дней, при этом в 2020 г. длительность 1 оборота составила 2 дня. Это свидетельствует об относительном высвобождении денежных средств из сферы взаиморасчетов и позволяет получить дополнительные денежные средства для инвестирования.

Показателями, которые характеризуют платежеспособность, являются показатели ликвидности, то есть способности оплатить свои текущие обязательства. Исследуем их уровень в анализируемом периоде (табл. 2).

Из данных, представленных в табл. 2, можно сделать вывод о достаточно низком уровне платежеспособности компании. Так, нормативное значение – более 0,2 для показателя абсолютной ликвидности не соблюдалось ни в одном году из анализируемого периода, кроме этого данный показатель имеет тенденцию к снижению [3]. В период с 2018-2020 показатель снизился с 0,12 до 0,02, что свидетельствует о том, что компания может немедленно погасить всего 2% своих текущих обязательств.

Отрицательная динамика наблюдается по уровню показателя быстрой ликвидности – его значение в 2019 году снизилось на 0,05, а в 2020 году данный коэффициент немного увеличился на 0,03, но так и не стало соответствовать нормативному значению 0,5-0,8. Это значит, что всего 10% текущих обязательств ПАО «Магнит» может погасить быстро. По состоянию на 31.12.2020 года уровень коэффициента быстрой ликвидности составил 0,76.

Таблица 2

Показатели ликвидности ПАО «Магнит» в 2018-2020 гг.

Показатели	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2020	
				31.12.2020	2018/2019
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,10	0,03	0,02	-0,02
Коэффициент быстрой ликвидности	0,13	0,13	0,08	0,10	0,001
Коэффициент текущей ликвидности	2,13	0,83	0,84	0,27	-1,30

Удовлетворительный уровень коэффициента (1,5 и более) текущей ликвидности (покрытия) соблюдался всего в 2017 г. и составлял 2,13. В период с 2017-2020 гг. наблюдалась отрицательная динамика, и в 2020 г. он составил всего 0,27. Данное снижение отрицательно характеризует платежеспособность компании за период, который анализируется. Динамика показателей ликвидности проиллюстрирована на рис. 2.

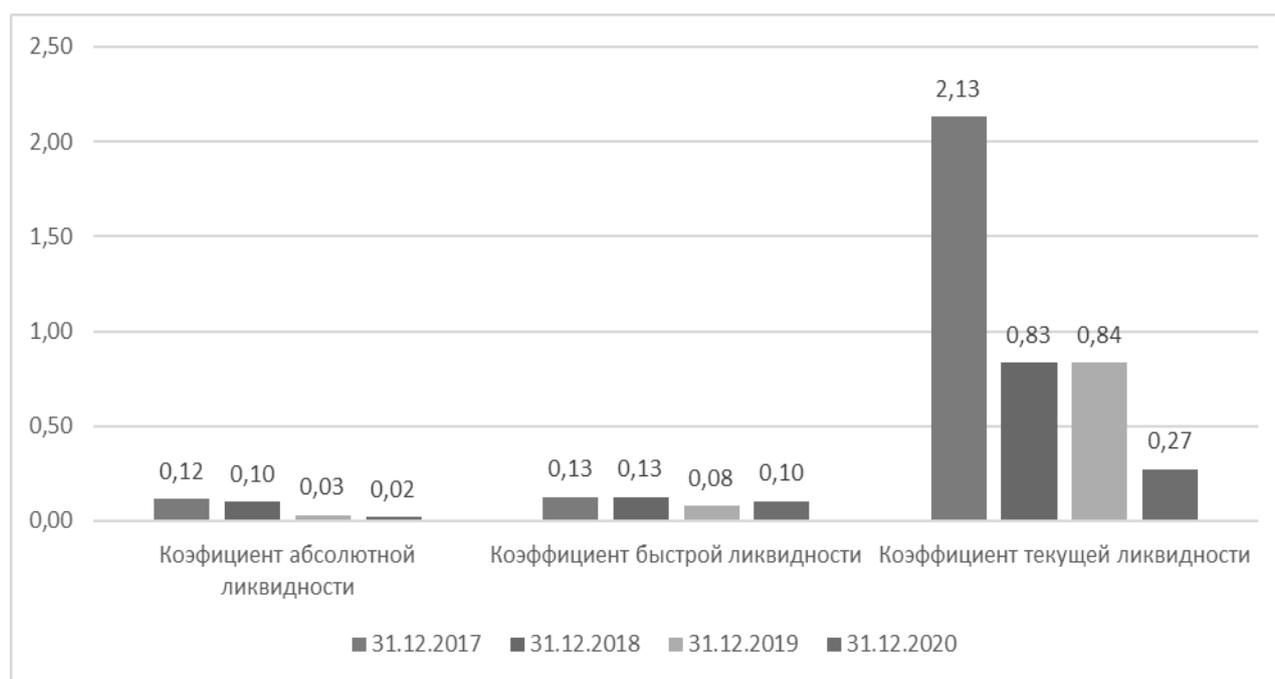


Рис. 2. Коэффициенты ликвидности ПАО «Магнит» в 2017-2020 гг.

Динамику основных составляющих активов и пассивов компании демонстрирует график, представленный на рис.3. Как видим, почти все показатели за анализируемый период возросли, что является положительной динамикой.

При этом также следует считать, что снижение суммы собственного капитала как основного источника формирования активов компании и увеличения краткосрочных и долгосрочных обязательств является отрицательной динамикой, так как снижается уровень финансовой устойчивости предприятия.

При анализе финансового состояния предприятия значительную роль играют показатели, которые характеризуют его прибыльность и эффективность – показатели рентабельности [4].

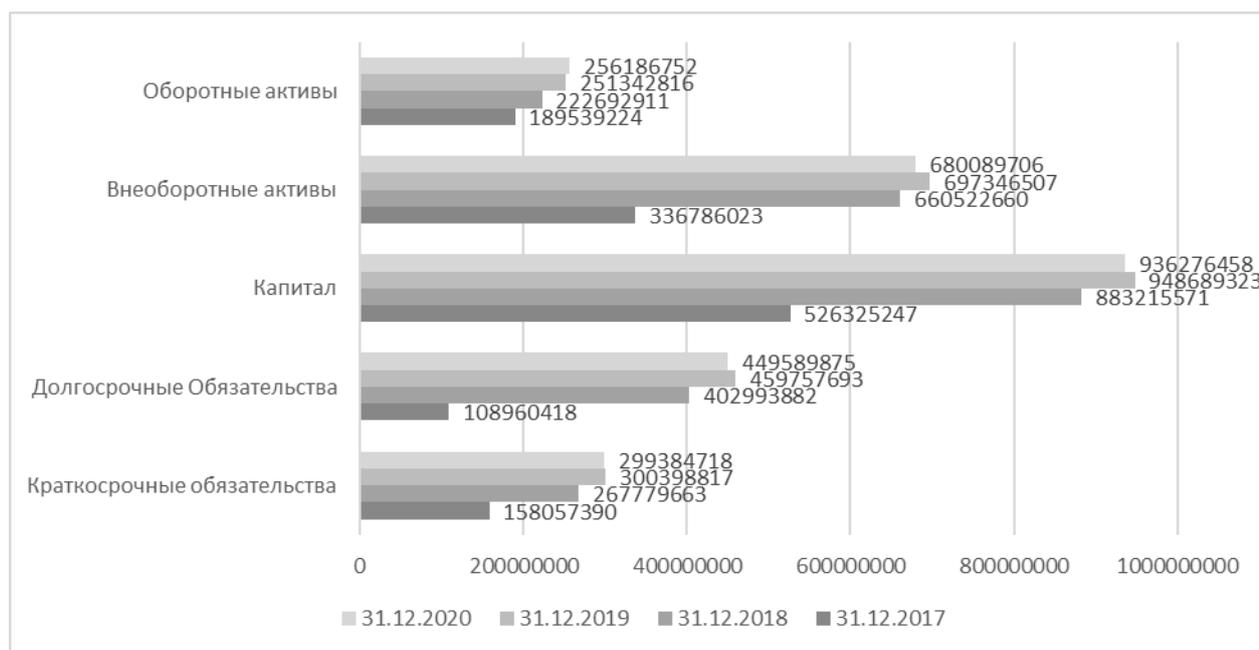


Рис. 3. Показатели имущества и источников его формирования ПАО «Магнит» в 2017-2020 гг., тыс. руб.

Рассмотрим указанные показатели в табл. 3.

Таблица 3

Показатели прибыли и рентабельности ПАО «Магнит» в 2017-2020 гг.

Показатели	2018	2019	2020	Отклонения	
				2018/2019	2019/2020
Доход	1143314405	1237015457	1368705394	93701052	131689937
Операционная прибыль	289497549	296447164	311999341	6949615	15552177
Чистая прибыль	35538972	33864524	9564222	-1674448	-24300302
Рентабельность активов	217,225834	140,058158	144,2733	-77,1677	4,2151424
Рентабельность собственного капитала	440,910762	582,283779	725,977283	141,373	143,6935
Рентабельность основных средств	603,207284	555,480393	544,557197	-47,7269	-10,9232
Рентабельность дохода (продаж) по операционной прибыли,	25,3209045	23,9647098	22,7952153	-1,35619	-1,169494
Рентабельность дохода по чистой прибыли	3,10841636	2,7375991	0,69877872	-0,37082	-2,03882

В период с 2018-2020 году почти все показатели рентабельности по сравнению с 2017 годом снизились, кроме рентабельности собственного капитала и активов. Рентабельность собственного капитала в 2019 и 2020 возросли на 141% и 143,7% соответственно. Рентабельность активов в 2019 г. снизилось на 77%, а в 2020 г. немного поднялись на 4%. Рентабельность основных средств в 2019 и 2020 гг. снизились на 47,7% и 10,9% соответственно. Рентабельность дохода, рассчитанная по показателю операционной прибыли

– на 1,35% и 1,2% соответственно. Рентабельность дохода по чистой прибыли также снизилось на 0,4% и 2% соответственно.

Показатели рентабельности компании представлены на рис. 4

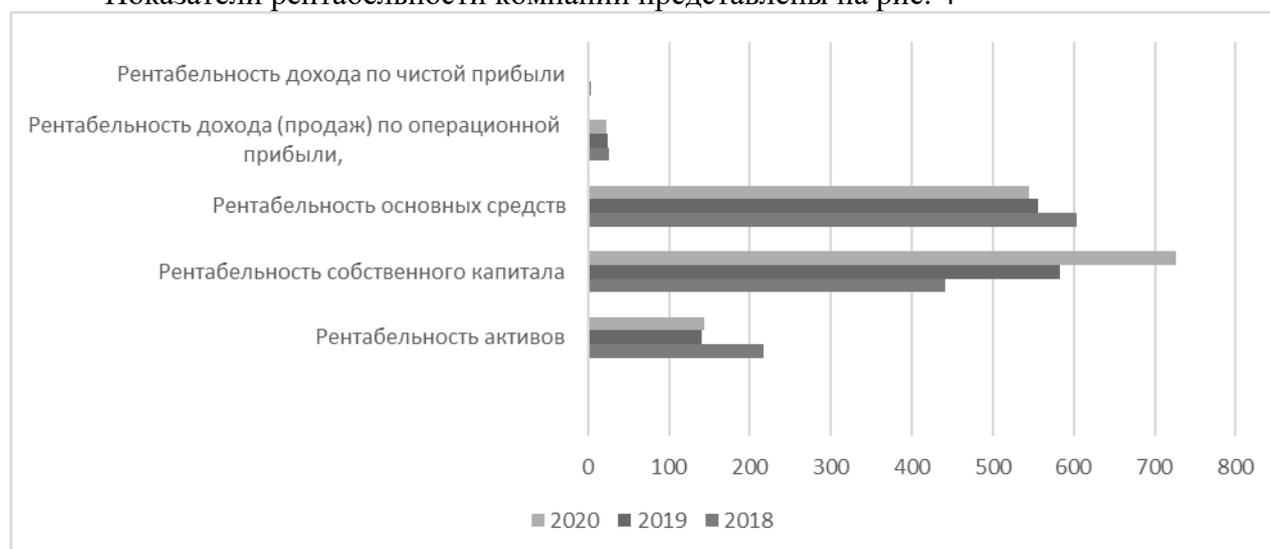


Рис. 4. Показатели рентабельности ПАО «Магнит» в 2017-2020 гг., %

Однако анализ финансового состояния компании был бы неполным без оценки уровня основных финансовых коэффициентов, которые характеризуют финансовую устойчивость (табл. 4).

Основным показателем, который характеризует финансовую устойчивость компании выступает коэффициент автономии – отношения стоимости собственного капитала к итогу баланса. Его нормативное значение – более 0,5, то есть для того, чтобы компания считалась финансово устойчивой, не менее 50% активов должно быть сформировано за счет собственного капитала [5].

Таблица 4

Показатели финансовой устойчивости ПАО «Магнит» в 2017-2020 гг.

Показатель	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	30.06.2020	
				30.06.2020	2017/2018
Коэффициент автономии	0,5	0,24	0,20	0,20	-0,25
Коэффициент финансового левериджа	1,03	3,16	4,03	4,00	2,13
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,41	-2,01	-2,02	-1,92	-1,60
Коэффициент покрытия инвестиций	0,70	0,70	0,68	0,68	0,00
Коэффициент мобильности имущества	0,36	0,25	0,26	0,27	-0,11
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,30	-2,11	-2,70	-2,63	-1,81
Коэффициент маневренности оборотных средств	-0,24	-0,06	-0,02	-0,04	0,18
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,59	0,40	0,40	0,40	-0,19

Как видим из данных табл. 4, значение данного коэффициента не удовлетворяет нормативному значению, кроме того, данный показатель имеет тенденцию к снижению.

Только в 2017 г. показатель приблизился к нормативному значению и составлял 0,49. К 2020 г. данный показатель снизился 0,29 и составил 0,2.

Коэффициент финансового левериджа – соотношения заемных и собственных средств формирования имущества также имеет отрицательную тенденцию – к увеличению с 1,1 в конце 2017 года до 4,03 – 2019 года.

Это свидетельствует об относительном увеличении доли заемных средств в структуре капитала. Эта тенденция сохранилась и в 2020 году. Уровень коэффициента обеспеченности запасов собственными средствами имеет отрицательное значение, так как сумма внеоборотных активов превышает сумму собственного капитала.

Коэффициент маневренности собственного капитала как соотношение оборотных средств и собственного капитала должен быть достаточно высоким, однако нормативного его значения нет, и как отрицательную тенденцию следует отметить его увеличение за период.

Уровень коэффициента мобильности активов также не регламентируется, но его увеличение за 3 года на 0,01 является положительным показателем деятельности ПАО «Магнит».

Мобильность имущества характеризуется долей оборотных средств в структуре активов – чем выше показатель, тем более мобильной можно считать структуру баланса. Так как ПАО «Магнит» является предприятием фондоёмким, то долю оборотных средств на уровне 0,27-0,36 можно считать удовлетворительной.

Коэффициент краткосрочной задолженности показывает удельный вес краткосрочной задолженности в ее общей сумме. Соотношение таких задолженностей зависит, в большей мере от финансовой политики компании и довольно посредственно характеризует финансовую устойчивость [6]. Каждая компания формирует свою структуру задолженности как источника формирования имущества и инвестирования.

Заключение. В результате анализа финансовой устойчивости и эффективности деятельности ПАО «Магнит» можно сделать вывод, что компания переживает не самые лучшие времена. Почти все показатели имеет тенденцию к снижению. Данная тенденция ухудшения инвестиционного климата вызвана следующими факторами:

- ухудшение макроконъюнктуры: в течение 5 лет снижались реальные денежные доходы населения.
- низкая доля присутствия на ключевых ранках России — Москва и Санкт-Петербург. эти два региона менее чувствительны к падению доходов и приносят наибольшую прибыль на один магазин.
- поздний переход к реконструкции магазинов: обновление дизайнов магазинов — устоявшийся тренд в отрасли, однако магнит относительно недавно перешел к данной инициативе. на текущий момент только 54% магазинов у дома и 20% супермаркетов прошли редизайн.
- отсутствие полноценной программы лояльности: со сменой поколений клиенты становятся все более требовательными. низких цен и близости к дому становится недостаточно. программа лояльности могла бы поддержать CVP сети и удержать трафик. например, во всех форматах X5 по итогам I квартала 2019 г. было зарегистрировано более 38,3 млн. активных пользователей программ лояльности, которые генерируют повышенный трафик и средний чек.
- агрессивная экспансия и поздний выход в некоторые регионы привели к слабым показателям новых точек.

Для улучшения инвестиционного климата исследуемого предприятия необходимо провести мероприятия, связанные с поиском стабильных источников инвестиционных ресурсов, разработкой действенных механизмов направленных на активизацию и интенсификация инвестиционных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Боброва Л. А. Содержание и структура инвестиционного климата / Л. А. Боброва // Известия Сочинского государственного университета. – 2011. – № 2 (16) – С.18-21.
2. Шеремет А. Д., Козельцева Е. А. Финансовый анализ: учебно-методическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.А. Козельцева — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2020. — 200 с.
3. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник/Г. В. Савицкая. -М.: Инфра-М, 2011. - 649 с.
4. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/ Под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 527 с.
5. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Баранов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008 – 432 с.
6. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия; Инфра–М – , 2012. – 336 с.

УДК 336.22

Н. П. Карлова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. Р. Ставринова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЯМОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена вопросам развития прямого налогообложения в Российской Федерации. Проведен анализ прямых налогов, поступающих в федеральный бюджет Российской Федерации, рассмотрены недостатки налоговой системы Российской Федерации, отражающиеся как непосредственно на формировании доходов бюджета, так и на развитии экономики в целом, а также обозначены наиболее актуальные и перспективные направления реформирования налоговой системы Российской Федерации в части прямого налогообложения.

Ключевые слова: налоговая система, налогообложение, прямые налоги, федеральный бюджет Российской Федерации, налоговые льготы, налоговая нагрузка.

Рис. 1, табл. 2, лит. 11.

N. P. Karlova, A. R. Stavrinova

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF DIRECT TAXATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article is devoted to the development of direct taxation in the Russian Federation. The analysis of direct taxes received by the federal budget of the Russian Federation is carried out, the shortcomings of the tax system of the Russian Federation are considered, which affect both the formation of budget revenues and the development of the economy as a whole, and the most relevant and promising areas of reforming the tax system of the Russian Federation in terms of direct taxation are identified.

Keywords: tax system, taxation, direct taxes, federal budget of the Russian Federation, tax benefits, tax burden.

Введение. Налоговая система является основным инструментом воздействия государства на экономические процессы. Эта связь определяет основные приоритеты экономического и социального характера. Именно поэтому возникает необходимость адаптации налоговой системы России к современным условиям функционирования экономики.

Стабильность налоговой системы является ключевым фактором, воздействующим на функционирование экономики страны в целом, что приводит к необходимости совершенствования системы налогов и сборов. В связи с тем, что в России более 80% бюджета формируется именно за счет налоговых поступлений, требуется систематическая реализация мер по устранению недостатков и развитию действующей системы налогообложения.

Целью работы является анализ прямых налогов, оценка их роли в формировании доходов федерального бюджета Российской Федерации, а также определение недостатков и путей совершенствования системы прямого налогообложения.

Основная часть. В российской экономической литературе вопросам прямого налогообложения уделяли внимание Е.М. Белоусова, Д.А. Бессарабов, А.А. Воронова, И.В. Евсева, М.Р. Мирзоев, Е.С. Немцова, В.С. Минайлова, Е.А. Самсонов, С.В. Мартиросян, Р.А. Шахабасов и другие авторы.

Прямые налоги поступают в бюджет от каждого отдельно взятого плательщика непосредственно при формировании источника дохода или его выплаты. В экономической

литературе наиболее часто приводится следующее определение прямых налогов: это налоги, взимаемые в результате приобретения и аккумуляции материальных благ, которые зависят от дохода или имущества, и плательщиками которых непосредственно являются владельцы этих доходов или имущества [4].

В федеральный бюджет зачисляются налоговые доходы от федеральных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, перечень которых определяется статьей 50 Бюджетного кодекса РФ, согласно которому к прямым налогам относятся:

- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- регулярные платежи за добычу полезных ископаемых;
- сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- водный налог;
- единый социальный налог;
- государственные пошлины [3].

Для определения роли и места прямых налогов в доходах федерального бюджета более подробно остановимся на изучении поступлений прямых и косвенных налогов в общем объеме налоговых доходов федерального бюджета Российской Федерации. В таблице 1 представлена динамика поступлений прямых и косвенных налогов в доходы федерального бюджета за 2018-2020 годы [6].

Таблица 1

Динамика налоговых доходов федерального бюджета РФ за 2018-2020 гг., млрд. руб.

Наименование показателя	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение к предыдущему году			
				2019/2018		2020/2019	
				Абс. откл., млрд. руб.	Отн. откл., %	Абс. откл., млрд. руб.	Отн. откл., %
Всего налоговые доходы, в т. ч.	14 172,7	15 167,9	13 576,1	995,2	7,0	-1 591,8	-10,5
Прямые налоги	7 198,9	7 358,3	5 148,9	159,4	2,2	-2 209,4	-30,0
Косвенные налоги	6 973,8	7 809,6	8 427,2	835,8	12,0	617,6	7,9

На основании данных, приведенных в таблице 1, можно сделать вывод, что в 2019 году произошло увеличение налоговых доходов на 995,2 млрд. руб. или на 7%, а в 2020 году произошло их снижение на 1 591,8 млрд. руб. или на 10,5%. Также наблюдается постепенный рост косвенных налогов, которые в 2019 году по сравнению с прошлым годом выросли на 835,8 млрд. руб. или на 12%, а в 2020 году – на 617,6 млрд. руб. или на 7,9% и составили 8 427,2 млрд. руб. Что же касается интересующего нас объекта – прямых налогов, то в 2019 году по сравнению с 2018 годом прямые налоги увеличились на 159,4 млрд. руб. или на 2,2% и составили 7 358,3 млрд. руб., а в 2020 году по сравнению с предыдущим годом прямые налоги уменьшились на 2 209,4 млрд. руб. или на 30%, что является отрицательной тенденцией, и составили 5 148,9 млрд. руб. Основными факторами, которые оказывают негативное влияние на формирование доходов бюджета в современных условиях, являются: невыполнение плана по отдельным видам налоговых платежей, потеря доходов в результате введения инвестиционного вычета при расчете акциза на нефтяное сырье.

Далее рассмотрим состав и динамику прямых налогов федерального бюджета Российской Федерации за 2018-2020 гг. (таблица 2) [7,9].

Проанализировав данные, представленные в таблице 2, видим, что наблюдается увеличение поступлений в федеральный бюджет налога на прибыль организаций на 189,49 млрд. руб. или на 19,03% в 2019 году и уменьшение на 93,65 млрд. руб. или на 7,9% в 2020 году; регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении

соглашений о разделе продукции увеличились на 0,15 млрд. руб. или на 0,35% в 2019 году, а в 2020 году по сравнению с 2019 годом уменьшились на 11,84 млрд. руб. или 27,26%; государственная пошлина также увеличилась в 2019 году на 4,94 млрд. руб. или на 5,13%, а в 2020 году уменьшилась на 14,66 млрд. руб. или на 14,48%.

Таблица 2

Состав и динамика прямых налогов федерального бюджета за 2018-2020 гг., млрд. руб.

Наименование показателя	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение к предыдущему году			
				2019/2018		2020/2019	
				Абс. откл., млрд. руб.	Отн. откл., %	Абс. откл., млрд. руб.	Отн. откл., %
Налог на прибыль организаций	995,54	1 185,03	1 091,38	189,49	19,03	-93,65	-7,90
Налог на добычу полезных ископаемых	6 060,35	6 024,87	3 872,85	-35,48	-0,59	-2 152	-35,72
Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции	43,28	43,43	31,59	0,15	0,35	-11,84	-27,26
Водный налог	2,77	3,21	3,57	0,44	15,88	0,36	11,21
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	0,51	0,46	0,46	-0,05	-9,80	-	-
Государственная пошлина	96,27	101,21	86,55	4,94	5,13	-14,66	-14,48
Единый социальный налог	0,15	0,10	0,07	-0,05	-33,33	-0,03	-30

В 2019 и в 2020 гг. произошло снижение поступлений в федеральный бюджет РФ таких налогов, как налог на добычу полезных ископаемых, который в 2019 году уменьшился на 35,48 млрд. руб. или на 0,59%, а в 2020 году на 2 152,02 млрд. руб. или на 35,72%, и единый социальный налог, который в 2019 году уменьшился на 0,05 млрд. руб. или на 33,33%, а в 2020 году по сравнению с 2019 годом снизился на 0,03 млрд. руб. или на 30%. Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов в 2019 году снизились на 0,05 млрд. руб. или на 9,80%, а в 2020 году динамики их увеличения или уменьшения не наблюдалось, так как они остались такими же, как и в 2019 году и составили 0,46 млрд. руб.

По водному налогу имело место увеличение поступлений в федеральный бюджет – в 2019 году на 0,44 млрд. руб., или на 15,88%, а в 2020 году – на 0,36 млрд. руб. или на 11,21%.

Также для более детального анализа прямых налогов рассмотрим структуру прямых налогов в федеральный бюджет Российской Федерации в 2020 году (рис. 1) [7,9].

Проанализировав рис. 1, можем отметить, что среди прямых налогов, поступающих в федеральный бюджет РФ в 2020 г., наибольший удельный вес занимает налог на добычу полезных ископаемых – 75,22% и налог на прибыль организаций – 21,2%. Другие прямые налоги занимают незначительную часть в структуре прямых налогов, поступающих в федеральный бюджет РФ в 2020 году: государственная пошлина – 1,68%; регулярные

платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции – 0,61%; водный налог – 0,07%; сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов составили 0,009%; а единый социальный налог имеет наименьший удельный вес – 0,001%.



Рис.1. Структура прямых налогов, поступающих в федеральный бюджет РФ в 2020 г.

На данном этапе экономического развития имеется ряд существенных проблем в налоговой системе РФ, отражающихся как непосредственно на формировании доходов бюджета, так и на развитии экономики в целом:

1. Закрепление за субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями налогов, не имеющих существенного фискального значения для их соответствующих бюджетов. Региональные и местные бюджеты зачастую формируются путем поступления безвозмездных поступлений от вышестоящих бюджетов.

Данное обстоятельство в особенности относится к дотационным регионам, чьи доходы могут состоять до 80 % из нормативных отчислений федерального бюджета, что приводит к дополнительной нагрузке на общий бюджет РФ. Более того, данное положение приводит не только к снижению экономической самостоятельности субъектов РФ и муниципальных образований, но и к снижению эффективности распределения налогов, а значит, уменьшению объемов поступлений в бюджеты разных уровней.

2. Неравномерность распределения усилий органов налогового контроля, вызванная нарушением принципа справедливости налогообложения по признаку субъекта налогообложения. Как показывает практика, наибольший упор органов налоговой службы, как правило, направлен на мелких предпринимателей и физических лиц, тогда как крупные и средние предприниматели попросту уходят от уплаты налогов и сборов как на законных, так и на незаконных основаниях. Отсутствие у органов налогового контроля возможности проведения проверки движения капитала, а также качественного анализа доходов предприятий приводит к увеличению доли теневой экономики в государстве.

3. Избыточное налоговое бремя, возложенное на плательщика. Суммарная налоговая

нагрузка, приходящаяся на отдельного предпринимателя, достаточно внушительна. Это приводит, в первую очередь, к вынужденному уходу от налогообложения субъектов налоговых отношений путем использования различных схем. Последствия уклонения от уплаты налогов негативно сказываются на социальной и экономической ситуации в стране на макроуровне, что необратимо приводит к недостатку налоговых поступлений в бюджет и, как следствие, отсутствию возможности расходования средств, которые направлены на развитие социальной сферы.

Изменение структуры налогов, которое в дальнейшем может быть выражено в отказе от налогов, возлагающих дополнительное бремя на прирост доходов и прибыли, заработной платы, объемов производства и занятости, позволит сформировать значительные стимулы для модернизации производства, а также роста объемов как внешних, так и внутренних инвестиций. Именно посредством предоставления льготного налогового режима для привлекаемых иностранных капиталов появится возможность привлечения зарубежных финансовых ресурсов [8].

4. Сложность налогового учета и несоблюдение его принципов. Разнообразие систем налогообложения для бизнеса, представленное общей системой налогообложения, упрощенной системой, патентной системой, единым сельскохозяйственным налогом имеет как преимущества, так и недостатки. Диверсификация систем налогообложения зачастую позволяет налогоплательщикам оптимизировать совокупное налоговое бремя, однако это приводит к сложности перехода на тот или иной вид налогообложения. Кроме того, смена используемой системы налогообложения является достаточно трудоемким процессом и несет сопутствующие завышенные затраты. Именно поэтому растет значение налогового учета и его дальнейшего упрощения, а также его сближения с бухгалтерским учетом.

5. Частые изменения в налоговом законодательстве ведут к ощутимым для хозяйствующих субъектов проблемам в ведении бизнеса, так как взаимосвязь между изменениями налоговых ставок и рисками весьма существенна. Данное обстоятельство приводит к сокрытию и неуплате доходов организаций, а также переходу организаций в теневой сектор экономики. Именно процессы, связанные с налоговыми функциями и налоговыми сборами, не позволяют заниматься бюджетным планированием на различных уровнях, останавливают и затрудняют выполнение социальных обязательств государства и местных властей.

6. Неустойчивость налоговой стратегии, что выражается в ее нестабильности, противоречивости, а также в том, что различного рода субъективные и конъюнктурные факторы влияют на действующее положение. Изменения налоговой системы должны быть комплексными и системными, а все предусмотренные в ней механизмы должны запускаться одновременно и в полном объеме. Другими словами, возникает необходимость формирования условий, которые не принуждали бы законопослушных налогоплательщиков искать и находить различные методы ухода от налогообложения, и при этом закрыли бы для недобросовестных налогоплательщиков все используемые обходные пути.

7. Отсутствие надлежащей системы налоговой ответственности. В настоящее время судебный порядок взыскания санкций приводит к немалому объему судебных дел. Большинство рассмотренных дел в суде превращаются в простую формальность, что в дальнейшем влечет за собой дополнительные расходы для государства. В связи с этим планируется четко распределить компетенцию по привлечению к налоговой ответственности и ограничить перечень случаев, когда судебные разбирательства действительно будут необходимы [5].

8. Излишняя распространенность налоговых льгот. Подобное условие приводит к значительным потерям бюджета. Уменьшение числа налоговых льгот и их рационализация позволит сделать налоговую систему нейтральнее по отношению к отдельным участникам экономической деятельности и создаст дополнительные барьеры перед злоупотреблениями и коррупцией, а также раздвинет рамки налогооблагаемой базы.

9. Дефицит стимулов, позволяющих реальному сектору экономики развиваться. В настоящее время в российской налоговой системе не предусмотрены льготы для отечественных товаропроизводителей, что приводит к низкому уровню инвестиционных вложений. В связи с этим возникает необходимость их поддержки путем создания благоприятных налоговых условий для инвестиций и повышение их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынках [10].

10. Отсутствие гибкости в сложившейся налоговой системе, что ведет к ряду серьезных проблем. В настоящее время в связи с глобальными экономическими изменениями, связанными с внедрением различных продуктов электронного и цифрового прогресса, экономика переживает стремительные преобразования. Соответственно, любые промедления, касающиеся изменений налоговой системы, приводят к отрицательным последствиям и препятствуют развитию прогрессивного бизнеса. В особенности это относится к предприятиям, осуществляющим свою хозяйственную деятельность в инновационной отрасли.

Все вышеперечисленные недостатки оказывают прямое воздействие на налоговую систему в целом. Как известно, сущность налогообложения отражается в изъятии части валового общественного продукта в пользу государства в целях формирования бюджета путем прямого и косвенного налогообложения. При этом именно преобладание доли прямых налогов в общем соотношении характерно для стабильной экономики. Отсюда вытекает вывод о необходимости государственного регулирования прямого налогообложения, а также переоценка состояния экономики страны в целом путем изменения проводимой налоговой политики [8,10].

Необходимо подчеркнуть, что в настоящее время в налоговой системе России механизм исчисления и взимания прямых налогов остается крайне несовершенным, что неминуемо влечет к уменьшению налоговых поступлений в бюджет. Налоговая система страны переживает стагнацию, являющуюся ключевым показателем затянувшегося экономического и социального застоя в масштабах всего государства.

Анализ тенденций и нерешенных проблем, выявленных в практике налогообложения России, позволяют прийти к выводу необходимости внесения в нее изменений. Данная задача предусматривает два основных направления: внесение кардинальных изменений в налоговую систему либо поэтапное проведение реформ, направленных на увеличение результативности всей системы. Для эффективного функционирования системы прямого налогообложения необходимо постоянное совершенствование налогового законодательства, усиление контроля над взиманием прямых налогов, борьба с уклонением от уплаты, развитие системы льгот и преференций, а также правильное распределение налоговой нагрузки в обществе.

В настоящее время с учетом сложившейся конъюнктуры наиболее целесообразен второй вариант. Изменение налогового законодательства должно быть обеспечено путем проведения постепенных налоговых реформ. Преобразования должны быть комплексными и своевременными, все предусмотренные в системе налогов и сборов и налоговой системе механизмы должны запускаться одновременно и в полном объеме.

Поэтому далее целесообразно обозначить наиболее актуальные и перспективные направления реформирования налоговой системы РФ.

1. Устранение наличия множественности и двойственности в законодательной системе налогообложения и ликвидация соответствующих положений Налогового Кодекса РФ.

2. Постепенное увеличение роли прямых налогов и уменьшение количества косвенных налогов до 5–20 % от общей величины налогов. Реализация данной меры позволит не только оптимизировать налоговую систему РФ, но и решит проблему чрезмерного налогообложения физических лиц. Так как в большинстве случаев конечным плательщиком косвенных налогов является потребитель – физическое лицо.

3. Облегчение налогового бремени для добросовестного налогоплательщика и снижение общей налоговой нагрузки путем отмены целого ряда имеющихся в НК РФ льгот. В настоящее время льготы получаются в результате лоббирования интересов отдельных хозяйственных группировок и приводят к негативным последствиям (фиктивное применение льгот), что ведет к недобросовестным действиям ряда налогоплательщиков [1].

4. Увеличение количества налогов, взимаемых на местном уровне и поступающих в бюджеты муниципальных образований, путем внесения соответствующих изменений в НК РФ. Данное преобразование приведет к сокращению налоговой нагрузки на уровне федерального бюджета и увеличению самостоятельности органов местного самоуправления в вопросах регулирования и администрирования доходов местного бюджета. Это позволит развить инициативу органов местного самоуправления, а также обеспечить стабильность поступлений местного бюджета.

5. Совершенствование работы налоговых органов путем осуществления постоянного контроля качества работы соответствующих органов, а также проверки компетентности их работников. Также возникает необходимость усиления контроля над финансовыми операциями юридических лиц, путем предоставления налоговым органам полномочий на проведение анализа доходов исходя из их расходов [2].

6. Совершенствование администрирования НДФЛ возможно путем применения следующих мер:

- установление обязанности для налоговых агентов, включающей ежеквартальное предоставление в налоговые органы расчета удержанных и исчисленных сумм НДФЛ;
- установление ответственности налоговых агентов за несвоевременное предоставление в налоговый орган расчета исчисленных и удержанных сумм НДФЛ;
- предоставление налоговым органам права на приостановление операций налогового агента по пересчетам в банке, вследствие непредставления налоговым агентом указанного расчета.

7. Развитие системы налогового администрирования и контроля в области электронной коммерции, возможность учета цифровых аккредитивов, и осуществление иных актуальных мер, связанных с развитием цифровой экономики и обеспечением прозрачности налоговой системы [11].

Как упоминалось ранее, для принятия верных решений и минимизации рисков требуется обеспечение финансовой грамотности населения, посредством чего будет повышаться финансовая безопасность как россиян, так и российской экономики в целом.

Меры, улучшающие финансовое образование граждан, могут быть следующие: введение обязательных образовательных программ в школах; проведение бесплатных лекций, конференций, форумов; работа средств массовой информации по телевидению и в печатных изданиях; размещение информации на Интернет-ресурсах; создание мобильных приложений.

Заключение. Несмотря на наличие в налоговой системе России факторов, тормозящих ее развитие и эффективную работу, имеются и стимулы для дальнейшего роста. Таким образом, реализация указанных мер позволит привлечь дополнительные поступления в бюджет и позволит обеспечить приток доходов в бюджеты всех уровней.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоусова Е.М. Направления совершенствования прямого налогообложения в России / Е.М. Белоусова // Проблемы эффективного использования научного потенциала общества. – 2020. – № 1. – С. 78-81 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41718766>
2. Бессарабов Д.А. Проблемы реформирования современной налоговой системы России / Д.А. Бессарабов, Т.А. Тюленева // Современные тенденции и инновации в науке и производстве. – 2021. - № 10. – С. 205-210 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://kuzstu.ru/dmdocuments/INPK/10INPK_Sbornic-2021/pages/%D0%A1%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F%202/205.pdf

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации: от 31.07.1998 № 145-ФЗ: (принят ГД ФС РФ 17.07.1998): (ред. от 29.11.2021) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2021) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/c347478b850fb7c4a92141cb188a76d83ac72e0f/
4. Воронова А.А. Прямые налоги в РФ и перспективы их развития / А.А. Воронова // Фестиваль науки. – 2018. – № 1. – С. 121-124 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uriu.ranepa.ru/nauka>
5. Евсеева И.В. Актуальные проблемы и пути совершенствования налоговой системы Российской Федерации / И.В. Евсеева, М.Р. Мирзоев // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2019. - № 2. – С. 16-22 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-i-puti-sovershenstvovaniya-nalogovoy-sistemy-rossiyskoy-federatsii/viewer>
6. Исполнение бюджета по видам доходов за 2018-2020 гг. (по данным электронного бюджета России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://budget.gov.ru/epbs/faces/page_home?_adf.ctrl-state=gm41kqlg9_4
7. Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов в 2018-2020 гг. (по данным Федерального казначейства России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyj-byudzheto/>
8. Немцова Е.С. Проблемы налоговой системы РФ и пути ее совершенствования / Е.С. Немцова, В.С. Минайлова // Перспективы развития науки и образования. – 2018. – № 30. – С. 213-216 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://co-nf.ru/wp-content/uploads/2018/07/Sbornik_29.06.2018.pdf#page=213
9. Отчет об исполнении федерального бюджета за 2018-2020 гг. (по данным Федерального казначейства России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/federalnyj-byudzheto/>
10. Самсонов Е.А. Проблемы налоговой системы и пути ее совершенствования / Е.А. Самсонов, С.В. Мартиросян // Вопросы устойчивого развития общества. – 2021. – № 5. – С. 15-20 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://web.archive.org/web/20210508111036id_/http://adm.nauka2035.ru/Files/ArticleFiles/df549fde-6417-4c26-9402-3cf67bbfa93b.pdf
11. Шахабасов Р.А. Пути совершенствования налоговой системы Российской Федерации / Р.А. Шахабасов // Вопросы устойчивого развития общества. – 2020. – № 7. – С. 51-56 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://web.archive.org/web/20201208103235id_/http://adm.nauka2035.ru/Files/ArticleFiles/4ef99546-c940-4fe8-867e-b4c43f2e66e7.pdf

УДК 338.2

Я. В. Киосак, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Ю. В. Мухина, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье выполнен анализ проблем развития внешнеэкономической деятельности Российской Федерации. Построены трендовые, адаптивные и авторегрессионные модели прогнозирования объемов экспорта и импорта товаров и услуг. На основе формальных критериев аппроксимации выбраны наиболее подходящие для прогнозирования модели и на их основе построен перспективный прогноз показателей внешней торговли с доверительными интервалами.

Ключевые слова: экспорт товаров, экспорт услуг, импорт товаров, импорт услуг.

Табл. 4, лит. 11.

Y. Kiosak, Y. Mukhina

MODELING AND FORECASTING OF TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes the problems of the development of foreign economic activity of the Russian Federation. Trend, adaptive and autoregressive models of forecasting the volume of exports and imports of goods and services are constructed. On the basis of formal approximation criteria, the most suitable models for forecasting are selected and a prospective forecast of foreign trade indicators with confidence intervals is built on their basis.

Keywords: export of goods, export of services, import of goods, import of services

Введение. В современных условиях активизации процессов интеграции национальных экономик в мировое экономическое пространство большую роль играет внешнеэкономическая деятельность, которая является одним из основных драйверов экономического развития, роста основных макроэкономических показателей, основным стимулом повышения конкурентоспособности государства. Ключевой задачей внешнеэкономической деятельности является создание таких внешнеэкономических условий, которые позволили бы расширить воспроизводственный процесс в государстве. Роль внешнеэкономической деятельности состоит в том, что благодаря получению валютной выручки от экспорта происходят дополнительные финансовые выгоды, которые могут быть направлены на развитие экономики. Импорт современных технологий повышает технологический уровень производства, который способствует ускорению научно-технического прогресса.

В мире по объему экспорта, включая реэкспорт, лидирующие позиции занимает Китай, объем экспорта которого в 2020 году составил 21,57 млрд. долл., на втором месте находится Германия (15,76 млрд. долл.), на третьем – США (14,01 млрд. долл.). По объему импорта лидирует США, импорт которых составил 23,52 млрд. долл., на втором месте Китай (17,31 млрд. долл.), на третьем – Германия (11,04 млрд. долл.).

Изучению внешнеэкономической деятельности посвящены труды многих современных ученых, среди которых Гоголева Т. Н. [1], Городенцева Н. А. [2], Пономарева И. В. [3], Романова Г. Г. [4], Шведков А. Н. [5] и др. Несмотря на большой интерес ученых к проблемам развития внешнеэкономической деятельности, вопросы, связанные с прогнозированием основных показателей внешней торговли товарами и услугами, в современной литературе представлены фрагментарно.

Нестабильная экономическая обстановка в государстве обуславливает важность прогнозных расчетов объема экспорта и импорта РФ для формирования мероприятий поддержания стабильности экономики в условиях кризисной обстановки. В связи с этим особую актуальность приобретает выявление основных тенденций развития и построение прогнозов показателей внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, с целью формирования институциональных условий повышения конкурентных преимуществ национальной экономики.

Основная часть. Реализация внешнеэкономической деятельности происходит как на уровне государства, так и на уровне отдельного предприятия. При этом реализуемая на уровне предпринимательской структуры внешнеэкономическая деятельность позволяет использовать преимущества международной кооперации производства с целью его расширения. Государства осуществляют регулирование процесса внешней торговли таможенно-тарифным (применение тарифов и сборов экспорта и импорта) и нетарифным путем (применение квотирования, лицензирования и других операций внешней торговли), а также путем заключения торговых договоров и соглашений с иностранными государствами.

Стратегическое значение внешнеэкономической деятельности для экономики страны закреплено в Государственной программе № 330 «Развитие внешнеэкономической деятельности», утвержденной Постановлением Правительства РФ в 2014 г. [6]. Среди основных целей программы отмечены: усиление роли ВЭД в социально-экономическом развитии государства, что позволит укрепить позиции РФ на мировой арене; рост к 2024 г. экспортного объема несырьевых товаров до 250 млрд. долл. США и оказываемых услуг до 100 млрд. долл. США.

По результатам внедрения программы ожидается: совершенствование условий экономического сотрудничества Российской Федерации на мировом рынке и укрепление ее позиций; расширение торгово-экономического сотрудничества со странами Европы, Азиатско-Тихоокеанского региона, СНГ, ЕАЭС, БРИКС; совершенствование экспортной специализации и диверсификация экспорта, благодаря повышению доли несырьевых товаров; рост числа компаний-экспортеров в 1,5 раза к 2024 г., по сравнению с 2014 г.; поднятие РФ к 2024 г. на 40-ю позицию по индикатору «Международная торговля» в рейтинге Всемирного банка «DoingBusiness».

Динамика позиций РФ в данном рейтинге позицию по индикатору «Международная торговля» представлена в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика рейтинга РФ по индикатору «Международная торговля»
в рейтинге Всемирного банка (DoingBusiness) за 2011-2019 гг.**

Годы	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Рейтинг	162	160	162	157	155	170	140	100	99

*составлено автором по данным [7]

На изменения индикатора повлияли следующие меры:

- отмена обязанности предоставления документов в таможенные органы при подаче декларации на товары;
- электронное декларирование и авторегистрация и автовыпуск;
- вступление в силу Таможенного кодекса ЕАЭС;
- оптимизация процедур экспорта и импорта в Морском порту «Большой порт Санкт-Петербург».
- рост объемов торговли услугами и несырьевыми товарами со странами Евразийского экономического союза (ЕАЭС);
- формирование эффективной системы поддержки развития и регулирования внешнеэкономической деятельности, учитывающей национальные интересы;
- совершенствование российской лабораторной базы для обеспечения оценки

соответствия товаров международным требованиям, создание GLP-лабораторий для проведения GLP-исследований продукции, которая экспортируется;

- формирование эффективной таможенной системы, создающей благоприятные условия для функционирования участников внешнеэкономической деятельности и защищающей интересы России и других стран – членов ЕАЭС в ходе экономического сотрудничества между странами [6].

В таблице 2 представлена динамика основных показателей ВЭД по торговле товарами и услугами. Анализ показал, что ежегодно в среднем объем экспорта товаров снижался на 3,7%, а импорта – 3,53% соответственно, при этом объем экспорта услуг возрастал на 2,76%, а импорта – на 3,09%.

Таблица 2

**Динамика основных показателей внешнеэкономической деятельности
Российской Федерации за 2010 – 2020 гг.**

Годы	Товары				Услуги			
	Экспорт млн. долл. США	Цепной темп роста, %	Импорт млн. долл. США	Цепной темп роста, %	Экспорт млн. долл. США	Цепной темп роста, %	Импорт млн. долл. США	Цепной темп роста, %
2010	596010	-	337467	-	49159	-	75279	
2011	516718	86,7	305760	90,6	58039	118,1	91495	121,5
2012	524735	101,6	317263	103,8	62340	107,4	108927	119,1
2013	525976	100,2	315298	99,4	70123	112,5	128382	117,9
2014	497834	94,6	286669	90,9	65744	93,8	121022	94,3
2015	450920	90,6	298420	104,1	51616	78,5	88768	73,3
2016	377300	83,7	247944	83,1	50677	98,2	74567	84,0
2017	357266	94,7	227870	91,9	57730	113,9	88824	119,1
2018	450278	126,0	238710	104,8	64646	112,0	94727	106,6
2019	424393	94,3	244283	102,3	62785	97,1	98999	104,5
2020	434853	102,5	248569	101,8	63018	100,4	99303	100,3

*составлено автором по [8]

Такая ситуация свидетельствует о значительных проблемах во внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, которые связаны с санкциями и активизацией политики импортозамещения. Существует значительный потенциал в экспорте услуг, которые необходимо развивать и диверсифицировать.

Россия на протяжении всего периода своего развития остается страной с открытой экономикой, о чем свидетельствуют значения квот (табл.3)

Таблица 3

Внешнеэкономические квоты Российской Федерации за 2015 – 2020 гг., %

Годы	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Экспортная квота	25,3	22,3	22,4	26,8	24,8	20,9
Импортная квота	13,5	14,3	15,1	15,0	15,0	14,4
Внешнеторговая квота	38,8	36,6	37,5	41,8	39,8	35,3

*рассчитано автором по [8]

Величина экспортной квоты в Российской Федерации в среднем за 2015 – 2020 гг. составляет 23,75 %, это характеризует среднюю открытость экономики государства. Величина импортной квоты в среднем составляет 14,55 %, что характеризует средний уровень импортной зависимости страны от внешнего рынка.

В структуре экспорта РФ в 2020г. наибольший удельный вес занимают минеральные

продукты – 51,2%, металлы, драгоценные камни – 19,4%, химическая продукция – 7,1%, машины и оборудовании – 7,4%. Импорт составляют продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 12,8% продукция химической продукции – 18,3%, машины и оборудование – 47,6%. Преобладание сырьевых товаров в структуре экспорта, цены на которые в значительной степени подвержены колебанию в зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры является негативным для развития экономики РФ. Сырьевые товары в наибольшей степени подвержены влиянию внешнеэкономической конъюнктуры. Сложившаяся экономическая ситуация не отвечает национальным интересам России, поэтому переход страны к устойчивому развитию невозможен без кардинальной перестройки отношений в сфере внешней торговли.

Улучшение ее структуры связано с изменением приоритета - от доминирования вывоза сырья и других ресурсов на экспорт готовых наукоемких товаров, изготовленных с помощью высоких технологий. В этом случае страна перестанет быть неравноправным партнером на мировом рынке и создаст внешнеторговые условия сохранения и восстановления природных ресурсов и защиты окружающей среды. В то же время нельзя с внешнеторговой стратегии исключать сырьевые ресурсы, способствующие переходу к устойчивому развитию.

В связи с этим необходима структурная трансформация отношений во внешней торговле, изменение приоритета в сторону товаров с более высокой добавленной стоимостью.

В 2020 г. 68,3% экспорта и 74,6 % импорта приходилось на страны Евразийского экономического союза. В общем объеме экспорта России со странами СНГ на долю Беларуси приходилось 4,8%, Казахстана – 4,2,. В импорте преобладали поставки из Беларуси – 5,4% от всего объема российского импорта, Казахстана – 2,2, Украины – 1,6%. Со странами дальнего зарубежья наибольшие объемы экспорта пришлось на долю Китая – 14,6%, Нидерландов – 7,4%, Германии – 5,5%, Турции – 4,7%, Соединенного Королевства (Великобритании) – 6,9%. В импорте преобладали поставки из Китая – 23,7%, Германии – 10,1%, США – 5,6%, Италии – 4,4%, Франции – 3,5%, Японии – 3,1%, Республики Корея – 3,1%. Такая ситуация связана с введением санкций в отношении Российской Федерации, что привело к формированию на мировой арене новых моделей экономического партнерства в отличие от предшествующей мировой глобализации.

Для определения векторов развития стран в изменяющихся условиях важнейшим направлением исследования внешнеэкономической деятельности является построение прогноза на перспективу, что позволит более эффективно использовать имеющийся потенциал и корректировать управленческие решения. Для прогнозирования основных показателей ВЭД в автоматическом режиме программы VP-STAT были построены различные модели динамики экспорта и импорта товаров и услуг.

Моделирование идентифицированных процессов роста чаще всего осуществляется на основе кривых роста или уравнений трендов. Вопрос о выборе типа кривой является основным при выравнивании ряда. Кривые роста могут быть разделены на три класса в зависимости от того, какой тип динамики или какой процесс роста они описывают. При моделировании процессов внешнеэкономической деятельности используются такие кривые роста, которые описывают процессы с монотонным характером тенденции развития и отсутствием пределов роста.

Для выбора подходящей модели были использованы следующие критерии:

$\epsilon_{\text{отн}} < 15\%$ – относительная ошибка аппроксимации;

$R^2 \rightarrow \max$ – максимальное значение коэффициента детерминации;

$F_{\text{расч}} > F_{\text{табл}}$; ($F_{\text{табл}}(n_1=1; n_2=10)=4.96$) – критерий Фишера, расчетное значение которого должно быть больше табличного;

$MNK \rightarrow \min$ – минимальный квадрат отклонений эмпирических значений от теоретических.

Результаты моделирования представлены в табл. 4.

Таблица 4

Результаты моделирования показателей ВЭД Российской Федерации

Показатель	Модели	Критерии моделей			
		Относительная ошибка аппроксимации	Коэффициент детерминации	Критерий Фишера	Критерий МНК
Экспорт товаров	Брауна	0,108	-0,06	-0,339	298633544,00
	Хольта	0,096	0,074	0,481	2608707072,00
	Бокса-Дженкинса	0,052	0,702	14,101	841107392,00
	ОЛИМП	0,079	0,547	7,247	1276291840,00
	Полином 2 порядка	0,067	0,758	10,983	11854213120,00
	Линейный тренд	0,077	0,689	17,732	15251148800,00
Экспорт услуг	Брауна	0,129	-0,754	-2,580	57650392,00
	Хольта	0,112	-0,899	-2,840	62405952,00
	Бокса-Дженкинса	0,078	0,296	2,521	23140346,00
	ОЛИМП	0,028	0,816	26,549	6058146,5
	Полином 2 порядка	0,085	0,208	2,105	432610656,00
	Линейный тренд	0,097	0,036	0,302	432610656,00
Импорт товаров	Брауна	0,089	0,332	2,986	616913024,00
	Хольта	0,078	0,419	4,335	536365504,00
	Бокса-Дженкинса	0,059	0,711	14,749	267174992,00
	ОЛИМП	0,066	0,649	11,073	324687968,00
	Полином 2 порядка	0,046	0,839	18,210	2204195328,00
	Линейный тренд	0,144	0,004	0,029	2842930944,00
Импорт услуг	Брауна	0,150	-0,126	-0,670	253471232,00
	Хольта	0,166	-0,739	-2,549	391480768,00
	Бокса-Дженкинса	0,106	0,553	7,421	100661816,00
	ОЛИМП	0,062	0,789	22,458	47472808,00
	Полином 2 порядка	0,143	0,141	0,575	2842930944,00
	Линейный тренд	0,144	0,004	0,029	2842930944,00

*рассчитано автором [8]

Прогнозные значения и доверительные интервалы по показателям представлены в табл. 5.

Таблица 5

Прогнозные значения основных показателей ВЭД Российской Федерации на 2022-2030 гг.

Показатель	Годы	Прогнозные значения, млрд. долл.	Доверительные интервалы, млн. долл.	
			Верхняя граница	Нижняя граница
Экспорт товаров	2022	363776,16	297539,83	430012,48
	2023	351210,31	284973,98	417446,64
Экспорт услуг	2022	58066,04	52707,46	63424,62
	2023	59756,77	54398,19	65115,35
Импорт товаров	2022	194314,20	76453,80	312174,60
	2023	182780,41	64576,89	300983,92
Импорт услуг	2022	100257,47	88351,26	112163,68
	2023	96369,33	84463,12	108275,54

*рассчитано автором по данным ФСГС РФ [8]

Таким образом, при сохранении сложившейся тенденции в 2022 году ожидается снижение экспорта товаров на 14,28%, снижение импорта товаров на 20,46%, снижение экспорта услуг на 7,52%, рост импорта услуг на 1,27% в сравнении с 2019 годом.

Заключение. Ключевой внешней проблемой сокращения, как объемов экспорта, так и импорта, является введение санкций со стороны США и стран Европейского Союза. Под санкции попали наиболее развитые сферы экономической деятельности РФ, такие как: военная промышленность, нефтегазовая отрасль, металлургическая сфера и др. Также был введен запрет на работу с российскими банками, которые имеют долю государственного капитала. Под воздействием США на Международный валютный фонд и Всемирный банк Россия была существенно ограничена в доступе к дешевым и долгосрочным кредитам, что увеличивает расходы по импортно-экспортным операциям и замедляет развитие внешнеэкономической деятельности. В свою очередь, Россия для снижения негативных последствий ввела ответные санкции, касающиеся наложения эмбарго на ряд продовольственных товаров, товаров легкой промышленности, работы платежных систем и др., что отразилось на импортных операциях.

Также на проведение внешнеэкономической деятельности влияют такие внешние факторы, как:

- военные действия, политические конфликты;
- правовые (отсутствие четких правовых отношений между странами, которые занимаются взаимной торговлей);
- экономические – рост инфляции, увеличение размера процентных ставок по кредитам, падение экономического роста, увеличение безработицы, изменения цен на мировых рынках и др.;
- социальные факторы (изменение предпочтений потребителей, усиление влияния ответственного потребления и пр.);
- технологические факторы (развитие науки и техники на внешних рынках, что может снизить спрос на отечественную продукцию) [9-11].

Все это объясняет существенное снижение показателей в перспективе. Однако, если в отношении импорта такая ситуация является позитивным для экономики РФ в ключе существенных вложений в политику импортозамещения, то в ситуации с экспортом позитивные тенденции при сокращении общего объема экспорта, могут наблюдаться только в отношении трансформации его структуры, роста доли товаров с высокой долей добавленной стоимости и снижение доли экспорта сырья.

Ориентация на мировой рынок была и остается для России исключительно выгодным экономическим направлением, что соответственно требует экспортной структуризации национальной экономики более быстрыми темпами. Для обеспечения этого процесса Правительством России определены стратегические цели и приоритетные направления развития внешнеэкономической деятельности РФ:

1. Развитие экспортного потенциала России, включая совершенствование его структуры, повышение степени конкурентоспособности и увеличение доли наукоемкой продукции.
2. Создание механизма государственного стимулирования экспорта и импортозамещения как на микроуровне, посредством налоговых льгот экспортерам и долгосрочных льготных кредитов на развитие экспортного производства, так и на макроуровне – путем использования части доходов от экспортных пошлин и соответствующего механизма распределения иностранных кредитов и государственных инвестиций.
3. Формирование современной производственной и финансово-экономической инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.
4. Устранение сохраняющейся дискриминации иностранных инвесторов и формирование институтов страхования от политического и экономического риска.
5. Рационализация импорта в целях изменения структуры экономики и обеспечения процесса модернизации основных средств производства, направленного на укрепление

экспортной базы страны (закупка комплексного оборудования и лицензий и др.)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гоголева Т.Н. Методика оценки эффективности внешнеэкономической политики государства: институциональный подход / Т.Н. Гоголева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2018. - № 7. - С.81 - 86.
2. Городенцева Н.А. Внешнеэкономическая деятельность в реалиях сложившихся политических и экономических факторов / Н.А. Городенцева // Кронос. 2020. - №4 (43). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost-v-realiyah-slozhivshih-sya-politicheskikh-i-ekonomicheskikh-faktorov> (дата обращения: 15.01.2022).
3. Пономарева И.В. Влияние политических рисков на внешнеэкономическую деятельность России / И.В. Пономарева// Балтийский гуманитарный журнал. - 2014. - №2 (7). - С. 73-76.
4. Романова Г.Г. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности страны. Методы оценки ее эффективности / Г.Г. Романова, А.Н. Пролетарская // КНЖ. - 2019. - №4 (29). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-formy-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-strany-metody-otsenki-ee-effektivnosti> (дата обращения: 15.01.2022).
5. Шведков А.Н. Роль государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в управлении внешнеэкономической деятельностью промышленного предприятия / А.Н. Шведков // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2016. - № 3-10. - С. 123-126.
6. Постановление Правительства от 15.04.2014 г. №330 «Государственная программа развития внешнеэкономической деятельности». – URL: <http://government.ru/rugovclassifier/854/events/> (дата обращения: 12.11.2021).
7. Всемирный банк. Рейтинг стран по показателю благоприятности условий ведения бизнеса. – URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings> (дата обращения: 12.11.2021).
8. ФСГС РФ. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (дата обращения: 12.11.2021).
9. Конева А.И. Факторы влияния на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factoryvliyaniya-na-razvitiie-vneshneekonomicheskoydeyatelnosti-predpriyatij/viewer> (дата обращения: 13.11.2021).
10. Елистратова Е.Ю. Факторы риска экономической безопасности внешнеэкономической деятельности России / Е.Ю. Елистратова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2019. – № 4 (82). – Ч. 2. – С. 12-16.
11. ОЭСР. – URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm> (дата обращения: 12.11.2021).

УДК 339.9

В. В. Колесник, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Е. А. Бурдело**, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**А. В. Внукова**, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

В данной статье дана оценка внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики, выявлены проблемы, связанные с обеспечением ее поддержки на государственном уровне, а также проблемы, сдерживающие ее развитие, предложены пути усовершенствования внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, импорт, экспорт, торговля.

Табл. 2, лит. 10.

V. V. Kolesnik, E. A. Burdelo, A. V. Vnukova

THE STATE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

This article assesses the foreign economic activity of the Donetsk People's Republic, identifies problems related to ensuring its support at the state level, as well as problems hindering its development, and suggests ways of development.

Keywords: foreign economic activity, import, export, trade.

Введение. Внешнеэкономическая деятельность - важная составляющая, формирующая структуру, динамику, устойчивость экономики и является приоритетным направлением экономического развития Донецкой Народной Республики (далее ДНР).

Проблеме развития торговой деятельности и аспектам его государственного регулирования посвящены работы зарубежных и отечественных авторов, в частности Е.Г. Furubotn, Л.А. Брагин, Ю.А. Аванесов, А.И. Евдакимов и др.

В сложившейся экономической ситуации, ухудшенной военным положением, необходимы действенные предложения, которые определяют направления и инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

При формировании государственности ДНР необходимо построение социально-экономической системы, обеспечивающей ускоренное сбалансированное развитие региона. Вместе с тем, следует учитывать, что торговля выступает особым механизмом в экономике каждого государства, связывающим сферу производства со сферой потребления.

Построение здоровой экономики невозможно без налаживания внешнеэкономических связей с другими государствами. Так как границы Республики невелики, то осуществление внешнеэкономической деятельности способствует возрождению многих предприятий. Это возможность приобрести новые рынки сбыта, наладить новые каналы поставки сырья, модернизировать производство за счет привлечения инвестиций, а также создать рабочие места, повысить жизненный уровень населения. Таким образом, можно говорить, что развитие ВЭД в ДНР является актуальной задачей, которая способствовала бы скорейшему развитию и улучшению качества жизни в республике.

Основная часть. Внешнеторговая деятельность Донецкой области до 2014 г. имела положительное сальдо внешней торговли. После 2014 г. произошло существенное изменение ситуации. Значительно преобладают импортные операции по сравнению с экспортом.

Представим данные о динамике внешней торговли товарами ДНР за период 2017-2019 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика внешней торговли ДНР за 2017-2019 гг.

Показатель	Динамика внешней торговли ДНР (тыс. долл. США) за:		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Внешнеторговый оборот	308690,3	549628,9	1221601,53
Экспорт	52466,5	102583	461623,5
Импорт	256223,8	447045,9	759978,03
Сальдо	-203757,3	-344462,9	-298354,53

В результате анализа можно сделать вывод о положительной динамике. Так, за 2019 год внешнеторговый оборот увеличился в 2,3 раза по сравнению с 2018 годом, при этом экспорт вырос в 4,5 раза, импорт – в 1,7 раз.

Одним из факторов, повлиявших на рост показателей внешней торговли, стал упрощенный режим при пересечении товаров административной границы ДНР и ЛНР.

В настоящее время в ДНР участниками внешнеэкономической деятельности являются около 1000 предприятий, что более чем в 30 раз превышает показатели 2015 года. Ведущими экспортерами ДНР на сегодня являются ГП «Юзовский металлургический завод», ГП «Харцызский сталепроволочный канатный завод «Силур», ГП «Донецкий энергозавод», ДП «ТОР», ООО «Славолия Групп». Республика обладает значительными запасами природных ресурсов, на добычу и переработку которых ориентирована основная часть существующих производственных мощностей, поэтому республиканский экспорт по своей структуре имеет сырьевую направленность. На текущий момент торговые партнеры Республики демонстрируют заинтересованность в закупке машиностроительной, химической, фармацевтической и другой продукции наших предприятий. Это свидетельствует о начале перестройки структуры экспорта.

Рассматривая географию ВЭД, можно сказать, что с 2015 года число стран мира, с которыми налажены внешнеэкономические связи, возросло с 35 до 53. В основном это страны СНГ, доля которых во внешнеторговом обороте ДНР составляет 86,2%. Основными торговыми партнерами являются Российская Федерация, товарооборот с которой составил 40,4 млрд. рублей (69%), а также ЛНР – 3 млрд. рублей (5,05%), Грузия – 231 млн. рублей (0,4%). Значение России как внешнеторгового партнера ДНР очень велико. Однако, сотрудничество с РФ обусловлено множеством трудностей.

В настоящее время в российском законодательстве нет положений о том, как в принципе российские компании могут строить торговые отношения с предприятиями, зарегистрированными в непризнанных юрисдикциях. ВЭД Российской Федерации в отношении непризнанных государств является одной из причин введенных санкций и, как следствие, снижения объемов внешнеторгового оборота, ухудшения внутренней и внешней конъюнктуры рынка, что препятствуют сотрудничеству и выходу российских компаний на внешние рынки, падения цен на экспортное сырье, спада промышленного производства, замедления темпов роста экономики и уровня инвестиционной активности, утраты финансового контроля над отраслями и секторами экономики, а также иных негативных экономических и политических явлений. Из-за неопределенного международного статуса ДНР и ЛНР банковские системы этих республик являются замкнутыми и не интегрированы в международную финансовую систему, вследствие чего нет возможности сотрудничать с банками РФ напрямую. В качестве решения данной проблемы можно предложить безопасный и законный способ обхода санкций - механизм проведения финансовых транзакций между РФ, ДНР и ЛНР посредством поддержания каналов оплаты в Южной Осетии. При этом безопасность внешнеэкономической деятельности представляет собой наиболее важное звено экономической безопасности.

Государственная налоговая политика, высокие ставки налога на прибыль и налога с оборота, невозможность отнесения на валовые расходы всех понесенных затрат на ремонт

основных средств, двойное налогообложение, стопроцентный аванс налоговых платежей при осуществлении экспортных операций оказывают негативное влияние на возможности развития ВЭД в Республике.

Однако, наиболее негативным, сдерживающим фактором, оказывающим влияние на ВЭД являются высокие таможенные тарифы, введение ввозных таможенных пошлин. Данные принятые меры стали острой проблемой для предприятий, функционирующих на импортном сырье. Продукция данных предприятий становится неконкурентоспособной на российском рынке в следствии подорожания производимой продукции на 10-20% только за счет пошлин. В результате длительного промежутка в работе оборудования у предприятий возникает проблема в запуске и модернизации своего производства. Решению данной проблемы препятствует налоговое законодательство Республики, так как предусмотрено не более 10% расходов на содержание и ремонт основных средств, а оставшиеся расходы из собственной прибыли. В нынешних условиях данный факт ставит под вопрос получение самой прибыли.

Еще одной немаловажной проблемой является неправомерная корректировка таможенной стоимости, являющейся базой для расчета таможенных платежей. В Республике отсутствует возможность получения сертификатов СТ-1, вследствие чего участники ВЭД ДНР теряют право на льготное обложение таможенной пошлиной при ввозе товара на территорию стран СНГ, что влияет на значительное увеличение затрат.

Следует отметить и проблему, связанную с механизмом таможенного оформления при ввозе или вывозе товаров, который характеризуется на сегодняшний день как сложный и длительный по времени. Это не только приводит к большим потерям времени и денег, но и практически делает невозможным экспорт теми предприятиями, которые выпускают продукцию с коротким сроком реализации (например, продукты питания).

Все вышеперечисленные проблемы практически сводят на нет усилия предприятий ДНР по организации своей внешнеэкономической деятельности, а значит, лишают их возможности самостоятельно выйти из экономического кризиса. Становится очевидным тот факт, что развитие ВЭД невозможно без активного вмешательства государства, которое имеет возможность задействовать необходимые рычаги в целях формирования благоприятных экономических, финансовых и организационных условий для осуществления деятельности в сфере ВЭД.

Необходимо обратить внимание на совершенствование правового регулирования экономических отношений в сфере потребительского рынка, обеспечение защиты прав и законных интересов потребителей и продавцов, поддержку развития предпринимательства.

Осознание роли внешнеэкономической деятельности как катализатора социально-экономического развития побудило руководство ДНР включить вопросы регулирования этой деятельности в структуру государственного управления. Для управления ВЭД при Министерстве экономического развития и торговли ДНР создан Департамент внешнеэкономической деятельности и регулирования торговли и сферы услуг, который является исполнительным органом по выработке государственной политики ДНР в сфере внешнеэкономической деятельности. Одной из приоритетных задач департамента провозглашена всесторонняя поддержка субъектов внешнеэкономической деятельности, связанных с установлением партнерских отношений с различными странами. При Министерстве доходов и сборов создан Департамент таможенного дела.

Разработана правовая база осуществления ВЭД, приняты Временное положение о таможенной системе ДНР, Временное положение о таможенном тарифе, Временное положение о порядке аккредитации субъектов ВЭД и регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) субъектов ВЭД ДНР, Закон о налоговой системе, о таможенном регулировании и много других нормативно-правовых актов. В то же время можно сказать, что четкой законодательной базы, регулирующей ВЭД в Донецкой Народной Республике, пока еще нет, а в существующую очень часто вносятся изменения и дополнения.

Важным фактором является поддержание отечественного товаропроизводителя с целью повышения узнаваемости и репутации товаров, произведенных в Республике, как на местных, так и на иностранных рынках. В сфере внешней торговли важно лицензирование деятельности, посредством которого происходит государственное регулирование деятельности хозяйствующих субъектов на внешнем и внутреннем рынке. Необходимо внесение изменений в законодательство, так как в настоящее время внешнеторговое лицензирование как средство государственного регулирования выступает только в отношении отдельных категорий товаров, а не видов деятельности.

Для достижения профицита внешнеторгового баланса Республики необходимо сохранять тенденции роста экспортных поставок. В 2020 году республика перешла на новый этап развития ВЭД и с каждым годом набирает свои обороты.

Проанализировав внешнеторговую деятельность ДНР, можно предложить следующие пути её развития (табл. 2).

Таблица 2

Пути развития внешнеторговой деятельности ДНР

Пути развития 1	Описание 2
1. Формирование перечня приоритетных отраслей и их поддержка	Разработка республиканских программ по финансовой поддержке экспортеров, установления специальных субсидий, снижения налогового бремени, предоставления государственных кредитов на расширение экспортной деятельности и т.п.
2. Создание союза экспортеров	Союз экспортеров способствует формированию государственной политики в области развития внешнеэкономической деятельности
3. Системный мониторинг, регулярное информирование субъектов хозяйствования информацией о мировых тенденциях в развитии отраслевых рынков	Цель - расширения рынков сбыта и форм осуществления внешней торговли
4. Поддержка отечественных предприятий при выходе на рынки других стран	Стоит обратить внимание как на рынки государств и регионов с особым экономическим статусом (Приднестровская Молдавская Республика, Южная Осетия, Абхазия), так и на рынки стран с развивающейся экономикой
5. Активное сотрудничество с научно-исследовательскими организациями и вузами	Форсайт-сессии, разработка научно-исследовательских программ и проектов, выработка предложений по повышению внешнеэкономического потенциала ДНР
6. Предоставление предприятиям, занимающимся внешнеэкономической деятельностью, режима наибольшего благоприятствования со стороны государства	Дотации, льготное налогообложение, различные инструменты кредитования, упростить бюрократическую процедуру по предоставлению тех или иных документов в Министерстве доходов и сборов, реализовать политику сдержек и противовесов в отношении ЦРБ
7. Регулирование вопросов, связанных с сертификатами	Отрегулировать вопросы, связанные с получением сертификатов происхождения СТ-1, или отменить их и принимать сертификаты ДНР и ЛНР

Продолжение таблицы 2

1	2
8. Восстановление отношений	Найти возможности восстановления экономических, производственных, торговых и прочих отношений с оставшейся под контролем Украины частью Донбасса, возможно, как с иностранным агентом
9. Повышение уровня использования производственных мощностей	Повысить уровень использования производственных мощностей в кооперации с предприятиями РФ
10. Разработка комплекса экономических, правовых и административно-управленческих мер	Органам государственного управления, компетентным в разработке внешнеэкономической политики Республики, необходимо разработать комплекс экономических, правовых и административно-управленческих мер, направленных на формирование благоприятных условий хозяйствования субъектов ВЭД, обеспечивающих их экономическую поддержку и правовую защищенность на внутреннем и внешнем рынках.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется с помощью ряда мер по совершенствованию управления внешними связями, разработке и внедрению экономических средств повышения их эффективности, а также мер административного и оперативного регулирования. Многообразие этих мер требует гибкости и оперативности реагирования на изменяющиеся внешние условия.

Грамотное государственное регулирование ВЭД в ДНР приведет к:

- стимулированию осуществления внешнеторговых операций, что означает поступление денежных средств в Республику и формирование дохода государства;
- формированию имиджа Республики и ее отдельных регионов как добросовестных и надёжных партнеров в экспортно-импортных операциях и др.;
- поддержанию положительного платежного баланса страны.

Поскольку, в современных реалиях сотрудничество с РФ набирает большие обороты, выделим перспективные взаимовыгодные направления взаимодействия экономики России и Донбасса.

- использование углей Донбасса, что позволит разгрузить железнодорожные магистрали восточного направления России;
- поставки недостающих железосодержащих компонентов на металлургические предприятия региона позволят увеличить сбыт железорудного сырья предприятиям Курской магнитной аномалии;
- поставки труб большого диаметра с Харцызского трубного завода и продукции Харцызского сталепроволочно-канатного завода благодаря их более низкой цене позволят существенно сократить издержки российских предприятий, закупающих подобные металлоизделия;
- поставки в РФ высококачественной бытовой техники (холодильников, кондиционеров и проч.), конкурентоспособной по соотношению цена/качество, также дадут возможность сократить издержки российских потребителей;
- использование сохранившегося уникального металлообрабатывающего оборудования, имеющего практически нулевую балансовую стоимость, но физически малоизношенного, для размещения заказов, позволит машиностроительным предприятиям России сократить издержки на обработку по кооперации за счет

- сокращения составляющей амортизационных расходов;
- загрузка заказами предприятия «ДКИ «Технические пластические массы» – единственного на территории СНГ производителя теплоизоляционных жесткоформованных известково-кремнеземистых изделий для теплоизоляции котлотурбинных агрегатов;
 - включение в производственные цепочки предприятий химической отрасли ДНР, которые, к примеру, могут занять нишу по выпуску мономеров – сырья для производства полимеров, дефицитных для химической промышленности России;
 - организация экспорта из России продуктов питания и товаров массового спроса, услуг связи в расчете на платежеспособный спрос в Донбассе;
 - обслуживание финансовыми учреждениями России юридических и физических лиц Донбасса с целью увеличения объема банковских услуг.

Властям Республики принять эффективные политические, экономические, в том числе финансовые, меры, а также стоит минимизировать вклад в развитие экономики ДНР гуманитарной помощи, которая изначально направлена на выживание, а не на развитие.

В конечном счете рост производства и увеличение собственной налоговой базы ДНР упростит ее экономическое и бюджетное взаимодействие с Российской Федерацией, а также позволит расширить размеры платежеспособного рынка для поставок российской продукции.

Заключение. На сегодняшний день состояние экономики ДНР можно охарактеризовать как сложное и нестабильное. Данное положение обусловлено существованием Республики в условиях неопределенного юридического и политического статуса, продолжением боевых действий. Также активному развитию ВЭД препятствует потеря всех связей с украинскими и российскими предприятиями по поставкам сырья, поставкам кокса, рынкам сбыта готовой продукции и прочего. Для восстановления всех старых связей и формирования новых в первую очередь необходимо полностью изменить принципы работы промышленных предприятий ДНР.

Проведенный анализ состояния экономики ДНР позволил установить определенные проблемы и факторы риска, способы возможных путей их преодоления для благоприятного развития экономики ДНР. Были выделены следующие основные проблемы:

- 1) политические: неопределенность статуса государственности; уголовное преследование представителей органов власти ДНР со стороны Украины; дипломатическая изоляция;
- 2) экономические: неурегулированность отношений собственности; экономическая блокада территории и разрыв экономических связей и цепочек; неразвитая институциональная среда; сложности с импортом сырья и комплектующих; ограничения на экспорт продукции; низкий уровень использования основных фондов; низкий платежеспособный спрос населения; дефицит конкурентоспособного потенциала, обусловленный потерей высококвалифицированных кадров, технологий и вывозом капитала; сокращение рынков сбыта из-за уменьшения территории реализации продукции, административных и таможенных барьеров в сфере внешнеэкономической деятельности; низкая конкурентоспособность продукции вследствие дорогого сырья, ограниченных возможностей привлечения передовых технологий и инвестиций; недостаток оборотных средств у промышленных предприятий;
- 3) технологические: разрушение части промышленного потенциала; значительная изношенность (физическая и моральная) основных фондов промышленных предприятий; высокий уровень энергоемкости промышленного производства;
- 4) финансовые: отсутствие кредитного механизма финансирования; отсутствие унификации налоговых систем ДНР, ЛНР и РФ; отсутствие системы страхования; отсутствие урегулированного рынка кредитных карт и электронных денег;
- 5) социальные: массовые разрушения жилого фонда и социальной инфраструктуры; низкий уровень доходов; малая занятость трудоспособного населения; высокий уровень

смертности.

Республика постепенно находит пути выхода из сложившихся проблем, имеет все шансы на активное развитие при условии внешнего инвестирования в реальный сектор экономики. Необходимо развивать производственные связи в рамках продуктовых цепочек производства и распределения продукции сельского хозяйства и продуктов питания с использованием потенциала стран постсоветского пространства, расположенных на просторах Евразийского континента, через ассоциированное членство в ЕАЭС, участие в трансграничных межрегиональных международных компаниях и экономических альянсах, других формах транс-граничных хозяйственных объединений.

Интенсивное развитие внешнеэкономической деятельности в ДНР возможно благодаря активизации участия государства в формировании благоприятных экономических, финансовых и организационных условий.

В статье установлено, что для развития и формирования стратегических преимуществ торговой деятельности необходима государственная поддержка, внедрения комплекса мер, направленных на установление экономических связей с партнерами, поддержание местного производителя, развитие торговли, максимально приближенной к потребителю.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Временное положение «О порядке аккредитации субъектов внешнеэкономической деятельности и регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) субъектов внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики», утвержденное Приказом Министерства доходов и сборов ДНР от 19.10.2015 № 370. - Донецк, 2015.
2. Временное положение «О таможенной системе Донецкой Народной Республики», утвержденное Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 10.01.2015 № 1-23. - Донецк, 2015.
3. Временное положение «О едином таможенном тарифе Донецкой Народной Республики», утвержденное Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 16.10.2015 № 19-29. - Донецк, 2015.
4. Закон «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике», принят Постановлением Народного Совета 25.03.2016. - Донецк, 2016.
5. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики. [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://mptdnr.ru>.
6. Электронный каталог товаропроизводителей Донецкой Народной Республики. [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://dnrexport.ru>.
7. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». Донецк, 2018. - 260 с.
8. Аванесов, Ю.А. Основы коммерции на рынке товаров и услуг/Ю.А. Аванесов. – М.: Экономика, 2016. – 616 с.
9. Брагин, Л.А. Торговое дело – экономика и организация. М, ИНФРА – М, 2017. – 256 с.
10. Евдокимов, А.И. Международные экономические отношения / А.И. Евдокимов. – М.: изд-во Проспект, ТК Велби, 2019. – 225 с.

УДК 657.01

Ю. В. Кошик, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Е. В. Сушинская**, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

В статье выявлены и классифицированы методические аспекты управленческого учета себестоимости продукции. Представлены Методические подходы к калькулированию в управленческом учете и перечень современных методов и инструментов управленческого учета.

Ключевые слова: себестоимость, калькулирование, управленческий учет, продукция, методы управленческого учета, затраты, продукция.

Табл.1., лит. 6.

Y. V. Koshyk, E. V. Sushinskaya

METHODOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF PRODUCT COST

The article identifies and classifies the methodological aspects of management accounting of production costs. Methodical approaches to calculation in management accounting and a list of modern methods and tools of management accounting are presented.

Keywords: cost, calculation, management accounting, products, management accounting methods, costs, products.

Введение. В современных условиях управленческий учет выступает как комплексная система учета, планирования, контроля, анализа информации о доходах и расходах. Своевременное поступление объективной информации является основанием для принятия эффективного управленческого решения. При этом, степень информационного обеспечения руководителей всех уровней управления предприятием определяется способностью бухгалтеров-аналитиков использовать методы калькулирования себестоимости продукции и управления затратами, планирования и бюджетирования [1, с.7].

Исследованию вопросов формирования учетной и экономической информации в наиболее оптимальной для производства форме посвящены труды многих ученых: А.С. Бородкина, Ф.Ф. Бутинца, Б.И.Валуева, С.Ф.Голова, М.В. Кужельного, В.Б. Мосаковского, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко и других. Ими определено, что применение на практике новых подходов и методов учета во взаимосвязи с анализом, вариативными оценками, контролем и планированием позволяет эффективно решать проблемы управления. Однако остаются нерешенными вопросы сферы применения уровней учетной системы и ее разделение на виды в соответствии с потребностями управления, а также методические аспекты учета себестоимости продукции.

В рамках обоснования единого методологического подхода к учету себестоимости продукции необходимо определить ее место в системе управления затратами, а также решить различные методические и практические проблемы организации управления затратами с целью предоставления управленческому персоналу данных для принятия эффективных управленческих решений.

В современных условиях определение себестоимости продукции относится к прерогативе управленческого учета, поскольку финансовый учет направлен на оценку активов предприятия с целью продажи и не всегда достоверно отражает показатели эффективности производства, которые к тому же становятся коммерческой тайной.

Основная часть. В Законе ДНР "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности"

указано, что управленческий учет – это система обработки и подготовки информации о деятельности предприятия для внутренних пользователей в процессе управления предприятием. Международная федерация бухгалтеров считает, что управленческий учет – это процесс выявления, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и передачи информации, используемой управленческим звеном для планирования, оценки и контроля внутри организации и обеспечения соответствующего подотчетного использования ресурсов. Из этого следует, что управленческий учет является составной частью системы управления, предоставляющей важную информацию для:

- определения стратегии и планирования будущих операций предприятия;
- контроля за его текущей деятельностью;
- оптимизации использования ресурсов;
- оценки эффективности деятельности;
- снижения рисков в процессе принятия решений.

Управленческий учет не имеет жесткой нормативной регламентации, а носит только рекомендуемый характер. Это выбор компании для конкретных внутренних потребностей управления. Поэтому основная цель управленческого учета – обеспечение достижения стратегических целей. Если система управленческого учета этого не обеспечивает, предприятие напрасно тратит средства на организацию управленческого учета на предприятии [2].

Существует расхожее мнение, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета. Но так как на чисто учетную информацию в управленческом учете приходится лишь 30% информации [1, с.16], нельзя однозначно считать, что "традиционная система бухгалтерского учета имеет "узкие места", что делает невозможным получение информации, необходимой для стратегического управления" [5, с.14], потому что она для этого и не предназначена. Она является базой, фундаментом, позволяющим определять затраты, а маневрировать ими в том или ином направлении – задачи других информационных составляющих.

Отказ от калькулирования себестоимости по видам продукции в бухгалтерском учете для отдельных (малых) предприятий становится возможным только потому, что калькулирование продукции, осуществляемое на крупных предприятиях, является своеобразным ее нормативом. Следовательно, в части калькулирования себестоимости продукции управленческий учет остается подсистемой общей учетной системы.

Принято считать, что калькулирование – это система экономических расчетов себестоимости продукции, важный экономический процесс управления производством, являющийся заключительным этапом учета затрат на производство [1, с.116]. Речь идет о выделении структурных уровней в такой системе как "информационное обеспечение управления", что отдельными авторами [5, с.13] трактуется как совокупность информационных ресурсов, методов и приемов сбора, обработки, накопления, интерпретации, передачи информации, используемой в деятельности предприятия. Основной задачей калькулирования себестоимости является предоставление субъектам управления информацией, необходимой для реализации конкретных функций управления.

Учитывая, что одной из задач управленческого учета является обеспечение управленческих решений, важными объектами управленческого учета, подлежащими измерению, исследованию и управлению являются издержки производства и их классификация.

Таким образом, калькуляция, как систематизация учетной информации расходов по видам, раскрывает возможности эффективной деятельности путем осуществления надлежащего производственно-хозяйственного управления, как в текущей ситуации, так и на перспективу. При этом методика учета затрат в информационной системе управления формируется по определенным критериям (табл. 1).

Таблица 1

Методические подходы к калькулированию в управленческом учете

Критерии	Мероприятия	Методические составляющие
Управление организационной структурой	Контроль процесса деятельности, функций и задач подразделений и отраслей, условий формирования результата подразделениями	Разработка информационной модели деятельности и потребностей сбора синтетических и аналитических расходов подразделений
Управление простым воспроизведением	Поддержка уровня производства. Определение норм издержек производства. Формирование базовых ключевых финансовых результатов по подразделениям	Классификация и формирование затрат по видам деятельности. Определение состава издержек производства продукции отраслей
Поддержание уровня товарности (реализации)	Контроль затрат в системе сбытовой деятельности	Формирование затрат процесса сбыта
Управление текущей деятельностью.	Контроль расходов текущей деятельности. Формирование базовых ключевых финансовых результатов предприятия	Анализ текущей деятельности и выявление узких мест в деятельности подразделений
Управление расширенным воспроизведением	Расширение уровня производства. Определение уровня затрат в системе расширенного производства	Классификация и формирование затрат по стадиям кругооборота капитала
Стратегическое планирование деятельности	Планирование издержек перспективы деятельности. Формирование перспективных денежных характеристик подразделений и компании	Прогноз перспективной деятельности компании. Повышение уровня товарности, качества продукции, конкурентоспособности

Методические подходы систематизированы по критериям, каждому из которых присущи определенные меры поддержки, что в совокупности и формирует методические составляющие формирования затрат в информационной системе управления. В целом, эти подходы направлены на выявление и реализацию конкурентных преимуществ производства и организационного процесса деятельности предприятия.

Управление результатами – многогранная проблема, предполагающая использование различных подходов и концепций [1, 2, 4, 5]. Задача ее состоит в том, чтобы выбрать подход, наиболее подходящий условиям деятельности предприятия и органично соединить его с системой информационного обеспечения и управления.

Принято считать [3], что управление результатами бизнеса является систематическим процессом, которому присущ процедурный и методологический подходы. Это обусловлено тем, что механизм измерения и оценки результатов деятельности предприятия – основа общей системы управления эффективностью. В силу распространенности проблемы, а именно необходимостью составлять финансовую и управленческую отчетность всеми субъектами хозяйствования, на основе которых можно формулировать задачи и контролировать их выполнение, она имеет универсальные составляющие для производственных предприятий. Однако часто по данным бухгалтерского и управленческого учета невозможно получить необходимую информацию. Например, определить уровень доходов, расходов и прибыли по видам продукции, производственным подразделениям, покупателям и т.п. Поэтому недостаточность информации не позволяет активно управлять

деятельностью подразделений.

Один из принципов управленческого учета: разные издержки – для разных целей – напрямую касается методики формирования себестоимости. Ее можно определять по всем затратам, производственным затратам, части затрат, релевантным расходам и т.д. Информация о расходах позволяет определить: какую цену на услуги следует установить; какой процесс является наиболее экономичным; какое подразделение использует ресурсы наиболее эффективно; какой заказчик обеспечивает наибольший вклад в прибыль предприятию [2].

В частности, если необходимо определить себестоимость реализованной или готовой продукции на складе исходя из традиционной модели бухгалтерского учета, такая модель требует часть затрат включать в производственную себестоимость, а часть не включать. То есть определяют затраты на продукцию – связанные с производством или приобретением товаров для реализации, и расходы периода – расходы, не включаемые в себестоимость запасов и рассматриваемые как расходы того периода, в котором они были произведены.

Расходы, которые включаются в себестоимость – это затраты, связанные с производством или приобретением товаров. Расходы периода сразу относят в отчет о финансовых результатах, а затраты на продукцию оседают в запасах. Запасы товаров или продукции становятся издержками, только когда продукция реализуется. Как объясняет С.Голов [2], это традиционный подход GAAP к классификации затрат.

То есть, в производственные затраты включают:

- прямые материальные затраты или основные материальные затраты (издержки на то, из чего производится продукция, необходимая для оказания услуг);
- прямая заработная плата с начислениями или основная зарплата (зарплата тех, кто производит продукцию);
- другие прямые затраты;
- общепроизводственные расходы или производственные накладные расходы.

Расходы на другие функции обычно не включаются в себестоимость и рассчитываются в том периоде, в котором они возникают. К непроизводственным (операционным) затратам включают:

- административные расходы;
- расходы на сбыт;
- затраты на исследования и разработки.

В перечне современных методов и инструментов управленческого учета есть: анализ стоимостной цепочки, калькулирование жизненного цикла, целевое калькулирование, калькулирование для непрерывного совершенствования, метод учета по видам деятельности, системы управления видами деятельности и т.д. Целью управления, по сложившимся определенным образом затратам, ставится "определение видов деятельности, обеспечивающих предприятию текущее или потенциальное преимущество в затратах", осуществление "стратегической оценки текущей позиции предприятия на рынке и его потенциала в плане будущего развития" [5, с. 10]. Одной из весомых составляющих управления является управление результатами на основе ключевых показателей эффективности.

В управленческом учете для принятия решений используют маргинальное калькулирование. Различия между традиционной и маргинальной системами калькулирования заключаются в том, что система калькулирования переменных затрат предоставляет информацию, необходимую для принятия текущих решений по оптимизации производственной программы; ценообразование; изменение объемов производства и т.д. При этом важным показателем для принятия решений структура затрат.

Структурой издержек является соотношение неизменных и переменных издержек компании. Воздействие структуры затрат на прибыль можно определить с помощью операционного рычага. Операционный рычаг - соотношение постоянных и переменных

издержек, обеспечивающий больший процент роста прибыли, чем соответствующий процент роста объема продаж.

Управление затратами в системе калькулирования – многогранная проблема, предполагающая использование различных подходов и концепций [1, 5]. Задача ее состоит в том, чтобы выбрать подход, наиболее подходящий условиям деятельности предприятия и органично соединить его с системой информационного обеспечения и управления.

В силу распространенности проблемы, а именно необходимостью составлять финансовую и управленческую отчетность всеми хозяйствующими субъектами, на основе которых можно формулировать задачи и контролировать их выполнение, система калькулирования имеет универсальные составляющие для производственных предприятий. Однако часто по данным бухгалтерского учета невозможно получить необходимую информацию. Например, определить уровень доходов, расходов и прибыли по видам продукции, производственным подразделениям, покупателям и т.п. Поэтому недостаточность информации не позволяет активно управлять деятельностью подразделений.

Ключевыми показателями эффективности, развитыми в системе калькулирования, должен быть набор основных параметров, используемых для диагностики результатов деятельности и принятия на их основе управленческих решений. Они отображают наиболее важную информацию для управления. Это могут быть как денежные характеристики, так и нефинансовая информация, характеризующая принципиальные участки хозяйственной деятельности. Согласно методике финансового анализа, такими показателями являются: финансовая устойчивость, ликвидность, оборачиваемость капитала, оборачиваемость активов, рентабельность инвестиций, внутренняя норма прибыли, доходы, расходы и т.д.

Наибольшее внимание в этом перечне заслуживают затраты – общеэкономическое понятие, характеризующее стоимостное измерение использованных различных средств в процессе ведения хозяйства для авансирования и осуществления процесса производства. Задачей учета издержек как составляющих управления является: своевременное, полное и достоверное отражение издержек производства; отражение использованных ресурсов, входящих в состав расходов; группирование затрат с целью вычисления себестоимости продукции; вычисление затрат для определения финансовых результатов; группирование и формирование данных о затратах для составления отчетности разных уровней.

Именно в методике учета затрат проявляются отличия финансового и управленческого учета. В первом фиксируют только документально подтвержденные расходы для определения финансового результата и составления отчетности. Во втором их учитывают по отраслям, видам продукции с целью определения себестоимости (внутренней цены) на каждый вид продукции, работ, услуг.

Основная идея системы ключевых показателей заключается в четком определении основных факторов, определяющих результаты деятельности, их детализацию для каждого уровня управления и постановку конкретных задач, обеспечивающих их выполнение. Чтобы система работала, она должна быть интегрирована во все основные управленческие процессы: определение потенциала, планирование и постановка задач, оценка результатов деятельности и т.д. Практика свидетельствует [1, 5, 6], что успешные предприятия устанавливают два уровня основных показателей эффективности – базовый (минимальный) и перспективный (оптимальный). На каждом организационном уровне должно быть не более 5-10 показателей для эффективного стимулирования достижения максимального результата.

Заключение. Внедрение системы управления результатами связано с принятием решений относительно уровня детализации показателей, их доведение до более низких уровней организации предприятия. Для того чтобы надлежащим образом организовать этот процесс, на крупных предприятиях следует создать специальное подразделение бухгалтерии или, в традиционной терминологии, планово-экономический отдел. Он будет заниматься аналитической поддержкой разработки системы основных показателей эффективности и

определения их целевых уровней, оценкой фактических результатов и анализом причин отклонения от планового уровня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильева Л.С., Ряховский Д.И., Петровская М.В. Бухгалтерский управленческий учет: учебн.пособ. – М.: Эксмо, 2007. – 368 с.
2. Глав С. Классификация затрат и методы калькулирования себестоимости в управленческом учете // Налоговое планирование. – 2006. – № 2. – С. 25.
3. Третий Малуга Н.М. Бухгалтерский учет на Украине: теория и методология, перспективы развития: Монография. – Житомир: ЖДГУ, 2005. – 548 с.
4. Мосаковский В. Об управленческом учете // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – № 10. – С.37.
5. Нападовская Л.В. Особенности дальнейшего развития системы управленческого учета // Школа профессионального бухгалтера. – 2006. – № 11. – С.12-14.
6. Уолш К. Ключевые финансовые показатели. Анализ и управление развитием компании: Пер. с англ. – К.: Научная мысль, 2001. – 367 с.

УДК 330.322.4

Е. В. Кутрань, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Р. А. Иванов**, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ОЦЕНКА И ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье определены факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность и на инвестиционный климат страны. Приведены основные методы оценки инвестиционной привлекательности государства и используемые в них критерии. Обоснована множественность моделей и предложены рекомендации по созданию комплексной системы оценки инвестиционной привлекательности страны на основе различных индикаторов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, оценка факторов инвестиционной привлекательности государств, индикаторы международных рейтингов инвестиционной привлекательности государств.

Рис. 2., табл. 5., лит. 6.

E. V. Kutran, R. A. Ivanov

ASSESSMENT AND SELECTION OF THE OPTIMAL MODEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE STATE

The article identifies the main factors influencing the investment attractiveness and the investment climate of the country. The main assessment methods and the criteria used in them are given. The main problem of the set of these models is identified and recommendations are proposed for creating a comprehensive system for assessing the investment attractiveness of a country based on a variety of indicators.

Keywords: investments, investment attractiveness, investment climate, assessment of factors of investment attractiveness of states, indicators of international ratings of investment attractiveness of states.

Введение. На сегодняшний день существует множество моделей оценки инвестиционной привлекательности государства, которые публикуются различными рейтинговыми агентствами. Они имеют большое влияние на перераспределение капитала на мировых финансовых рынках, на политические и экономические решения, а так же на внешнюю и внутреннюю политику государств. Однако, существующие рейтинги ставят во главу угла или детальное освещение определенных регионов, или изучение узконаправленных показателей. Целью статьи является анализ глобальных рейтингов и обоснование выбора наиболее комплексных моделей оценки инвестиционной привлекательности государств, а также предложение направлений поиска выявления их возможного потенциала.

Исследования в данной области проводят рейтинговые агентства, Всемирный банк, Организация Объединённых Наций, а также ряд авторитетных ученых и экономистов, таких как Е.В. Масленикова, А.О. Талалаева, R.B. Jelili, Pauline H. Baker.

Основная часть. Инвестиционная привлекательность является одним из важнейших факторов развития государства, особенно в условиях информационной экономики. Динамика и ускоренные темпы развития современной экономики под влиянием новых информационных технологий открывают новые возможности для инвестирования, а также увеличивают риски, что вызывает необходимость более детально оценивать инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность государства и регионов как объектов вложений.

Исходя из этого, следует разграничить определение понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный климат». Так, инвестиционный климат, преимущественно, рассматривается как совокупность индикаторов, определяющих степень привлекательности государства или региона для капиталовложений, которые создадут благоприятные предпосылки их развития. Изучение инвестиционного климата характеризуется большим количеством концепций и методов оценки.

Инвестиционная привлекательность, носит скорее субъективный характер, она отражает соответствие объекта инвестирования целям конкретного инвестора. Таким образом, инвестиционная привлекательность может зависеть как от личных предпочтений инвестора, так и от объективной оценки определенных факторов.[1]

Факторы, учитываемые при оценке инвестиционной привлекательности многочисленны и трудно поддаются точному учету. Отдельные агентства укрупненно разделяют их на две подсистемы: инвестиционный потенциал как совокупность имеющихся в государстве или регионе факторов производства и сфер приложения капитала, и инвестиционный риск, что закономерно вытекает из первой подсистемы. Укрупненно можно классифицировать основные факторы инвестиционной привлекательности как:

1. Макроэкономические (объем ВВП (абсолютное значение и на душу населения) и его структура, учетная ставка, уровень инфляции, уровень безработицы и занятости, степень следования принципам рыночной экономики, валютный курс, состояние государственного бюджета, государственные расходы, состояние платежного баланса, размер внутреннего и внешнего долгов страны, размер золотовалютных резервов, темп экономического роста, уровень потребления, сохранения и инвестирования в стране, структура собственности, доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций и т.д.).
2. Факторы состояния и развития финансового рынка (капитализация фондового рынка, состав инструментов, используемых на фондовой бирже, доступность краткосрочных и долгосрочных займов, условия банковского кредитования, состояние валютного рынка).
3. Политические (степень демократии, стабильность политической ситуации в стране, уровень коррупции, сохранение правопорядка).
4. Правовые (инвестиционное законодательство и его реализация, определенность прав собственности и ее неприкосновенность, сходство стандартов ведения и нормативного регулирования бизнеса, соответствие с международными стандартами, налоговое и таможенное законодательство, наличие налоговых льгот и других преимуществ для иностранных инвесторов, количество поправок в законодательную базу за отчетный период, экологическое законодательство).
5. Инновационные (использование инновационных и ресурсосберегающих технологий, патентная активность, доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме, развитие науки, информационных технологий, исследовательский потенциал, размер государственных расходов на исследования и разработки, индекс развития человеческого потенциала).
6. Демографически-трудовые (численность и плотность населения на территории, качество трудовых ресурсов, уровень образования, естественный прирост населения, уровень смертности, размер средней номинальной заработной платы стоимость трудовых ресурсов).
7. Природные (климат, наличие полезных ископаемых, запасы природных ресурсов, доля земель сельскохозяйственного назначения в общей площади, доля незастроенных земель, состояние экологии и прочее).
8. Геополитические (расположение относительно государственных границ, в развитых городов, транспортных артерий, наличие выхода к морю, принадлежность к политическим блокам, международных, региональных организаций).
9. Институциональные факторы (наличие организаций и механизмов контроля в ключевых

сферах функционирования страны, эффективность управления, среднее время регистрации юридического лица).

В рамках каждой группы значение отдельных факторов не одинаково. Например, рост валового национального продукта на 1% приводит к увеличению объема притока прямых иностранных инвестиций в среднем на 10 млрд. долларов США, снижение уровня инфляции на 1% значительно меньше влияет на данный показатель. Сложность количественного выражения всего многообразия факторов дополняется наличием помимо объективных и субъективных факторов, связанных с психологическими особенностями еще и индивидуальных предпочтений инвесторов. Например, американские инвесторы преимущественно ориентированы на получение максимальной текущей прибыли, что может гарантировать им соответствующие дивиденды, в то же время инвесторы из Японии, Китая, Кореи традиционно оказывают предпочтение долгосрочным вложением средств в стратегически важные отрасли экономики [2].

Состав и количество факторов, определяющих инвестиционный климат для каждого рейтинга также различно, и их выбор обусловлен спецификой измеряемого показателя и специализированными интересами инвесторов.

Основные рейтинги в этой сфере, охватывающие относительно широкий спектр показателей – это «doing business», «индекс глобальной конкурентоспособности», «индекс недееспособности государств». Их характеристики представлены в таблице 1.

Таблица 1

Рейтинги, отражающие инвестиционный климат и привлекательность стран для инвесторов

Рейтинг	Организация - составитель рейтинга	Оцениваемый параметр	Источники информации
Ведение бизнеса	Всемирный банк	Правовая среда ведения бизнеса	Статистическая и правовая информация, опросы экспертов
Индекс глобальной конкурентоспособности	Всемирный экономический форум	Социальные и экономические параметры стран	Статистическая информация и опросы руководителей компаний
Индекс недееспособности государств	Фонд за мир	Уровень риска для людей и компаний, присутствующих в стране	Внутренняя система сбора и анализа информации

* составлено автором на основе источников [3, 4, 6]

Отчет по данным рейтинга ведения бизнеса («doing business») ежегодно публикуется всемирным банком и состоит из 10 индикаторов:

1. Создание предприятий,
2. Получение разрешений на строительство,
3. Подключение к системе электроснабжения,
4. Регистрация собственности,
5. Получение кредитов,
6. Защита инвесторов,
7. Налогообложение,
8. Обеспечение исполнения контрактов,
9. Разрешение неплатежеспособности,
10. Международная торговля.

Итогом расчета является таблица, отражающая рейтинг страны по каждому из индикаторов. В общем виде отчет представлен в виде таблицы 2.

Таблица 2

Топ 5 стран по рейтингу легкости ведения бизнеса за 2019г. [3]

Страна	Глобальный рейтинг	Выборочный Рейтинг	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство
Новая Зеландия	1	1	1	7
Сингапур	2	2	4	5
САР, Гонконг, Китай	3	3	5	1
Дания	4	4	45	4

Рейтинг глобальной конкурентоспособности разработан Institute of Management Development, находящемся в Лозане, Швейцария. Он публикуется каждый год в рамках серии докладов о мировой конкурентоспособности IMD World Competitiveness Yearbook. В данном рейтинге под конкурентоспособностью понимается способность национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой создается конкурентоспособный бизнес.

Рейтинг состоит из 333 критериев, сгруппированных по четырем основным направлениям: состояние экономики, эффективность правительства, состояние деловой среды, состояние инфраструктуры.

Все показатели имеют одинаковый вес. Расчет рейтинга опирается на данные Организации Объединенных Наций, Всемирной торговой организации, Организации экономического сотрудничества и развития, Международного валютного фонда, Всемирного банка и 57 партнерских институтов. В таблице 3 представлены последние данные рейтинга за июнь 2021 года.

Таблица 3

Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности [4]

2021	Страна	2020	Изменение
1	Швейцария	3	+2
2	Швеция	6	+4
3	Дания	2	-1
4	Нидерланды	4	-
5	Сингапур	1	-4

Рейтинг недееспособности государств разрабатывается организацией «Фонд за мир» (Fund for Peace). Он разработан в 2005 году, но до 2014 года назывался «Индекс несостоятельности государств». Рейтинг создан для того, чтобы выявлять государства находящиеся в нестабильном состоянии, балансирующих на грани политического или экономического кризиса, а также государств, пребывающих в состоянии деградации. Чтобы избежать субъективных оценок рейтинга были даны основные признаки «слабого» или «несостоятельного» государства:

1. Потеря контроля над своей территорией или государственной монополии на законное использование физической силы на своей территории.
2. Неспособность легитимной власти обеспечить базовые общественные услуги.
3. Неспособность легитимной власти обеспечить процесс принятия коллективных решений.
4. Неспособность взаимодействовать с другими государствами в качестве полноправного члена международного сообщества.

Анализ этих признаков проводится на базе 12 критериев, которые разделены на 3

группы. Они представлены в таблице 4 [5].

Таблица 4

Показатели анализа рейтинга недееспособности государств [5]

Группа	Критерий
Социальная	Уровень демографического давления.
	Уровень миграции беженцев и/или перемещённых лиц.
	Наличие недовольных и мстительно настроенных групп.
	Устойчивая и перманентная эмиграция из страны.
Экономическая	Неравномерность экономического развития.
	Уровень экономической нестабильности.
Политическая	Уровень делегитимизации и криминализации государственных структур.
	Наличие и качество общественных услуг.
	Уровень нарушений прав человека.
	Уровень влияния аппарата государственной безопасности в качестве «государства в государстве».
	Уровень влияния групповых и/или клановых элит.
	Степень вмешательства других государств или внешних политических субъектов.

Каждый критерий оценивается от 0 (наивысшая степень стабильности) до 10 (максимально высокие риски и угрозы) с использованием десятых долей. Сумма всех критериев является общим результатом – максимальное значение 120 баллов. В таблице 5 представлены актуальные данные по 5 самым уязвимым и 5 самым стабильным странам за май 2021 года.

Таблица 5

Рейтинг стран мира по уровню слабости [6]

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Йемен	111.7
2	Сомали	110.9
3	Сирия	110.7
4	Южный Судан	109.4
5	Демократическая Республика Конго	108.4
175	Дания	18.8
176	Новая Зеландия	18.4
177	Исландия	18.0
178	Норвегия	16.6
179	Финляндия	16.2

Стоит отметить, что при использовании данных мировых рейтинговых агентств S&P, Fitch, Moody's следует учитывать их узкую направленность. Они оценивают привлекательность инвестирования в строго определенные активы или государственные облигации. Данные рейтинги не могут быть инструментом оценки инвестиционного климата в стране, так как их назначение – расчет вероятности выплаты процентов и основной суммы долга. Таким образом, рейтинги инвестиционного климата специализируются на оценке неких отдельных параметров экономики или ведения бизнеса в стране, в то время как инвесторы нуждаются в комплексном индикаторе оценки инвестиционной привлекательности страны.

Что касается инвестиционной привлекательности государств, то наиболее приближенным к ее комплексной оценке является индекс GFICA [7]. Он охватывает большой комплекс индикаторов, характеризующих всестороннее состояние экономики

страны. В рейтинг GFICA включены 109 стран, представляющих 96-97% мировых потоков прямых иностранных инвестиций. Рейтинг состоит из трех групп показателей включающих в себя множество субиндикаторов:

1. Предпосылки или начальные условия: включает 23 различных субиндикатора, охватывающих макроэкономическую стабильность, финансовую структуру и развитие, государственное управление и бизнес-среду;
2. Базовые факторы: 27 факторов охватывающие доступность рынка и рыночный потенциал, человеческие и природные ресурсы, компоненты затрат и физическую инфраструктуру.
3. Экономика дифференциации и агломерации. Эта концепция включает 10 факторов, отражающих выгоды экономии от масштаба и сетевых эффектов.

На рисунке 1 сгруппировано отражены факторы, применяемые в составлении этого рейтинга. [8]

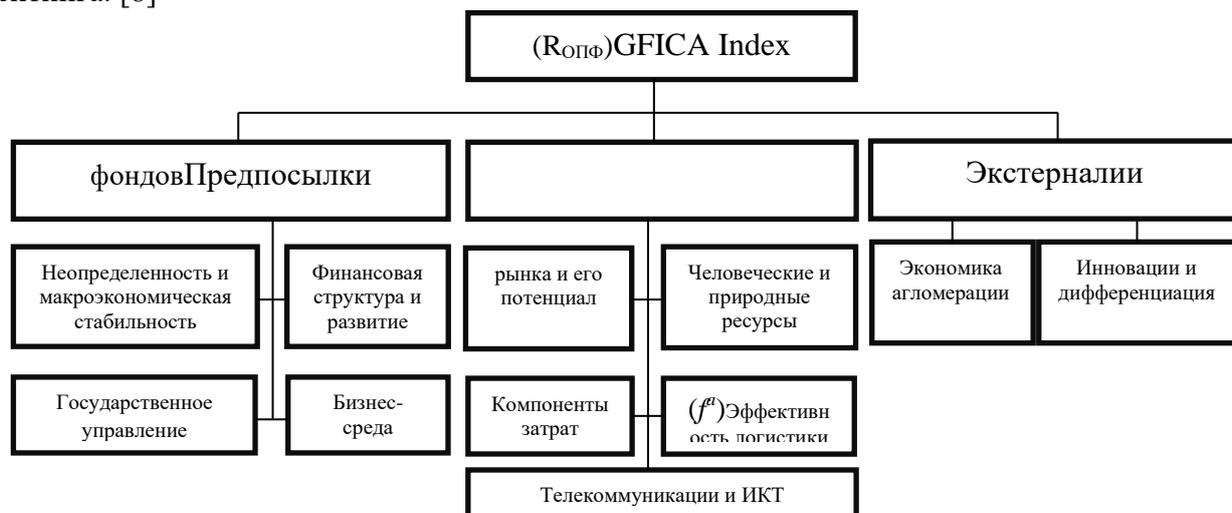


Рис. 1. Факторы учитываемые GFICA индексом [8]

Одним из преимуществ данного рейтинга является наличие интерактивных тепловых карт. С их помощью можно ознакомиться с последними мировыми данными как в общем виде, так и детально рассматривая определенную страну. На рисунке 2 [9] отражен пример такой карты по критерию макроэкономической стабильности.

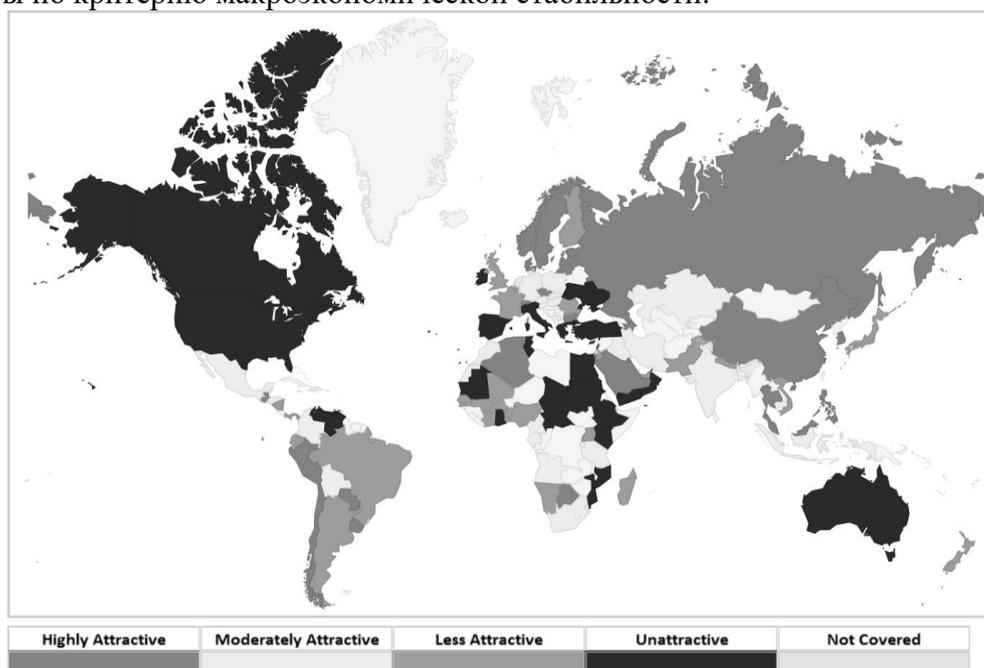


Рис. 2. GFICA индекс макроэкономической стабильности [9]

Тем не менее несмотря на то, что этот индекс максимально приближен к комплексности оценки, ему не хватает гибкости в подборе критериев. Для инвестора в ряде случаев не важен весь комплекс показателей, важна только выборка индикаторов, исходя из особенности объекта инвестирования. Поэтому необходимо создать интегрирующий механизм, позволяющий создавать выборки и строить на их основе собственные тепловые карты. Это позволит специализированным и узконаправленным инвесторам быстрее и эффективней изучать вопрос выбора объекта инвестирования, а полнота охвата данных будет оптимальной для каждого индивидуально.

Заключение. В результате проведенного исследования можно сделать выводы, что несмотря на большое количество как моделей оценки, так и индикаторов, большинство существующих рейтингов являются узконаправленными. Действительно комплексными можно назвать лишь индекс легкости ведения бизнеса, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс недееспособности государств и GFICA индекс. Из всех перечисленных последний является наиболее комплексным и удобным для изучения потенциального объекта инвестирования. Предложенное в статье направление создания настраиваемых выборок и тепловых карт может позволить стать этому индексу универсальным инструментом для анализа инвестиционной привлекательности государства вследствие увеличения его гибкости и универсальности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Масленникова Елена Васильевна Инвестиционная привлекательность региона: методики оценки и рейтинги инвестиционной привлекательности // Общество, экономика, управление. 2017. №2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-privlekatelnost-regiona-metodiki-otsenki-i-reytingi-investitsionnoy-privlekatelnosti>
2. Талалаева А.О. Фактори, що формують рейтинг інвестиційної привабливості держави // uk.x-pdf.ru – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uk.x-pdf.ru/6ekonomika/195215-1-udk-330322-talala-va-zdobuvach-ntu-hpi-faktori-formuyut-reyting-investiciynoi-privablivosti-derzhavi-u.php>
3. Ease of Doing Business rankings // Doingbusiness – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>
4. Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности // IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/imd-world-competitiveness-ranking>
5. Indicators // Fragile States Index – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fragilestatesindex.org/indicators/>
6. Рейтинг стран мира по уровню слабости // Fragile States Index – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/fragile-states-index>
7. A Global Foreign Direct Investment Country Attractiveness Index // GFICA – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fdiattractiveness.com>
8. Methodology // GFICA – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fdiattractiveness.com/index-methodology/>
9. Attractiveness Map // GFICA – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fdiattractiveness.com/attractiveness-world-map/>

УДК 311:338.43

М. А. Кухенная, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. В. Даниленко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

В статье рассмотрены вопросы повышения качества управления сельским хозяйством страны на основе применения системного подхода. Разработан опорный механизм статистического обеспечения управления сельским хозяйством с учетом информационно-аналитической составляющей. Представлены цели (подцели) управления сельским хозяйством, его функции и принципы, а также методическая база исследования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, статистическое обеспечение управления, аналитические методы исследования, информация, функции управления, принципы управления.

Рис. 2, табл. 2, лит 10.

М. А. Kukhennaya, E. V. Danilenko

STATISTICAL PROVISION FOR AGRICULTURAL MANAGEMENT

The article deals with the issues of improving the quality of agricultural management in the country based on the application of a systematic approach. A support mechanism for statistical support of agricultural management has been developed, taking into account the information and analytical component. The goals (sub-goals) of agricultural management, its functions and principles, as well as the methodological basis of the study are presented.

Keywords: agriculture, statistical support of management, analytical research methods, information, management functions, management principles.

Введение. Сельское хозяйство представляет собой один из важнейших секторов национальной экономики, обеспечивающий удовлетворение потребностей в продуктах питания (продовольственная безопасность страны) и сырье для различных отраслей обрабатывающей и перерабатывающей промышленности. Сельское хозяйство Российской Федерации занимает весьма значимое место в мировом агропромышленном комплексе и входит в список лидеров мировых сельхозпроизводителей. Этому поспособствовали и введенные санкции, которые, как показало время, оказались для россиян лишь трамплином для успешного развития собственного аграрного производства. Для успешного функционирования отраслей сельского хозяйства в рыночных условиях необходимо достичь рационального использования созданного потенциала не только непосредственно в отрасли, но и в отраслях, тесно коррелирующих с ней.

Одной из причин кризисных явлений в сельском хозяйстве является неэффективная система управления отраслью на всех уровнях иерархии. Современный уровень развития производства и экономики для достижения цели обеспечения продовольственной безопасности страны и устойчивого развития сельскохозяйственных территорий требует углубленных знаний в области управления, а также профессионального подхода к этой проблеме. Особую важность в этом аспекте приобретает статистическая составляющая, как основа информационно-аналитического обеспечения управления. Так, актуальность исследования обусловлена необходимостью изучения и модернизации механизма управления агропромышленным комплексом страны, а также разработки мер по повышению эффективности его функционирования.

Основная часть. Эффективная экономика – это прежде всего эффективное управление. В советское время система управления была основана на принципах

централизации, однако с переходом на рыночные отношения сменились формы собственности, условия хозяйствования, подходы к управлению в целом. На первое место стали выдвигаться удовлетворение нужд и потребностей потребителей, знание их приоритетов и умение быстро адаптироваться к требованиям рынка.

Рыночная экономика, для которой характерно усложнение социально-экономических связей, внедрение достижений научно-технического прогресса и переход на инновационный путь развития с интенсивными формами хозяйствования, предполагает замену традиционных методов управления научными, основанными на знаниях менеджмента, маркетинга, статистики, т.е. принципами, методами, средствами и формами управления современным производством сельскохозяйственной продукции, а также проявлением инициативы и предприимчивости.

Основой статистического обеспечения управления (СОУ) сельским хозяйством является четкое понимание сущности объекта, его миссии и целей (подцелей), функций и принципов управления, информационно-аналитическая составляющая, которая включает источники информации, методы ее сбора и обработки, а также последующую разработку управленческих решений.

Объектом СОУ в данном исследовании выступает сельское хозяйство в рамках агропромышленного комплекса.

Сельское хозяйство – это отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием и получение сырья для ряда отраслей промышленности [5].

В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД2) сельское хозяйство относится к Разделу А «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» и является добывающим видом хозяйственной деятельности [6]. Этот раздел включает использование растительных и животных природных ресурсов, включая выращивание зерновых культур, содержание и разведение животных, получение древесины и других растений, животных или продуктов животного происхождения на ферме или в естественной среде обитания.

Агропромышленный комплекс (АПК) — это комплекс отраслей, которые имеют тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и хранении, а также обеспечивающие сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства [1].

АПК включает в себя три основные сферы.

Первая сфера состоит из отраслей, обеспечивающих АПК средствами производства, а также занятых производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для животноводства и кормопроизводства, продовольственное машиностроение, производство специализированного автотранспорта, мелиоративной техники, производство минеральных удобрений и химических средств защиты растений, микробиологическая промышленность, капитальное строительство в АПК, ремонт сельскохозяйственной техники

Во вторую сферу АПК входят предприятия и организации, непосредственно занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции, в котором выделяют две основные отрасли: растениеводство и животноводство.

В третью сферу АПК включаются отрасли и предприятия, обеспечивающие заготовку, переработку сельскохозяйственной продукции и доведение ее до потребителя. В ней сосредоточены пищевкусовая, мясная, молочная, рыбная, мукомольно-крупяная, комбикормовая промышленности, частично включена легкая промышленность по переработке сельскохозяйственного сырья.

Основной целью СОУ сельского хозяйства является устойчивое развитие сельскохозяйственных территорий.

Эта цель может быть достигнута за счет следующих подцелей:

- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и отечественных товаропроизводителей;
- обеспечение высокого качества сельскохозяйственной продукции;
- повышение занятости в сфере сельского хозяйства и, как следствие, повышение уровня жизни населения, занятого в сельском хозяйстве;
- формирование эффективного функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, обеспечивающего повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и развитие инфраструктуры рынка;
- создание благоприятного инвестиционного климата и повышение объема инвестиций в сфере сельского хозяйства.

Перечень целей и подцелей управления при разработке механизма СОУ сельским хозяйством может быть расширен или, наоборот, сокращен в зависимости от направления исследования.

Немаловажную роль в процессе управления играют его функции.

Функция контроля и регулирования. В Российской Федерации основным органом контроля и регулирования сельского хозяйства является Министерство сельского хозяйства [4] и подведомственные ему Федеральное агентство лесного хозяйства, Федеральное агентство по рыболовству, Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору.

Министерство сельского хозяйства осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию, оказанию государственных услуг в сфере АПК, включая животноводство, ветеринарию, растениеводство, карантин растений, мелиорацию, плодородие почв, использование земель сельскохозяйственного назначения, регулирование рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия, пищевую и перерабатывающую промышленность, производство и оборот этилового спирта из пищевого и непищевого сырья, спиртосодержащей, алкогольной и табачной продукции, устойчивое развитие сельских территорий, в сфере промышленного рыбоводства (аквакультуры), охраны, изучения, сохранения, воспроизводства и использования объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты, за исключением обитающих на особо охраняемых природных территориях и (или) занесенных в Красную книгу Российской Федерации, и среды их обитания, а также по управлению государственным имуществом на подведомственных предприятиях и учреждениях.

На Министерство сельского хозяйства возложено определение порядка: заготовки, обработки, хранения и использования семян сельскохозяйственных растений; учета зерна и продуктов его переработки; реализации и транспортировки партий семян сельскохозяйственных растений; оборота долей в общем объеме квот на вылов (добычу) водных биологических ресурсов в промышленных целях, закрепленных за российскими пользователями; взимания и использования портовых сборов государственными администрациями морских рыбных портов; проведения карантинного фитосанитарного мониторинга на территории РФ; исчисления размера взысканий за ущерб, причиненный незаконной добычей или уничтожением объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты.

Функция планирования и прогнозирования. Планирование – это процесс обработки фактической информации, вследствие которого в прогностическом аспекте определяются параметры деятельности отрасли в будущем периоде. Результатом планирования как процесса является план.

По сроку планирование бывает: краткосрочное, среднесрочное, долгосрочное.

По масштабу: в целом по отрасли, по функциональным сферам деятельности отрасли, по результатам отдельных показателей деятельности отрасли.

По уровню планирования: стратегическое, тактическое, оперативное.

Прогноз – научно обоснованное описание или суждение о возможных состояниях

объектов в будущем; всегда является ретроспекцией прошлой тенденции и проспекцией её на будущее с учётом влияния важнейших факторов.

По срокам бывает оперативный прогноз (до 6 мес.), краткосрочный (на 1 год), среднесрочный (до 5 лет), долгосрочный или перспективный.

По форме предоставления прогнозных показателей прогноз может быть точечным (прогнозное значение предлагается в виде отдельного числового значения), интервальным (прогнозное значение в виде интервала), многовариантным [2].

Функция анализа. Научное обоснование текущего состояния объекта и его возможного перспективного состояния. Без глубокого комплексного экономико-статистического анализа результатов деятельности сельского хозяйства и обоснованных прогнозов, без изучения закономерностей развития сельского хозяйства и выявления сильных и слабых сторон в деятельности сельскохозяйственных организаций невозможно разработать научно обоснованный план (программу развития), а также выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

Информационно-аналитическое обеспечение управления основывается на получении и обработке информации, данных. В настоящий момент ученые говорят о геометрическом возрастании потока информации, обрушивающейся на людей. Так, согласно докладу аналитической фирмы IDC «Эра данных 2025» в 2007 г. этот показатель составлял 0,3 зеттабайта (в одном зеттабайте содержится 1021 байтов), в 2017 г. - уже 16 зеттабайт, а к 2025 г. ожидается, что объем всех данных во всем мире составит 163 зеттабайта (рис. 1). Если всю эту информацию записать на стандартные CD, то стопка дисков достигнет Луны [9].

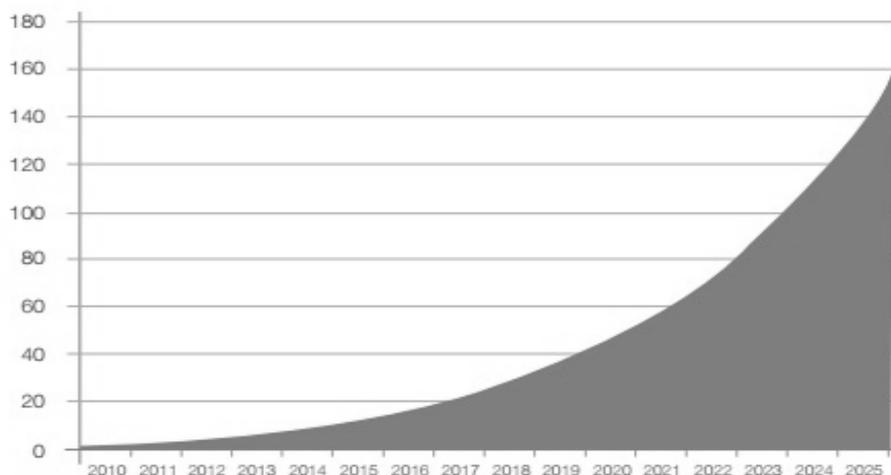


Рис. 1. Рост объема мировых данных по годам, зеттабайт

По данным аналитиков IDC, в ближайшие годы основной объем данных будут производить не пользователи, а компании. На промышленность и другие сферы экономики придется до 60% всех данных мира. В 2015 г. предприятия генерировали треть всех мировых данных. Пятая часть всех данных к 2025 г. будет считаться критически важной, т.е. это те сведения, от которых будет зависеть жизнь и безопасность людей, международная обстановка и мир на планете. К этому блоку данных относится и информация о сельском хозяйстве. Приведенные факты в очередной раз доказывают важность статистических методов при обработке «больших данных» по отраслям сельского хозяйства.

К принципам управления в механизме СОУ сельским хозяйством относятся:

1. Учет специфики той страны, где производится продукция сельского хозяйства, в частности, ее законодательства, основных направлений развития и др.
2. Научный характер - управление базируется на комплексном научном подходе (использование передового опыта, новейших методов исследования и т.п.).
3. Комплексность - управление охватывает все стороны деятельности сельского хозяйства.

4. Обеспечение системного подхода к управлению - каждый исследуемый объект рассматривается как сложная динамичная система элементов, определенным образом связанных между собой и с внешней средой. Каждый объект необходимо изучать с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимозависимости и взаимоподчиненности его отдельных элементов.

Схема на рис. 2 дает представление о цикле управления и представляет управление как процесс. Циклом управления называют кругооборот информации между объектом управления и управляющей системой или между управляющей системой и внешней средой.

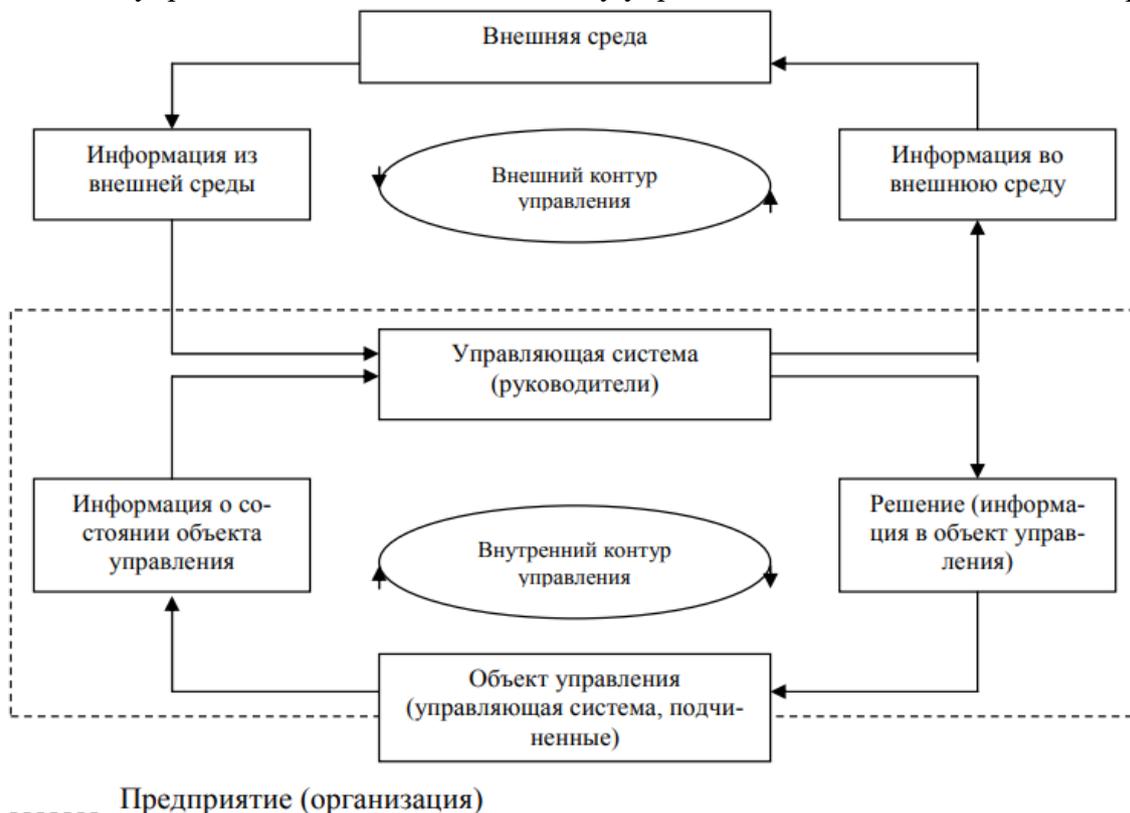


Рис. 2. Блок-схема информационного управленческого цикла

5. Объективность, конкретность, точность - управление основывается на достоверной информации, а выводы и рекомендации сопровождаются точными аналитическими расчетами. В связи с этим необходимо постоянно совершенствовать организацию учета продукции сельского хозяйства, а также систему показателей сельского хозяйства и методику анализа для повышения точности и достоверности его расчетов.

6. Систематичность - управление осуществляется постоянно специальными органами, принимающими управленческие решения.

7. Оперативность - быстрое и своевременное принятие управленческих решений, что способствует избеганию непоправимых ошибок, повышению эффективности деятельности сельхозпроизводителей.

Процессы, происходящие в сельском хозяйстве, невозможно рассматривать изолированно от более общих процессов (экологических, политических, социальных и пр.). Это позволяет выявлять многочисленные прямые и обратные связи, что, в свою очередь, обуславливает необходимость использования системного подхода, который позволяет учитывать взаимосвязи между отдельными структурными частями, выявлять роль каждой из них в общем процессе функционирования объекта и, наоборот, влияние системы в целом на отдельные ее составляющие.

Необходимой базой для этого является применение статистического анализа происходящих процессов, который также должен основываться на принципах системного

подхода. Это, в свою очередь, создаст условия оптимизации, как структурных частей объекта управления, так и системы в целом. Поэтому применение аппарата системного анализа в процессе статистического исследования является необходимой основой обоснования управленческих решений.

Диапазон применения статистических методов в управленческой деятельности достаточно широк (табл. 1).

Таблица 1

Основные направления использования статистических методов при реализации управленческих функций

Статистические методы	Этапы процесса управления					
	Подготовка информации	Выявление направлений анализа	Исследование выявленных проблем	Разработка вариантов решения	Учет и контроль хода выполнения	Анализ эффективности полученных результатов
Статистическое наблюдение	+				+	
Группировки и классификации (в т.ч. многомерные)	+	+	+		+	+
Расчет абсолютных, относительных и средних показателей, анализ вариации	+	+	+		+	+
Методы исследования динамических рядов		+	+		+	+
Индексный метод		+	+		+	+
Корреляционно-регрессионный анализ		+	+			+
Дисперсионный анализ		+	+			+
Экспертные методы	+	+	+	+		
Факторный и компонентный анализ		+	+			+

Непосредственно задачами и направлениями статистического анализа при СОУ сельским хозяйством могут быть:

- оценка структуры продукции по отраслям сельского хозяйства (растениеводства и животноводства);
- анализ динамики урожайности сельскохозяйственных культур, поголовья скота, стоимости продукции растениеводства и животноводства;
- изучение тенденции показателей растениеводства и животноводства, в частности стоимости продукции растениеводства и животноводства и др.

Основной формой организации статистического мониторинга в сельском хозяйстве является бухгалтерская и статистическая отчетность, в т.ч. специальные выборочные обследования, а также переписи.

Для проведения учета и систематизации показателей сельского хозяйства с целью последующего его анализа используются данные государственных органов статистики. В Российской Федерации используются 17 форм федерального статистического наблюдения,

состав которых регулируется не только федеральным законодательством, но и нормативно-правовыми актами Минсельхоза России [4], которое регулярно разрабатывает и утверждает формы годовой и промежуточной отчетности организаций АПК.

Сельскохозяйственная перепись уже стала неотъемлемой частью экономической статистики. В большинстве стран мира она представляет собой единовременную государственную акцию, охватывающую всю территорию государства, которая проводится по единой методологии. Сельскохозяйственные переписи проходят во всех странах с развитым аграрным сектором экономики при поддержке правительственных структур.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН раз в 10 лет объявляет очередной раунд сельскохозяйственных переписей. В соответствии с ее рекомендациями в развитых аграрных странах сельскохозяйственные переписи проводятся не реже одного раза в 5-10 лет.

Одним из основных блоков механизма СОУ сельским хозяйством, на наш взгляд, является блок статистических показателей и методики их расчета.

Так, основным показателем растениеводства является урожайность (u) – то количество продукции, которая получена с единицы посевной площади данной культуры [3]:

$$u=V/h \tag{1}$$

где V – валовой сбор; h – посевная площадь.

Валовой сбор сельскохозяйственных культур – это общий объем собранной продукции со всей площади посева культуры. Исчисляется по отдельным культурам (картофель, сахар, свекла и т.д.) или отдельным группам культур (зерновые и зернобобовые, овощные, бахчевые и т.д.) [3].

Для определения объемов производства животноводческой продукции первоначально составляется оборот стада за год по отдельным видам скота и птице, т.к. в течение года происходит систематическое движение численности сельскохозяйственных животных: получение приплода, переход стада из одной возрастной группы в другую, поступление скота со стороны, забой, падеж [3]:

$$H_{н}+П=В+H_{к} \tag{2}$$

где $H_{н}$ и $H_{к}$ – наличие скота на начало и на конец отчетного периода; $П$ – поступление скота (приплод, покупка и т.д.); $В$ – выбытие скота (забой, падеж, продажа).

В оценке динамики явлений большое значение имеют расчеты средних величин (формулы 3-5), которые являются обобщающей характеристикой уровней, их абсолютной скорости и интенсивности изменения (табл. 2) [3].

Таблица 2

Формулы расчета показателей анализа ряда динамики

Показатели	Способ расчета	
	базисный	цепной
Абсолютный прирост	$\Delta = y_i - y_0$	$\Delta' = y_i - y_{i-1}$
Темп роста	$T = \frac{y_i}{y_0} 100$	$T' = \frac{y_i}{y_{i-1}} 100$
Темп прироста	$T_{np} = \frac{\Delta}{y_0} 100$ $T_{np} = (T - 1) 100$ $T_{np} = T(\%) - 100$	$T'_{np} = \frac{\Delta'}{y_{i-1}} 100$ $T'_{np} = (T' - 1) 100$ $T'_{np} = T'(\%) - 100$
Абсолютное содержание 1% прироста	$A = \frac{\Delta}{T_{np}(\%)}$ $A = \frac{y_0}{100}$	$A'_i = \frac{\Delta'}{T'_{np}(\%)}$ $A'_i = \frac{y_{i-1}}{100}$

Средний абсолютный прирост:

$$\bar{\Delta} = \frac{\sum \Delta'}{n-1} = \frac{y_n - y_0}{n-1}, \quad (3)$$

где y_n - конечный уровень ряда; y_0 - начальный уровень ряда.

Он выражает абсолютную величину, на которую в среднем в каждую единицу времени в соответствующий период выросли или снизились показатели исследуемого явления.

Средний темп роста, выраженный в форме коэффициента, показывает, во сколько раз увеличивался уровень исследуемого показателя в среднем за период:

$$\bar{T} = \sqrt[n-1]{T'_1 \cdot T'_2 \cdot \dots \cdot T'_{n-1}} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}}. \quad (4)$$

Средний темп прироста показывает, на сколько процентов в среднем увеличился или уменьшился уровень исследуемого явления в течение всего рассматриваемого периода:

$$\bar{T}_{пр} = \bar{T} - 100\% \quad (5)$$

Эффективное управление сельскохозяйственной деятельностью реализуется на основе различных статистических методов, целью которых является анализ, моделирование и прогнозирование явлений и процессов в сельском хозяйстве. На сегодняшний день существует немалое количество аналитических методов управления, которые условно можно объединить в 3 группы: эвристические, расчетные и комбинированные (рис. 3).



Рис. 3. Классификация аналитических методов управления

При этом важно отметить, что при принятии управленческих решений в сельском хозяйстве необходимо учитывать специфические особенности данной отрасли производства.

1. Результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий во многом зависят от природно-климатических условий. Поскольку дожди, засуха, морозы и другие природные явления могут значительно уменьшить сбор урожая, снизить продуктивность труда и другие показатели, при анализе хозяйственной деятельности необходимо учитывать природно-климатические условия каждого года и каждого хозяйства [11].
2. Для сельского хозяйства характерна сезонность производства. В связи с этим на протяжении года трудовые ресурсы, техника и материалы используются неравномерно; также неритмично реализуется продукция и поступает выручка. Так, зерноуборочные комбайны используются всего 10-20 дней в году, сеялки – 5-10, картофелеуборочные комбайны – 20-30 дней. Эту особенность также необходимо учитывать при анализе

хозяйственной деятельности, в частности таких показателей, как обеспеченность и использование основных средств производства, земельных, трудовых и финансовых ресурсов.

3. В сельском хозяйстве процесс производства обычно длительный и не совпадает с рабочим периодом. Многие показатели можно рассчитывать только в конце года. По этой причине наиболее полный анализ в растениеводстве можно сделать только по результатам года. В течение года анализируется выполнение плана агротехнических мероприятий по периодам сельскохозяйственных работ.
4. Сельскохозяйственное производство имеет дело с живыми организмами. Поэтому на уровень его развития влияют не только экономические, но и биологические, химические и физические факторы, что усложняет измерение влияния этих факторов на результаты хозяйственной деятельности.
5. Основным средством производства в сельском хозяйстве является земля, природные особенности которой неразрывно связаны с климатическими условиями. Причем земля - основное средство производства - не только не изнашивается, но и, наоборот, ее свойства улучшаются, если ее правильно использовать. И, наконец, одной из особенностей этого средства производства является ее универсальность: на одной и той же земле можно производить многочисленные виды продукции. В результате чего сельскому хозяйству свойственны такие особенности, как универсальность производства, его слабая концентрация, многоотраслевой характер, но и более низкий уровень производительности труда.
6. Сельское хозяйство отличается от других отраслей производства также и тем, что часть его продукции используется на собственные цели в качестве средств производства: семена, фураж, животные. Поэтому объем реализованной продукции, как правило, обычно бывает намного меньше объема произведенной.
7. Вместе с тем в сельском хозяйстве больше, чем в промышленности, однотипных предприятий, осуществляющих производство примерно в одинаковых природно-климатических условиях. Поэтому в отличие от промышленных предприятий здесь есть возможность более широко применять межхозяйственный сравнительный анализ. Такой анализ позволяет точнее оценить результаты хозяйственной деятельности и выявить передовой опыт других предприятий.
8. Наличие широкой базы для сравнения и в рамках одного предприятия, и в масштабах региона позволяет чаще применять в анализе такие приемы, как сопоставление параллельных и динамических рядов, аналитические группировки, корреляционный анализ, многомерный сравнительный анализ и др.

Заключение. Управления агропромышленным комплексом страны осуществляется уполномоченными на этого государственными органами. При этом, государство, осуществляя функции регулирования, слабо воздействует на взаимоотношения сфер АПК и эквивалентность обмена между сельским хозяйством и промышленностью; проявляет пассивность в создании торговой инфраструктуры, в результате инициативу взяли в руки посредники, зачастую иностранные, которые диктуют цены на оптовом и розничном рынках. Дальнейшее игнорирование их может привести к разрушению отрасли сельского хозяйства в целом. Действующая в АПК ценовая подсистема нуждается в серьезном совершенствовании, иначе переход аграрной экономики на инновационный путь развития невозможен [10].

В современных условиях назрела острая необходимость в разработке новой государственной политики в отношении сельского хозяйства. Сельскому хозяйству необходимо активное государственное вмешательство, государственные инвестиции и жесткий контроль. Без грамотной государственной политики в сельском хозяйстве любые усилия хозяйств будут бесполезными. Так, необходимо создание единой системы государственного и хозяйственного управления региональным АПК с полным циклом производства, переработки и реализации продукции. Основной акцент должен быть сделан

на использование экономических методов и рычагов управления, улучшение координации работы органов государственного и хозяйственного управления, с тем, чтобы способствовать рациональному использованию имеющихся ресурсов. Рассмотренный в данной статье опорный механизм статистического обеспечения управления сельским хозяйством, основанный на статистических методах и аналитических приемах, позволит проводить исследования более подробно и разносторонне, а также повысить качество управления отраслями сельского хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кац Е. Анатолий Аксаков (Ассоциация «Россия»): «Железный занавес» нам не помеха» [Интервью с А. Аксаковым] / Е. Кац // Банковское обозрение. - 2014. - №9. - С.26-31.
2. Кухенная М.А. Лабораторный практикум по статистическому моделированию и прогнозированию: учебное пособие / М.А. Кухенная, Е.А. Тарасова. – Донецк: ДонНУ, 2018. – 112 с.
3. Кухенная М.А. Практикум по статистике сельского хозяйства: учебное пособие / М.А. Кухенная, Л.А. Масич. – Донецк: ДонНУ, 2018. – 206 с.
4. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mcsx.ru>.
5. Образовательный ресурс. Академик.ru [Электронный ресурс] – URL: <https://dic.academic.ru>.
6. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД 2) ОК 029-2014 (КДЕС РЕД. 2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/.
7. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга. пер. с англ. В. Г. Быстрова. М.: Изд. дом Гребенникова, 2005. – 416 с.
8. Шив Ч.Д. Курс МВА по маркетингу / Ч.Д. Шив, А.У. Хайэм. - М.: Экономика, 1990. - 354с.
9. Gartner: организации должны переходить на цифровую экономику, чтобы реализовать весь потенциал цифрового бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=1146407>.
10. Кухенная М.А. Перспективы развития аграрного производства в Российской Федерации: статистический аспект / М.А. Кухенная, Е.В. Даниленко // Донецкие чтения 2020: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности: Материалы V Международной научной конференции (Донецк, 17-18 ноября 2020 г.). – Том 3: Экономические науки. Часть 2 / под общей редакцией проф. С.В. Беспаловой. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2020. – С. 234-236.
11. Даниленко Е.В. Статистическая оценка неравномерности регионов Российской Федерации по индексу ориентированности на сельское хозяйство / Е.В. Даниленко, М.А. Кухенная // Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики. Тезисы докладов и выступлений Международной научной конференции студентов и молодых ученых (8-9 апреля 2020 года) / общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Дмитриченко Л. И. – Донецк: ДонНУ, 2020. - С. 352-355.

УДК 336.663

Н. В. Пискунова, к.э.н., доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. А. Чернышова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРИ ПОМОЩИ ФАКТОРИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ

В работе уточняется понятие факторинга, рассмотрены его существующие формы и виды, схема и возможные риски осуществления факторинговых операций. Определены тенденции развития факторинга в настоящее время на мировом и отечественном рынках.

Ключевые слова: факторинг, управление дебиторской задолженностью, финансовый инструмент, реструктуризационный факторинг, регресс, предпоставочный факторинг, риски.

В статье 1 рис., 1 табл., 5 литературных источников.

N. V. Piskunova, E. A. Chernyshova

REGULATION OF RECEIVABLES THROUGH FACTORING AS A FINANCIAL MANAGEMENT TOOL

In the article are clarified the concept of factoring, considers its existing forms and types, scheme and possible risks of factoring operations. The trends in the development of factoring at the present time in the global and domestic markets have been determined.

Keywords: factoring, management of accounts receivable, financial instrument, restructuring factoring, regression, pre-delivery factoring, risks.

Введение. Актуальность темы определяется тем, что в современном мире предприятия часто сталкиваются с недостатком оборотных ресурсов. Частично данная проблема может быть связана с предоставлением кредитов (отсрочек платежа) покупателям, для сохранения объемов продаж. Иногда данную проблему возможно решить при помощи банковского кредита. Однако банковское финансирование в условиях кризиса может ограничиваться и сопровождаться ростом процента ставок по кредитам. Решением этой проблемы может служить факторинг, как альтернативный эффективный инструмент управления дебиторской задолженностью.

Вопросы факторинга учета дебиторской задолженности нашли свое отражение в работах известных ученых: Аникиной Е.С., Алиева Т.А. Астархова В.П., Володина А.А., Воронцовой Е.А., Глебова В.Ю., Лишиленко А.В., Паляя В.Ф., Подгузовой К.В., Пятова М.Л., Щуриной С.В. и других. В работах указанных авторов многопланово, с позиции теории и практики рассмотрены проблемы современного факторинга дебиторской задолженности, но в тоже время можно утверждать, что независимо от степени разработанности данная тема всегда будет в центре внимания ученых и практиков.

Основная часть. Факторинг дебиторской задолженности (как дебиторской, так и вексельной) означает ее продажу финансовому учреждению с дисконтом. Факторинг - распространенная практика среди небольших компаний. Отметим, что появился он очень давно. К примеру, в Соединённых Штатах существует еще с 1600-х годов, когда колонисты искали частных лиц для авансовых платежей, за продукцию, отправляемую в Англию. Идея ускорения денежного потока компании за счет факторинга далеко не нова. Некоторые вариации факторинга восходят к самым ранним дням цивилизации. В настоящее время это одна из самых востребованных услуг по финансированию оборота. Его темпы роста составляют в среднем 8% в год и он стал незаменимым инструментом для бизнеса, предполагая, например, почти 12% ВВП Испании.

Несмотря на то, что Соединенные Штаты были одними из первых в этом бизнесе, большая часть этих контрактов в настоящее время осуществляется в Европе.

Касаясь российского рынка внимания заслуживают события 2015 года, когда произошло существенное снижение рынка факторинга дебиторской задолженности. С рынка ушел один из самых значимых финансовых агентов по работе с сегментом МСБ – ФК Лайф. Факторинговые компании самостоятельно стали отказываться от рискованных сделок и клиентов. Также из-за падения потребительского спроса в экономических отраслях наблюдалось снижение объема продаж, в особенности это затронуло сферу торговли автотранспортом и электроникой. В итоге совокупный оборот снизился на 13,4% до 1,2 трлн. руб., а факторинговый портфель на 21% до 232 млрд. руб. ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Юникредит Банк» остались основными финансовыми агентами на факторинговом рынке России [5].

В Германии насчитывается более 250 факторинговых институтов. Многие из них специализируются в определенной отрасли или типе факторинга. Крупнейшие факторинговые компании организованы в две ассоциации: Федеральную ассоциацию факторинга для среднего класса (BFM) и Немецкую ассоциацию факторинга. Факторинговые институты за отдельную плату снимают с компаний свои дебиторские задолженности, выплачивают их и вносят сумму в счет должника. Это делает заказчика ликвидным. Различные типы факторинга обеспечивают гибкость.

В Испании этот инструмент финансирования развивается положительно из года в год и около 85% факторинговых операций выполняются «без регресса». В целом объем внутреннего финансирования увеличился по сравнению с международным, если говорить о механизмах внутри страны, то ставка, имеющая средства правовой защиты, занимает небольшую долю по сравнению с формой, не имеющей средств правовой защиты, которая покрывает риск несостоятельности и занимает большую часть.

Хотя большинство факторинговых предприятий сосредоточены на внутреннем или национальном уровне, с интернационализацией компаний, Международный или экспортный факторинг с каждым днем становится все более сильным. Развитие факторинга на протяжении многих лет представлено в таблице 1.

Остановимся на механизме осуществления факторинговых операций.

Учреждение, которому продается дебиторская задолженность, называется фактором [1]. Основным фактором является финансовое учреждение, которое будет отвечать за предоставление авансов по кредитам от продажи, их приобретение, принятие на себя рисков, управление их взысканием и оказание технической и административной помощи. Дебиторская задолженность является важной статьей оборотного капитала. Предприятия не могут ожидать, что будет взыскано 100% дебиторской задолженности, поэтому следует оценить резерв по сомнительным долгам. Организации с низким качеством дебиторской задолженности в будущем столкнутся с проблемой ликвидности и платежеспособности.

Для удовлетворения насущных денежных потребностей компании могут продавать свою дебиторскую задолженность. Вместо того, чтобы ждать наступления срока, компания может быстро конвертировать дебиторскую задолженность в наличные деньги, продавая их фактору за вознаграждение, которое обычно составляет небольшой процент от общей стоимости учитываемой дебиторской задолженности. По мере приближения срока оплаты фактор погашает дебиторскую задолженность и получает полную сумму денежных средств. Разница между денежными средствами, полученными от дебиторской задолженности, и денежными средствами, выплаченными компании-продавцу, образует прибыль фактора.

В факторинговой сделке дебиторская задолженность оценивается на предмет ее возможности возврата, и между фактором и продавцом согласовывается вознаграждение. Затем фактор принимает дебиторскую задолженность вместе со всеми соответствующими записями и выплачивает продавцу наличные деньги после вычета согласованной комиссии. В дополнение к комиссии фактор может также удерживать небольшой процент дебиторской

задолженности на случай вероятных событий, таких как корректировки скидок, возвратов и надбавок. Сумма, вычитаемая в связи с корректировками, обычно возвращается продавцу в случае, если не возникает события, требующего таких вычетов.

Таблица 1

Развитие факторинга на разных временных этапах

Временной этап	События
2000 год до нашей эры	Торговцы в Древней Месопотамии (современный Ирак, Кувейт и Сирия) используют форму факторинга в своих деловых отношениях.
1300-е годы	Современный факторинг начинает формироваться в Англии как форма финансирования торговцев одеждой.
1600-е годы	Факторинг приходит в новый мир. Американские колонисты требуют авансовых платежей за сырье, такое как древесина, табак и хлопок, поставляемые через Атлантику в Англию.
1800-е годы	Промышленная революция охватывает Европу и Соединенные Штаты. Факторинг без права регресса для клиентов, имеющих кредитоспособных клиентов, становится все более распространенным.
1910-е годы	Швейные и текстильные компании в Соединенных Штатах используют факторинг счетов-фактур как способ продолжения покупки сырья.
1940-е годы	Некоторые американские банки начинают предоставлять факторинговые услуги. Факторинг переживает бум в текстильной и обрабатывающей промышленности, достигнув объема в 2,5 миллиарда долларов в 1948 году.
1970-е и 1980-е годы	Растущие процентные ставки и банковское регулирование делают факторинг более популярной формой финансирования.
1990-е годы	Крупные банки и финансовые гиганты, такие как GE Capital и GMAC, занимаются факторингом. Появляются небольшие факторинговые компании, ориентированные на конкретные отрасли.
2000-е годы	Технологические прорывы, такие как доступ в Интернет и облачные платформы, делают факторинг более быстрым и доступным для компаний всех размеров.

Факторинговый договор является соглашением, предназначенным для покрытия различных экономических целей предпринимателя, которого мы можем назвать клиентом. Другая участвующая сторона является финансовым учреждением, которое авансирует сбор счетов-фактур, предоставленных клиентом, и становится новым бенефициаром такого сбора, которому должник должен выплатить полную сумму, указанную в счете-фактуре, к дате погашения. Клиент немедленно получит деньги на свой счет, за вычетом небольшой части в виде процентов и комиссий. Факторинг позволяет предприятиям немедленно наращивать свой денежный поток и оплачивать любые непогашенные обязательства. Таким образом, факторинг помогает высвободить капитал, а также переносит риск дефолта, связанный с дебиторской задолженностью, на фактора [2].

Для крупных, малых, средних или расширяющихся субъектов хозяйствования финансирование их производства сложно, и, кроме того, если добавить к этому продажи в кредит с чрезмерным сроком для их бизнеса, это делает ситуацию для многих предприятий неустойчивой. С помощью факторинга они могут нарастить свои оборотные активы и воспользоваться следующими преимуществами: экономия времени и управления сборами; увеличение активов; сокращение дебиторской задолженности и сроков ее погашения; защита от возможной просрочки и несостоятельности клиентов. И все это, не затрагивая традиционные кредитные линии, которые могут быть у предприятия. Ему удастся финансировать себя, не увеличивая свой банковский риск.

Простыми словами факторинг представляет собой финансовую операцию, где

финансовый агент (фактор) обязуется в соответствии с условиями заключенного договора передать клиенту (факторанту) денежные средства в счет денежного требования клиента к третьему лицу (дебитору) за поставленный товар, выполненные работы или оказанные услуги. Мы можем понимать факторинг, как уступку права требования дебиторской задолженности.

Фактором, либо иными словами финансовым агентом может выступать кредитная или коммерческая организация, которая имеет лицензию на осуществление факторинговых операций.

Факторинг помогает бизнесу улучшить свой денежный поток, немедленно конвертируя свою дебиторскую задолженность в наличные деньги вместо того, чтобы ждать сроков платежей клиентов. Недостатком факторинга является то, что он осуществляется со скидкой, а это означает, что денежные средства, полученные при факторинге дебиторской задолженности, меньше стоимости переданной задолженности. Это связано с тем, что фактор ожидает определенной маржи и сталкивается с такими рисками, как временная стоимость денег и, в зависимости от соглашения, риск неисполнения обязательств должниками. Стороны соглашения о факторинге оценивают возможность возмещения дебиторской задолженности, решают, будет ли соглашение о факторинге с правом регресса или без права регресса, а затем согласовывают подходящий коэффициент дисконтирования для расчета суммы комиссии, взимаемой с фактора, т.е. скидки. После вычета такой комиссии из стоимости дебиторской задолженности фактор выплачивает наличными компании-отправителю. Фактор может также удержать дополнительную сумму в качестве возвращаемого обеспечения от любых безнадежных долгов, которые могут возникнуть.

В результате вышеуказанной транзакции фактор получает право собственности на дебиторскую задолженность и доступ к ее подробным записям. Фактор специализируется на сборе дебиторской задолженности. Для предприятий может быть экономически эффективным учитывать свою дебиторскую задолженность, поскольку это позволит сэкономить такие затраты, как заработная плата, выплачиваемая персоналу за последующую работу с клиентами. Фактор собирает денежные средства с должников по мере приближения сроков оплаты. Процедура, которой следует следовать в ситуации, когда долг становится невозвратным, зависит от того, заключается ли соглашение о факторинге с правом регресса.

Схема осуществления факторинга отображена на рис.1 [3].

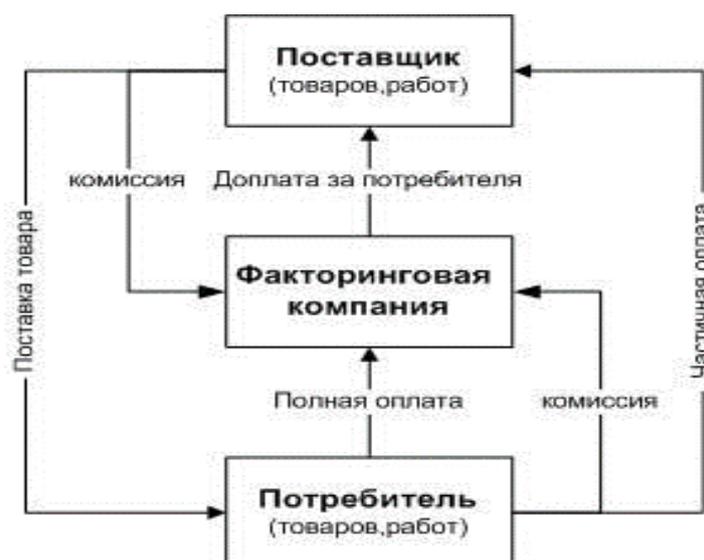


Рис. 1. Схематическое отображение факторинга дебиторской задолженности

Существует два вида факторинга: дебиторская задолженность учитывается либо без регресса, либо с регрессом.

Когда дебиторская задолженность учитывается без регресса, фактор (закупочная организация) несет убытки, возникающие в результате безнадежных долгов. Например, если дебитор, счет которого был учтен, становится банкротом и сумма, причитающаяся с него, не может быть взыскана, фактору придется нести убытки.

В сделке факторинга с регрессом продавец гарантирует взыскание дебиторской задолженности, то есть, если дебиторская задолженность не выплачивается фактору, продавец будет платить. Поскольку возмещение гарантируется продавцом, регрессное обязательство определяется и регистрируется им. Убыток от продажи дебиторской задолженности также увеличивается на сумму регрессного обязательства.

Следует отметить, что факторинг без права регресса более рискован, чем факторинг с правом регресса для фактора, что обычно приводит к более высоким ставкам дисконтирования.

Так же факторинг делят на предпоставочный и обратный вид факторинга. При предпоставочном виде факторинга, его предметом выступает будущая задолженность и услуги по переводимой задолженности. Предметом обратного вида факторинга является задолженность предприятия перед поставщиками, которая оплачивается фактором. Следует принять во внимание, что данные виды факторинга применяются гораздо реже традиционного.

Существует так же реструктуризационный факторинг, форма которого более сложная и применяется в кризисные периоды. Его предметом выступает текущая и будущая задолженности, а также суброгация (переход к лицу, исполнившему обязательство за другое лицо, прав кредитора) и дополнительные услуги. Использование данного вида факторинга может позволить предприятиям остаться на плаву, несмотря на временный финансовый кризис, хотя и стоимость реструктуризационного факторинга гораздо выше, чем у его традиционной формы, что связано с высоким уровнем риска [4].

Рассмотрим функции факторинга.

Функция финансирования. Продавая дебиторскую задолженность, владелец факторинга получает от фактора отрицательную стоимость дебиторской задолженности сразу после ее возникновения. Таким образом, происходит немедленный приток ликвидности от произведенных продаж. Это устраняет неравномерность поступления дебиторской задолженности и финансирования. Достигнутое таким образом соответствие между ликвидностью и доходом обеспечивает согласованные с доходами этапы инвестиций и роста, и управление рабочим капиталом. Когда выручка от факторинга используется для погашения существующей задолженности, собственное финансирование предприятия улучшается (отношение капитала к заемному капиталу). Это улучшит кредитный рейтинг и рейтинг факторингового заемщика, а получение кредитов в будущем станет проще и дешевле. Таким образом, факторинг, как и лизинг, является альтернативным способом финансирования.

Коммерческая функция. Если это реальный факторинг (без регресса), фактор также берет на себя риск делкредера. Таким образом, владелец факторинга защищен от риска дефолта дебиторской задолженности, принимая на себя этот риск фактором. На практике фактор присуждает конкретный лимит покупки для каждого клиента. В его рамках факторинг действует как страховка от дефолта по дебиторской задолженности для владельца факторинга. Таким образом, функция возврата денежных средств также известна как функция страхования.

Функция обслуживания. Функция обслуживания фактора включает в себя несколько частичных аспектов: например, фактор по выбору выполняет обязанности по управлению клиентами, оповещению и, в частности, первоначальную проверку кредитоспособности клиентов, принимающих факторинг. Это может сэкономить ресурсы и деньги получателя факторинга. Ранняя и независимая проверка кредитоспособности фактора, в свою очередь, создает дополнительную безопасность для владельца фактора.

На рынке факторинга дебиторской задолженности существует множество рисков, связанных также с тем, что рынок еще не разработал эффективных и универсальных методов снижения рисков в данной деятельности, ведь создание факторингового бизнеса подразумевает наличие хорошо отлаженной системы оценки рисков, мониторинга и управления состоянием дебиторской задолженности клиента. Фактор, принимая клиента на факторинговое обслуживание автоматически принимает на себя риски несвоевременной оплаты поставки, неплатежеспособности дебитора, резкого изменения стоимости кредитных ресурсов, банкротства и мошенничества продавца.

Важно осознавать, что на всех этапах факторинговой сделки существуют риски и успешность данного бизнеса во многом зависит от того, насколько хорошо выстроена система риск-менеджмента в факторинговой компании.

Процесс факторинга после первоначальной настройки учетной записи можно описать следующим образом. Клиент факторинговой компании продает товары в кредит своему клиенту. До тех пор, пока счет не будет оплачен клиентом, он является должником компании. Клиент отправляет новый счет фактору на утверждение.

Фактор выплачивает аванс клиенту, если новый счет соответствует его критериям. Ставка аванса обычно составляет от 80% до 90% от номинальной стоимости счета. Ставка аванса может значительно варьироваться в зависимости от кредитоспособности клиента и должника, а также отрасли, представленной факторингом дебиторской задолженности. В то же время должник уведомляется о том, что факторинговая компания теперь управляет дебиторской задолженностью. Когда факторизованный счет подлежит оплате, должник выплачивает фактору его номинальную стоимость. На заключительном этапе фактор выплачивает остаток клиенту за вычетом примененных факторинговых сборов.

Продавец дебиторской задолженности должен выполнить некоторые основные требования, которые могут быть адаптированы к конкретному случаю.

- а) срок действия дебиторской задолженности, подлежащей продаже, не должен превышать 120 дней (внутренние требования) и 180 дней (внешние требования) соответственно;
- б) требования должны быть свободны от прав третьих лиц и должны быть безупречно определены в соответствии с суммой при их возникновении;
- в) контур приемки подключаемого клиента не должен подвергаться слишком сильным изменениям;
- г) кредитный рейтинг и респектабельность подключаемого клиента должны быть гарантированы, потому что фактор должен быть в состоянии полагаться на то, что приобретенная дебиторская задолженность действительно возникла.

Факторинг отличается от соглашения о финансировании, предусматривающего уступку дебиторской задолженности, поскольку последний использует дебиторскую задолженность в качестве залогового обеспечения по кредиту, но фактическое право собственности на задолженность и право на ее получение не передаются до тех пор, пока кредит и любые связанные с ним процентные платежи выплачиваются вовремя.

Заключение. Факторинг на сегодняшний день - один из самых распространенных в мире механизмов пополнения оборотного капитала. Он набирает все большую популярность и в отечественном бизнесе. Для многих предприятий факторинг становится отличной альтернативой банковским кредитам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алиев, Т. А. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса / Т. А. Алиев. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 7 (111). — С. 755-758. — URL: <https://moluch.ru/archive/111/27678/> (дата обращения: 19.12.2021).
2. Воронцова, Е.А. Управление дебиторской задолженностью в условиях экономического кризиса / Е.А. Воронцова // Ученые записки Петрозаводского государственного

- университета. 2015. №3 (148). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-v-usloviyah-ekonomicheskogo-krizisa> (дата обращения: 19.12.2021).
3. Глебов В.Ю. Факторинг как инструмент финансовой стабилизации предприятий реального сектора экономики / В.Ю. Глебов // Проблемы экономики и юридической практики. 2009. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factoring-kak-instrument-finansovoy-stabilizatsii-predpriyatiy-realnogo-sektora-ekonomiki> (дата обращения: 19.12.2021).
 4. Щурина С.В. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика / С.В. Щурина, М.А. Пруненко // Вестник евразийской науки. 2017. №1 (38). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-kompanii-teoriya-i-praktika> (дата обращения: 19.12.2021).
 5. Подгузова К.В. Применение факторинга в управлении дебиторской задолженностью / К.В. Подгузова, Ж.М. Корзовых // Вестник ГУУ. 2015. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-factoringa-v-upravlenii-debitorskoy-zadolzhennostyu> (дата обращения: 19.12.2021).

УДК 338

В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
О. В. Яконюк, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В данной статье исследуется один из важнейших практических вопросов, стоящих перед бухгалтерами. Это – вопрос об анализе эффективности использования необоротных активов. Более полное и рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, повышению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, экономии капитальных вложений.

Ключевые слова: анализ, основные средства, эффективность, коэффициент, фондоотдача, фондоёмкость, фондорентабельность, фондовооружённость.

Рис. 5, Табл. 4, Лит. 8

V. N. Serduik, O. V. Yakonuk

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF USE OF FIXED ASSETS

This article examines one of the most important practical issues facing accountants. The – issue of analyzing the effectiveness of the use of fixed assets. A more complete and rational use of fixed assets and production capacities of the enterprise contributes to the improvement of all its technical and economic indicators: an increase in labor productivity, an increase in capital productivity, an increase in output, a decrease in its cost, and savings in capital investments.

Keywords: analysis, fixed assets, effectiveness, ratio, capital productivity, capital ratio, fondorentability, capital-labor ratio.

Введение. При современном высоком техническом уровне промышленного производства эффективность использования основных средств в решающей мере предопределяет производственную мощность, потенциальный и фактический объем выпуска продукции. Из этого вытекает необходимость анализа степени эксплуатации основных средств и факторов, на неё повлиявших. Значительный вклад в разработку методики этого анализа внесли такие ученые-экономисты, как О.О. Гетьман, Л.Т. Гиляровская, И.П. Иващенко, Н.П. Любушин, Г.В. Савицкая, В.М. Шаповал, Яшан Ю.В. и др. [1-6]. Их теоретические и практические разработки имеют большое значение для совершенствования методики анализа основных средств. Однако в условиях информатизации экономики требуется более четкая систематизация алгоритмов расчета показателей использования основных средств предприятия.

Показатели использования основных средств целесообразно сгруппировать следующим образом:

- 1) показатели экстенсивного использования основных средств (использования по времени);
- 2) показатели интенсивного использования основных средств (использования по мощности);
- 3) показатели эффективного использования основных средств (использования по отдаче и ёмкости).

Целью данной статьи является совершенствование методики анализа показателей третьей группы.

Основная часть. В анализе основных средств предприятия задачи, связанные с исследованием эффективности использования основных средств, занимают первостепенное место (рис. 1).

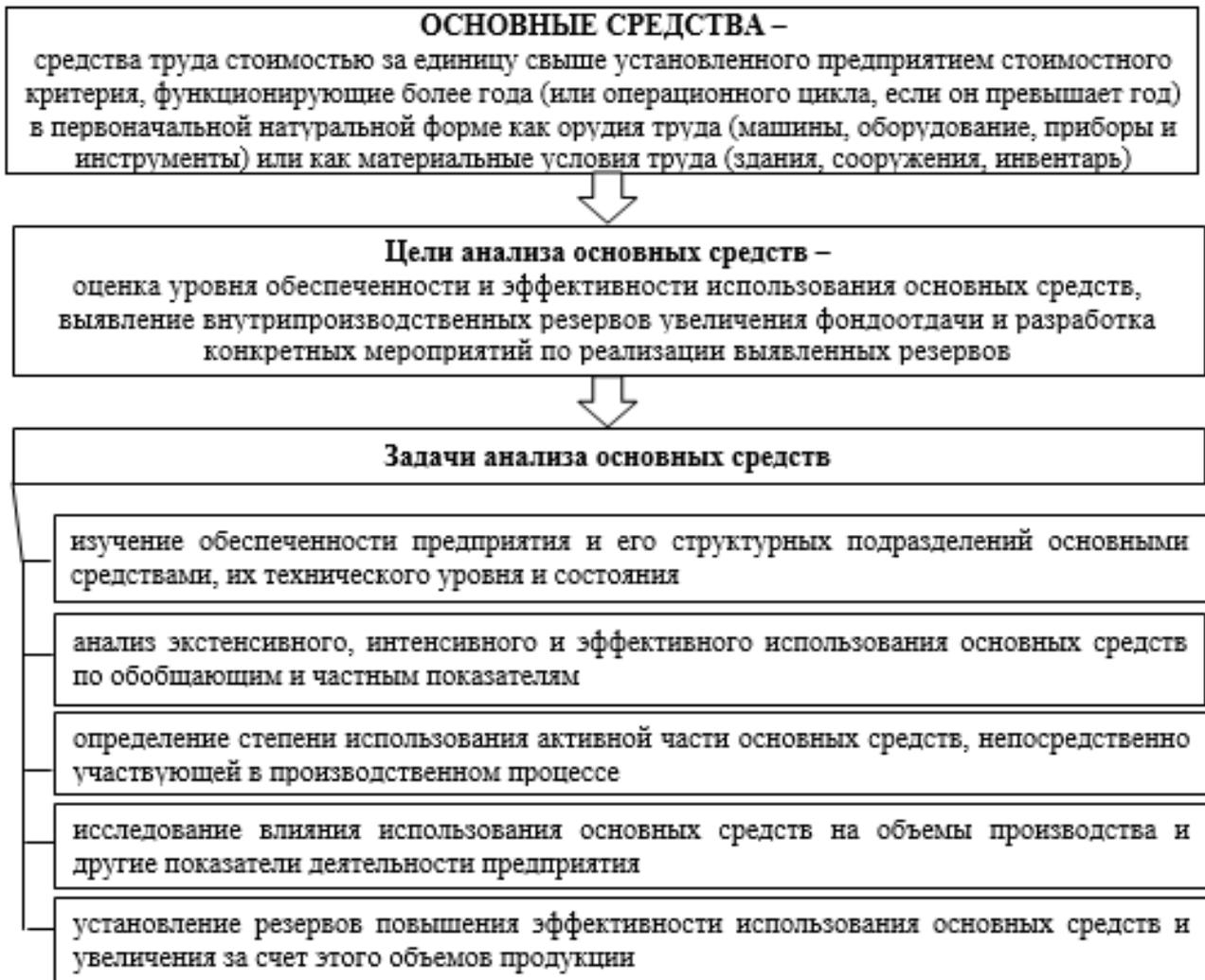


Рис. 1. Цели и задачи анализа основных средств

Для выполнения поставленных задач следует использовать системный подход (рис. 2).

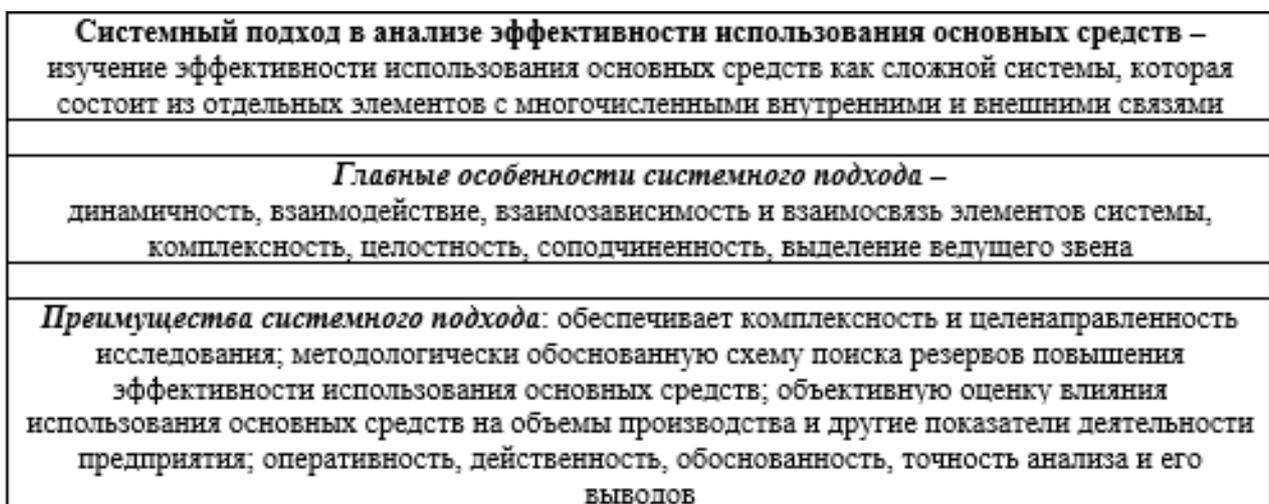


Рис. 2. Системный подход в анализе эффективности использования основных средств

На рис. 3 представлены этапы системного анализа эффективности использования основных средств.

ЭТАПЫ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	
→	На первом этапе исследования объект анализа необходимо представить как систему и определить для нее цели и условия функционирования. Анализ эффективности использования основных средств предприятия проводится с целью определения её уровня для изыскания резервов увеличения объема производства продукции при условии мобилизации выявленных возможностей улучшения использования основных средств.
→	Основная цель второго этапа - подбор показателей, которые способны дать наиболее полную и качественную оценку эффективности использования основных средств предприятия. Таковыми являются: показатель использования производственной мощности, фондоотдача, фондоёмкость, фондорентабельность, удельные капиталовложения
→	На третьем этапе системного анализа разрабатывается общая структурно-логическая схема изучаемой системы. Графически она обычно представляется в виде блочного рисунка, где каждому элементу соответствует определенный блок. Отдельные блоки связаны между собой стрелками, которые показывают наличие и направление внутренних и внешних связей системы. Тут же подобранные на предыдущем этапе показатели распределяются по элементам и связям системы, уточняется их перечень (исключаются те, что дублируют друг друга, заменяются недостаточно информационные и т.д.).
→	Четвертый этап анализа посвящается построению в общем виде экономико-математической модели системы. При этом на основе качественного анализа определяются математические формы всех уравнений и неравенств системы. На этом этапе при помощи различных методов должны быть определены коэффициенты всех уравнений и неравенств, функции цели и параметры ограничений. В результате по итогам выполненной работы будет получена экономико-математическая модель, которая может использоваться для анализа эффективности использования основных средств предприятия.
→	Последний, пятый этап анализа называется "работа с моделью". Его лучше всего делать на ПЭВМ в форме диалога. Путем замены отдельных параметров экономико-математической модели (коэффициентов, ограничений), которые характеризуют те или другие факторы, влияющие на эффективность использования основных средств предприятия, определяют значение функции. Сравнение этих показателей с фактическими, плановыми и другими позволяет оценить эффективность использования основных средств, влияние факторов на величину результативных показателей, определить источники и объем неиспользованных внутрихозяйственных резервов увеличения объема производства продукции при условии мобилизации выявленных возможностей улучшения использования основных средств.

Рис. 3. Этапы системного подхода в анализе эффективности использования основных средств

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств служат показатели фондоотдачи, фондоёмкости, рентабельности фондов, удельных капитальных вложений на одно население потребления; Рассчитывается также относительная экономия (дополнительная потребность), возникающая в результате изменения объема производства. В ходе анализа изучается динамика количества показателей, выполнение плана по их уровню, проводятся межхозяйственные сравнения. В целях более углубленного анализа эффективности использования основных средств показатель фондоотдачи определяется по всем основным фондам, фондам производственного назначения, их активной части и их доле (2)

Основным показателем эффективности использования основных средств предприятия является фондоотдача. На величину и динамику фондоотдачи влияет множество факторов, зависящих и не зависящих от организации, наряду с наличием резервов повышения фондоотдачи, наилучшего использования оборудования предприятия.

Коэффициент оборачиваемости основных средств – это показатель, характеризующий уровень эффективности использования основных производственных фондов предприятия, то есть объем производства (или реализации) продукции, производительность (или реализации) продукции (услуг), приходящейся на рубль среднегодовой стоимости основных фондов:

$$Fo = \frac{N}{C_{ср}} \tag{1}$$

где Fo – показатель фондоотдачи; N – объем производства (или реализации) продукции (услуг); C_{ср} – один рубль среднегодовой стоимости основных фондов.

Фондоотдачу можно рассчитывать также по прибыли организации; тогда этот показатель будет отражать финансовую отдачу фондов (фондорентабельность).

Показатель фондоотдачи может быть определен как в целом по всей массе основных производственных фондов организации, так и по их активной части. При расчете показателей фондоотдачи исходные данные приводят в сопоставимый вид. Объем продукции корректируется на изменение оптовых цен и структурных сдвигов, а стоимость основных средств – на их переоценку. На изменение уровня фондоотдачи оказывают влияние ряд факторов, которые можно сгруппировать следующим образом (рис. 4).



Рис. 4. Структурно-логическая модель факторного анализа фондорентабельности и фондоотдачи [7]

Факторами первого уровня, влияющими на фондоотдачу основных производственных фондов, являются: изменение доли активной части фондов в общей их сумме; изменение фондоотдачи активной части фондов:

$$f = J_a \times f_a \quad (2)$$

где J_a – изменение доли активной части основных фондов; f_a – фондоотдача. активной части основных фондов.

Расчет проводится методом цепных подстановок. При расчете показателя учитываются собственные и арендованные ОС, не учитываются ОС, находящиеся на консервации и сданные в аренду.

Показатель фондоотдачи анализируют в динамике за ряд лет, поэтому объем продукции корректируют на изменение цен и структурных сдвигов, а стоимость ОС – на коэффициент переоценки.

Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции (ВП). Эту зависимость описывает факторная модель:

$$ВП = ОС \times f \quad (3)$$

На основе факторной модели рассчитывают прирост объема выпуска за счет увеличения ОС и роста фондоотдачи:

$$\Delta ВП = \Delta ВП_{(ОС)} + \Delta ВП_{(f)} \quad (4)$$

Прирост выпуска продукции за счет фондоотдачи можно рассчитать способом абсолютных разниц:

$$\Delta ВП_{(ОС)} = \Delta ОС \times f \quad (5)$$

$$\Delta ВП_{(f)} = \Delta f \times ОС_1 \quad (6)$$

или интегральным методом:

$$\Delta ВП(ОС) = \frac{\Delta ОС \times f_0 + (\Delta ОС \times \Delta f)}{2} \quad (7)$$

$$\Delta ВП(f) = \frac{\Delta f \times ОС_0 + (\Delta ОС \times \Delta f)}{2} \quad (8)$$

где $ОС_0$, $ОС_1$ – стоимость основных средств в базисном и отчетном периоде соответственно; f_0 , f_1 – фондоотдача базисного и отчетного периода соответственно.

Совокупность факторов, влияющих на показатель фондоотдачи и их подчиненность, показана на рис. 5.

На основе схемы можно построить факторную модель фондоотдачи:

$$f = f_a \times УД_a \quad (9)$$

где $УД_a$ – доля активной части фондов в стоимости всех ОС; f_a – фондоотдача активной части ОС.

Факторная модель для фондоотдачи активной части ОС имеет вид:

$$f_a = \frac{K \times T \times СВ}{ОС_a} \quad (10)$$

где K – среднее количество технологического оборудования; T – время работы единицы оборудования; $СВ$ – среднечасовая выработка в стоимостном выражении; $ОС_a$ – среднегодовая стоимость технологического оборудования.

Если время работы единицы оборудования представить в виде произведения количества отработанных дней (D), коэффициента сменности ($K_{см}$), средней продолжительности рабочего дня (t), то факторная модель примет вид:

$$f_a = \frac{K \times D \times K_{см} \times t \times СВ}{ОС_a} \quad (11)$$

Расширим факторную модель, представив среднегодовую стоимость технологического оборудования в виде произведения количества оборудования и стоимости его единицы в сопоставимых ценах ($Ц$):

$$f_a = \frac{K \times D \times K_{см} \times t \times СВ}{K \times Ц} = \frac{D \times K_{см} \times t \times СВ}{Ц} \quad (12)$$

Рост фондоотдачи свидетельствует об эффективности использования основных производственных фондов.



Рис. 5. Схема факторной системы фондоотдачи [7]

Показатель фондоотдачи тесно связан с такими показателями, как:

- объем выручки от реализации продукции;
- численность персонала, занятого в производстве продукции;
- энергопотребление;
- себестоимость продукции;
- дебиторская задолженность предприятия;
- кредиторская задолженность предприятия;
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Поэтому при анализе фондоотдачи необходимо учитывать влияние каждого из этих факторов.

Для анализа фондоотдачи построим методом расширения исходной факторной системы следующую многофакторную модель:

$$F = \frac{V}{N} \times \frac{N}{E} \times \frac{E}{C} \times \frac{C}{ДбЗ} \times \frac{ДбЗ}{КрЗ} \times \frac{КрЗ}{Ф} \tag{13}$$

где V – объем выручки от реализации продукции; N – численность персонала, занятого в производстве продукции; E – среднегодовое потребление электроэнергии; C – себестоимость продукции; ДбЗ – дебиторская задолженность предприятия; КрЗ – кредиторская задолженность предприятия; Ф – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Выполнив математические преобразования методом деления на числитель второго и четвертого показателей, получим:

$$f = \frac{V}{N} \times \frac{1}{\frac{E}{N}} \times \frac{E}{C} \times \frac{1}{\frac{ДбЗ}{C}} \times \frac{ДбЗ}{КрЗ} \times \frac{КрЗ}{Ф} \tag{14}$$

где $\frac{V}{N} = P$ – выработка на одного работника;

$$\frac{E}{N} = e \quad \text{– энергопотребление на одного работника};$$

$$\frac{E}{N} = \varepsilon \quad \text{– доля электроэнергии в себестоимости продукции};$$

$$\frac{ДбЗ}{с} = \mu \quad \text{– доля дебиторской задолженности в себестоимости продукции};$$

$$\frac{ДбЗ}{КрЗ} = \iota \quad \text{– доля покрытия кредиторской задолженности дебиторской};$$

$$\frac{КрЗ}{\Phi} = \omega \quad \text{– доля заемных средств на рубль производственных фондов}.$$

Получим следующую смешанную шестифакторную модель:

$$f = \frac{P \times \varepsilon \times \iota \times \omega}{e \times \mu} \quad (15)$$

При известной факторной модели фондоотдачи определим величину ее изменения за счет изменения факторов. Для этого используем метод цепных подстановок:

$$\Delta f_p = \frac{P_1 \times \varepsilon_0 \times \iota_0 \times \omega_0}{e_0 \times \mu_0} - \frac{P_0 \times \varepsilon_0 \times \iota_0 \times \omega_0}{e_0 \times \mu_0} \quad \text{– влияние фактора } P;$$

$$\Delta f_\varepsilon = \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_0 \times \omega_0}{e_0 \times \mu_0} - \frac{P_1 \times \varepsilon_0 \times \iota_0 \times \omega_0}{e_0 \times \mu_0} \quad \text{– влияние фактора } \varepsilon;$$

$$\Delta f_\iota = \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_1 \times \omega_0}{e_0 \times \mu_0} - \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_0 \times \omega_0}{e_0 \times \mu_0} \quad \text{– влияние фактора } \iota;$$

$$\Delta f_\omega = \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_1 \times \omega_1}{e_0 \times \mu_0} - \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_1 \times \omega_0}{e_0 \times \mu_0} \quad \text{– влияние фактора } \omega;$$

$$\Delta f_e = \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_1 \times \omega_1}{e_1 \times \mu_0} - \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_1 \times \omega_1}{e_0 \times \mu_0} \quad \text{– влияние фактора } e;$$

$$\Delta f_\mu = \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_1 \times \omega_1}{e_1 \times \mu_1} - \frac{P_1 \times \varepsilon_1 \times \iota_1 \times \omega_1}{e_1 \times \mu_0} \quad \text{– влияние фактора } \mu;$$

$$\Delta f = \Delta f_p + \Delta f_\varepsilon + \Delta f_\iota + \Delta f_\omega + \Delta f_e + \Delta f_\mu \quad (16)$$

Используя полученные данные, рассчитаем чувствительность фондоотдачи на изменение факторов по формуле эластичности в процентном соотношении $E(\Phi)$:

$$E(\Phi) = \frac{\Delta f}{\Delta \Phi} \times \frac{\Phi_0}{f_0} \quad (17)$$

где Δf – изменение фондоотдачи под влиянием фактора; $\Delta \Phi$ – изменение фактора; Φ_0 – величина фактора в базисном периоде; f_0 – величина фондоотдачи в базисном периоде.

Для расчета чувствительности фондоотдачи от изменений каждого фактора имеем эффективный инструмент максимизации фондоотдачи при дифференциации структурных единиц предприятия.

При проведении расчетов необходимо учитывать также и более глубокие процессы, опосредующие эффективное использование основных фондов. Анализируя фондоотдачу (f_0), и числитель, и знаменатель дроби можно разделить на среднегодовую численность персонала (Чп), что позволяет установить прямую зависимость фондоотдачи от производительности труда (Пт) и обратную зависимость от фондовооруженности работников (Фр):

$$f_0 = \frac{N/\text{чп}}{C_{\text{го}}/\text{чп}} = \frac{\text{Пт}}{\Phi} \quad (18)$$

Отсюда ясно, что всякая приобретаемая техника должна обеспечивать гораздо больший рост производительности труда по сравнению с динамикой цены на оборудование; И дело тут не в цене на новую технику, а в том, какой дополнительный эффект (экономия живого и овеществленного труда) она обеспечивает. От этого во многом зависят и конечные финансовые результаты. Однако достижение данного условия возможно в случае, если структура себестоимости не деформирована, и доля живого труда (зарботной платы) в себестоимости продукции достаточно велика.

Показателем, характеризующим потребность в фондах на один рубль произведенной продукции, служит показатель фондоемкости (Fe). Фондоемкость является обратным показателем по отношению к фондоотдаче и используется для планирования и определения дополнительной потребности или экономии, исходя из показателей плана и результатов ранее произведенного анализа:

$$F_e = \frac{C_{ср}}{N} \quad (19)$$

При этом экономия или дополнительная потребность будет равна

$$\pm \Delta = (F_{пл} - F_{факт})N_{пл} \quad (20)$$

где F_{пл}, F_{факт} – соответственно фактическая и плановая фондоемкость.

Экономия или дополнительная потребность, вызванная ростом объемов продукции, может быть рассчитана по формуле:

$$\pm \Delta = (C_{пл.ср} - C_{факт.ср}) \times \frac{N_{пл}}{N_{факт}} \quad (21)$$

где C_{пл.ср}, C_{факт.ср} — плановая и фактическая стоимость фондов соответственно; N_{пл}, N_{факт} – плановый и фактический объем продукции соответственно.

Дальнейший анализ полученных результатов может приводиться в двух направлениях:

1. В случае повышения фондоемкости и увеличения потребности в фондах организация должна проанализировать причины этого увеличения (снижение объемов продукции и ухудшение загрузки оборудования, рост его стоимости, допустим, в результате его переоценки и т.п.) и определить источники покрытия возникшей дополнительной потребности.
2. При снижении фондоемкости и уменьшении потребности в основных фондах необходимо посмотреть, не появится ли в этом случае излишнее или недозагруженное оборудование. И в том и в другом случае это приведет к увеличению себестоимости продукции в части постоянных затрат, а, следовательно, снижению прибыли.

Показателем, характеризующим эффективность использования фондов, также является упомянутый ранее показатель фондовооруженности (Ф), который рассчитывается как отношение стоимости фондов к численности персонала (ч):

$$\Phi = \frac{C_{ср}}{ч} \quad (22)$$

Причем показатель фондовооруженности может быть определен как в расчете на общую численность персонала, так и в расчете на численность работников основного производства. Сравнение темпов роста этих показателей позволяет судить о влиянии изменений в структуре численности персонала на обеспеченность фондами при их неизменном количестве.

Следующий этап анализа – оценка влияния изменений этих показателей на показатель прироста продукции в стоимостном выражении. Наибольшее распространение здесь получили аналитические расчеты, характеризующие влияние изменения стоимости фондов и фондоотдачи на прирост продукции.

Используя методы факторного анализа можно провести углубленное изучение факторов, влияющих на эффективность использования основных средств. По результатам факторного анализа фондоотдачи готовятся обоснованные выводы, в частности о влиянии степени использования основных фондов на объем производства продукции, загрузке производственных мощностей, о возможных резервах повышения эффективности основных фондов и т.д. [8].

Проиллюстрируем факторный анализ эффективности использования основных средств предприятия на условном примере. В табл. 1 приведены исходные данные для этого анализа. В табл. 2 и 3 с помощью способа цепных подстановок проведен факторный анализ фондоотдачи производственных основных средств и активной части основных средств, а в табл. 4 – факторный анализ влияния фондоотдачи на выпуск продукции.

Таблица 1

Таблица исходных данных для анализа основных средств

Показатели	Условное обозначение	План	Факт	Отклонение от плана (\pm)
1. Объем выпуска продукции, тыс. руб.	ВП	8400	8500	+100
2. Среднегодовая стоимость, тыс. руб.:				
а) производственных основных средств	ОСпр	1120	1181	+61
б) активной части	ОСакт	672	708	+36
в) одного станка		11,5	11,8	+0,3
3. Удельный вес активной части основных средств (п. 2б : п. 2а)	УВакт	0,60	0,599	-0,001
4. Фондоотдача, руб./руб.:				
а) производственных основных средств (п. 1 : п. 2а)	ФОпр	7,5	7,2	-0,3
б) активной части (п. 1 : п. 2б)	ФОакт	12,5	12,0	-0,5
5. Среднегодовое количество станков	Кст	58	60	+2
6. Отработано за отчетный период всеми станками, тыс. час.	Чст	185	172	-13
7. В том числе отработано единицей оборудования:				
а) часов	Ч	3189,7	2866,7	-323
б) смен	С	431	398,2	-32,8
в) дней	Д	236,8	288,5	+51,7
8. Коэффициент сменности работы оборудования (п. 7б : п. 7в)	Ксм	1,82	1,38	-0,44
9. Средняя продолжительность смены, час. (п. 7а : п. 7б)	Псм	7,4	7,2	-0,2
10. Выпуск продукции на 1 станко-час, руб. (п. 1 : п. 7а)	ВПст	2633	2965	+332

Таблица 2

Факторный анализ фондоотдачи производственных основных средств

№ подстановки	Частные показатели фондоотдачи		Обобщающий показатель – фондоотдача производственных основных средств (ФОпр), руб./руб.	Размер влияния, руб./руб.	Название фактора
	УВакт	ФОакт			
1	2	3	4 (к. 2 × к. 3)	5	6
0	П 0,60	П 12,5	П = 7,5	Р – П = 7,49 – 7,5 = -0,01	Уменьшение удельного веса активной части основных средств на 0,001 пункта
1	Ф 0,599	П 12,5	Р = 0,599 × 12,5 = 7,49		
2	Ф 0,599	Ф 12,0	Ф = 7,2	Ф – Р = 7,2 - 7,49 = - 0,29	Снижение фондоотдачи активной части основных средств на 0,5 руб./руб.
Балансовая проверка = Ф - П = 7,2 - 7,5 = -0,3			Итого	-0,3	

Таблица 3

Факторный анализ фондоотдачи активной части основных средств

№ подстановки	Частные показатели фондоотдачи активной части основных средств		Обобщающий показатель – фондоотдача активной части основных средств (ФОакт), руб./руб.	Размер влияния, руб./руб.	Название фактора
	ОСакт	ВП			
1	2	3	4 (к. 3 : к. 2)	5	6
0	П 672	П 8400	$\Pi = 12,5$	$P - \Pi = 11,9 - 12,5 = -0,6$	Увеличение среднегодовой стоимости активной части основных средств на 36 тыс. руб.
1	Ф 708	П 8400	$P = 8400 : 708 = 11,9$		
2	Ф 708	Ф 8500	$\Phi = 12$	$\Phi - P = 12 - 11,99 = +0,1$	Увеличение выпуска продукции на 100 тыс. руб.
Балансовая проверка = $\Phi - \Pi = 12 - 12,5 = -0,5$			Итого	-0,5	

Таблица 4

Факторный анализ влияния фондоотдачи на выпуск продукции

№ подстановки	Частные показатели выпуска продукции			Обобщающий показатель – выпуск продукции (ВП), тыс. руб.	Размер влияния, тыс. руб.	Название фактора
	ОСакт	УВакт	ФОакт			
1	2	3	4	5 (к.2 × к.3 × к.4)	6	7
0	П 1120	П 0,60	П 12,5	$\Pi = 1120 \times 0,6 \times 12,5 = 8\,400$	$P_1 - \Pi = 8\,858 - 8\,400 = +458$	Увеличение среднегодовой стоимости производственных основных средств на 61 тыс. руб.
1	Ф 1181	П 0,60	П 12,5	$P_1 = 1181 \times 0,6 \times 12,5 = 8\,858$		
2	Ф 1181	Ф 0,599	П 12,5	$P_2 = 1181 \times 0,599 \times 12,5 = 8\,843$	$P_2 - P_1 = 8\,843 - 8\,858 = -15$	Уменьшение удельного веса активной части основных средств на 0,001 пункта
3	Ф 1181	Ф 0,599	Ф 12	$\Phi = 1181 \times 0,599 \times 12 = 8\,500$	$\Phi - P_2 = 8\,500 - 8\,843 = -343$	Снижение фондоотдачи активной части основных средств на 0,5 руб./руб.
Балансовая проверка = $\Phi - \Pi = 8\,500 - 8\,400 = +100$					+ 100	

Заключение. Для анализа эффективности использования основных средств применяются различные показатели, главным из которых является фондоотдача. Системный

анализ фондоотдачи показывает, что её повышению способствуют: механизация и автоматизация производства; использование прогрессивной технологии, модернизация действующего оборудования; увеличение времени работы оборудования; повышение интенсивности работы оборудования, в том числе путем обеспечения соответствия качества сырья и материалов требованиям технологического процесса и повышения квалификации промышленно-производственного персонала; увеличение удельного веса активной части основных фондов; увеличение доли действующего технологического оборудования.

Для более детального анализа необходимо проводить факторный анализ фондоотдачи. Используя методы факторного анализа, можно провести углубленное изучение факторов, влияющих на эффективность использования основных средств. По результатам факторного анализа фондоотдачи делаются обоснованные выводы, в частности, о возможных резервах повышения эффективности основных средств, о влиянии степени их использования на объем производства продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гетьман О.О. Экономика предприятия / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – М.: Центр учебной литературы, 2006. – 488 с.
2. Экономический анализ / Под ред. Л.Т. Гиляровой. - М.: ЮНИТИ, 2002. – 198 с.
3. Экономика фирмы: Учебник / Под общей редакцией И.П. Иващенко. - М.: Инфра-М, 2006.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Под общей редакцией Н.П. Любушина. - М.: Юнити-Дана, 2005.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. 14-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 753 с.
6. Яшан Ю.В. Направления повышения эффективности воспроизводства и использования основных средств / Ю.В. Яшан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/66.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/66.pdf)
7. Анализ эффективности использования необоротных активов [Электронный ресурс] – Режим доступа https://studwood.ru/1556738/ekonomika/analiz_dinamiki_strukturny_vneoborotnyh_aktivov
8. Теоретические аспекты факторного анализа фондоотдачи основных фондов как показателя эффективности [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://bukvi.ru/ekonomika/analiz/teoreticheskie-aspekty-faktornogo-analiza-fondootdachi-osnovnyx-fondov-kak-pokazatelya-effektivnosti.html>

УДК 339.5

*Н. В. Скоробогатова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. И. Перетяцько, ГОУ ВПО «Донецкий Национальный университет»*

СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2020 ГОДУ

Статья посвящена развитию внешнеэкономической деятельности Северо-Кавказского федерального округа. Рассмотрен внешнеэкономический потенциал Северо-Кавказского федерального округа, проанализированы статистические данные экспортно-импортных операций региона.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот.

Рис. 6, табл. 5, лит. 4.

N. V. Skorobogatova, A. I. Peretyatko

THE STATE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT OF THE RUSSIAN FEDERATION IN 2020

The article is devoted to the development of foreign economic activity of the North Caucasian Federal District. The foreign economic potential of the North Caucasian Federal District is considered, the statistical data of export-import operations of the region are analyzed.

Keywords: foreign trade, export, import, foreign trade turnover.

Введение. Внешнеэкономическая деятельность в наши дни является приоритетным направлением политики любого государства. Одним из наиболее важных факторов, влияющих на включенность экономики России в мировые хозяйственные связи, становится преобладание непосредственного участия отдельных регионов Российской Федерации во внешнеэкономической деятельности.

Значительная роль в развитии регионов принадлежит органам местного самоуправления, в том числе и во внешнеэкономической деятельности, направленной на поддержание иностранного бизнеса на своих территориях, на освоение предприятиями региона зарубежных рынков, на формирование условий для эффективной внешнеэкономической деятельности.

Для успешного ведения внешнеэкономической деятельности каждому из регионов следует разработать конкретную стратегию рыночного поведения, которая бы способствовала многостороннему развитию внешнеэкономических связей. Стратегия развития ВЭД региона – это комплекс согласованных планов действий органов государственной власти субъекта Федерации, территориальных представительств федеральных органов власти в сфере координации внешнеэкономической деятельности, а также ее участников и всех институтов, связанных с содействием осуществлению внешнеторговой, инвестиционной и других видов ВЭД, разработанный на основе анализа состояния внутреннего и внешнего рынков, опирающийся на экономический потенциал региона [1].

Основная часть. Важнейшей составляющей внешнеэкономической деятельности является внешнеторговая деятельность (ВТД). Внешняя торговля - это первичная форма международных экономических связей, которая была основана еще до формирования рыночного хозяйства и была его предшественницей. В настоящее время внешняя торговля занимает ведущее место в системе международных отношений. Обмен товарами и услугами

на международном уровне является предпосылкой, следствием и причиной функционирования международного разделения труда.

Внешняя торговля является важным фактором развития национальной экономики, ее устойчивого роста и повышения конкурентоспособности. Экспорт товаров и услуг позволяет увеличивать золотовалютные резервы, обеспечивает занятость в экспортоориентированных отраслях, повышает престиж страны и усиливает ее влияние на мировых рынках. В свою очередь, импорт способствует насыщению внутреннего рынка качественными товарами и заставляет отечественных производителей повышать конкурентоспособность своей продукции.

Сложность ведения внешнеторговой деятельности заключается в высоком уровне конкуренции на мировом рынке, поэтому правительства, используя административные, законодательные, тарифные и нетарифные методы регулирования, способствуют продвижению отечественных товаров за рубеж и одновременно жестко контролируют объем и качество импорта.

Исследование специфики внешнеторговой деятельности отдельных российских регионов имеет важное научное и практическое значение: позволяет выявить недостатки и проблемы в товарной структуре экспорта и импорта, определить степень защищенности регионов от внешних факторов. Уровень развития внешнеэкономической деятельности страны служит показателем эффективности функционирования хозяйственной системы в целом, поэтому мониторинг деятельности на уровне регионов является главной задачей для органов статистики и государственного управления.

Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) в настоящее время является самым неблагополучным как по показателям производства, так и по показателям потребления. Последствия кавказских конфликтов еще длительное время будут напоминать о себе. По таким ключевым социально-экономическим показателям, как валовой региональный продукт на душу населения, производительность труда и средняя заработная плата, бюджетная обеспеченность, уровень развития реального сектора экономики и вовлеченность во внешнеэкономическую деятельность, Северо-Кавказский федеральный округ заметно отстает от других федеральных округов [1].

Наибольший интерес в сфере внешнеэкономической деятельности вызывает анализ внешней торговли товарами и услугами. Объектом исследований внешней торговли является внешнеторговый оборот страны, выраженный в двух противоположно направленных потоках – экспорте и импорте. В связи с этим в данной работе приведены результаты исследования внешнеторговой деятельности Северо-Кавказского Федерального Округа в рамках экспортно-импортной направленности (табл.1).

В 2020 г. внешнеторговый оборот участников ВЭД Северо-Кавказского федерального округа составил 2 187,8 млн. долл. США, что выше уровня 2016 г. на 10%. Сальдо внешнеторгового баланса сложилось положительное, в сумме 407,3 млн. долл. США. На его формирование в значительной степени повлияла торговля с такими странами как Азербайджан (196,8 млн. долл. США), Армения (105,4 млн. долл. США), Грузия (59,7 млн. долл. США), Казахстан (45,4 млн. долл. США), Бразилия (40,8 млн. долл. США). В то же время существенное снижение торгового сальдо было с такими странами как Беларусь (-76,1 млн. долл. США), Китай (-58,3 млн. долл. США), Германия (-42,3 млн. долл. США), Италия (-39,5 млн. долл. США), Австрия (-37,4 млн. долл. США), ЕС (-23,4 млн. долл. США) [4].

Экспортно-импортные операции в Северо-Кавказском федеральном округе в отчетном периоде осуществляли 1480 участников ВЭД, из которых 1047 – юридические лица. На одного участника ВЭД в среднем приходится 1,48 млн. долл. США внешнеторгового оборота (в 2016 г. количество участников ВЭД составляло 1714, на одного участника приходилось 1,16 млн. долл. США) [4].

Степень открытости экономики характеризуют показатели экспортно-импортных квот. Отношение объема экспорта и импорта к ВВП характеризует степень включения

региона во внешнеэкономические связи. В 2020 г. по сравнению с 2016 г. экспортная квота выросла на 3,8%, а импортная квота существенно снизилась - на 31%. При этом и отношение объема экспорта к внешнеторговому обороту увеличилось - на 20,5%, а отношение объема импорта в ВТО снизилось на 19,9%. Величина экспорта в расчете на душу населения в 2020 г. по сравнению с 2016 г. выросла на 30,1%, а импорт снизился на 13,6%.

Таблица 1

Динамика основных показателей ВЭД СКФО за 2016 – 2020 гг.

Показатели	Годы		Темпы роста,%
	2016	2020	
Внешнеторговый оборот, млн. долл. США	1988,7	2187,9	110,0
Экспорт, млн. долл. США	978,6	1297,6	132,6
Импорт, млн. долл. США	1010,1	890,3	88,1
Внешнеторговое сальдо, млн. долл. США	-31,5	407,3	-
Экспортная квота к ВВП,%	0,054	0,057	103,8
Импортная квота к ВВП,%	0,056	0,039	69,0
Экспортная квота к ВТО,%	49,21	59,3	120,5
Импортная квота к ВТО,%	50,8	40,7	80,1
Коэффициент покрытия,%	96,9	145,7	150,4
Экспорт в расчете на душу населения, долл. США	100,1	130,2	130,1
Импорт в расчете на душу населения, долл. США	103,3	89,3	86,4
Коэффициент внутривидовой международной специализации,%	-1,6	18,6	-

Сбалансированность внешней торговли отражает коэффициент покрытия экспортом импорта. Этот показатель в 2016 г. не достиг 100%, а в 2020 гг. значительно превышает 100%, значит, выручка от экспорта превышает затраты на импорт и баланс внешней торговли – положительный, что подтверждает и внешнеторговое сальдо 2020 г., которое стало положительным против 2016 г., когда оно равнялось (-31,5) млн. долл. Рост коэффициента покрытия экспортом импорта в 2020 г. на 50,4%, означает увеличение уровня внешнеторговой самообеспеченности региона.

Анализ эффективности развития внешней торговли осуществляется посредством расчета и анализа показателей, способных проиллюстрировать экономическую ситуацию региона. Одними из главных показателей являются экспорт и импорт, представленные в табл. 2.

Ухудшение совокупного внешнего спроса на продукцию российского экспорта на фоне торговых войн и замедления темпов мирового экономического роста, а также неблагоприятная конъюнктура мировых рынков углеводородов и базовых металлов в 2020 г. обусловили отрицательную динамику внешней торговли России как в целом так и отдельно экспорта и импорта в частности.

В 2020 г. доля экспорта в товарообороте составила 59,3% стоимостных объемов. Участниками ВЭД Северо-Кавказского федерального округа в 2020 г. осуществлено экспортных операций на сумму 1297,6 млн. долл. США, что выше объемов 2016 г. на 32,5%. Согласно данным СКФО за 2020 г., наибольший удельный вес экспорта приходится на Ставропольский край – 81,5%. Основу экспорта Ставропольского края составляют несырьевые неэнергетические товары. Регион находится по данному показателю на 31-м месте в России и играет важную роль в продвижении отечественных товаров за рубеж. Второе место занимает Республика Северная Осетия – Алания, ее удельный вес составил 9,4% . На последнем месте находится республика Ингушетия с удельным весом 0,3% [4].

Таблица 2

Структура экспорта и импорта регионов СКФО за 2016 и 2020 гг.

Регионы	Годы							
	2016				2020			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему
Республика Дагестан	47,3	4,8	207,7	20,6	55,3	4,3	108,2	12,2
Республика Ингушетия	1,2	0,1	18,0	1,8	4,2	0,3	9,0	1,0
Кабардино-Балкарская Республика	24,6	2,5	49,3	4,9	31,6	2,4	80,5	9,0
Карачаево-Черкесская Республика	16,1	1,6	122,4	12,1	13,9	1,1	47,5	5,3
Республика Северная Осетия – Алания	57,7	5,9	45,3	4,5	122,5	9,4	43,7	4,9
Чеченская Республика	1,0	0,1	37,1	3,7	12,9	1,0	32,9	3,7
Ставропольский край	830,7	84,9	530,3	52,5	1057,2	81,5	568,5	63,9
Итого	978,6	100,0	1010,1	100,0	1297,6	100,0	890,3	100,0

Графическое изображение региональной структуры экспорта Северо-Кавказского федерального округа за 2016 и 2020 гг. представлено на рисунках 1 и 2.

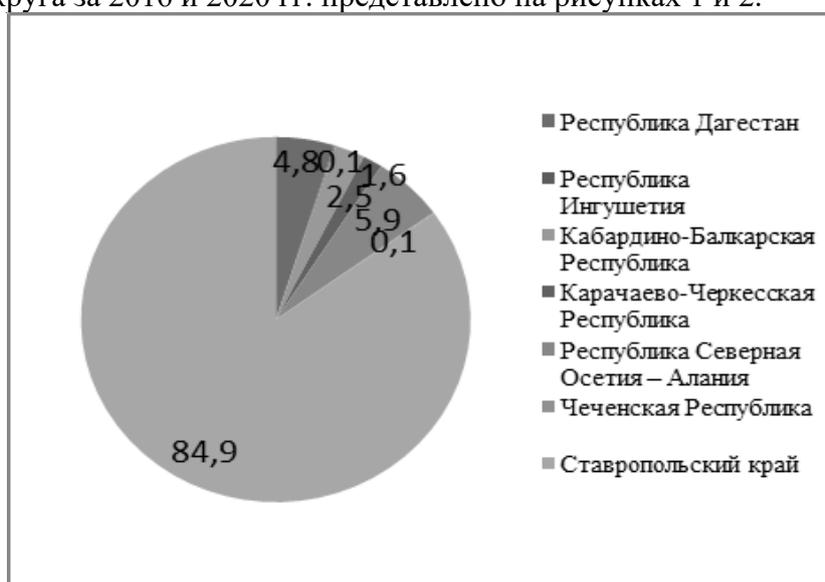


Рис. 1. Структура экспорта СКФО за 2016 г.

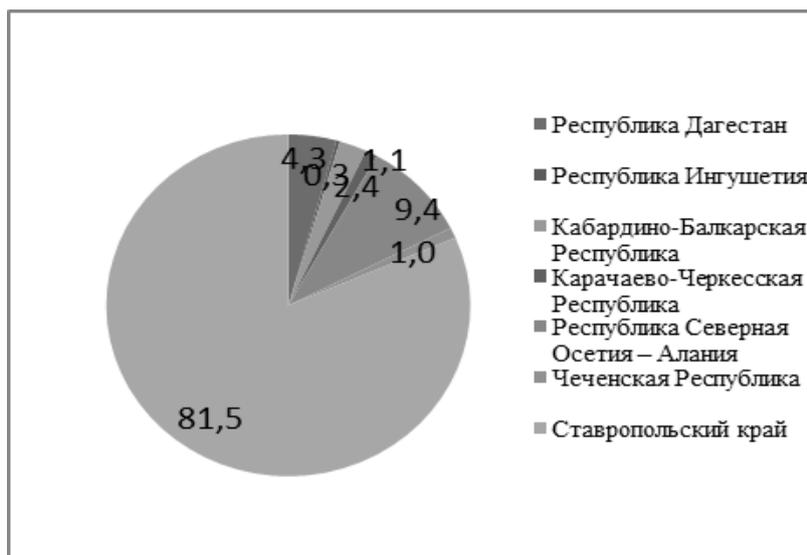


Рис. 2. Структура экспорта СКФО за 2020 г.

Доля импорта в 2020 г. в товарообороте составила 40,7% стоимостных объемов. Участниками ВЭД Северо-Кавказского федерального округа в 2020 г. осуществлено импортных операций на сумму 890,3 млн. долл. США, что ниже объемов 2016 г. на 11,9%. Наибольший удельный вес импорта СКФО занимает Ставропольский край, его доля составляет больше половины объема импорта СКФО – 63,9 %. Второе место занимает Республика Дагестан (12,2%). Последнее место, как и в экспорте, занимает республика Ингушетия с удельным весом 1%.

Региональная структура импорта Северо-Кавказского федерального округа за 2016 и 2020 гг. представлена на рисунках 3 и 4.

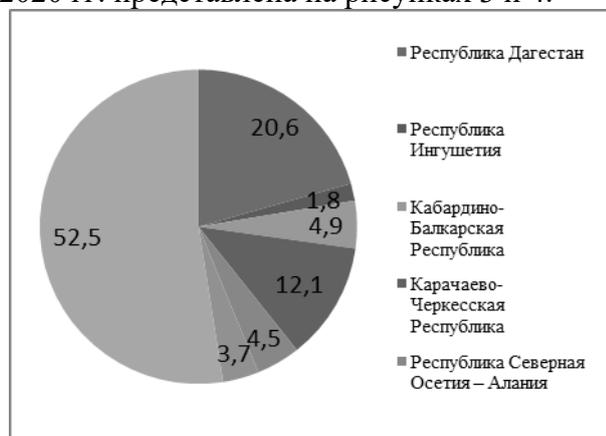


Рис. 3. Региональная структура импорта СКФО за 2016 г.

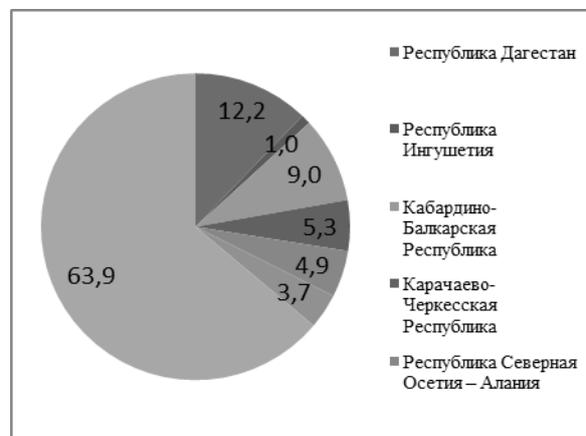


Рис. 4. Региональная структура импорта СКФО за 2020 г.

Товарная структура экспорта Северо-Кавказского федерального округа за 2016 и 2020 гг. приведена в таблице 3. В 2020 г., как и в 2016 г., в товарной структуре экспорта преобладали стоимостные объёмы товаров категории «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)», которые составили 40,8% от общего объема товаров и выросли на 71,1%.

Данная категория представлена преимущественно такими товарами как "злаки", "мясо и пищевые мясные субпродукты" (182,9 млн. долл. США), "алкогольные и безалкогольные напитки и уксус" (53,8 млн. долл. США), "жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения" (29,2 млн. долл. США), "сахар и кондитерские изделия из

сахара" (18,7 млн. долл. США), "готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия" (16,8 млн. долл. США), "продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина" (15,9 млн. долл. США), "остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных" (14,5 млн. долл. США), "овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды" (13,7 млн. долл. США), прочие товары данной группы (108,29 млн. долл. США) [4].

Таблица 3

**Товарная структура экспорта Северо-Кавказского федерального округа
за 2016 и 2020 гг.**

Товарные группы	Годы				Темпы роста объемов экспорта
	2016		2020		
	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	309,2	31,6	529,1	40,8	1,171
Минеральные продукты	36,8	3,8	30,1	2,3	0,818
Топливо-энергетические товары	33,8	3,5	25,9	2,0	0,766
Продукция химической промышленности, каучук	448,5	45,8	503,8	38,8	1,123
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	4,7	0,5	1,5	0,1	0,319
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	7,2	0,7	8,5	0,7	1,181
Текстиль, текстильные изделия и обувь	15,6	1,6	9,5	0,7	0,609
Другие товары	27,6	2,8	97,2	7,5	3,520
Металлы и изделия из них	33,1	3,4	55,0	4,2	1,662
Машины, оборудование и транспортные средства	62,1	6,3	37,0	2,9	0,596
Итого	978,6	100,0	1297,6	100,0	1,326

На втором месте "Продукция химической промышленности, каучук", составляющая 45,8% в 2016 г. и 38,8% - в 2020 г. При этом общий объем вырос на 12,3%. Структура экспорта данной категории товаров представлена, в основном, такими товарами как "удобрения" (335,9 млн. долл. США), "органические химические соединения" (79,5 млн. долл. США), "пластмассы и изделия из них" (58,6 млн. долл. США), "эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства" (55,1 млн. долл. США).

В 2016 г. по общему объему на третьем месте находились «Машины, оборудование и транспортные средства» - 62,1 млн. долл. США (6,3%), объем которых снизился к 2020 г. до 37,0 млн. долл. США.

Экспорт группы «Другие товары» увеличился наиболее заметно – в 3,52 раза, так как эта группа объединяет значительное количество наименований товаров. Среди них "жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия;

монеты" (56,2 млн. долл. США), "стекло и изделия из него" (22,1 млн. долл. США), "мебель; постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные, диванные подушки и аналогичные набивные принадлежности мебели; лампы и осветительное оборудование, в другом месте не поименованные или не включенные; световые вывески, световые таблички с именем" (16,5 млн. долл. США), "изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов" (2,4 млн. долл. США).

К 2020 г. заметно снизились объемы экспорта таких товарных групп, как «Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них», «Машины, оборудование и транспортные средств», «Минеральные продукты», «Топливо-энергетические товары». Одной из причин являются санкции стран Запада. Динамика экспорта изображена на графике (рис. 5).

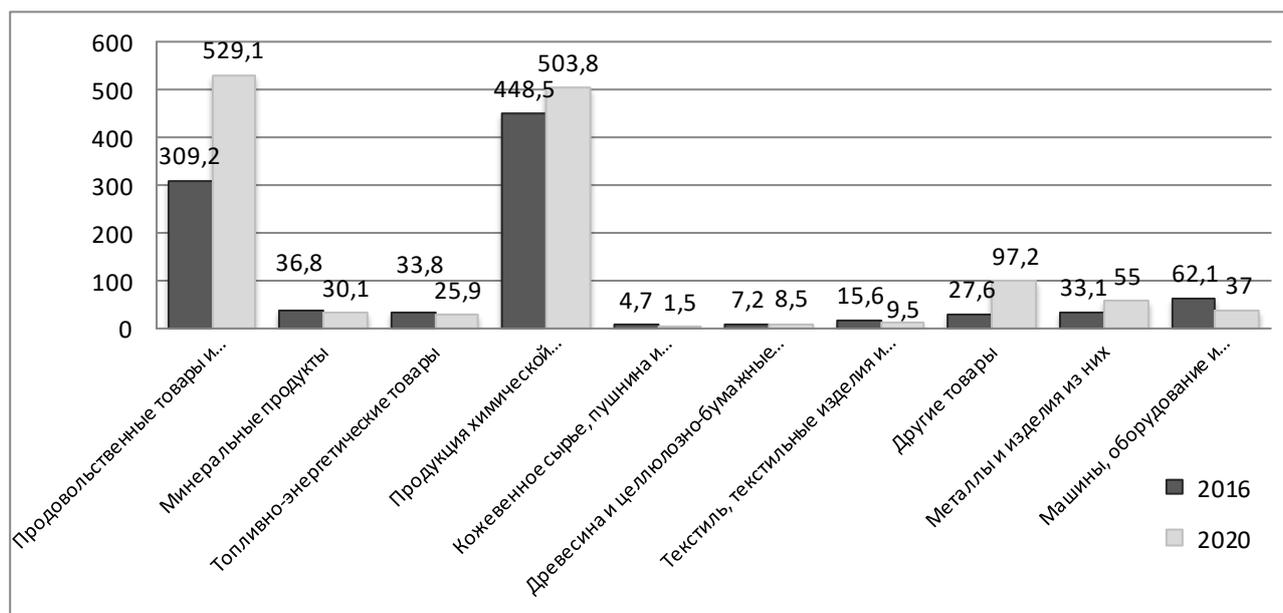


Рис. 5. Динамика экспорта Северо-Кавказского федерального округа по товарным группам за 2016 - 2020 гг.

Товарная структура импорта Северо-Кавказского федерального округа за 2016 и 2020 гг. приведена в таблице 4.

Как видим, общий объем импорта в 2020 г. по сравнению с 2016 г. снизился в 0,881 раза или на 11,9%. Произошло это, в основном, за счет существенного уменьшения импорта группы «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)» - в 0,484 раза или на 51,6%, «Машины, оборудование и транспортные средства» - в 0,880 раз (на 12%), «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия» - 0,905 раз (на 9,5%) и группы «Другие товары» - в 0,825 раз, т.е. на 17,5%.

В структуре импортируемых товаров из названных групп значительный удельный вес имеют «Машины, оборудование и транспортные средства»: 42,9% в 2016 г. и 42,8% в 2020 г. Структура импорта данной категории товаров представлена преимущественно такими товарами как "реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части" (204,6 млн. долл. США), "электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности" (73,7 млн. долл. США), "средства наземного транспорта, кроме ж/д или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности" (54,9 млн. долл. США), "инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности" (48,2 млн. долл. США).

Таблица 4

Товарная структура импорта СКФО за 2016 и 2020 гг.

Товарные группы	Годы				Темпы роста объемов импорта
	2016		2020		
	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	243,5	24,1	117,9	13,2	0,484
Минеральные продукты	9,2	0,9	20,3	2,3	2,200
Топливо-энергетические товары	4,7	0,5	13,1	1,5	2,800
Продукция химической промышленности, каучук	94,8	9,4	129,3	14,5	1,364
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	3,7	0,4	5,7	0,6	1,541
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	12,6	1,2	11,4	1,3	0,905
Текстиль, текстильные изделия и обувь	43,2	4,3	46,0	5,2	1,065
Другие товары	83,3	8,2	68,7	7,7	0,825
Металлы и изделия из них	81,5	8,1	96,5	10,8	1,184
Машины, оборудование и транспортные средства	433,6	42,9	381,4	42,8	0,880
Итого	1010,1	100,0	890,3	100,0	0,881

Значительного роста в 2020 г. достигли «Топливо-энергетические товары» - в 2,8 раза и «Минеральные продукты» - в 2,2 раза при относительно небольшом их удельном весе в общем объеме импорта Северо-Кавказского федерального округа. Увеличились объемы импорта таких товарных групп: «Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них», «Продукция химической промышленности, каучук», «Металлы и изделия из них» и «Текстиль, текстильные изделия и обувь».

Структура импорта продукции химической промышленности, каучука представлена преимущественно товарами "пластмассы и изделия из них" (56,1 млн. долл. США), "органические химические соединения" (31,9 млн. долл. США), "каучук, резина и изделия из них" (19,3 млн. долл. США), "эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства" (10,9 млн. долл. США), "удобрения" (5,9 млн. долл. США), "белковые вещества; модифицированные крахмалы; клеи" (5,2 млн. долл. США).

Импорт металлов и изделий из них представлен товарами "черные металлы" (48,8 млн. долл. США), "изделия из черных металлов" (19,9 млн. долл. США), "алюминий и изделия из него" (12,5 млн. долл. США), "прочие изделия из недрагоценных металлов" (8,4 млн. долл. США), "цинк и изделия из него" (6,9 млн. долл. США) [4].

При существенном уменьшении импорта продовольственных товаров и сырья эта товарная группа играет важную роль в общем объеме импорта округа, хотя ее удельный вес снизился 13,2% в 2020 г. Структура импорта данной категории товаров представлена товарами: "молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные" (69,8 млн. долл.

США), "алкогольные и безалкогольные напитки и уксус" (19,3 млн. долл. США), "съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь" (12,4 млн. долл. США), "масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж" (8,9 млн. долл. США), "злаки" (7,5 млн. долл. США). Динамика импорта округа представлена на рис. 6.

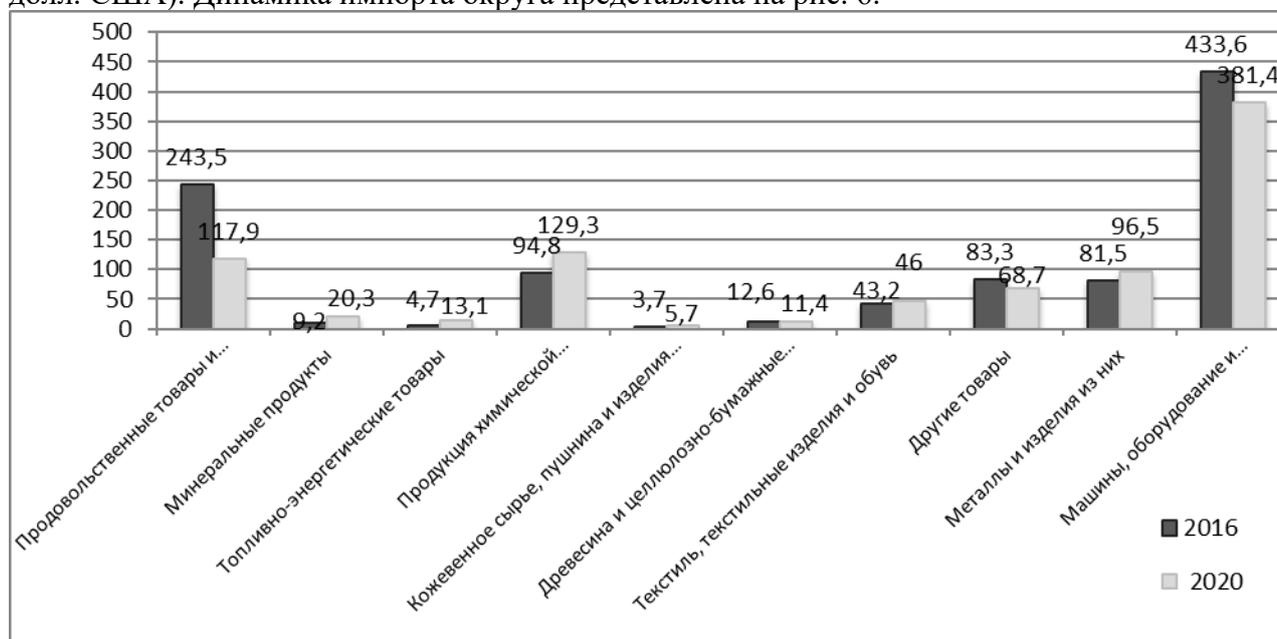


Рис. 6. Динамика импорта Северо-Кавказского федерального округа по товарным группам за 2016 - 2020 гг.

Рассмотрим место Северо-Кавказского федерального округа в структуре экспорта-импорта Российской Федерации (табл. 5).

Таблица 5

Структура экспорта и импорта Российской Федерации в разрезе федеральных округов за 2016 и 2020 гг.

Федеральные округа	Годы							
	2016				2020			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млн. долл. США	в % к общему объему
Центральный	137289,0	48,1	109436	60,0	163419,1	48,5	147197,5	63,5
Северо-Западный	31855,0	11,2	32157,7	17,6	42242,8	12,5	34528	14,9
Южный	12849,9	4,5	7001,5	3,8	16997,5	5,0	8133,4	3,5
Северо-Кавказский	978,6	0,3	1010,1	0,6	1297,6	0,4	890,3	0,4
Приволжский	31466,4	11,0	10321,1	5,7	31203	9,3	13846,5	6,0
Уральский	26905,0	9,4	10843,4	5,9	27425,1	8,1	9849,9	4,3
Сибирский	25686,4	9,0	5702,1	3,1	30460,7	9,0	9157,9	4,0
Дальневосточный	18640,3	6,5	5792,2	3,2	24053,7	7,1	8063,7	3,5
Итого	285670,6	100,0	182264,1	100,0	337099,5	100,0	231667,2	100,0

Как видно из таблицы 5, Северо-Кавказский федеральный округ находится на самом последнем месте в структуре экспорта и импорта Российской Федерации. Это объясняется тем, что некоторые субъекты Российской Федерации, входящие в состав Северо-Кавказского федерального округа, принадлежат к числу наименее экономически развитых в силу крайне низкого уровня состояния экономики и социальной сферы, высокой степени безработицы. Однако средства федерального бюджета направляются в основном на поддержание социальной сферы и в значительно меньшей степени - на стимулирование развития реального сектора экономики.

Заключение. Таким образом, внешнеэкономическая деятельность создает условия для дальнейшего развития хозяйства региона, его активного участия в разделении труда и увеличения конкурентоспособности. Северо-Кавказский округ отстает от всех других в ведении внешнеэкономической деятельности. И это говорит о том, что данному округу необходимо поменять или разработать новые стратегии развития внешнеэкономической деятельности. По сравнению со среднероссийскими показателями, внешняя торговля в регионах развита недостаточно. Как известно, основу российского экспорта составляют нефть, газ и цветные металлы – продукция, не являющаяся ключевой для аграрно-ориентированной экономики Северо-Кавказского федерального округа. В Дагестане действуют машиностроительные предприятия, успешно работающие на экспорт, несмотря на усилившуюся международную конкуренцию. Но доля их продукции в общем объеме экспорта незначительна. Кроме того, Северный Кавказ имеет хорошие агроклиматические ресурсы, плодородные черноземные и каштановые почвы, хорошие пастбища. Славится Северный Кавказ и своими рекреационными ресурсами — пляжами морских побережий, минеральными источниками, условиями для горнолыжного спорта. Северный Кавказ имеет выход к трём морям: Черному, Азовскому, Каспийскому; курорты Краснодарского края, кавказские Минеральные Воды, Приэльбрусье, Домбай, перспективное Каспийское побережье. Привлечение инвестиций позволит более эффективно развивать эту сферу, что непременно положительно скажется на общих экономических и социальных результатах развития региона, позволит привлечь больше туристов, в том числе и иностранных.

При разработке стратегии необходимо использовать и соблюдать ряд мер, которые помогут исключить значительные риски при выходе на внешний рынок: владение точной информацией о внутренних и внешних факторах; определение долгосрочных перспектив; формирование инфраструктуры в регионах. Данные меры помогут в формировании и реализации внешнеэкономических задач региона. И тогда, можно рассчитывать на получение улучшенной экономической ситуации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Линецкий А.Ф. Международные контакты в глобализирующейся экономике: монография / А.Ф. Линецкий. – Saarbrucken, Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. – 377 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели 2019: Стат. сб./ под ред. А.Е. Суринова – М.: Росстат, 2017. – 1402 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели 2019: Стат. сб./ под ред. А.Е. Суринова – М.: Росстат, 2020. – 1242 с.
4. Таможенная статистика внешней торговли Северо-Кавказского федерального округа за 1-4 квартал 2020 года: Бюллетень/Северо-Кавказское таможенное управление – Минеральные воды, 2020. – 99 с.

УДК 339.16:004.738.5

В. А. Харченко, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. Р. Котова, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

РОЛЬ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Статья посвящена раскрытию роли электронной коммерции в системе «государство - хозяйствующий субъект - потребитель». Рассмотрены виды электронной коммерции и стадии продаж; указаны преимущества и недостатки в структуре электронной торговли; обоснованы мероприятия по повышению эффективности работы электронной коммерции в современных условиях хозяйствования.

Ключевые понятия: электронная коммерция, электронный бизнес, рынок торговли в интернете, электронная торговля.

Рис. 2, лит. 5

V. A. Kharchenko, A. R. Kotova

THE ROLE OF E-COMMERCE IN MODERN BUSINESS CONDITIONS

The main purpose of the article is to reveal the role of e-commerce in the system "state - business entity - consumer". The types of e-commerce and the stages of sales are considered; advantages and disadvantages in the structure of electronic commerce are indicated; substantiated measures to improve the efficiency of e-commerce in modern economic conditions.

Keywords: *e-commerce, e-business, e-commerce market, e-commerce.*

Введение. На сегодняшний день основная цель маркетинга состоит в балансировке потребностей всех участников рынка. Интернет внес в способы разрешения данной проблемы определенные изменения. Электронная торговая деятельность или электронное предпринимательство характеризуется наличием определенных положительных и отрицательных сторон, как и любой другой род деятельности. Выход на рынок торговли в интернете возможен тогда, когда есть понимание психологии пользователей сети, и то, что конкретно подталкивает их делать покупки в интернете. Следовательно, необходимо знать обо всех инструментах продаж в интернете. Актуальность темы исследования обусловлена высокими темпами роста данного сегмента торговли. Торговля в Интернете уверенно вытесняет традиционный шопинг, однако преимущества и недостатки электронной коммерции нужно взвешивать в каждом конкретном случае. Целью данной работы является определение возможностей развития электронной торговли с учетом сопряженных с ним перспектив и угроз для покупателей, торгового бизнеса и национальной экономики в целом, обобщение основных тактических приемов электронной коммерции.

Основная часть. Стремительное развитие информационных технологий обусловило появление большого количества явлений в различных областях жизнедеятельности довременного человечества. Для экономической сферы таким феноменом стала электронная коммерция. Возникновение и развитие сети Интернет, усовершенствование информационных технологий, систем и стандартов их взаимодействия привели к формированию нового направления современной коммерции - электронной коммерции, как особой формы бизнеса, реализующейся в существенной степени с помощью внедрения информационных технологий в процессы производства, продаж и распределения товаров и услуг. Невзирая на то, что разнообразные социально-экономические идеи и воззрения на проблемы компьютеризации и информатизации общества по существу окончательно не согласовались в единую стройную теорию, и понятийно-категориальный

аппарат электронной коммерции в полном объеме не сформирован ни в зарубежной, ни в отечественной науке и практике, многие современные ученые и специалисты склонны увязывать электронную коммерцию не с применением информационных технологий в целом, а с использованием Интернета в частности [1].

В настоящее время под определением «электронная коммерция» понимается в первую очередь предоставление товаров и коммерческих услуг через глобальные информационные сети. В общем случае «система электронной коммерции» представляет собой конкретную Интернет-технология, дающую участникам системы следующие возможности:

- производителям и поставщикам товаров и услуг различных категорий - обеспечить в сети Интернет товары и услуги, принимать через Интернет и обрабатывать заказы клиентов;
- клиентам – просматривать с помощью типичных Интернет-браузеров каталоги и прайс-листы предлагаемых товаров и услуг и оформлять посредством Интернета заказы на интересующие услуги и товары.

Взаимодействие производителя и покупателя непосредственно проходит через сеть Интернет. При этом важной составляющей систем электронной коммерции являются системы проведения электронных платежей - в этом случае одним из участников системы становится банк. Схема проведения электронной коммерции в обобщённом виде представлена на рис. 1.

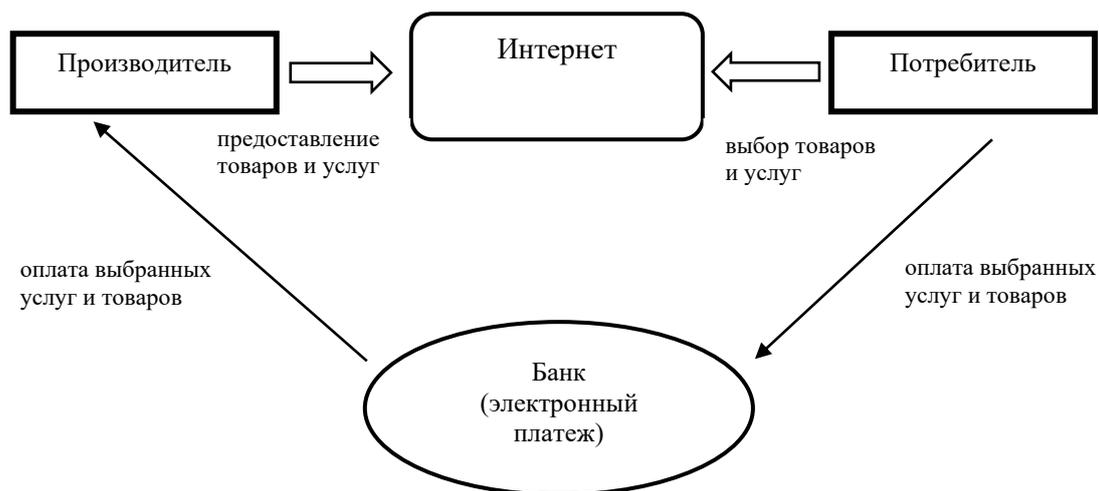


Рис. 1. Схема электронной коммерции

С регулярно растущим использованием Интернета и его известностью среди всех демографических сегментов электронная торговля, бесспорно, подходит почти для всех предприятий. Формирование присутствия в Интернете обозначает, что собственник бизнеса или предприятие могут обратиться к потенциальным клиентам и расширить бизнес-операции, получив значительный авторитет на рынке. Для предприятия практически невозможно конкурировать на сегодняшний день, если ему не хватает присутствия в Интернете, что составляет суть электронной коммерции. Широкий диапазон малых и крупных предприятий применяют электронную торговлю для повышения продаж, размещая свои услуги и продукты в Интернете, где покупатели имеют возможность их проверять и делать запросы, а также размещать заказы одним нажатием кнопки компьютера [2].

Электронную коммерцию можно подразделить на 4 категории:

- бизнес-бизнес (предприятие, использующее сеть для заказов поставщикам, получения счетов и оплаты);
- бизнес-администрация (включает все сделки, заключаемые между предприятиями и правительственными организациями);
- бизнес-потребитель (электронная розничная торговля);

– потребитель-администрация–данной категории на данный момент не существует.

С целью построения электронного предпринимательства следует исследовать особенности потребительского поведения и специфику ведения бизнеса в отечественных условиях. Практика демонстрирует, что даже идеальные зарубежные бизнес-модели не могут работать в России без изменений и доработок. Например, интернет-магазины, имеющие call-центры, показывают более высокие результаты в сравнении с предприятиями, которые осуществляют контакт с клиентами только с web-сайта. Это связано с тем, что россияне традиционно предпочитают звонить и осуществлять контакт «человек—человек». Возможно, что связи типа «человек—машина» со временем будут приобретать большую популярность.

Основная отличительная черта рынка электронной торговли состоит в его интерактивности. В данном случае покупатель и производитель находятся на абсолютно равных правах. Возможность узнать в любой момент у потребителя его мнение о предлагаемом товаре либо услуге и обработать приобретенную информацию позволит производителю гибко изменять собственную маркетинговую политику в зависимости от факторов, в том числе и от колебаний спроса. Следует принимать во внимание и другие особенности, например, исследования демонстрируют, что потребительское поведение россиян характеризуется низким доверием к электронным платежам, что характеризуется конкретными предпосылками, среди которых в первую очередь можно выделить проблемы мошенничества.

Развитие интернет-рекламы позволило электронному бизнесу модифицировать модель «расходы на рекламу» в модель «доходы от рекламы». В настоящее время предприятия, которые строят свой бизнес в Интернете, фактически зарабатывают на рекламе больше, чем тратят на нее, когда ранее на рекламе зарабатывали лишь рекламные агентства. Электронная экономика открыла возможности для бизнеса осуществлять поиск новых идей на базе рассмотрения оперативной бизнес-аналитики и реализовывать быструю обратную связь с потребителями, что позволило предприятиям быстро реагировать на инновационные ожидания потенциальных клиентов [3].

В России наибольшая доля онлайн-продаж 2021 году приходилась на следующие сегменты торговли: автозапчасти (6%), книги (4%), бытовая техника и электроника (27%), наименьшая — в сегменте продуктов питания (2%) (рис. 2).

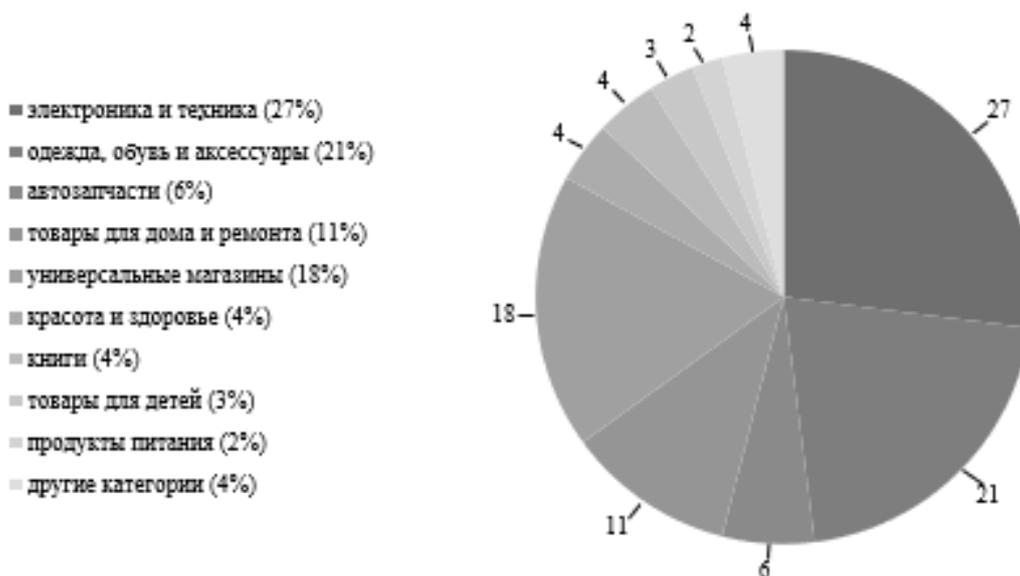


Рис.2. Структура российского рынка электронной коммерции в 2021 году

В современном мире большим преимуществом электронной коммерции можно считать то обстоятельство, что она дает возможность любому человеку, предпринимателю или предприятию вывести свой бизнес на международный рынок. Следовательно,

электронная торговля удовлетворяет потребности как интернационального, так и национального рынка. Также к преимуществам можно отнести то, что бизнес через электронную среду географически неограничен. При таком раскладе даже малые предприятия имеют доступ на мировой рынок для реализации и закупки товаров и услуг.

Для электронной коммерции не существуют времени, праздников и выходных дней, так как доступ к ней открыт постоянно, что упрощает деятельность любого бизнеса. Электронная торговля дает возможность потребителю подобрать наиболее недорогой, но качественный товар, ведь клиент озабочивается не только с ценой и качеством предлагаемого товара, но и страной производителя. При этом можно отметить, что целиком исключается человеческое присутствие, то есть любой покупатель не зависит от настроения торговых представителей и консультантов, а, следовательно, в достаточной мере дает возможность сосредоточить собственный интерес на гарантиях, цене и качестве товара в целом.

Кроме того, имеется вероятность внедрения особой многофакторной статистики всех помещений и заказов от клиентов, что предоставляет возможность практически моментально реагировать на какие-либо перемены на рынке. Она содействует эффективности обслуживания клиентов. С другой стороны, это позволяет накапливать и обрабатывать информацию, связанную с поведением покупателей, что, в свою очередь способствует повышению эффективной маркетинговой и рекламной стратегии. Интернет-магазин также помогает повысить количество клиентов. Даже при большом увеличении покупателей не требуется расширение штата работников, ведь практически всю работу осуществляет непосредственно сам компьютер [2].

Электронная торговля существенно расширила возможности потребителей через Интернет. Посредством веб-сайтов и онлайн-рекламы предприятия могут контактировать со своими потребителями, предоставлять сведения о новых продуктах и осуществлять продажи. Потребительские форумы и функции, позволяющие клиентам оставлять отзывы и комментарии относительно продуктов и услуг, предоставили покупателю возможность для критики, следовательно, при помощи коммерции покупатель может вносить свой вклад в формировании идеального продукта для них и высказывать собственное мнение о том, как предоставляются услуги. Данное обстоятельство подходит не только для покупателя, но и для производителей, так как они могут производить товары и услуги, которые подходят их потребителям, избегая потерь и увеличивая удовлетворенность.

Электронная торговля помогла предприятиям увеличить свою эффективность за счет оптимизации производства и предоставления услуг. Активное экономичное осуществление бизнес-транзакций в режиме онлайн обладает большим значением для повышения эффективности бизнеса. Предприятия используют сведения, полученные через каналы электронной коммерции (онлайн-форумы для клиентов), для улучшения качества собственных продуктов, увеличения удовлетворенности клиентов и принятия наиболее эффективных решений. Кроме того, электронная торговля также упростила продажи и маркетинг, поскольку продавцы могут совершать продажи в Интернете, экономя время, увеличивая доход и повышая эффективность.

Электронная коммерция дает возможность новым и уже имеющимся предприятиям выходить на рынок и привлекать потенциальных клиентов без необходимости физического присутствия. Подобным способом бизнес-компании смогут создавать продукты, использовать их на своих веб-сайтах и других электронных порталах и осуществлять продажи через онлайн-транзакции, что возможно только через электронную торговлю. В целом значимость электронной торговли на рынке невозможно переоценить, так как она произвела переворот в способах и методах ведения бизнеса.

Электронная торговая деятельность также характеризуется определенными технологическими ограничениями, которым свойственно сдерживать число людей, пользующихся данной революционной системой. Одним из значительных недочетов

электронной коммерции считается то, что интернет все еще не коснулся жизни большого количества людей (из-за недостатка знаний, недостатка доверия). Значительное количество людей все еще не используют интернет для проведения финансовых операций. Некоторые люди не доверяют подлинности безличных бизнес операций, как и в случае электронной коммерции. Большинство опасаются условий о раскрытии личных и частных данных из соображения безопасности, что подвергает сомнению законность и достоверность различных сайтов электронной коммерции [3].

Также недостатком электронной коммерции считается и то, что она не подходит для торговли скоропортящихся товаров - продуктов питания. Подобные товары люди предпочитают приобретать обычным способом, без использования электронной коммерции. Следовательно, электронная торговля не подходит для подобных секторов бизнеса. В случае электронной торговли, срок, который необходим для доставки материальных продуктов, также может быть весьма значительным. Для покупки продуктов или их возврата в случае неудовлетворенности ими может потребоваться большое количество телефонных звонков и электронная почта, однако, в случае необходимости вернуть продукт и получить возмещение, может быть еще более затруднительно.

Формирование процесса электронной торговли производит целый спектр возможностей и угроз для всех её участников, к которым относятся: государство, хозяйствующие субъекты и потребители.

Покупатели, безусловно, получают от развития электронной торговли социально-экономический эффект, сущность которого состоит в новом качестве потребления, что прежде всего, проявляется в экономии потребительских затрат. Социальный эффект – это высвобождение времени покупателей на совершение покупки и увеличение качества обслуживания за счет комфортного поиска, выбора условий оплаты товаров и доставки. При этом необходимо осознавать, что часть покупательской аудитории не будет вовлечена в процесс электронной торговли в силу целого ряда факторов, важнейшими из которых являются вероятность обманутых покупательских ожиданий и наличие разрыва между фактом совершения покупки и фактом получения товара покупателем [4].

Субъекты предпринимательской деятельности в сфере электронной коммерции могут получить экономический эффект за счет уменьшения периода окупаемости торгового бизнеса, относительно небольшого объема первоначальных финансовых инвестиций, расширения ассортиментной линейки путем минимизации товарных запасов, а также сокращения и изменения структуры торгового персонала. Основными угрозами для субъектов хозяйствования, которые необходимо нейтрализовать или минимизировать, являются недостаток или отсутствие прямого контакта с потребителями и высокая зависимость от IT-технологий. Для национальной экономики в целом положительным эффектом является развитие розничного товарооборота, который сопровождается ростом поступлений налоговых и таможенных платежей. При этом, государство должно обеспечивать защиту прав потребителей, а также нейтрализовать угрозу падения конкурентоспособности малого и среднего торгового бизнеса, в том числе в сфере электронной коммерции.

Следует также выделить то, что вне зависимости от вида товаров, региональной принадлежности и потребности существуют определенные психологические моменты и стадии электронной торговли, которые являются одинаковыми для всех:

- захват внимания потенциального потребителя;
- описание товаров и выделение их сильных сторон;
- формирование у потребителя желания приобрести товар;
- продажа товара и последующее получение оплаты.

Данные стадии работают лишь в едином комплексе, одна за другой, и не важно, идет ли речь о традиционной среде торговли или коммерции через интернет. На протяжении всех стадий торговой сделки следует быть эмоциональным, решительным и уверенным. При

продаже товаров через интернет, огромная роль принадлежит продающим текстам, изображениям товаров и видеопрезентациям.

Таким образом, по оценке плюсов и минусов электронной коммерции можно отметить, что преимуществом электронной коммерции является потенциал, который перевешивает недостатки. Для решения технических вопросов правильная стратегия и создание доверия системных потребителей, могут изменить нынешний сценарий, и помочь электронной коммерции приспособиться к меняющимся потребностям мира.

Долгосрочный прогноз развития электронной торговли описывается в работе авторитарного специалиста Джеффа Бира, где представлены 8 трендов, которые уже через пять лет существенно поменяют маркетинговые стратегии [5]. Именно их осознание позволит успешно использовать интернет-маркетинг как один из способов электронной коммерции. Основное содержание этих трендов предоставлено ниже.

Мобильные технологии станут базой маркетинга. Непосредственно с экранов мобильных технологий пользователь получает основной поток информации, составляющей которого может стать созданный контент, являющийся основой для взаимодействия предприятий и покупателей.

Потребность в достойном контенте будет только повышаться. Контент, в особенности визуальный, станет более актуален. Инфографика, лэндинг-пейджи, которые обладают прекрасным графическим оформлением, уже на сегодняшний день играют одну из важнейших ролей. Важным условием в успехе бренда станет играть скорость, с которой он сможет формировать свой уникальный контент, удовлетворяющий потребителя.

Отношения между потребителем и брендом станут более прозрачными. На сегодняшний день клиенты ожидают от брендов большего вовлечения. Намного большего, чем отношения «продавец—покупатель». Клиенты чаще всего приходят за эмоциями и хорошим обслуживанием, а не за товаром. Данное направление станет более явным по мере того, как будет расти клиентский запрос на прозрачность. За «Честными брендами» будет будущее, так как именно они делают то, что говорят и выполняют собственные обязательства. Принимая во внимание скорость распространения информации в Сети, будущее – за репутацией.

Социальные сети станут Интернетом будущего. Их сила влияния постоянно растет, и большинство брендов целиком премещают маркетинговые мероприятия в социальные медиа. Следовательно, они обладают потенциалом стать не просто одним из каналов продаж, а единственным маркетинговым каналом.

Пользовательский контент станет новым трендом. Предприятия со временем передадут инициативу управления собственным маркетингом потребителям. Возникнет острая потребность создавать благоприятный образ в сознании потребителей везде: от онлайн-рецензий до постов в социальных сетях и блогах. Как результат появится новый способ совместного создания контента брендами и клиентами, который станет новой популярной тенденцией.

Хорошие бренды будут вести себя не как обслуживающие предприятия, а как производственные. Обслуживающие компании стремятся сделать клиента счастливым и добиться продления договора, производственные предприятия процветают за счет инноваций. Бренды будущего будут не только ограничиваться удовлетворенностью и удержанием клиентов. Им придется быстро и эффективно формировать инновации, обеспечивая большую ценность для клиентов. Качественное обслуживание никогда не выйдет из числа приоритетных.

Бренды станут владеть своей аудиторией. Формируя сообщество и вступая в прямой диалог с потребителями, предприятия научатся регулировать аудиторию, что поможет сформировать сообщество лояльных покупателей и адвокатов бренда. Отклик и эмоции клиентов будут создавать будущие маркетинговые кампании, что даст возможность удовлетворить одну из значимых нужд человека — в самоидентификации через

принадлежность к социальным группам.

Появится более точная метрика. В будущем произойдет развитие более совершенных аналитических инструментов, которые помогут маркетологам конкретнее измерять успех предприятий. Вместе с ними подвергнутся изменениям средства и методы, с помощью которых организации влияют на клиентов.

Электронная коммерческая деятельность в регионах обладает большим потенциалом, и дальнейшее развитие рынка электронной коммерции будет направлено на их развитие. Соединение мощностей онлайн и оффлайн представительств организаций даст возможность для развития электронной торговли в регионах и вместе с тем позволит потребителям легче совершать онлайн-покупки в таких интернет-магазинах, не задумываясь о вопросах обеспечения сервиса, гарантийного обслуживания или возврата продукта.

В целом можно отметить, что, во-первых, электронная коммерция является одним из динамично развивающихся секторов экономики, основными предпосылками активного развития рынка которой являются процессы цифровизации и глобализации экономики, генерирующие новые рабочие места и налоговые поступления. Рынок электронной торговли обладает существенными объемами по сравнению с другими способами монетизации интернет-проектов, следовательно, у начинающих предпринимателей есть возможность занять свою позицию на рынке, не отбивая клиентов у существующих игроков, занимая постоянно появляющиеся сегменты; во-вторых, катализатором формирования электронной торговли явилась пандемия Covid19 и связанные с ней карантинные ограничения. В развитии электронной торговли 2020 год стал своеобразной «точкой невозврата», когда дистанционный формат торговли захватил практически всю потребительскую аудиторию, из чего вытекает вероятность того, что, создавая проект, связанный с электронной коммерцией, предприниматель сможет получить необходимые инвестиции; в-третьих, обширный перечень продаваемых через Сеть товаров и рост продаж в регионах позволяют предпринимателю подобрать наиболее подходящие для себя или для своих существующих проектов тенденции торговли.

Заключение. Следовательно, согласно преимуществам и недостаткам электронной торговли можно сказать, что преимуществом электронной коммерции является потенциал, который перевешивает недостатки. Для решения технических вопросов правильная стратегия и создание доверия системных клиентов, могут изменить нынешний сценарий и помочь электронной коммерции приспособиться к меняющимся нуждам мира. Развитие электронной торговли формирует целый спектр возможностей и угроз для всех её участников: государства, хозяйствующих субъектов и потребителей. Выявленные возможности и угрозы могут служить основой для разработки комплекса мероприятий по использованию возможностей и снижению риска угроз, вызванных развитием электронной торговли, который определит перспективы ее развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вулкан Я.А. Электронная коммерция / Я.А. Вулкан. – Москва: Интернет-трейдинг, 2017. – 316 с.
2. Гаева Г.Г. Интернет-технологии как маркетинговый инструмент зарубежных компаний / Г.Г. Гаева. – М.: МАКС Пресс, 2018. – 45 с.
3. Орлов Л.П. Как создать электронный магазин в Интернет / Л.П. Орлов. – Москва: Новый издат. дом, 2017. – 157 с.
4. Электронная коммерция в 2021 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/trade/243482-elektronnaya-kommerciya-v-2021-godu-kak-pandemiya-vliyaet-na-onlayn-gynok>.
5. Электронная коммерция: 15 основных трендов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-pepper.ru/news/elektronnaya-kommertsiya15-osnovnykhtrendov.html>

УДК 332.1

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

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И СЦЕНАРИИ

В статье проведен сравнительный анализ показателей экономического развития арктической зоны Российской Федерации. На основе проведенного анализа выделены основные проблемы и угрозы, возникающие при освоении данного региона. Для решения обозначенных проблем разработаны три сценария развития арктической зоны, а также выделены общие направления для всех трех сценариев.

Ключевые слова: Арктика, экономическое развитие арктических регионов, Северный морской путь.

Табл.2, рис. 2, лит. 14

A. N. Himchenko

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS, PROSPECTS AND SCENARIOS

The article presents a comparative analysis of the indicators of economic development of the Arctic zone of the Russian Federation. Based on the analysis, the main problems and threats arising during the development of this region are highlighted. To solve these problems, three scenarios for the development of the Arctic zone have been developed, and common directions for all three scenarios have been identified.

Keywords: Arctic, economic development of Arctic regions, Northern Sea Route.

Введение. Стремительные и необратимые процессы в мировой экономике, обществе и экологии, вызванные глобализацией и изменением климата стали причиной повышенного внимания к Арктической зоне со стороны мировых государств. Российская Федерация имеет самый большой сектор среди всех стран, имеющих выход к Северно-Ледовитому океану, в связи с этим ей принадлежит ведущая роль в развитии, разработке и освоении Арктической зоны. Использование комплексного системного подхода в разработке стратегии экономического развития Арктической зоны позволит более эффективно реализовывать государственную политику на данной территории с максимальными выгодами для государства.

Основная часть. Арктика — один из регионов мира, отнесённых экспертами Межправительственной группы ООН по изменению климата к наиболее уязвимым [1, с. 197]. В докладе Арктического Совета «Оценка климатических изменений в Арктике» представлена оценка ожидаемого изменения экосистем региона, населения и природопользования в государствах, имеющих выход к Арктике [2]. Рост температурного режима влечет за собой сокращение площади морских и материковых ледовых покрытий, что в значительной степени расширяет географию добычи полезных ископаемых, расширяет транспортные маршруты, обуславливая значительные трансформации в структуре экономики данных регионов.

В начале 2000-х ряд зарубежных государств разработали и утвердили стратегии развития арктических зон (Канада, Исландия, Норвегия, Дания, Швеция, Китай, США, Индия, Финляндия). Данные стратегии объединяет общий интерес, который обусловлен истощением прежних месторождений углеродных ресурсов, стремлением к контролю глобальных транспортных путей, пролегающих через территорию Арктической зоны. В Российской Федерации были подписаны Указ президента «О сухопутных территориях

Арктической зоны Российской Федерации» [3], где определен перечень территорий, которые относятся к Арктической зоне, а также утверждены «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года» [4], «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечение национальной безопасности на период до 2035 года» [5].

На рис. 1 изображена карта Арктической зоны Российской Федерации.



Рис 1. Арктическая зона Российской Федерации [6]

В соответствии с законом в состав АЗРФ входят 9 регионов (их частей): Республики Карелия, Коми, Саха (Якутия), Архангельская, Мурманская область, Красноярский край, Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Чукотский автономные округа. В планах РФ значится расширение территории Арктической зоны за счет присоединения хребта Ломоносова и других участков морского дна, в том числе котловины Подводников, поднятия Менделеева, южной оконечности хребта Гаккеля, зоны Северного полюса. По предварительным экспертным оценкам, это позволит прирастить потенциальные запасы углеводородов на 5 млрд. тонн условного топлива [7].

На рис. 2 представлена сравнительная оценка динамики ВРП за 2012-2019 гг. в Российской Федерации в целом и Арктической зоны.

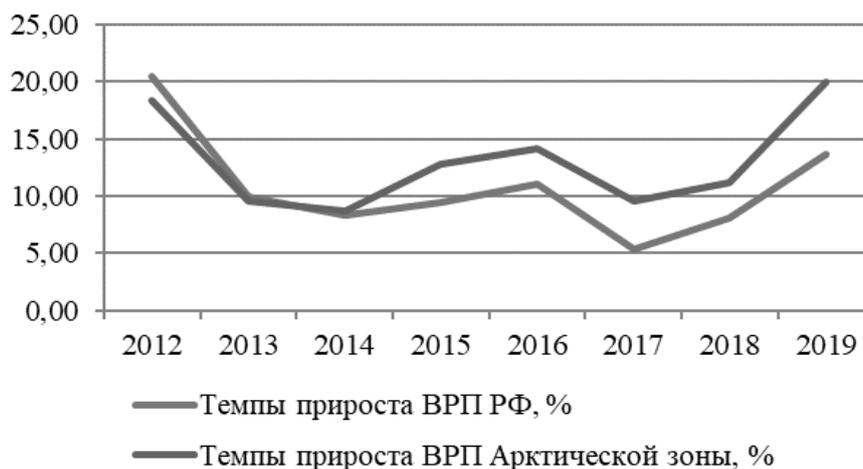


Рис 2. Динамика ВРП Российской Федерации и регионов Арктической зоны за 2012-2019 гг.

Анализ показал, что в среднем ежегодно за анализируемый период ВРП Российской Федерации возрастал на 10,7%, а регионов Арктической зоны – на 12,9%, что свидетельствует об опережении экономического роста регионов Арктической зоны в 1,02 раза. При этом в 2019 по сравнению с 2011 годом доля АЗРФ в ВРП Российской Федерации выросла на 1,49 пп и составила 9,92 %.

Структурный анализ ВРП по видам экономической деятельности в РФ и регионах АЗРФ в 2019 году представлен в табл. 1.

Таблица 1

**Структура ВРП по видам экономической деятельности в РФ и регионах АЗРФ
в 2019 году, %**

Вид деятельности	РФ	Республика Карелия	Республика Коми	Архангельская область	Ненецкий АО	Мурманская область	Ямало-Ненецкий АО	Республика Саха	Магаданская область	Чукотский АО
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство	4,3	6,1	1,5	4,2	0,7	14,4	0,1	1,6	6,3	2,5
Добыча полезных ископаемых	14,8	17,1	44,1	34,2	83,2	12	67,3	51,5	38,1	40,3
Обрабатывающие производства	18	20,8	11,5	17,4	0,2	11,5	1,6	1,1	1,2	0,3
Строительство	5,6	3,5	5,7	4,4	3,5	7	12,4	9,6	5,7	7,3
Торговля	15,8	5,3	4,7	6,6	0,7	9,1	6,4	5,7	8,2	6,3
Транспортировка и хранение	7,6	11,3	6,9	9,3	5,8	10,7	3,8	6,3	5,6	4,3
Недвижимость	6,1	5,3	1,7	3,8	0,5	3,5	0,9	2,7	1,6	0,6
Наука	4,1	2	1,8	1,1	0,4	2,5	0,3	2,2	0,9	1,7
Госуправление	4,5	8,7	5,3	5,3	1,2	7,7	1,3	3,7	4,5	9,5
Другие	19,2	19,9	16,8	13,7	3,8	21,6	5,9	15,6	27,9	27,2
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*рассчитано автором по данным ФСГС РФ [8]

Наибольшую долю в ВРП Российской Федерации занимали обрабатывающие виды деятельности – 18%, а также торговля – 15,8%, на долю добывающих видов деятельности приходилось 14,8%. Во всех регионах АЗРФ, за исключением Мурманска и Республики Карелия наибольшую долю в структуре произведенного ВРП занимала добыча полезных ископаемых (до 83,2%). Такая ситуация свидетельствует о преобладании рентной модели экономического развития регионов Арктической зоны. Сравнительный анализ структуры ВРП в динамике начиная с 2010 года показал также рост доли добывающих видов деятельности в данных регионах.

Ключевыми факторами обеспечения экономического роста являются трудовые ресурсы и инвестиции, в связи с этим целесообразно проанализировать динамику данных показателей в регионах АЗРФ. За период с 2010-2019 гг. объем инвестиций в основной капитал в регионах АЗРФ возрастал ежегодно в среднем на 8,67%. В общем объеме инвестиций в основной капитал РФ доля регионов АЗРФ составила 11,2%.

На территории АЗРФ, по данным Департамента развития межрегионального и приграничного сотрудничества Минэкономразвития России, реализуется более 150 инвестиционных проектов. Общий объем инвестиций равный приблизительно 1 трлн.руб. в

том числе за счет средств федерального бюджета – около 400 млрд. руб., средств субъектов – примерно 21 млрд. руб., а также за счет внебюджетных средств – около 580 млрд. руб.. Если рассматривать доли финансирования по субъектам АЗРФ, то основная часть распределена между следующими субъектами: – Ямало-Ненецкий автономный округ – около 40 % (420 млрд. руб.); – Мурманская область – 39 % (410 млрд. руб.); Красноярский край – около 10 % (100 млрд. руб.); Архангельская область – около 7 % (7 млрд. руб.) [9].

Расчет коэффициентов эластичности в 2019 по сравнению с 2018 годом показал, что в Российской Федерации рост объем инвестиций в основной капитал на 1 руб. сопровождался ростом объема ВРП на 29,05 руб., при этом в АЗРФ рост объемов инвестиций в основной капитал на 1 руб. сопровождался ростом объема ВРП на 90 руб. При этом анализ структуры инвестиций в основной капитал в АЗРФ показал, что более половины инвестиций в основной капитал вкладывается в добывающую промышленность, в здания и сооружения. Также в некоторых регионах АЗРФ значительные объемы инвестиций направляются в виды деятельности связанные с транспортировкой и хранением.

Оценка динамики трудовых ресурсов в РФ показала, что численность занятых в РФ за период 2010-2019 гг. снижалась в среднем ежегодно на 0,07%, при этом в регионах АЗРФ ежегодное снижение составило 0,49%. В таких регионах как Республика Карелия, Коми и Мурманск ежегодное снижение составило 1,7%.

Для оценки зависимости между ростом объемов ВРП и основными факторами – численностью занятых и инвестициями в основной капитал были рассчитаны коэффициенты корреляции (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициенты корреляции между ВРП и основными факторами экономического роста

Регион	Показатели	Коэффициенты корреляции	Оценка связи
Российская Федерация	Инвестиции в основной капитал	0,976	прямая тесная
	Численность занятых	-0,015	обратная слабая
АЗРФ	Инвестиции в основной капитал	0,946	прямая тесная
	Численность занятых	-0,940	обратная тесная

Анализ показал отсутствие связи между численностью занятых и объемами ВРП в Российской Федерации, а также наличие тесной обратной связи между численностью занятых и объемами ВРП в регионах АЗРФ. Такая ситуация свидетельствует о неэффективности использования человеческого труда и доказывает рентную модель экономического развития. Добыча полезных ископаемых – нефти, газа и металлических руд дает значительную прибыль государству при значительных капитальных вложениях.

На сегодняшний день глобальный экономический кризис, который спровоцировала пандемия COVID-19, показал неэффективность рентной модели экономического развития, которая присуща Российской Федерации. В условиях, когда углеродное сырье теряет свою ценность как основного ресурса, все более актуальной является решение проблемы трансформации рентной модели развития в особенности в таких особенных регионах, как зона Арктики.

Основным направлением развития АЗРФ на сегодняшний день остается разведка и добыча полезных ископаемых. Все разведанные нефтяные запасы в Арктике примерно равны суммарным материковым запасам России, которых хватит приблизительно на четверть века. И это около 4 % от общемировых запасов нефти, которых может хватить на 350–400 лет [10]. Доля России в данных запасах составляет примерно 27%, однако, практически половина этих запасов сосредоточена в акватории моря Бофорта и Чукотского моря, которая является

спорной территорией между РФ и Канадой, что значительно осложняет разведку и добычу углеводородов.

Важно отметить, что на материковой части России сосредоточено гораздо больше разведанных и доказанных запасов природного газа, которых хватит примерно на 50 лет добычи с учетом темпов роста, достигнутых к 2019 г. [11]. В то же время страны Ближнего востока обладают запасами природного газа более чем в два раза превышающими российские объемы. Из этого следует, что для Российской Федерации разведка и извлечение углеродного сырья не даст существенных энергетических преимуществ на мировой арене. Важно учесть также, что основным потребителем Российского газа является Европейский союз, который в последние годы планирует отказываться от топливной энергетики, для чего принята специальная долгосрочная программа [12, 13].

Еще одним важнейшим ресурсом, которым обладает зона АЗРФ, является биоразнообразие, в частности морской рыбы. В 2019 году в Арктической зоне было добыто примерно 10% от общего объема морепродуктов, которые поставлялись на мировые рынки. В центральной части Северно-ледовитого океана коммерческий рыбный промысел кроме приарктических стран осуществляли также Китай, Южная Корея и Япония, что привело к истощению биоразнообразия рыб [14]. В связи с этим в 2018 году государства, имеющие выход в зону Арктики (Россия, Норвегия, Канада, США и Дания), совместно с государствами, которые не имеют прямого выхода к Арктике, подписали соглашение о запрете рыбного промысла в нейтральных водах Северно-ледовитого океана. В исключительных экономических зонах приарктических стран квоты на вылов рыбы определяются национальными интересами. Таким образом, биоресурсы Арктики, которые находятся на территории Российской Федерации, не имеют значительной коммерческой ценности.

Глобальное потепление, которое обусловило сокращение ледяного покрова в акватории АЗРФ, создает условия для развития и активного использования Северного морского пути. Данный путь является выгодной альтернативой существующих перевозок, осуществляющихся по Суэцкому и Панамскому каналам (Южный морской путь). Протяженность Северного морского пути составляет 13,7 тыс. км, в то время как Южный морской путь имеет протяженность 20,9 тыс. км. Это позволяет сократить время на морское перемещение, например, между Китаем и Западной Европой на 23–25 %; между Японией и Западной Европой — в среднем на 30 % [15], а следовательно сокращаются в значительной степени издержки на транспортировку. Однако, активное развитие и эксплуатация данного морского пути может привести к загрязнению природы Арктики, сокращению популяции редких животных и рыб, значительным выбросам углекислого газа. Таким образом, для разработки Северного морского пути необходима более тщательная проработка выгод и угроз от его использования, а также внедрение инновационных технологий для сокращения ущерба для окружающей среды.

Интерес различных стран к природным ресурсам, неопределенный статус некоторых территорий в Арктической зоне, напряженная геополитическая ситуация в мире создают дополнительные угрозы для РФ в данном регионе. Для решения данных проблем на фоне стремительного сокращения численности занятых, демографического кризиса необходима проработка управленческих решений и дополнительных мер государственной политики с целью привлечения человеческих ресурсов на приарктическую территорию.

Заключение. Исходя из проведенного анализа, существует несколько сценариев развития АЗРФ:

Разведка и добыча природных ресурсов. В рамках данного сценария возможны следующие направления:

- полное освоение энергетического, производственного потенциала АЗРФ;
- формирование стратегического запаса углеводородных ресурсов;
- создание научно-производственных кластеров, особых экономических зон с помощью

инструментов государственно-частного партнерства, прямых иностранных инвестиций со стороны заинтересованных государств.

Научно-исследовательский сценарий, в рамках которого возможна реализация таких направлений:

- создание международных научных центров для разработки инновационных технологий освоения арктической зоны с учетом обеспечения сохранности природных ресурсов;
- разработка программ по повышению плотности населения, улучшение демографической ситуации среди коренных народов, реализация инфраструктурных проектов для улучшения условий и качества жизни населения.

Реализация данных направлений будет иметь синергетический эффект и повлияют на такие направления деятельности как транспорт, туризм, зеленая инфраструктура, создание безопасных логистических путей.

Развитие транспортно-туристического направления. Данный сценарий предполагает реализацию таких направлений:

- развитие и использование Северного морского пути, как альтернативы Южному, переход от сырьевой рентной модели экономического развития к транспортной рентной модели;
- развитие туристических маршрутов, создание инфраструктуры для туризма;
- создание арктического логистического центра, который позволит увеличить долю российских товаров на мировых рынках.

Каждый из предложенных сценариев является выгодным для государства, но также сопряжен с огромным перечнем угроз на различных этапах его реализации. Совместными общими направлениями для всех сценариев является технологическое развитие АЗРФ, что предусматривает создание:

- возобновляемых источников энергии;
- удаленного доступа и сетей связи в сложных природно-климатических условиях,
- робототехнологий разведки Арктики без участия человека,
- технологий удаленной медицинской помощи;
- технологий дистанционного обучения, которые позволяли бы удовлетворить потребности регионального общества в образовании и развитии.

В связи с этим необходимы значительные объемы финансовых ресурсов, которые могли бы обеспечить реализацию данных направлений. Обеспечить приток таких ресурсов возможно с помощью таких инструментов государственной политики:

- создание особых экономических зон;
- реализация проектов государственно-частного партнерства;
- перераспределение прибыли крупных добывающих корпораций, ведущих хозяйственную деятельность в регионе, в сферу науки и инновационных технологий;
- создание зон с особым режимом налогообложения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Rossiyskaya Arktika: sovremennaya paradigma razvitiya [The Russian Arctic: the modern paradigm of development] / Ed. by A.I. Tatarkin. SPb., Nestor — Istorija Publ., 2014, 844 p. (In Russ.)
2. Arctic Climate Issues 2011: Changes in Arctic Snow, Water, Ice and Permafrost. Arctic Monitoring and Assessment Programme (AMAP). Gaustadalléen 21, N-0349 Oslo. Norway. 112 p
3. Указ Президента Российской Федерации от 2 мая 2014 г. № 296 „О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации“
4. Указ Президента РФ от 5 марта 2020 г. № 164 „Об Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года“.

5. Указ Президента РФ от 26 октября 2020 г. № 645 „О Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года“
6. Аналитический портал Морские вести России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.morvesti.ru/news/1679/88991/> (дата обращения 20.11.2021).
7. Зворыкина Ю. В. Северный морской путь как инструмент освоения Арктики / Ю. В. Зворыкина, К. С. Тетерятников // Российский экономический журнал, № 4, 2019. С. 21–44.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (дата обращения 20.11.2021).
9. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/documents/vostrebdocs> (дата обращения 20.11.2021).
10. British Petroleum: Group chief economist’s analysis. Natural Gas. 2019. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/natural-gas.html> (date of access: 20.11.2021).
11. Lindberg M. B. Policies, actors and sustainability transition pathways: A study of the EU’s energy policy mix / M. B. Lindberg, J. Markard, A. D. Andersen // Research policy. 2019. Vol. 48, No 10. P. 103668.
12. Thaler P. Governance through real-time compliance: the supranationalisation of European external energy policy / P. Thaler, V. Pakalkaite // Journal of European Public Policy. 2020. P. 1–21.
13. Hoag H. Nations put science before fishing in the Arctic / H. Hoag // Science. 2017. Vol. 358 (6368). P. 1235.
14. The environmental costs and economic implications of container shipping on the Northern Sea Route / Zhu S., Fu X., Ng A. K., Lu, M., Ge Y. E. // Maritime Policy & Management. 2018. Vol. 45, No 4. P. 456–477.

УДК 330.123.6

Н. А. Юрина, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Ю. И. Чухман, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СТАТИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В АНАЛИЗЕ ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается значение сферы платных услуг для развития экономической системы. Охарактеризовано информационное обеспечение для статистического анализа платных услуг населению России. Выполнен статистический анализ основных показателей сферы услуг Российской Федерации. Оценена структура и структурные изменения в объеме платных услуг по видам, по федеральным округам. Рассчитаны коэффициенты эластичности по видам услуг. Изучена динамика объемов платных услуг в целом и на душу населения. Выделены направления государственной поддержки сферы услуг и предложены основные формы ее осуществления.

Ключевые слова: платные услуги, особенности рынка услуг, статистическая отчетность, структура, структурные изменения, динамика, коэффициент эластичности, направления развития.

Табл. , лит. 8.

N. A. Yurina, Y. I. Chukhman

STATISTICAL COMPONENT IN THE ANALYSIS PAID SERVICES TO THE POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article discusses the importance of the paid services sector for the development of the economic system. The information support for the statistical analysis of paid services to the population of Russia is characterized. The statistical analysis of the main indicators of the service sector of the Russian Federation is carried out. The structure and structural changes in the volume of paid services by type, by federal districts are estimated. Elasticity coefficients for types of services are calculated. The dynamics of the volume of paid services in general and per capita has been studied. The directions of state support of the service sector are highlighted and the main forms of its implementation are proposed.

Keywords: paid services, features of the services market, statistical reporting, structure, structural changes, dynamics, elasticity coefficient, development directions.

Введение. Сфера услуг представляет собой динамично развивающийся, перспективный вид экономической деятельности. Ее значение в современной экономической системе проявляется в ускорении экономического развития; увеличении удельного веса объемов оказанных услуг в валовом внутреннем продукте страны; создании новых рабочих мест; формировании значительной части государственного бюджета; решении социальных проблем; повышении уровня и качества жизни населения; росте объемов экспортно-импортных операций. Статистический анализ показателей сферы услуг дает возможность выявить и оценить основные тенденции и закономерности; разработать и реализовать направления их перспективного развития в экономике Российской Федерации.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что вопросы разработки информационно-аналитического обеспечения, изучения статистических показателей сферы услуг рассмотрены в работах российских ученых-экономистов Д.Н. Баранова, А.А. Волковой, Н.А. Восколович, Т.М. Липкинда, И.Н. Молчановой и др. Недостаточно рассмотренной является статистическая составляющая в исследовании показателей сферы услуг, что и определило цель работы.

Целью исследования является статистическое изучение показателей платных услуг населению России для формирования направлений их развития.

Основная часть. Объем платных услуг населению - это денежный эквивалент объема услуг, оказанных резидентами российской экономики гражданам Российской Федерации, а также гражданам других государств (нерезидентам), потребляющим услуги на территории Российской Федерации [6].

Главной ролью услуги как товара является возможность удовлетворения потребностей покупателей. Важными характеристиками услуг являются [4, с.114]:

- неразрывность процессов производства и потребления услуги;
- непостоянство качества;
- неспособность услуг к хранению;
- неосвязаемость;
- обязательное участие людей в процессе оказания услуг.

Особенности рынка услуг проявляются в следующем [4, с.121]:

- интенсивном развитии рыночных процессов;
- территориальной сегментации;
- высокой скорости оборота капитала;
- высокой чувствительности к изменению рыночной конъюнктуры;
- специфике процессов организации производства и оказания услуг;
- высокой степени дифференциации услуг;
- неопределенности результата деятельности по оказанию услуг.

Выполнение комплексного исследования показателей объема платных услуг населению осуществляется на основе своевременно получаемой достоверной и качественной информации. Основные формы статистической отчетности по платным услугам населению Российской Федерации представлены в таблице 1.

Информация по указанным формам обобщается и систематизируется в статистическом сборнике «Платное обслуживание населения в России». В нем представлены следующие разделы, характеризующие показатели по видам услуг: основные социально-экономические показатели; платные услуги населению; бытовые услуги населению (бытовые услуги; сеть организаций бытового обслуживания населения); транспортные услуги; услуги почтовой связи и курьерские; услуги в сфере телекоммуникаций; жилищные услуги; коммунальные услуги; медицинские услуги и услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам; услуги физической культуры и спорта; услуги в области туризма; услуги в области образования; услуги культуры; юридические услуги; деловая активность в сфере услуг; международные сравнения. Показатели представлены в динамике [5].

В статистическом сборнике «Регионы России. Социально-экономические показатели» в Разделе 16 «Торговля и услуги населению» характеризуются данные по сфере услуг: объем платных услуг населению; индексы физического объема платных услуг населению; объем платных услуг на душу населения; структура платных услуг населению; общий объем и объем на душу населения бытовых, транспортных, телекоммуникационных, коммунальных услуг. Показатели характеризуются по федеральным округам Российской Федерации [7].

В кратком статистическом сборнике «Россия в цифрах» в Разделе 15 «Торговля и услуги населению» содержатся данные: объем платных услуг населению; индексы физического объема платных услуг населению; распределение платных услуг населению по видам; объем, индексы физического объема, распределение по видам бытовых услуг. Показатели представлены в динамике [8]. В статистическом сборнике «Российский статистический ежегодник» в Разделе 19 «Торговля и услуги населению» характеризуются данные по сфере услуг: объем платных услуг населению; индексы физического объема платных услуг населению по видам; объем платных услуг на душу населения по видам; объем, индексы физического объема по видам, распределение по видам бытовых услуг; объем бытовых услуг на душу населения по видам. Показатели представлены в динамике.

Таблица 1

Структура статистической отчетности по объему платных услуг населению в Российской Федерации

Индекс формы отчетности, периодичность	Название формы	Название разделов формы
№ 1-услуги (годовая)	«Сведения об объеме платных услуг населению»	1.Объем платных услуг населению. 2.Объем платных услуг населению по муниципальным, городским округам и муниципальным районам за отчетный год.
№ II - услуги (месячная)	«Сведения об объеме платных услуг населению по видам»	1. Объем платных услуг населению (за отчетный и предыдущий месяц).
№ 1 - ДА услуги – (квартальная)	«Обследование деловой активности в сфере услуг»	1. Средняя численность работников за предыдущий квартал. 2. Вид экономической деятельности организации. 3. Основные показатели деятельности организации (в текущем квартале; в текущем по сравнению с предыдущим кварталом; в следующем квартале по сравнению с текущим кварталом). 4. Состояние конкурентной среды в сфере услуг. 5.Факторы, ограничивающие деятельность организации. 6. Деловая активность в сфере туризма. 6.1. Специализация организации. 6.2. Оценка спроса в сфере туризма – внутреннего, въездного, выездного (в текущем квартале; в текущем по сравнению с предыдущим кварталом; в следующем квартале по сравнению с текущим кварталом). 7. Доля сделок с недвижимостью, совершенных с участием физических лиц.

* составлено по данным [1].

Данные, характеризующие динамику основных показателей платных услуг населению Российской Федерации за 2010-2020гг., представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика основных показателей платных услуг населению России, 2010-2020гг.

Показатели	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Объем платных услуг населению, млрд. руб.	4943,5	8050,8	8636,3	9211,4	9703,4	10243,7	9007,9
Объем платных услуг на душу населения, тыс. руб.	34,6	55,0	58,9	62,7	66,1	69,8	61,5
Индексы физического объема платных услуг населению (в процентах к предыдущему году)	101,5	98,9	100,7	101,4	101,4	100,6	85,2
Индексы физического объема платных услуг на душу населения (в процентах к предыдущему году)	101,4	98,7	100,4	101,3	101,4	100,6	85,4

* составлено и рассчитано по данным [5].

Проведенный анализ показал, что объем платных услуг населению в среднем ежегодно за 2010-2020гг. возрастает на 3,1%. За период 2015-2020гг. ежегодно наблюдался прирост показателя, в 2020г. отмечено снижение на 12,1%. Объем платных услуг на душу населения за 2010-2020гг. в среднем ежегодно увеличивается на 2,9%. За 2015-2020гг. наблюдается ежегодный рост показателя, однако в 2020г. снижение составило 11,9%. Индекс физического объема платных услуг населению показывает изменение их объема (в процентах) в результате влияния его физического объема при исключении влияния ценового фактора. За 2015-2020гг. только в 2020г. отмечено снижение показателя, что объясняется последствиями распространения коронавирусной инфекции COVID-19.

Коэффициенты изменения объемов платных услуг населению России в целом и на душу населения по сравнению с предыдущим годом представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика основных показателей платных услуг населению, 2010-2020гг.

Годы	Объем платных услуг населению, млрд. руб.	Коэффициенты изменения по сравнению с предыдущим годом	Объем платных услуг на душу населения, тыс. руб.	Коэффициенты изменения по сравнению с предыдущим годом
2015	8050,8	-	55,0	-
2016	8636,3	1,073	58,9	1,071
2017	9211,4	1,067	62,7	1,065
2018	9703,4	1,053	66,1	1,054
2019	10243,7	1,056	69,8	1,056
2020	9007,9	0,879	61,5	0,881

* составлено и рассчитано по данным [5].

Анализ данных таблицы 3 показал, что за период 2016-2019гг. по изучаемым показателям наблюдается положительная ежегодная динамика, однако, в каждом последующем периоде отмечено снижение интенсивности прироста. В 2020г. объемы платных услуг населению в целом и на душу населения снизились на 12,1% и 11,9% соответственно. Сложившаяся ситуация объясняется последствиями распространения коронавирусной инфекции: ограничением деятельности бизнеса в сфере услуг, практически полным запретом на оказание гостиничных, туристических, санаторно-курортных услуг и проведение массовых мероприятий, сокращением пассажирских перевозок и т.д.

Динамика и структурные изменения в услугах населению России по видам в 2018г. и 2020г. приведены в таблице 4. Анализ данных показал, что в структуре объема платных услуг населению и в 2018г., и 2020г. значительный удельный вес приходится на коммунальные (20,5% и 23,5% соответственно), транспортные (19,9% и 15,2% соответственно), телекоммуникационные (13,7% и 15,5% соответственно) и бытовые (10,4% и 10,7% соответственно) услуги. Наименьший удельный вес занимают услуги, предоставляемые пожилым гражданам и инвалидам (0,3%). В среднем за период с 2018г. по 2020г. структура объема платных услуг населению по видам изменилась незначительно, на 0,9 п. п. Эти изменения обусловлены приростом удельного веса коммунальных услуг на 3,0 п.п., телекоммуникационных на 1,8 п.п., а также снижением транспортных услуг на 4,7 п.п.

Следует отметить, что наблюдается высокий удельный вес коммунальных услуг. Это можно объяснить тем, что они формируются за счет денежных средств, фактически уплаченных потребителем за услуги электроснабжения; холодного и горячего водоснабжения; водоотведения (канализации); газоснабжения; теплоснабжения (отопления) и другие услуги. Рост показателя обусловлен постоянным увеличением тарифов на различные виды коммунальных услуг.

В среднем ежегодно за 2018-2020гг. платные услуги населению снижались на 3,7%. Основными факторами, которые обусловили снижение показателя, являются: уменьшение

предпринимательской активности; ухудшение всех основных показателей делового климата в сфере услуг (сокращение спроса на оказываемые услуги, снижение объема оказанных услуг, снижении численности работников, сокращение прибыли); сохранение высокого уровня экономической и пандемической неопределенности [2].

Таблица 4

Динамика и структурные изменения в объеме платных услуг населению Российской Федерации по видам в 2018 г. и 2020г.

Вид оказанных услуг	Объем платных услуг населению, млрд. руб.		Структура объема платных услуг населению		d1-d0	Средне-годовой темп прироста/снижения, %	Коэффициент эластичности, %
	2018	2020	2018 (d0)	2020 (d1)			
Бытовые	1006,5	964,1	0,104	0,107	0,003	-2,1	0,568
Транспортные	1928,9	1366,5	0,199	0,152	0,047	-15,9	4,297
Почтовой связи, курьерские	50,1	60,0	0,005	0,007	0,002	9,5	2,568
Телекоммуникационные	1329,7	1398,3	0,137	0,155	0,018	2,6	0,703
Жилищные	722,2	760,8	0,074	0,084	0,010	2,6	0,703
Коммунальные	1995,4	2114,1	0,205	0,235	0,030	2,9	0,784
Культуры	173,2	92,1	0,018	0,010	0,008	-27,1	7,324
Туристские	172,1	91,9	0,018	0,010	0,008	-26,9	7,270
Физической культуры и спорта	87,7	69,4	0,009	0,008	0,001	-11,1	3,000
Медицинские	677,7	693,8	0,070	0,077	0,007	1,2	0,324
Гостиниц и аналогичных средств размещения	255,7	181,6	0,026	0,020	0,006	-15,7	4,243
Специализированных коллективных средств размещения	155,3	114,8	0,016	0,013	0,003	-14,0	3,784
Ветеринарные	18,9	21,3	0,002	0,002	0,000	6,2	1,676
Юридические	107,8	105,5	0,011	0,012	0,001	-1,1	0,297
Системы образования	655,5	646,3	0,068	0,072	0,004	-0,7	0,189
Услуги, предоставляемые пожилым гражданам и инвалидам	25,1	28,5	0,003	0,003	0,000	6,5	1,757
Другие услуги	341,6	298,9	0,035	0,033	0,002	-6,5	1,757
Всего	9703,4	9007,9	1,000	1,000	0,150	-3,7	-

* составлено и рассчитано по данным [5].

За анализируемый период в большинстве видов оказываемых услуг наблюдается снижение объемов услуг. Заметный прирост в 2020г. по сравнению с 2018г. отмечен по услугам почтовой связи, курьерским (9,5%); услугам, предоставляемым пожилым гражданам и инвалидам (6,5%); ветеринарным (6,2%).

Рассчитанные коэффициенты эластичности показывают, что в большей зависимости общий объем услуг находится от изменения на 1 % услуг культуры (7,324%) и туристских услуг (7,270%), менее влиятельными являются услуги системы образования (0,189%).

Структурные изменения в объеме платных услуг населению Российской Федерации по федеральным округам в 2015г. и 2020г. представлены в таблице 5. Анализ данных показал, что за рассматриваемый период наибольший удельный вес оказанных населению услуг отмечен в Центральном федеральном округе (33,3% в 2015г. и 32,9% в 2020г.). Заметный удельный вес платных услуг наблюдается в Приволжском (17,0% в 2015г. и 16,5% в 2020г.), в Южном (10,9% в 2015г. и 11,9% в 2020г.), Северо-Западном округах (10,3% в 2015г. и 2020г.).

Таблица 5

Структурные изменения в объеме платных услуг населению Российской Федерации по федеральным округам в 2015 г. и 2020г.

Федеральные округа	Структура объема платных услуг населению в 2015г. (d0)	Структура объема платных услуг населению в 2020г. (d1)	d1-d0
Центральный	0,333	0,329	0,004
Северо-Западный	0,103	0,103	0,000
Южный	0,109	0,119	0,010
Северо-Кавказский	0,045	0,045	0,000
Приволжский	0,170	0,165	0,005
Уральский	0,086	0,085	0,001
Сибирский	0,085	0,091	0,006
Дальневосточный	0,069	0,063	0,006
Всего	1,000	1,000	0,032

* составлено и рассчитано по данным [7].

В среднем за период с 2015г. по 2020г. структура объема платных услуг населению по территориальным единицам изменилась незначительно, на 0,4 п.п. Эти изменения обусловлены приростом удельного веса услуг в Южном округе на 1,0 п.п., в Сибирском округе на 0,6 п.п., а также снижением показателя в Дальневосточном округе на 0,6 п.п., в Приволжском округе на 0,5 п.п.

Заключение. Решение выявленных проблем невозможно без государственных, федеральных и региональных программ развития сферы услуг. Результаты проведенного исследования показателей платных услуг населению Российской Федерации дали возможность выделить комплекс мероприятий по поддержке предприятий сферы услуг, представленный в Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024г. [2, с.199-203]:

- формирование условий для легкого старта и комфортного ведения бизнеса субъектами малого и среднего предпринимательства и самозанятыми гражданами;
- прямая поддержка, реализуемая в виде: финансовых инструментов (льготное кредитование с пониженной процентной ставкой, расширение доступа к финансовым ресурсам, в том числе путем развития новых финансовых инструментов, комплексная финансово-гарантийная поддержка на всех стадиях развития бизнеса); нефинансовых инструментов (повышение адресности мер поддержки, создание переходных налоговых режимов);
- формирование и развитие единой цифровой среды.

Содержание и характеристика основных мероприятий по поддержке сферы услуг, рассмотренных в Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024г., представлены в таблице 6.

Реализация указанных мероприятий осуществляется на основе Федеральных проектов [2, с.201-203]:

- «Создание условий для легкого старта и комфортного ведения бизнеса»;

- «Создание благоприятных условий для осуществления деятельности самозанятыми гражданами»;
- «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства»;
- «Создание Цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и специальных сервисов субъектами малого и среднего предпринимательства и самозанятыми гражданами».

Таблица 6

**Характеристика основных мероприятий по поддержке сферы услуг
Российской Федерации**

Основные мероприятия	Характеристика
Формирование условий для легкого старта и комфортного ведения бизнеса субъектами малого и среднего предпринимательства и самозанятыми гражданами	1. Создание комфортных условий налогообложения для предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, патентную систему налогообложения, в том числе перешедших с системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. 2. Обеспечение приема платежей с комиссией не более 1% субъектами МСП через Систему быстрых платежей для оплаты товаров, работ, услуг.
Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства и самозанятых граждан	1. Повышение эффективности и адресности мер поддержки субъектов предпринимательства путем создания Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства - получателей поддержки. 2. Введение переходных налоговых режимов с целью плавного изменения налоговой нагрузки на растущие субъекты малого и среднего предпринимательства. 3. Обеспечение оказания комплексных услуг субъектам предпринимательства на единой площадке региональной инфраструктуры поддержки бизнеса.
Формирование и развитие цифровой экосистемы для субъектов предпринимательства и самозанятых граждан	1. Создание и развитие цифровой экосистемы для субъектов предпринимательства, включающей востребованные (приоритетные) сервисы, клиентоориентированный интерфейс, механизмы адресного подбора и проактивного одобрения инструментов поддержки.

* составлено по данным [2].

Реализация указанных направлений государственной поддержки должна обеспечить эффективное развитие сферы услуг, усиление её роли в экономике Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Альбом форм федерального статистического наблюдения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gosstat.gov.ru>
2. Деловой климат в сфере услуг в I полугодии 2020 года. Информационно-аналитический материал Института статистических исследований и экономики знаний. / под ред. Липкинд Т.М. – Москва: НИУ ВШЭ, 2020 – 27 с.
3. Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024года и на плановый период до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru>
4. Карпова Г.А. Сфера услуг в современной экономике: учебное пособие/ Г.А. Карпова, М.Д. Сущинский. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 218с.
5. Платное обслуживание населения в России. 2021: Статистический сборник / под ред. С.М. Окладникова. – Москва: Росстат, 2021. – 114 с.

6. Приказ Росстата «Об утверждении официальной статистической методологии формирования официальной статистической информации об объеме платных услуг населению в разрезе видов услуг» от 17.12.2021 № 927 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://legalacts.ru>
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2021: Статистический сборник / под ред. С.М. Окладникова. - Москва: Росстат, 2021. – 1112 с.
8. Россия в цифрах. 2021: Краткий статистический сборник/под ред. П.В. Малкова. – Москва: под ред. П.В. Малкова. – Москва: Росстат, 2021. – 275 с.

**СТАТЬИ РЕКОМЕНДОВАНЫ К ПЕЧАТИ
СЛЕДУЮЩИМИ РЕЦЕНЗЕНТАМИ:**

№ п/п	ФИО автора	Название статьи	ФИО рецензента
1	Н. Н. Гончарова, Ю. С. Бровко	К вопросу о природе и создании резерва сомнительных долгов в контексте отечественной и международной практики	Н. П. Карлова, к.э.н., доцент
2	Е. Н. Демидова, В. И. Сапрыкина	Комплексная оценка инвестиционного климата ПАО «МАГНИТ»	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
3	Н. П. Карлова, А. Р. Ставринова	Совершенствование системы прямого налогообложения в Российской Федерации	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
4	Я. В. Киосак, Ю. В. Мухина	Моделирование и прогнозирование тенденций развития внешнеэкономической деятельности Российской Федерации	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
5	В. В. Колесник, Е. А. Бурдело, А. В. Внукова	Состояние внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики	А. А. Блажевич, к.э.н., доцент
6	Ю. В. Кошик, Е. В. Сушинская	Методические аспекты управленческого учета себестоимости продукции	А. А. Блажевич, к.э.н., доцент
7	Е. В. Кутрань, Р. А. Иванов	Оценка и выбор оптимальной модели инвестиционной привлекательности государства	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
8	М. А. Кухенная, Е. В. Даниленко	Статистическое обеспечение управления сельским хозяйством	Л. А. Масич, к.э.н., доцент
9	Н. В. Пискунова, Е. А. Чернышова	Регулирование дебиторской задолженности при помощи факторинга как финансового инструмента управления	А. А. Блажевич, к.э.н., доцент
10	В. Н. Сердюк, О. В. Яконюк	Анализ эффективности использования основных средств	А. А. Блажевич, к.э.н., доцент
11	Н. В. Скоробогатова, А. И. Перетяцько	Состояние внешнеэкономической деятельности Северо-Кавказского федерального округа Российской Федерации в 2020 году	М. А. Кухенная, к.э.н., доцент
12	В. А. Харченко, А. Р. Котова	Роль электронной коммерции в современных условиях ведения бизнеса	В. А. Кучер, к.э.н., доцент
13	А. Н. Химченко	Экономическое развитие арктической зоны Российской Федерации: проблемы, перспективы и сценарии	Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор
14	Н. А. Юрина, Ю. И. Чухман	Статистическая составляющая в анализе платных услуг населению Российской Федерации	Н. В. Алексеенко, к.э.н., доцент

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

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

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

Структура статьи

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

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

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

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

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

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

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

Заключение: выводы по данному исследованию, перспективы дальнейших исследований.

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

Оформление рисунков, таблиц, формул

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

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

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

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

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

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