



ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

*А*КТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА

*Сборник тезисов Международной
научно-практической
интернет-конференции*



23 апреля 2019 года

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ДОНБАССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА**

*Сборник тезисов Международной научно-практической
интернет-конференции*

23 апреля 2019 г.

Алчевск,
ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ»
2019

УДК 330; 330.4; 336; 338

ББК 65; 65.05; 65.2/4

А43

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

Глава организационного комитета:

Зинченко А. М. — к.э.н., доц., и.о. ректора ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Зам. главы организационного комитета:

Белозерцев В. Н. — к.т.н., доц., декан ф-та экономики финансов ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Члены организационного комитета:

Бизянов Е. Е. — д.э.н., доц., профессор кафедры электронных систем ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Гришко Н. В. — д.э.н., проф., зав. каф. учета и аудита ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Коваленко Н. В. — д.э.н., проф., зав. каф. экономики и управления ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Полшков Ю. Н. — д.э.н., доц., зав. каф. математики и математических методов в экономике ГОУ ВПО «ДонНУ» (г. Донецк, ДНР)

Чумаков А. А. — д.э.н., проф. каф. менеджмента ЮРИУ РАНЧигС (г. Ростов-на-Дону, Россия)

Дьячкова В. В. — к.э.н., доц., и.о. зав. каф. экономической кибернетики и информационных технологий ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Жданова И. В. — к.т.н., доц., зав. каф. финансов ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Некрасова В. В. — к.э.н., доц., зав. каф. менеджмента ЮРИУ РАНЧигС (г. Ростов-на-Дону, Россия)

Гладкова Л. А. — к.ф.-м.н., доц. каф. математики и математических методов в экономике ГОУ ВПО «ДонНУ» (г. Донецк, ДНР)

Белозерцев О. В. — к.э.н., доц. каф. экономики и управления ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Кунченко А. В. — к.э.н., доц., ст. преп. каф. учета и аудита ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Ланговой В. А. — к.э.н., доц. каф. экономики и управления ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Шабельникова Е. А. — к.э.н., доц. каф. финансов ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

Ответственный секретарь:

Ланговой В. А. — к.э.н., доц. каф. экономики и управления ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ» (г.Алчевск, ЛНР)

*Рекомендовано Редакционно-издательским советом ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ»
(Протокол № 2 от 17.04.2019 г.)*

А43

Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий промышленного региона : сборник тезисов Международной научно-практической интернет-конференции (23 апреля 2019 г.). — Алчевск : ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», 2019. — 291 с.

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической интернет-конференции «Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий промышленного региона», состоявшейся 23 апреля 2019 г.

В сборнике рассмотрены проблемные вопросы экономико-управленческих аспектов функционирования предприятий, управления финансами, организации учетного процесса, анализа и аудита, а также информатизации в управлении и анализе социально-экономических систем в современных условиях институциональных изменений.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имён, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

УДК 330; 330.4; 336; 338

ББК 65; 65.05; 65.2/4

© ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», 2019

© Чернышова Н. В., художественное оформление обложки, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1

ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

<i>Алиев О. М.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИИ	11
<i>Андык А. С., Самкова Э. Р.</i> РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	13
<i>Антипова Л. П., Щепочкина Н. В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	17
<i>Баранцева С. М., Крыжановская А. О.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К НОРМИРОВАНИЮ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В ТОРГОВЛЕ	21
<i>Бекмурзаев И. Д., Хажмурадова С. Д.</i> РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ	23
<i>Белозерцев Р. В.</i> КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	25
<i>Белозерцев В. Н.</i> МАТРИЧНЫЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	28
<i>Бессмертная В. В., Наумова И. Ю.</i> СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	31
<i>Брюхина Н. Г., Коваленко Н. В.</i> ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЗАВИСИМОСТИ ОБЪЕМА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ ОТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	34
<i>Буцкая А. Ю.</i> ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	36
<i>Войнова С. Е., Белозерцев О. В.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	39
<i>Гасило Е. А., Боязитова К. Р.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	42
<i>Гонтовая Н. В., Малышенко Н. Б.</i> ЦИКЛИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ	45

<i>Гуленко Е. А.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	48
<i>Гуменюк А. Г.</i> РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКАХ ДОНБАССА НА БАЗЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	51
<i>Дадаев Я. Э., Хажмурадова С. Д.</i> УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ ПРОДУКЦИИ БЕЗОТХОДНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	54
<i>Дедаева Л. М.</i> ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	56
<i>Демидова Д. Д., Дубина И. Н.</i> ИНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КРЕАТИВНО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ	59
<i>Доценко О. Г., Юрьев С. А.</i> ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ЗАМЕНЫ ВОДЯНОЙ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ ДВИГАТЕЛЯ С ПОЛНЫМ РОТОРОМ ВОЗДУШНОЙ	62
<i>Жилина М. В., Дорофеева Е. Э.</i> КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	65
<i>Завгородняя Ю. В.</i> ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	68
<i>Идиатулин А. А., Боталова Н. П.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ	71
<i>Калашник Е. В., Белозерцев О. В.</i> АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	74
<i>Кизлик Т. А.</i> ОСНОВНЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	77
<i>Кириллова Н. В.</i> МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	80
<i>Клецова Е. В., Крупко В. И.</i> ПУТИ И НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ	83

<i>Климова П. А.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ	86
<i>Коросташовец А. В., Иванов М. Ф.</i> СУЩНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	88
<i>Костанда А. В., Мизяева Н. О.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫМИ РИСКАМИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	91
<i>Крыжановская А. О., Баранцева С. М.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ТОРГОВЛЕ	94
<i>Кульбис Е. Г., Клецова Е. В.</i> ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИЗУЧЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ИЗДЕРЖКИ»	97
<i>Кураян К. А., Шаповалова В. А.</i> ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ — ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	100
<i>Ланговой В. А.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ПОТРЕБНОСТЕЙ ОБЩЕСТВА	104
<i>Литвин Р. И.</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	107
<i>Мананникова Е. Ю., Вихрова В. К.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА	109
<i>Мезенцева Е. Е.</i> ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИИ	111
<i>Носова Э. Л.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ПОТЕНЦИАЛ»	113
<i>Осифов А. Ю., Лошинская Е. Н.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДНР	117
<i>Подгорный В. В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	120
<i>Полякова Н. А., Антипова А. Л.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАКТОВОК ПОНЯТИЙ «ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ», «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» И «ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ»	123

<i>Попова Э. В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	126
<i>Пригун Я. И., Резкин П. Е.</i> КОНЦЕПЦИЯ «VALUE CHAIN»: КЛАССИФИКАЦИЯ	129
<i>Проценко Е. В.</i> ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	131
<i>Разбейко Н. В.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА В ДНР	133
<i>Резкин П. Е., Свитина Д. В.</i> ОПЫТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗРАБОТКЕ ПОЛИТИКИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ	136
<i>Саитова О. В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	139
<i>Самохина А. С., Гизатулин А. М.</i> ГИБКАЯ ЗАНЯТОСТЬ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	142
<i>Севастьянов С. Е., Белозерцев О. В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	145
<i>Субботина Т. А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	148
<i>Сулейманова Т. А., Коваленко Н. В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В ЧАСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	151
<i>Урубохова К. А., Антипова Л. П.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	154
<i>Флидер Д. Е., Шабельникова Е. А.</i> ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	157
<i>Хейлик М. С., Приходченко Е. И.</i> ИННОВАЦИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	159
<i>Шевчук И. М.</i> РУКОВОДСТВО И ЛИДЕРСТВО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОЛЛЕКТИВОМ ОРГАНИЗАЦИИ	162
<i>Юзык Л. А.</i> УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	164

<i>Яременко О. В.</i> ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА	166
--	-----

Секция 2

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Алита А. А., Блажевич А. А.</i> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	169
<i>Гордеева Н. В.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СФЕРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ	171
<i>Дербенева Е. Н.</i> ЗАЕМНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	173
<i>Димитрова Н. П.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	176
<i>Журенко К. В.</i> ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	178
<i>Зайцев С. В.</i> АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АСТРАХАНСКОГО РЕГИОНА	181
<i>Кабанец С. С., Рябченко А. А.</i> СПЕЦИФИКА ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ БАНКОВСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ	184
<i>Лейман Э. В.</i> ПРОБЛЕМА ПОНЯТИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	187
<i>Мальцев Р. А.</i> ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ УСЛУГ	190
<i>Мещерякова А. Г., Моисеева А. В.</i> ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	193
<i>Миндзяк М. И., Рябченко А. А.</i> ФАКТОРИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	196

<i>Муравьев С. Р.</i> ПРОБЛЕМА СВЯЗИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	199
<i>Пилипенко А. И., Моисеева А. В.</i> ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	202
<i>Смирнова Ю. В., Белозерцев В. Н.</i> ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	205
<i>Соболевская Ю. В.</i> РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ	209
<i>Солохина Е. В.</i> СОДЕЙСТВИЕ ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ЕГО САНАЦИИ	212
<i>Татаренко В. А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ	215
<i>Хабибов А. М., Алиев О. М.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОРОДОВ НА ОСНОВЕ МУНИЦИПАЛЬНО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	217
<i>Чумаков А. А., Тугуз Ю. Р.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ	220
<i>Шабельникова Е. А.</i> СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	223
Секция 3	
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЁТНОГО ПРОЦЕССА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ	
<i>Алиев О. М.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ВО ВНУТРЕННЕМ АУДИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	226
<i>Гаркушина А. А.</i> АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ЧАСТЬ ОБЩЕГО АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЯ	229
<i>Журба В. А.</i> КАССОВЫЕ РАСХОДЫ И ПОРЯДОК ИХ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	233

<i>Илюхин В. Ю.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА КАК ОДНОГО ИЗ МЕТОДОВ АУДИТА ЗАТРАТ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ	236
<i>Илюхина С. Г.</i> ОТРАЖЕНИЕ СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	238
<i>Ковалева С. Н.</i> ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ	241
<i>Кунченко А. В., Гамаюнова Я. Н.</i> СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ	245
<i>Леусенко В. П., Меньших К. И.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	247
<i>Мехедова Т. Н., Рева Я. А.</i> ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	251
<i>Семенова А. А.</i> УЧЕТ И АУДИТ ЗАТРАТ НА ВОДОСНАБЖЕНИЕ И ВОДООТВЕДЕНИЕ КП «ВОДОКАНАЛ»	254
<i>Сорока Т. В.</i> ПРОЦЕСС ИНВЕНТАРИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА	258
<i>Турчина Н. В.</i> ТРЕХКОМПОНЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	260
<i>Шаповалова И. А.</i> АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ КОММУНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	264

Секция 4

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ И АНАЛИЗЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

<i>Алиев О. М.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	266
<i>Головатченко И. Г., Кислая Т. Н.</i> ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	269

<i>Гришкова Я. Ю., Лепило Н. Н.</i> РАЗРАБОТКА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ ДЛЯ ФИТНЕС-КЛУБА	272
<i>Дадаев Я. Э., Хажмурадова С. Д.</i> МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	275
<i>Зайцев И. С., Дьячков Д. В., Козлова И. С.</i> МЕТОДЫ ШИФРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ	277
<i>Клочко Н. В., Тельный А. А.</i> ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	280
<i>Мотченко Л. А., Коваленко Е. С.</i> КЛЕТОЧНО-АВТОМАТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ	283
<i>Пащенко У. Ю., Фурманов П. А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ XXI ВЕКА	286
<i>Подгорная Н. А., Коденцова А. А.</i> АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	289

Секция 1
ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Алиев О. М.
к.э.н., доц. каф. экономики
(филиал ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный
университет», г. Кизляр, Россия)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИИ

Важной составляющей любой экономики является финансовый рынок. Финансовый рынок позволяет быстро мобилизовать временно свободные денежные средства, чем способствует экономическому росту и развитию не только страны в целом, но и ее регионов в отдельности.

Можно выделить следующие сектора финансового рынка: инвестиционный, кредитный, фондовый, страховой, валютный. На финансовом рынке объектом купли-продажи выступают финансовые ресурсы, но в каждом из секторов сделки совершаются по-разному. Но суть финансового рынка, которая заключается в осуществлении перелива капитала в наиболее рентабельные отрасли, сохраняется.

Анализ показал, что в целом по России наблюдается снижение темпов развития финансового рынка. В то время как преодолеть сложившуюся нестабильную экономическую ситуацию можно только посредством эффективного привлечения и инвестирования свободных денежных средств.

Можно выделить и другие ключевые проблемы, препятствующие эффективному развитию финансового рынка в регионах России. Это, например, такие как: низкий уровень капитализации экономики, высокий уровень оттока капитала за границу, низкий уровень прямых иностранных инвестиций; низкий уровень сбережений населения, капитализируемых национальной финансовой системой; отсутствие собственной системы заимствований, не достаточно эффективная система государственного регулирования финансовых рынков, снижение кредитной активности [2, с. 250].

Учитывая ряд проблем, с которыми сталкивается функционирование финансового рынка в регионах России, можно предложить следующие мероприятия для их решения:

1. Организация обновленной модели финансового рынка РФ, который предполагает уход от спекулятивных методов роста и интеграционное объединение с развитыми и развивающимися странами. Это обеспечит приток капитала в страну, с одновременным снижением системных рисков, так как невелика будет доля нестабильного спекулятивного капитала.

2. Обеспечить оптимальную пропорцию между иностранными инвестициями и вывезенным за границу отечественным капиталом, чтобы обеспечить баланс в работе инвестиционного аппарата.

3. Обеспечение перераспределения инвестиционных ресурсов в отрасли, где наблюдается дефицит инвестиционного капитала. При этом ограничивая допуск иностранных инвестиций в отрасли, которые являются приоритетными для государства, чтобы избежать оттока добавленной стоимости за границу [1, с. 168].

4. Системное развитие инфраструктуры финансового рынка, освоение новых методов и способов работы рынков, которые учитывают, кроме того, и интересы населения и обеспечивают им эффективное вложение свободных денежных средств. Кроме того, увеличение активности небанковских институтов и формирование новых биржевых площадок.

5. Совершенствование законодательства РФ, снижение вступительных барьеров на рынке, разработка комплекса налоговых льгот и гарантий для инвесторов.

6. Осуществлять мероприятия по выявлению направлений развития внешнеторговых связей и определению наиважнейших партнеров, выявлению методов поддержки национальных экспортеров [2, с. 250].

В заключении необходимо отметить, что финансовый рынок занимает особое место в системе финансовых отношений, проникая как во все сферы деятельности индивидуумов, так и в процесс перераспределения финансовых результатов общественного производства. Важно отметить, что использование механизмов финансового рынка может по-разному отразиться на экономической системе страны, что в свою очередь будет влиять на стабильность. Но опыт большинства стран показывает, что наличие развитого финансового рынка на всей территории страны способствует эффективному развитию экономики и повышению темпов ее развития [3, с. 19].

В России, чтобы сформировался подобный рынок, необходимо, прежде всего сделать доступными финансовые ресурсы, повысить доходы основной части населения за счет перераспределения налоговой нагрузки, способствовать преодолению отсталости в уровне развития финансовых рынков в регионах России и стимулировать развитие небанковского финансового сектора.

Перечень ссылок

1. Кулькова Е. И. Перспективы развития финансового рынка в РФ и методы решения проблем / Е. И. Кулькова // Новая наука : теоретический и практический взгляд. — 2016. — № 6-1(87). — С. 168–169.

2. Харионовская Т. Л. Ключевые проблемы развития финансового рынка Российской Федерации / Т. Л. Харионовская // Новая наука : проблемы и перспективы. — 2016. — № 115-1. — С. 249–251.

3. Чернышова М. В. Современные проблемы развития институтов финансового рынка России / М. В. Чернышова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). — 2015. — № 25. — С. 17–21.

*Андык А. С.
магистр,
Самкова Э. Р.*

*к.т.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)*

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день все предприятия осуществляют свою производственно-хозяйственную деятельность в условиях нестабильности рыночной среды. Влияния внешних и внутренних угроз могут негативно отразиться на эффективности их деятельности. Создание эффективной системы безопасности жизненно необходимо для нормального функционирования предприятия.

Исходя из современного уровня информационного развития общества, основной задачей руководителя является обеспечение эффективной деятельности предприятия и предотвращение утечки экономической информации. Это в свою очередь обуславливает актуальность выбранной темы.

Понятие самой безопасности возникло еще в века до н. э., когда люди должны были обезопасить себя от внешних природных угроз. Понятие «экономическая безопасность» впервые возникло с появлением угроз на национальном уровне. Самое раннее упоминание именно этого термина относится к 1790 году. Тогда безопасность распространялась на экономическую, военную и политическую сферы.

Так как предприятие является первичной ячейкой экономики любой социально-политической системы, необходимо остановиться на определениях «экономической безопасности предприятия». Рассмотрим эволюцию термина «экономическая безопасность» с точки зрения отечественных и зарубежных ученых.

Проанализируем определения, представленные в таблице 1. Определение Тамбовцева В. Л. отражает лишь производственную сферу предприятия, но не учитывает влияние внешних и внутренних угроз. Система экономической безопасности включает в себя не только производственные ресурсы. Для противостояния внутренним и внешним угрозам предприятие должно рассматривать в совокупности все ресурсы: кадровые финансовые, управленческие и другие. Основную роль в формировании экономической безопасности выполняют правильные управленческие решения.

Алексеев В. в своих трудах сводит проблемы экономической безопасности предприятия только к защите коммерческой тайны представляет собой слишком упрощенный вариант решения такой проблемы. Столь узкое понимание экономической безопасности не учитывает всего спектра влияния внешней среды как основного источника угроз для деятельности предприятия. Крысиным А. В. не акцентировано внимание на внутренних

факторах. Оценка внутренних угроз позволяет мобилизовать все ресурсы предприятия на формирование его экономической безопасности. Клейнер Г. Б., Шлыков В. С. и Бондина Е. А. в своем определении не указывают, что нежелательные изменения на предприятии могут произойти под влиянием внешних и внутренних угроз. Авторы Забродский В., Олейников Е., Ярочкин В. с нашей точки зрения представили наиболее полные определения экономической безопасности предприятия.

Таблица 1 — Подход к определению экономической безопасности

Период	Автор	Определение
1	2	3
до н.э.	Платон	Отсутствие опасностей в окружающей человека среде.
1790	(Йельский университет)	Устойчивое состояние государства [1].
1976	Белл Д.	Безопасность бизнеса обеспечивается с помощью информации и знаний, которые формируют новые отношения между наукой и технологией [2].
1995	Тамбовцев В. Л.	Совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы [3].
1996	Алексеев В.	Обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и других секретов организации [4].
1997	Клейнер Г. Б.	Состояние данного хозяйственного субъекта, при котором жизненно важные компоненты структуры и деятельности предприятия характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений [5].
1999	Шлыков В. С.	Состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз [6].
1999	Забродский В.	Количественная и качественная характеристика свойств фирмы, отражающая способность «самовывживания» и развития в условиях возникновения внешней и внутренней экономической угрозы [7].
2000	Кастельс М.	Стабильная производительность предприятия, источник которой заключается в технологиях генерирования знаний, обработки информации и коммуникации [8].
2005	Олейников Е. А.	состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем [9].
2007	Ярочкин В. И	Организованная совокупность специальных органов, служб, средств, методов, и мероприятий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов личности, предприятия, государства от внутренних и внешних угроз [10].

Продолжение таблицы 1

1	2	3
2012	Крысин А. В.	Защищенность деятельности организации от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность быстро устранить разновариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на его деятельности [11].
2017	Бондина Е. А.	Состояние, в котором эффективно используются ресурсы, тем самым предотвращаются угрозы и обеспечивается стабильное функционирование предприятия [12].
2018	Толмасова Е. А.	Состояние предприятия, когда оно защищено от негативного воздействия как внешних, так и внутренних угроз, факторов, которые дестабилизируют деятельность предприятия [13].

В приведенных выше определениях многие авторы рассматривают экономическую безопасность в настоящем времени (не учитывая, что обеспечение экономической безопасности, необходимо и в перспективе). Только Олейников Е. А. предлагает рассматривать состояние предприятия в будущем. Угрозы внешней среды могут изменяться со временем (например, с развитием НТП), и политика текущего обеспечения экономической безопасности может быть нецелесообразна в перспективе.

Ни один автор в своих работах не рассматривает привлеченные ресурсы. Например, для стабильной работы предприятия можно использовать не только имеющиеся собственные финансовые средства, но и заемные.

В современных условиях, практически, ни одно предприятие не может обойтись только собственными средствами. В своей производственно-хозяйственной деятельности большинство предприятий пользуется инвестиционными и кредитными средствами. Поэтому, с нашей точки зрения, в обобщенное определение целесообразно внести такое понятие как потенциальные ресурсы. Проведя критический анализ, можно сделать вывод, что среди ученых нет единого мнения об определении экономической безопасности.

Под экономической безопасностью, по нашему мнению, можно считать противостояние предприятия внешним и внутренним угрозам, с помощью всех имеющихся и потенциальных ресурсов, с целью защиты жизненно важных интересов и задач предприятия в настоящее время и в перспективе.

Перечень ссылок

1. MacFarlane, S. Neil. *Human security and the UN : a critical history. United Nations intellectual history project (illustrated ed.)* / S. Neil, MacFarlane; Yuen FoongKhong. eds.. — Indiana University Press, 2010.
2. Bell D. *The Coming of Post-industrial Society : A Venture in Social Forecasting* / D. Bell. — NY : Basic Books, 1976.

3. Тамбовцев, В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем : структура, проблемы // Вестник МГУ. Серия 6 «Экономика». — 1995. — № 3. — С. 3.
4. Алексеенко, В. Н. Основы проектирования систем защиты производственных предприятий и банков / В. Н. Алексеенко, Ю. Г. Дреус. — М. : МИФИ, 1996. — 68 с.
5. Клейнер, Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде : риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов ; под общ. ред. д-ра тех. наук, проф. С. А. Панова и д-ра экон. наук, проф. Г. Б. Клейнера. — М. : ОАО Изд-во «Экономика», — 1997 — 288 с.
6. Шлыков, В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. — СПб : Алетейя, 1999. — 144 с.
7. Забродский, В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. — 1999. — № 15–16.
8. Кастельс, М. Информационная эпоха : экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. — М. : ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
9. Олейников, Е. А. Экономическая и национальная безопасность : учебник для вузов / Е. А. Олейников // Экзамен. — 2005. — 768 с.
10. Ярочкин, В. И. Информационная безопасность : учеб. пособ. для студ. непрофильных вузов / В. И. Ярочкин. — М. : Международные отношения, 2007. — 400 с.
11. Крысин, А. В. Безопасность предпринимательской деятельности / А. В. Крысин. — М. : ЮНИТИ, 2012. — 26 с.
12. Бондина, Е. А. Формирование структуры экономической безопасности на предприятиях / Е. А. Бондина, С. Е. Чинахова // Молодой ученый. — 2017. — № 13. — С. 253–257.
13. Толмасова, Е. А. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия / Е. А. Толмасова // Студенческий форум : электрон. научн. журн. — 2018. — № 8 (29).

Антипова Л. П.
ст. преп. каф. экономики и управления,
Щепочкина Н. В.
студент гр. ЭП-14м
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Одной из характеристик хозяйственной деятельности предприятия является его устойчивость. В устойчивости предприятия заинтересованы не только руководство и работники предприятия, но и инвесторы, кредиторы, поставщики и покупатели, а также государство. Экономическая устойчивость каждого отдельного предприятия позволяет всей хозяйственной системе страны не только сохранить потенциал, но и обеспечить ее качественный подъем и выход на международные рынки с новыми конкурентоспособными товарами.[7].

Проблема обеспечения экономической устойчивости нашла свое отражение в трудах многих авторов. Эти проблемы поставлены в работах: Камаева В. Д., Каменицера С. Е., Кучина Б. Л., Мильнера Б. З., Петракова Н. Я., Сорокина Е. Д., Якуновой Е. В., Шляйферта М. А.

Некоторые из определений понятия «экономическая устойчивость предприятия» приведены в таблице 1.

Таблица 1 — Подходы к определению понятия «экономическая устойчивость предприятия»

Автор	Определение понятия
1	2
Бодров О. Г., Малыгин В. А., Тимирязов В. Т. [2]	Экономически устойчивыми становятся предприятия, которые в условиях неопределенности, нестабильности рынка в наибольшей степени обеспечивают современную организацию научно-воспроизводственной деятельности (определение дано исходя из воспроизводственного подхода).
Камаев В. Д. [6]	Экономическая устойчивость — это стабильность получения организацией доходов от продаж.
Погостинская Н. Н., Жамбекова Р. Л. [9]	Деятельность хозяйственной системы будет экономически устойчивой, если система соответствует сформированному результирующему вектору целей, а возможные неблагоприятные ситуации нейтрализуются адекватным откликом системы, за счет созданных ею запасов и резервов.
Никешин С. Н. [8]	Предприятие экономически устойчиво, если способно найти оптимальное соотношение между всеми ее элементами, установить связи между ними, которые позволяют максимально долго поддерживать жизненно важные параметры на заданном уровне, эффективно противодействуя возмущающему воздействию внешней среды (определение дано с позиции экономической кибернетики).

Продолжение таблицы 1

1	2
Окладский П. В. [10]	Экономическая устойчивость — это динамическое соответствие (адекватность) параметров состояния системы (предприятие) состоянию внешней и внутренней среды, обеспечивающему его эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий.
Барканов А. С. [1]	Экономическая устойчивость предприятия — это наличие инновационного потенциала устойчивого развития и его эффективное использование для нейтрализации внешних воздействий и факторов дестабилизации
Захарченко В. И. [5]	Экономическая устойчивость предприятия — это комплекс свойств организационной, инновационной, логистической, производственной, финансово-кредитной деятельности с учетом их взаимовлияния и взаимодействия.
Брянцева И. В. [3]	Экономическая устойчивость — такое состояние предприятия, при котором характеризующие его социально-экономические параметры сохраняют исходное равновесие и находятся в заданных границах при воздействии внутренней и внешней среды.

Для того чтобы сформулировать собственное понятие экономической устойчивости, необходимо провести анализ составляющих этого понятия. На рисунке 1 представлены составляющие понятия «Экономическая устойчивость».



Рисунок 1 — Составляющие понятия «Экономическая устойчивость»

Система управления (предприятия) должна обеспечить приемлемую эффективность в рамках имеющих место отклонений, что можно характеризовать как состояние равновесия или устойчивости. Состояние равновесия следует понимать как неизменность некоторых показателей системы, например: объема поставок, прибыли и допустимые отклонения от их заданных уровней.

Устойчивость хозяйствующего объекта представляет собой совокупность отдельных, единичных и частных равновесий. Она выше тогда, когда

совокупность устойчивых равновесий хозяйствующего объекта превышает количество неустойчивых. Экономическое состояние предприятия может варьироваться от крайне неустойчивого, при котором оно находится на грани банкротства, до относительно устойчивого.

Под экономическими ресурсами понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг.

Производственные ресурсы предприятия представлены в таблице 2 [4].

Таблица 2 — Производственные ресурсы предприятия

Материально-вещественная форма	Денежная форма	
	В принятой отчетности	В рыночных условиях
Рабочая сила	Фонд оплаты труда	Переменный капитал
Орудия труда	Основные фонды	Основной капитал
Предметы труда	Оборотные фонды	Оборотный капитал
Готовая продукция	Фонды обращения Деньги в обороте	Оборотный капитал в сфере обращения Оборотный капитал в денежной форме
Природные условия производства		Основной капитал

Таким образом, под экономической устойчивостью можно подразумевать не только сохранение положительного уровня показателей, которые ее характеризуют, но и развитие, которое проявляется в дальнейшем в ее экономическом росте, т. е. тенденциях положительного изменения совокупных показателей развития предприятия за определенный промежуток времени. Обычно промежуток времени считается год.

Перечень ссылок

1. Барканов, А. С. Оценка экономической устойчивости строительного предприятия / А. С. Барканов // Экономика строительства. — 2005. — № 8.
2. Бодров, О. Г. Экономическая свобода и устойчивость предприятия : учебное пособие / О. Г. Бодров. — Казань : Таглитат, 2008. — 180 с.
3. Брянцева, И. В. Экономическая устойчивость предприятия : сущность, оценка, управление : учебное пособие / И. В. Брянцева. — Хабаровск : Хабаровский государственный технический университет, 2007. — 150 с.
4. Грузинов, В. П. Экономика предприятия : учеб. пособ. / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. — М. : Финансы и статистика, 1999.
5. Захарченко, В. И. Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике / В. И. Захарченко // Машиностроитель. — 2002. — № 1. — С. 9–11.
6. Камаев, В. Д. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) : учебное пособие / В. Д. Камаев. — М. : Экономика, 2008. — 200 с.

7. Лайберт, Т. Б. *Экономическая устойчивость : сущность, содержание и факторы : учебное пособие* / Т. Б. Лайберт. — Уфа : УГНТУ, 2008. — 230 с.

8. Никешин, С. Н. *Предприятие и переходная экономика (некоторые аспекты) : учебное пособие* / С. Н. Никешин. — СПб : СПбГИЭА, 2010. — 80 с.

9. Погостинская, Н. Н. *Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности : учебник* / Н. Н. Погостинская, Ю. А. Погостинский, Р. Л. Жамбекова. — Нальчик : Эльбрус-2008. — 350 с.

10. Окладский, П. В. *Соотношение понятий экономической несостоятельности и устойчивости предприятий* / П. В. Окладский // Лесной журнал. — 2010.

11. Омельченко, И. Н. *Финансово-экономическая стабильность как составная часть организационно-экономической устойчивости предприятий* / И. Н. Омельченко, Е. В. Борисова // Вестник машиностроения. — 2009.

*Баранцева С. М.,
Крыжановская А. О.
к.э.н., доц. каф. экономики предприятия
(ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли им. М. Туган-Барановского»,
г. Донецк, ДНР)*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К НОРМИРОВАНИЮ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В ТОРГОВЛЕ

Нормирование товарных запасов позволяет определить оптимальный уровень этих запасов, который обеспечит бесперебойное функционирование торгового предприятия при минимуме затрат, при этом получая наибольшую величину прибыли. Для достижения данных целей используют различные методы нормирования.

Наиболее распространёнными методами нормирования на сегодняшний день являются опытно-статистический, технико-экономический, ABC-метод и метод удельных приращений [1].

Опытно-статистический метод заключается в построении динамических рядов фактических товарных запасов текущего хранения, при этом производится анализ годового товарооборота за прошедшие 3–5 лет. На основании выявленных тенденций развития запасов и влияния различных факторов на скорость обращения товаров за этот промежуток времени исчисляется расчётный норматив в днях оборота.

Главным преимуществом опытно-статистического метода является быстрота и простота получения результатов.

Однако данный метод считается недостаточно совершенным, так как в расчётах переносится недостатки прошлого и не в полной мере учитывается влияние факторов, которые формируют объём товарных запасов [2].

Самым точным и достоверным методом нормирования запасов товаров считается технико-экономический. Особенностью данного метода заключается в том, что расчёт товарных запасов проводится по элементам в соответствии с процессом формирования запаса. В норму товарных элементов включаются такие элементы: время, затраченное на приёмку, проверку и подготовку товаров к продаже; время пребывания товаров в форме торгового запаса; гарантийный запас.

Главным преимуществом технико-экономического метода заключается в том, что он позволяет учесть все особенности формирования и использования товарного запаса по каждой группе товаров.

Недостатком этого метода является трудоёмкость и то, что необходимо иметь большой объём информации, которая не всегда систематизируется в торговых организациях. Однако, несмотря на это, торговые предприятия чаще всего используют именно этот метод.

В соответствии с ABC-методом происходит разделение всех товарных запасов на три категории по степени важности отдельных видов в зависимости от их удельной стоимости [1].

Категория А включает в себя ограниченное количество наиболее ценных ресурсов, которые требуют особого учёта и контроля. Для таких ресурсов расчёт оптимального размера заказа является обязательным. В категорию В входят те виды товарно-материальных запасов, которые в меньшей мере важны для торгового предприятия и которые проверяются при ежемесячной инвентаризации. Категория С включает в себя малоценные товары, которые закупаются часто и в большом количестве.

Преимущество данного метода состоит в том, что он позволяет экономить время и повысить эффективность управления путём сосредоточения на контроле только наиболее важных и ценных товарно-материальных запасов торгового предприятия.

Метод удельных приращений является разновидностью экономико-статистической группы методов, которые заключаются в расчёте нормативов товарных запасов в днях по скользящей средней. В основе метода удельного прироста лежит соотношение темпов прироста товарно-материальных запасов и оптового товарооборота [2].

Изучив существующую информацию в отношении нормирования товарных запасов на торговых предприятиях, можно сделать вывод о том, что центральным звеном механизма управления товарных запасов является нормирование их объема, которое обеспечит стабильное функционирование торговой организации.

Для определения оптимальных норм запасов используют основные вышеперечисленные методы нормирования товарно-материальных запасов [2].

Перечень ссылок

1. Иванов, Г. Г. *Экономика организации (торговля) : учебник* / Г. Г. Иванов. — М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2012. — 352 с.
2. Иванов, Г. Г. *Оптовая торговля : учебное пособие* / Г. Г. Иванов. — М. : ИД ФОРУМ : НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 96 с.

*Бекмурзаев И. Д.
доц., и.о. каф. коммерции и маркетинга,
Хажмурадова С. Д.
студент направл. подг. «Торговое дело»
(ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»,
г. Грозный, Россия)*

РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность исследования развития комплекса маркетинга предприятия объясняется необходимостью соблюдения хозяйствующими субъектами принципа комплексности как объективной условия достижения социально-экономических целей. Ведь в условиях усиления рыночной конкуренции только обязательное выполнение совокупности последовательных маркетинговых действий обеспечивает достижение заранее спланированного коммерческого результата. Отдельные маркетинговые мероприятия, которые не увязаны и не согласованы между собой, вызывают сокращение рыночной доли, потерю потребителей и служат фактором банкротства предприятий.

На сегодняшний день, в условиях жесткой экономической стагнации удержание рыночных позиций и выживания на рынке являются первоочередными задачами, которые стоят перед предприятиями. Первое, к чему следует обратиться в такой ситуации — это маркетинговая политика компании. Производство новых товаров, установление ценовой политики, системы распространения, стимулирования продаж, все это сейчас контролируется в соответствии с маркетинговой стратегией предприятия.

Комплекс маркетинга предприятия является основой всей системы маркетинга и управления комплексом маркетинга становится главной задачей для достижения успешности на рынке. Но система управления комплексом маркетинга не является универсальной для всех предприятий, именно поэтому для опережения конкурентов необходимо искать новые подходы к анализу и совершенствованию комплекса маркетинга предприятия.

Маркетинговая деятельность в современных условиях должна быстро и гибко реагировать на постоянные изменения в окружающей рыночной среде. В процессе поиска мер для роста спроса на продукцию товаропроизводителей ученые также обращают все большее внимание на исследование вопросов совершенствования комплекса маркетинговых мероприятий с учетом научно-технического прогресса. Особого внимания заслуживают исследования, посвященные проблеме адаптации применения инструментария маркетинга в условиях различных типов рынка, в том числе строительной продукции. Проблема совершенствования комплекса маркетинга предприятия состоит в том, что современная экономика имеет значительную динамику развития турбулентного характера. Каждому предприятию необходимо знать какую продукцию, в каком объеме, где, когда и по каким ценам нужно производить [1, с. 65].

Каждое предприятие должно ориентироваться на потребителей. Для эффективной разработки комплекса маркетинга нужно изучать спрос на продукцию, рынки ее сбыта, их емкость, реальных и потенциальных конкурентов. С помощью маркетинговой деятельности ведется постоянный поиск новых рынков, потребителей, новых видов продукции и услуг, способствующих обеспечить предприятию наибольший уровень прибыли. Комплекс маркетинга выступает в роли инструмента регулирования производства и сбыта.

Комплекс маркетинга — это одна из фундаментальных категорий современного маркетинга. В соответствии с наиболее распространенными трактовками, комплекс маркетинга (маркетинг-микс) — это совокупность маркетинговых средств, определенная структура которых обеспечивает достижение поставленной цели и решение маркетинговых задач [2, с. 254].

В условиях перехода России к открытой рыночной экономике борьба за потребителя на внутреннем и внешнем рынках требует создания и производства действительно конкурентоспособных товаров. Предпринимательская деятельность является эффективной, когда производимый фирмой товар находит спрос на рынке, а удовлетворение определенных потребностей покупателей благодаря приобретению данного товара приносит прибыль [2, с. 6].

Следовательно, комплексу маркетинга предшествует исследование рынка, показывает, во-первых, необходимый объем производства продукции в отношении ее качества, ассортимента и структуры жизненного цикла с целью полного удовлетворения потребностей потребителей; во-вторых, ценообразование согласно платежеспособности покупателей; в-третьих, дистрибуцию товаров с позиций ее перемещения от производителя к клиентам для удобного осуществления процесса купли-продажи; в-четвертых, маркетинговую коммуникацию относительно влияния на покупателя как условия гарантированного сбыта и получения дохода и прибыли.

Расширение контингента покупателей предполагает использование искусственного интеллекта, что по специальному алгоритму определяет оптимальный ассортимент продукции.

В дистрибуции следует ожидать роста объемов онлайн-шопинга, что осуществляется на основе продажи продукции через сеть Интернет. Аналитические программы продаж ассортиментных позиций позволяют автоматически устанавливать ценовые параметры в соответствии с рыночным спросом.

Перечень ссылок

1. Моргунов, В. И. *Международный маркетинг : учебник для бакалавров* / В. И. Моргунов, С. В. Моргунов. — М. : ИТК Дашков и К, 2015. — 184 с.
2. Морозов, Ю. В. *Основы маркетинга : учеб. пособ.* / Ю. В. Морозов. — М. : Дашков и К, 2013. — 148 с.

Белозерцев Р. В.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ»,
г. Алчевск, ЛНР)

КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Научно-технический прогресс и динамика изменения внешней среды выдвигают повышенные требования к системам управления деятельностью предприятий с целью обеспечения их выживаемости и развития. Для решения усложняющихся задач управления предприятиями специалисты все чаще обращаются к контролингу, который рассматривается как функционально обособленное направление работы на предприятии связанное с обеспечением управленческой команды, данными о результатах деятельности предприятий для принятия эффективных оперативных и стратегических решений.

Основная цель контролинга заключается в диагностировании технико-экономического состояния предприятия, сравнение его с прогнозным или планируемым, выявление основных закономерностей и тенденций его развития, сопоставление их с миссией и разработке проактивных действий по предупреждению негативного влияния факторов на результативность деятельности предприятия посредством корректировки реализуемой стратегии или разработки новой. Предметом контролинга являются технико-экономические и финансовые показатели предприятия, выступающие своего рода индикаторами, динамика изменений которых характеризует состояние предприятия [1, 2].

Для решения поставленной задачи предложен методический подход на основе применения матричного метода, позволяющий осуществить анализ эффективности функционирования угледобывающих предприятий, разработку и корректировку стратегических альтернатив их развития с использованием сформированной системы показателей.

На начальном этапе исследования осуществляется отбор оценочных показателей, которые характеризуют как эффективность производства так и его затраты, а также обеспечивают контроль за результатами хозяйственной деятельности предприятия и служат основой для принятия управленческих решений.

На следующем этапе исследования осуществляется построение матриц отдачи факторов в анализируемом (K_1) и базисном (K_0) периодах. Эти матрицы строятся на основе сформированных групп показателей, которые характеризуют результат работы предприятия и факторы, влияющие на этот результат.

Матричная модель оценки позволяет не только адекватно отразить состояние оцениваемого предприятия в целом, но и выявить неиспользованные внутренние резервы. Сопоставление матриц за различные периоды времени (базисный, текущий, планируемый) позволяет определить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на изменение уровня эффективности.

Интенсификация производства характеризуется повышением отдачи затрачиваемых ресурсов на достижение эффекта. Сопоставление результата Y_0 и объема фактора X_0 за базисный период с результатом Y_1 и объемом фактора X_1 за исследуемый период позволяет оценить степень использования интенсивных и экстенсивных факторов производства в исследуемом периоде.

В результате такого сравнения на следующем этапе исследования определяются соответствующие индексы. Рассчитанный индекс отдачи фактора $I_K = K_1 / K_0$ характеризует степень интенсификации производства, а индекс объема фактора $I_X = X_1 / X_0$ — степень использования экстенсивных факторов. Успешно действующее предприятие обеспечивает повышение производства преимущественно за счет интенсивных факторов. Индекс результата определяется как произведение двух факторов $I_Y = I_K I_X$.

На основе рассчитанных значений индексов на следующем этапе анализируются тенденции изменений производственных ситуаций на угледобывающих предприятиях. Вся совокупность рассчитанных значений индексов отдачи факторов объединена в три группы: повышение качества использования фактора ($I_K > 1$), его ухудшение ($I_K < 1$) и стабильное состояние ($I_K = 1$). Вся совокупность возможных ситуаций, которая может быть сформирована в результате комбинаторных сочетаний индексов I_K , I_X , I_Y представлены на рисунке 1 [3]. При этом возможные производственно-хозяйственные ситуации, приведенные на рисунке, пронумерованы в порядке снижения интенсификации производства.

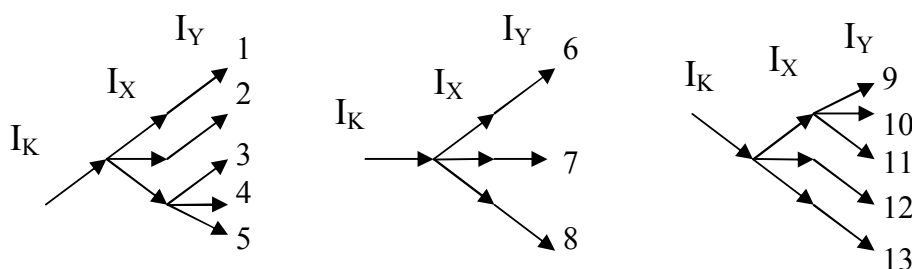


Рисунок 1 — Возможные производственно-хозяйственные ситуации деятельности предприятий

Анализ построенных производственных ситуаций по каждому показателю в соответствии с положением I_K , I_X , I_Y позволяет сформировать матрицы фактического и исследуемого состояния.

На заключительном этапе исследований формируется матрица стратегических приоритетов, позволяющая на основе выявленных в процессе контроля отклонений определить обоснованную технико-экономическую политику предприятия и скорректировать стратегию поведения в краткосрочной перспективе или изменить ее. Приоритет задач улучшения ситуаций определяется по разности номеров желаемой и фактической ситуации. Чем больше эта разность, тем более экстенсивно используется соответст-

вующий фактор для достижения результата, тем оперативнее необходимо принимать решения по улучшению производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Перечень ссылок

1. Фолльмут, Х. Й. Инструменты контроллинга / Х. Й. Фолльмут. — М. : Омега-Л, 2015. — 505 с.
2. Майер, Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер. — М. : Финансы и статистика, 2015. — 368 с.
3. Круглов, М. И. Стратегическое управление компанией : учеб. для вузов / М. И. Круглов. — М. : Русская Деловая литература, 1998. — 464 с.

Белозерцев В. Н.
к.т.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

МАТРИЧНЫЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В рыночной экономике каждый субъект хозяйствования став самостоятельным, вынужден приспосабливаться к усиливающемуся негативному влиянию внешнего окружения, и, в первую очередь, противостоять конкурентам, выпускающим аналогичную продукцию. Постоянно меняющиеся требования рынка предопределяют для каждого предприятия необходимость поиска своего собственного направления развития. Для того, чтобы устойчиво функционировать, предприятие должно постоянно меняться, изыскивать новые эффективные технико-технологические решения, новые формы работы на рынке и новые способы обеспечения безопасности своей деятельности. То есть, каждое предприятие должно разрабатывать свою собственную стратегию поведения на рынке и обеспечения экономической безопасности.

Анализ отечественных и зарубежных публикаций, а также опыта работы на рынке успешных компаний позволяет сделать вывод, что одним из эффективных инструментов обеспечения безопасного и устойчивого развития предприятий является стратегическое управление [1]. Вместе с тем, анализ показал, что только отдельные исследования посвящены выбору стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия, что актуализирует необходимость решения этих задач в методическом и практическом плане.

Для решения задачи по выбору стратегии обеспечения экономической безопасности предложен методический подход, основанный на результатах анализа внешней и внутренней среды, а также количественной оценки интенсивности этого влияния, который является обязательным этапом решения подобных задач [2, 3]. Реализация предложенного подхода осуществляется путем построения матрицы «внешняя – внутренняя среда», использование которой позволяет осуществлять выбор стратегии обеспечения экономической безопасности на основе полученных результатов оценки количественной и качественной степени влияния факторов среды.

Вертикальная ось этой матрицы отражает суммарное влияние факторов внешней среды, которые оказывают положительное и отрицательное влияние на функционирование предприятия. Горизонтальная ось формируется аналогичным образом на основе суммарного влияния факторов внутренней среды, которые негативно или положительно влияют на работу предприятия. Каждая из осей матрицы разделена пополам, верхняя и правая части которой отражают преимущественное влияние положительных факторов, а нижняя и левая — отрицательные. На полях матрицы в соответствии с параметрами соотношения степени влияния внешней и внутренней среды формируются четыре сектора,

характеризующих различную степень влияния факторов среды, а следовательно, и различную стратегию обеспечения экономической безопасности.

Первый сектор (верхний, правый), сформированный на основе преимущественного влияния положительных факторов внешней и внутренней среды, отражает зону высокой безопасности. Для предприятий попавших в этот сектор и решающих задачи по обеспечению экономической безопасности рекомендуется стратегия стабилизации, которая заключается в поиске дополнительных направлений эффективного использования открывающихся внешней средой возможностей и сильных сторон предприятия.

Второй сектор (верхний, левый), отражающий преимущественное положительное влияние факторов внешней среды и отрицательное влияние внутренней, характеризует зону низкой безопасности, обусловленную негативным влиянием внутренней среды. Стратегическое обеспечение экономической безопасности в этом секторе может быть достигнуто путем реализации стратегии защиты, предусматривающей поиск внутренних резервов каждого структурного подразделения.

Третий сектор (нижний, правый) отражает преимущественное негативное влияние факторов внешней среды и положительное влияние факторов внутренней среды. Это сектор низкой безопасности, обусловленный негативным влиянием внешней среды, который предусматривает применение стратегии адаптации, т. е. проведение соответствующих изменений на предприятии со стороны внешнего окружения угроз.

Четвертый сектор (нижний, левый) отражает критическую безопасность предприятия, которая находится на очень низком уровне. Для этого сектора предпочтительной является стратегия выживания, которая предусматривает поиск резервов за счет сокращения производственной деятельности, персонала, продажи части имущества.

При этом следует отметить, что сформированные стратегии отражают только направление деятельности, позволяющее обеспечить экономическую безопасность предприятия. Для реализации каждой стратегии с учетом специфики функционирования предприятия и отраслевой принадлежности выбираются стратегические альтернативы, конкретизирующие действия по обеспечению экономической безопасности.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что для решения задач по выбору стратегических альтернатив обеспечения экономической безопасности предприятия может быть использован предложенный методический подход на основе построения матрицы «внешняя – внутренняя среда». Используя в качестве основных критериев данные мониторинга тенденций изменения внешней и внутренней среды и сопоставляя сильные и слабые стороны предприятия, которые в целом характеризуют его ресурсы, с открывающимися возможностями и угрозами, уже на начальной стадии исследования появляется возможность выбора стратегических альтернатив обеспечения безопасности предприятия.

Перечень ссылок

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М. : Экономика, 1989. — 517 с.
2. Носкова, Н. С. Анализ факторов дальнего окружения (PEST-анализ) для фирмы ООО «Натиру» / Н. С. Носкова, В. М. Шарапова // Молодежь и наука. — 2017. — № 1. — С. 90–95.
3. Трут, Б. В. Внешний анализ конкурентов организации / Е. В. Трут, В. М. Шарапова // Экономические исследования и разработки. — 2017. — № 2. — С. 51–55.

Бессмертная В. В.
к.э.н., зав. каф. экономики и управления персоналом,
Наумова И. Ю.
магистрант
(ГОУ ВПО ЛНР «ЛНУ им. Тараса Шевченко»,
г. Луганск, ЛНР)

СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Основным условием развития и эффективного функционирования малых предприятий в рыночных условиях является их высокая конкурентоспособность. Однако, постоянные изменения во внешней среде, рост уровня неопределенности и риска усложняют деятельность предприятий и заставляет их искать более эффективные пути экономического роста, использовать комплекс экономических методов управления, эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами, накапливать и рационально использовать производственный потенциал, улучшать качество продукции, реализуя ее в достаточном количестве при высоком технологическом уровне обслуживания. То есть, постоянно самосовершенствоваться, умело маневрируя в рыночном пространстве и во времени. В условиях жесткой конкуренции возрастает необходимость разработки долгосрочных стратегий развития малых предприятий, которые бы очерчивали четкие ориентиры на будущую перспективу и помогали направлять усилия субъектов хозяйствования на поиск долгосрочных конкурентных преимуществ [3].

Ключевые факторы успеха являются стабильным классификационным признаком, базируются на высоком научно-техническом уровне производства и квалификации персонала, высокоразвитому маркетингу и менеджменту [4].

Большинство авторов считают, что все факторы влияния на управление конкурентными преимуществами предприятий делятся в зависимости от связи с экономическим циклом воспроизведения на циклические и нециклические [5]: циклические факторы связаны с изменением фаз цикла; нециклические факторы — это все другие факторы.

В условиях экономической нестабильности актуальным для малых предприятий является применение одной стратегии по классификации конкурентной стратегии:

1. Стратегия лидерства по издержкам, которая предусматривает уменьшение расходов при производстве. Эффект данной стратегии: привлекает большое количество покупателей.

2. Стратегия рыночной ниши (ориентированная на низких затратах) применяется для узкого сегмента покупателей, где фирма опережает своих конкурентов используя меньшие затраты на производство. Эффект данной стратегии: повышение конкурентоспособности фирмы.

3. Стратегия широкой дифференциации предполагает, что предприятие предоставляет своему товару специфические черты, которые выделяют его от товара фирм конкурентов. Эффект данной стратегии: привлечение большего количества покупателей.

4. Стратегия оптимальной дифференциации и оптимальных издержек предусматривает, что потребители, покупая товар получают за свои деньги большую ценность за счет сочетания широкой дифференциации и низких издержек продукции. Эффект данной стратегии – большее количество покупателей.

5. Стратегия рыночной ниши (ориентирована на дифференциации продукции), которая предусматривает предоставлять представителям выбранного сегмента товары или услуги, которые наиболее полно отвечают их вкусам и требованиям. Эффект данной стратегии: повышение конкурентоспособности фирмы и большое количество покупателей.

При выборе стратегии предприятию необходимо проанализировать его комплексные параметры и положение на рынке, ведь при реализации стратегии используется значительное количество времени и труда многих людей.

Ансофф И. выделил отличительные черты стратегии: планирование стратегии не завершается каким-либо быстрым результатом [2]. Как правило это заканчивается установкой основных направлений, которые обеспечат рост и укрепление позиций фирмы на рынке; выбранная стратегия благодаря методу поиска используется для разработки стратегических проектов. Функция стратегии в поиске состоит в том, чтобы сконцентрировать внимание на возможностях и отбросить другие возможности, которые непригодны к данной стратегии; необходимость применять стратегию исчезает когда организация достигла реальных желаемых событий; при формулировке стратегии нельзя предусмотреть все возможности, поэтому иногда используется обобщенную информацию о различных альтернативы [1].

Таким образом, приоритетной задачей руководства является повышение конкурентоспособности предприятия при помощи избранной стратегии. Для этого необходимо провести мониторинг по всему предприятию, определить ключевые факторы успеха, а также обеспечить эффективное управление нематериальными активами. Конкуренция как главная движущая сила дает возможность применять большой потенциал экономических субъектов. Проводя политику добросовестной конкуренции, можно достичь желаемого успеха и повысить прибыли предприятия.

Перечень ссылок

1. Анискин, Ю. И. *Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании* / Ю. И. Анискин // *Проблемы теории и практики управления*. — 2006. — № 7. — С. 73–83.

2. Ансофф, И. *Стратегическое управление* / И. Ансофф. — М. : Экономика, 2007. — 443 с.

3. Войтоловский, Н. В. Управление стратегическим развитием кризисного предприятия / Н. В. Войтоловский, — СПб : Изд-во СПбГЭУ, 2013. — 111 с.

4. Герчикова, И. Я. Финансовый менеджмент / И. Я. Герчикова. — М. : Консалтбанкир, 2013. — 111 с.

5. Мескон, М. Основы менеджмента : общая редакция и вступительная статья доктора экономических наук Евенко Л. И. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. // Академия народного хозяйства при правительстве РФ. — М. : Издательство «ДЕЛО», 2003. — 374 с.

Брюхина Н. Г.
аспирант каф. экономики и управления,
Коваленко Н. В.
д.э.н., проф., зав. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЗАВИСИМОСТИ ОБЪЕМА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ ОТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Анализ инновационного комплекса экономики страны показал, что сектор науки, несмотря на значительное сокращение числа научных организаций и научных сотрудников, финансовой поддержки со стороны предпринимательского сообщества, судя по количеству полученных охранных документов, является результативным.

По статистическим данным за 10 лет построим линейную двухфакторную модель, которая характеризует зависимость между объемом реализованной инновационной продукции (тыс. грн), общим объемом затрат на инновационную деятельность (тыс. грн) и количеством работников, задействованных в НИР [1].

Таблица 1 — Статистические данные для построения модели

Год	Объем реализованной инновационной продукции, Y	Общий объем затрат на инновационную деятельность, X ₁	Количество работников, задействованных в НИР, X ₂
2009	5354,6	6160	100245
2010	6700,7	10821,0	96820
2011	8538,9	11994,2	94138
2012	8653,7	7949,0	92403
2013	9867,1	8045,5	89564
2014	10349,9	14333,9	84969
2015	11252,7	11480,6	82032
2016	11781,1	9562,6	77853
2017	10950,7	7695,9	69404
2018	12611,0	13813,7	63864

Эконометрическая модель в матричном виде:

$$Y = AX + e. \quad (1)$$

Применяя метод наименьших квадратов, были рассчитаны коэффициенты парной корреляции и частные коэффициенты корреляции.

Расчеты показали, что:

– между объемом реализованной инновационной продукции и общим объемом затрат на инновационную продукцию существует слабая корреляционная зависимость, связь прямая;

– между объемом реализованной инновационной продукции и количеством работников, задействованных в НИР, существует сильная корреляционная зависимость, связь прямая;

– между общим объемом затрат на инновации и количеством работников, задействованных в НИР существует слабая корреляционная зависимость, связь прямая.

Таким образом, количество работников, задействованных в НИР, является ведущим фактором.

Далее, произведена оценка параметров модели методом МНК в матричном виде (при условии что, все предпосылки выполняются).

В результате расчетов получили следующие параметры линейного уравнения множественной регрессии: $\hat{a}_0 = 21677,91$, $\hat{a}_1 = 0,1497$, $\hat{a}_2 = -0,1597$.

Следовательно,

$$Y = 21677,91 + 0,1497x_1 - 0,1597x_2. \quad (2)$$

Оценим качество модели по средней относительной ошибке аппроксимации:

$$\varepsilon = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left| \frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i} \right| \cdot 100\% = 9,4\%. \quad (3)$$

Модель подобрана правильно, т. к. относительная ошибка аппроксимации не превышает 10 %.

Согласно требованиям стандартов серии ИСО 9000 персонал является главным ресурсом в системе менеджмента качества, поскольку факторы, создающие условия для обеспечения и улучшения качества, в первую очередь не технические, а социальные. Поэтому высшему руководству организаций, ориентированных на долговременное функционирование, необходимо заботиться о воспроизводстве интеллектуального потенциала человеческих ресурсов своей компании, что будет способствовать производству инновационной продукции.

Перечень ссылок

1. Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>.

2. Кузнецова, Н. Б. Кадры инновационного типа / Н. Б. Кузнецова // Актуальные проблемы экономики. — 2009. — № 6. — С. 115–121.

3. Колот, А. М. Инновационный труд и интеллектуальный капитал в системе факторов формирования экономики знаний / А. М. Колот // Украина : аспекты труда. — 2007. — № 4. — С. 4–9.

4. Корчагин, Ю. А. Человеческий капитал и инновационная экономика России : монография / Ю. А. Корчагин. — Воронеж, 2012. — 244 с.

Буцкая А. Ю.
студент каф. менеджмента непроизводственной сферы
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной
службы при Главе ДНР», г. Донецк, ДНР)

ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В период становления Донецкой Народной Республики, в условиях нестабильности внешней среды, выдвигаются особые требования к системам управления предприятий. Актуальным является вопрос определения их качественной и количественной оценки с точки зрения соответствия современным вызовам и способности обеспечить устойчивое функционирование и развитие предприятия.

Для преобразования систем управления необходимо выявление несоответствия между ее фактическим и эталонным состоянием, что является целью проведения диагностики. Задачами диагностики системы управления являются выявление «узких мест», тормозящих развитие предприятия, причинно-следственных связей, порождающих проблемы, а также разработка рекомендаций с целью обеспечения реализации как краткосрочных, так и долгосрочных планов.

Системный подход используется в случаях, когда проблемы, снижающие эффективность системы в целом, носят слабо структурированный характер, т. е. установить их состав, структуру и взаимосвязь возможно только на основе логического анализа. При этом в процессе исследования целесообразно рассматривать систему управления вместе с изучением организации в целом.

Системный подход реализуется посредством метода анализа и синтеза. Предполагается рассмотрение отдельных предметных областей (анализ) и их взаимодействие как единой системы (синтез). Особенностью современной концепции системного подхода является его междисциплинарный характер, так как это единственно верный путь к выявлению и пониманию проблем предприятия и их причинно-следственной связи [1]. Диагностика систем управления включает положения теории организаций, менеджмента, финансового анализа, архитектуры бизнес-процессов, а также концептуальные положения социологии и психологии.

Эффективность системы управления может рассматриваться в двух аспектах: как характеристика достижения результатов (миссии и целей предприятия); как характеристика, отражающая соотношение между результатами управления и затратами на него. Стоит отметить, что результаты управления можно оценивать как через конкретные характеристики системы, так и через результаты хозяйственной деятельности предприятия. Из этого следует, что показатели, характеризующие эффективность системы управления, могут быть разделены на следующие группы:

– показатели, характеризующие конечные результаты деятельности организации и затраты на управление. В качестве эффекта, обусловленного функционированием или развитием системы управления, могут рассматриваться увеличение объема выпуска продукции, увеличение прибыли, снижение себестоимости, повышение качества продукции, повышение рентабельности;

– показатели, характеризующие организационную эффективность системы управления. Для оценки эффективности управляющей подсистемы могут использоваться такие показатели, как оперативность принятия решений, уровень выполнения плановых заданий и соблюдение утвержденных нормативов, отсутствие отклонений при исполнении указаний, нарушений административно-правового и технологического регламента;

– показатели, характеризующие эффективность отдельных подсистем и элементов системы управления. Например, к показателям, характеризующим эффективность организационной структуры и ее технико-организационный уровень, относятся уровень централизации функций управления, принятые нормы управляемости, сбалансированность распределения прав и ответственности, уровень специализации и функциональной замкнутости подсистем.

Проблемы, выявленные в ходе диагностики, можно разделить на несколько групп:

1. Проблемы, требующие корректировки системы управления. Перераспределение задач, прав и ответственности, информационных потоков повышает эффективность организации путём роста производительности и сдерживает рост издержек, повышает прибыльность [2].

2. Проблемы коренного совершенствования и развития системы управления. Основной предпосылкой к кардинальному изменению системы управления является несоответствие существующей системы управления внешней среде предприятия. Совершенствование и развитие проявляется в адаптации к условиям внешней среды всех внутренних составляющих предприятия (целей, задач, методов, инструментов и технологий управления, организационной структуры, качественных и количественных характеристик ресурсов предприятия).

3. Проблемы, требующие применения новых технологий управления. Снижение эффективности и конкурентоспособности предприятия может быть обусловлено пренебрежением аппарата управления к использованию научных достижений в области экономики и менеджмента. Создание и совершенствование механизмов управления отдельными подсистемами предприятия должно стать одной из приоритетных задач аппарата управления.

Таким образом, применение системного подхода к диагностике систем управления предполагает рассмотрение деятельности предприятия не с точки зрения отдельных подсистем, а в их единстве и взаимосвязи, что позволяет выявлять глобальные проблемы функционирования и причины их

возникновения на уровне системы управления. Результатом диагностики являются конкретные практические рекомендации по повышению эффективности системы управления и ее преобразованию.

Перечень ссылок

1. Визгунов, Н. П. Эволюция подходов к системной диагностике предприятия : от «телеологических» к «конструкционным» моделям / Н. П. Визгунов, А. Н. Визгунов // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. — Нижний Новгород, 2011. — № 6 (1). — С. 262–269.

2. Сыщикова, Е. Н. Корректировка систем управления / Е. Н. Сыщикова // Экономинфо. — Воронеж, 2010. — № 7. — С. 75–77.

Войнова С. Е.
магистрант каф. экономики и управления,
Белозерцев О. В.
к.э.н, доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время большинство промышленных предприятий Донбасса по целому ряду причин как внутреннего, так и внешнего характера, находится в кризисном состоянии и работает неэффективно, что и актуализировало поиск путей повышения эффективности их деятельности. Одним из важнейших этапов процесса поиска путей выхода из кризиса и разработки планов по повышению эффективности деятельности промышленных предприятий является оценка эффективности деятельности предприятий с использованием научных методов и подходов, по результатам которой и принимаются экономически грамотные, взвешенные и обоснованные управленческие решения.

Вопрос эффективности деятельности субъектов хозяйствования и ее оценки всегда представляет особый интерес, как для зарубежных, так и для отечественных ученых [1–5]: Амоша А., Блэк Дж., Друкер П., Мейер М., Синк Д., Томпсон А. А., Келе Ф., Каплан Р., Пети В., Нортон Д., Ланг Р., Выварец А. Д., Выголова И. Н., Городецкого А. Е., Градобоева Е. В., Котылёвой Н. Ю., Иваницкого В. С. Большинство из них рассматривают экономическую эффективность с точки зрения теоретического аспекта, не уделяя должного внимания практической составляющей.

Поэтому целью данной работы является формирование методического подхода к оценке эффективности деятельности промышленного предприятия, который позволяет по ее результатам сформировать комплекс мероприятий по повышению эффективности деятельности.

Для решения данной актуальной задачи разработана методический подход предусматривающую комплексную оценку эффективности деятельности промышленного предприятия на основе ряда показателей, условно разделенных на две группы: производственные и экономические.

Производственные показатели характеризуют технико-технологическую базу производства, общую эффективность производства, эффективность использования отдельных видов ресурсов и другие производственные аспекты деятельности предприятия. В качестве таких показателей предлагается использовать: фондоотдачу, фондовооруженность, материалоемкость, производительность труда, процент использования производственных мощностей, долю рынка.

Экономические показатели характеризуют эффективность работы предприятия в целом, фактически достигнутые результаты предприятия на рынке, перспективы развития, эффективность инвестиций и многое другое. В качестве показателей экономической группы предлагается использовать следующие: общую рентабельность предприятия, рентабельность продукции, капиталоотдачу, затраты на 1 руб. товарной продукции, объем реализованной продукции, темпы роста объемов выручки от реализации продукции.

Поскольку предлагаемые показатели имеют разную размерность, то для объединения их в одном интегральном комплексном показателе возникает необходимость сведения всех показателей к безразмерной форме. В качестве такой безразмерной величины целесообразно использовать индексы сравнения фактически достигнутых результатов деятельности предприятия с эталонными значениями, в качестве которых предлагается использовать соответствующие среднеотраслевые показатели за последний отчетный период.

При определении интегрального показателя по каждой группе и результирующего комплексного в целом по предприятию предлагается учитывать степень важности как каждого показателя в соответствующей группе, так и самой группы при общей оценке эффективности деятельности предприятия. Для учета степени важности в данной методике предлагается использовать коэффициент важности, который определяется экспертным путем, таким образом, чтобы сумма коэффициентов значимости, как отдельных показателей в соответствующей группе, так и групп в общей комплексной оценке эффективности деятельности предприятия была равна единице.

Применение данного метода позволяет получить не только общую комплексную оценку эффективности деятельности предприятия, учитывающую ключевые факторы формирования эффективной деятельности предприятия, но и определить отдельные «узкие» места в работе предприятия, на которые, в первую очередь, и необходимо направлять управленческие усилия по повышению эффективности деятельности предприятия. Результаты, полученные при помощи данного методического подхода, применимы не только при формировании комплекса мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия, но и при принятии стратегических, инвестиционных, инновационных, производственных управленческих решений.

Перечень ссылок

1. Мешкова, Г. В. Основные подходы к анализу эффективности деятельности предприятий в условиях рыночной экономики / Г. В. Мешкова // Международный научно-исследовательский журнал. — Екатеринбург, 2016. — № 4 (46). Часть 1. — С. 63– 67.

2. Нортон, Д. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. — М. : Олимп-Бизнес, Библиотека IBS, 2004. — 320 с.
3. Панфилъ, Л. А. Оценка эффективности деятельности предприятия / Л. А. Панфилъ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2016. — № 6. — С. 753–756.
4. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М. : Инфра-М, 2015. — 512 с.
5. Эскиев, М. А. Эффективность системы управления организацией. Основные факторы, влияющие на эффективность / М. А. Эскиев, С. А. Аслаханова, А. И. Бексултанова // Молодой ученый. — Казань, 2015. — № 23. — С. 689–692.

*Гасило Е. А.
к.э.н., доц. каф. маркетингового менеджмента,
Боязитова К. Р.
студент
(ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли им. М. Туган-Барановского»,
г. Донецк, ДНР)*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях рыночной экономики, с целью сохранения конкурентных преимуществ и достижения лидирующего места на рынке, предприятиям необходимо ориентироваться на достижение всех представленных целей, так как достижение данных целей способствует увеличению числа удовлетворенных потребителей, которые впоследствии переходят в категорию лояльных потребителей, чем обеспечивают высокий уровень прибыли предприятия.

Маркетинговая деятельность направлена на изучение особенностей и запросов рынка, на котором функционирует предприятие и установление целей деятельности, исходя из полученных данных в результате исследования рынка.

Результаты маркетинговой деятельности должны иметь конкретный характер, быть выражены в установленных краткосрочных и долгосрочных целях предприятия, с определением путей, приемов и способов достижения установленных целей, с учетом имеющихся у предприятия ресурсов [1].

Основной особенностью маркетинговой деятельности является ее направленность на всестороннее изучение спроса, потребностей потребителей, потребностей рынка, что является основой в системе управления процессом производства.

Помимо изучения спроса, требований потребителей к товару (качеству товара, его новизне, технико-экономическим и эстетическим характеристикам, уровню цены, удобству, условиям использования и др.), маркетинговая деятельность направлена на: установление верхнего и нижнего порогов цены на товар или услугу; разработку и внедрение программ повышения удовлетворенности потребителей; выявление и устранение проблем выхода товаров на новые рынки; привлечение внимания широкого круга потребителей; обеспечение предприятия ресурсами, необходимыми при повышенном потребительском внимании к предприятию; трансформацию отношений постоянных потребителей в доверительные и партнерские отношения; определение рентабельности производства; расчет всех издержек обращения и возможных пути их сокращения; разработку на основе маркетинговых программ инвестиционной политики; повышение качества

отношений с поставщиками, контактными аудиториями; усиление социально-полезного эффекта от деятельности предприятия [2].

На современном этапе развития рыночной экономики все больше изменяются тенденции развития маркетинговой деятельности (рис. 1).

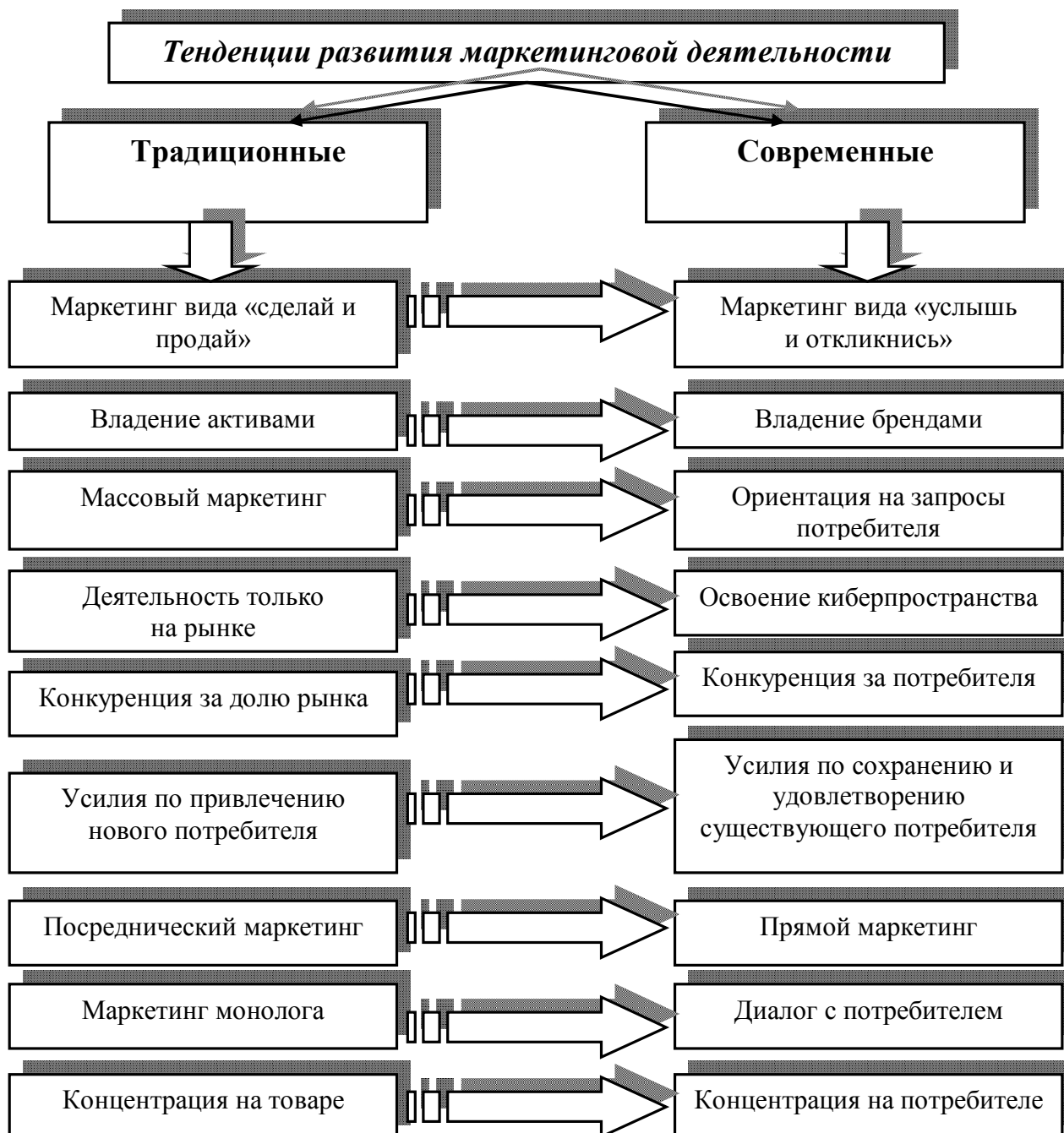


Рисунок 1 — Современные тенденции развития маркетинговой деятельности

Таким образом, тенденции развития маркетинговой деятельности можно представить в виде перехода от классического способа ведения маркетинговой деятельности к современному, что дает возможность наглядно проследить трансформацию маркетинговой деятельности. Представленные тенденции развития маркетинговой деятельности свидетельст-

вуют о всецелой направленности маркетинговой деятельности на выявление потребностей потребителей и их удовлетворение. Исходя из этого маркетинговая деятельность в современном мире находит более совершенные пути коммуникации с потребителями, способствующие укреплению отношений и достижению целей с меньшими затратами, получению дополнительных выгод.

Маркетинговая деятельность дает возможность предприятиям определить направления конкурентной борьбы и оптимальные стратегии завоевания рынка, а также создает эффективную систему товародвижения, позволяет изучить и спрогнозировать состояние и развитие рынка [1].

Перечень ссылок

1. Плужникова, И. И. *Современные тенденции развития маркетинга в России* / И. И. Плужникова, Д. А. Панасюк // *World science : problems and innovations : сборник статей XX Международной конференции в 2-х ч.* — Пенза : Изд-во «Наука и просвещение», 2018. — Ч. 2. — С. 29–31.

2. Хулуев, Н. М. *Маркетинг в розничной торговле* / Н. М. Хулуев // *Бизнес-образование в экономике знаний.* — Иркутск : ИГУ, 2018. — № 2. — С. 84–86.

Гонтовая Н. В.
ст. преп. каф. экономики и управления,
Малышенко Н. Б.
асс. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ЦИКЛИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ

Проблема исследования закономерностей инновационного развития предприятий находится в центре внимания многих ученых, и в целом является относительно раскрытой, в том числе в вопросах, касающихся исследования цикличности инновационных процессов, а также взаимосвязей между жизненным циклом предприятия с закономерностями инновационного развития. Исследованию проблем цикличности инновационных процессов посвящены работы Шумпетера Й. А., Кондратьева Н. Д., Туган-Барановского М. И., Кузнецова С., Глазьева С. Ю., Федуловой И. В. и других ученых. Однако на сегодняшний день остается открытой проблема систематизации закономерностей адаптации предприятия к инновационному развитию в привязке к временным характеристикам инновационного процесса. В частности, углубленного исследования, на наш взгляд, требуют отдельные аспекты указанной проблематики, связанные с изучением закономерностей, обуславливающих *цикличность процесса адаптации предприятия к инновационному развитию*.

На основе анализа и обобщения информации, полученной в результате обзора публикаций по обозначенной проблематике, предлагаются следующие тезисы.

1. Адаптация предприятия к инновационному развитию является *непрерывным* процессом, который сопровождает инновационные процессы на предприятии в течение всего его жизненного цикла.

2. Поскольку инновационный процесс является циклическим, то соответственно, и процесс адаптации предприятия к инновационному развитию тоже имеет циклический характер. Закономерности, которые обуславливают цикличность *непрерывного процесса адаптации предприятия к инновационному развитию*, подчинены закономерностям динамики инновационного развития предприятий и должны рассматриваться во взаимосвязи с жизненным циклом предприятия. Соответственно, динамика процесса инновационной адаптации повторяет траекторию инновационного развития предприятия, которая задается инновационной стратегией предприятия. А это означает, что все структурные элементы (фазы, стадии и т. п.) в циклической цепочке процесса инновационной адаптации соответствуют циклической структуре процесса инновационного развития предприятия.

3. Закономерности, касающиеся цикличности инновационного развития предприятия, следует рассматривать во взаимосвязи с цикличностью глобального долгосрочного технико-экономического развития. Таким образом, закономерности смены фаз и стадий жизненного цикла предприятия на траектории инновационного развития подчиняются закономерностям глобального долгосрочного технико-экономического развития, который по своему содержанию представляет собой процесс неравномерного периодического последовательного замещения *технологических укладов*.

4. С учетом вышеизложенного, в [1] предложен методологический подход к структурированию цикличности процесса инновационной адаптации предприятия, а также разработана соответствующая структурно-функциональная схема процесса адаптации предприятия к инновационному развитию. Предложенная схема (рис. 1) отражает структуру жизненного цикла предприятия на траектории инновационного развития и является, на наш взгляд, универсальной с точки зрения возможности выбора предприятием альтернативных направлений инновационного развития, поскольку в ней предусмотрена возможность воспроизведения всех функций предприятия в любой момент времени в новых условиях хозяйствования, обусловленных инновационным развитием предприятия.

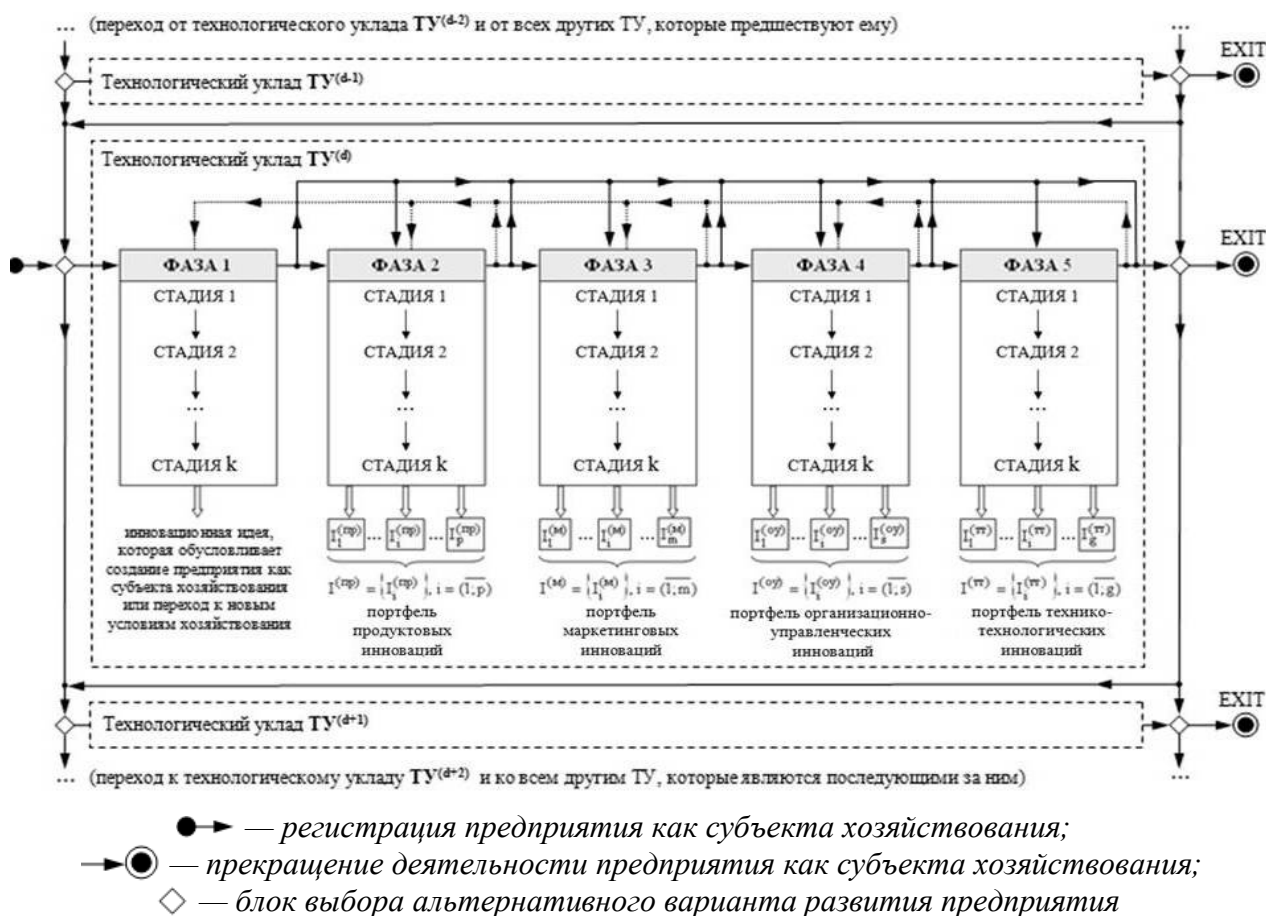


Рисунок 1 — Структурно-функциональная схема процесса адаптации предприятия к инновационному развитию

Перечень ссылок

1. Гонтовая, Н. В. Исследование цикличности процесса адаптации предприятия к инновационному развитию / Н. В. Гонтовая // Економічний вісник Донбасу. — 2013. — № 2 (32). — С. 179–190.

Гуленко Е. А.
магистрант каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях хозяйствования важную роль для определения потенциала предприятий, быстрого действия их адаптационного механизма при возникновении изменений в структуре отрасли, в которой они функционируют, играет конкурентоспособность. В переводе с латыни термин «конкурентоспособность» означает соперничество, борьба за достижение лучших результатов. Данное понятие является многоаспектным, активно используется в теории и практике экономического анализа. Так, конкурентоспособность является одной из важнейших интегральных характеристик, которую применяют в качестве критерия оценки эффективности экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Вопросу конкурентоспособности в экономической теории посвящено много научных работ как отечественных, так и зарубежных ученых. Каждый из них имеет свое видение трактовки указанного понятия, что приводит к появлению разногласий, вызванных: отождествлением конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности продукции или услуг; масштабами рассмотрения конкурентоспособности: на региональном, национальном или мировом рынке (предприятие, отрасль, страна) заменой одного понятия другим (конкурентный статус, конкурентный уровень) характеристикой любой составляющей конкурентоспособности предприятия (конкурентоспособность производственного, трудового потенциала).

Разнообразие трактовок понятия «конкурентоспособность» предоставило возможность предложить собственное определение: конкурентоспособность — это свойство субъекта и результатов его деятельности (объемов производства и реализации продукции, предоставляемых услуг, уровня рентабельности и т. д.) удовлетворять потребности потребителей и удерживать позицию на рынке среди реальных и потенциальных конкурентов.

Понятие «конкурентоспособность предприятия» в экономической литературе чаще всего отождествляется с его возможностью производить конкурентоспособный товар. Однако, учитывая, что на сегодняшний день предприятия и в том числе угледобывающие, имеют возможность производить различные виды продукции и одновременно работать на различных товарных (отраслевых) рынках в рамках стратегии диверсификации, на каждый данный момент времени уровень конкурентоспособности производимой продукции, не совпадает. Прежде всего, следует отметить, что в качестве базы для сравнения уровня конкурентоспособности предприятия используются данные по производителям-конкурентам, а не по товарам, которые изготавливаются[1].

Недостаточно изученной в этом смысле является конкурентоспособность предприятий угледобывающих предприятий, что позволило сформулировать собственное определение понятия конкурентоспособности предприятий угольной отрасли — это способность ведения эффективной хозяйственной деятельности угледобывающими предприятиями, реализации их потенциальных возможностей с сохранением конкурентных преимуществ в отрасли и удовлетворения потребностей потребителей в социально значимой продукции под влиянием изменений горно-геологических условий добычи и внешней среды.

Вполне понятно, что на конкурентоспособность предприятий угольной отрасли влияет довольно широкий спектр факторов, которые определяются специфическими особенностями угледобывающих предприятий (табл. 1).

Таким образом, фактически для угледобывающей отрасли на первом месте находятся геолого-экономические факторы, которые в свою очередь зависят от природных условий месторождения и существующих технологических возможностей отработки геологических запасов. Однако, все указанные факторы влияют на конкурентоспособность шахты существенным образом, поэтому взаимодействие всех этих факторов должно быть учтено при оценке уровня конкурентоспособности конкретного угледобывающего предприятия.

Таблица 1 — Группы факторов, влияющих на конкурентоспособность угледобывающих предприятий

Группы факторов	Производственные	Экономические
1. Ограниченность запасов	– передвижение рабочих мест и технических средств в пространстве; – подготовка новых добычных участков; – переход на большую глубину и ухудшение горно-геологических условий добычи; – понижение качества добываемого угля, – сокращение нормативного срока эксплуатации оборудования	– переход на большую глубину увеличивает капиталоемкость добытого угля; – ухудшение качества угля отражается на цене; – увеличение затрат на проведение капитального ремонта оборудования;
	– процесс закрытия шахты предполагает целый комплекс мероприятий технологического характера и решение экологических и социальных проблем	– чрезмерно высокая стоимость закрытия шахты; – необходимость в процессе производственной деятельности резервировать средства для этих целей

Продолжение таблицы 1

Группы факторов	Производственные	Экономические
2. Длительный срок строительства шахты и освоения производственной мощности	– сложный технологический многоэтапный процесс, включающий проведение геологической разведки, проектирование, строительство: вскрытие шахтного поля, подготовку и разработку	– неравномерность распределения затрат и прибыли в процессе эксплуатации; – сложность прогнозирования необходимого объема инвестиционных ресурсов, конкретных реальных результатов и сроков реализации проектов; – высокий риск капиталовложений
3. Экологическая и социальная составляющие угледобывающей деятельности	– проведение природоохранных мероприятий; – содержание объектов производственного назначения на балансе шахт	– дополнительные извлечения из платежного оборота; – увеличение затратности угледобычи
4. Высокий уровень ресурсоемкости: – фондоемкость – трудоемкость – материалоемкость – энергоемкость	– большой удельный вес пассивной части основных фондов; – большинство рабочих занято обслуживанием производственного процесса; – выполнение операций вручную; – материальные затраты имеют значительный удельный вес в структуре себестоимости добычи угля	– капиталоемкость процесса угледобычи
5. Географическое расположение	– предполагает наличие транспортной инфраструктуры; – географическая близость перерабатывающих и обогательных комплексов	– увеличение транспортных расходов

Перечень ссылок

1. Мазюжина, Е. И., Паничкина Г.Г., Управление конкурентоспособностью : учеб. пособ. / Е. И. Мазюжина, Г. Г. Паничкина. — М. : Омега-Л, 2007 ; То же [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://studref.com/334122/ekonomika/konkurentosposobnost>.

Гуменюк А. Г.
магистрант каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКАХ ДОНБАССА НА БАЗЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Главным богатством Донбасса являются промышленные предприятия, предоставляющие своим гражданам рабочие места, а богатство наших предприятий это «человеческие ресурсы» развивающие инфраструктуру Республик. Инвестируя в обучение сотрудников можно получить в итоге слаженную, профессиональную, компетентную команду, которая сможет приносить предприятиям прибыль, а значит поднимать и развивать Народные Республики Донбасса.

Внедрение профессионального обучения и развития персонала в промышленные предприятия — актуальны для Донбасса, так как, многие работники промышленных предприятий — это молодежь, будущее Республик Донбасса, которым предстоит решать производственные проблемы в организациях, создавая благоприятные условия для решения социально-экономического развития Республик, а именно развитие техники, технологии, влекущее за собой появление новой продукции, услуг и методов производства, модернизации хозяйственного комплекса и т. д.

Профессиональное обучение и развитие служат одной цели — подготовке персонала организации к успешному выполнению стоящих перед ним задач. Профессиональное обучение ориентируется, прежде всего, на задачи сегодняшнего дня, а развитие — на будущие потребности организации [2].

Обращаясь к законодательству Луганской Народной Республики (ЛНР), определение профессиональное обучение — это «вид образования, который направлен на приобретение обучающимися знаний, умений, навыков и формирование компетенции, необходимых для выполнения определенных трудовых, служебных функций (определенных видов трудовой, служебной деятельности, профессий)» [1].

На многих промышленных предприятиях Донбасса, профессиональное обучение реализуется в нескольких стадиях, т. к. они проходят поэтапно, начиная от выявления потребности персонала в обучении до получения «обратной связи».

Изучив данный вопрос, можно смоделировать идеальную схему проведения профессионального обучения для промышленных предприятий Донбасса. Данная схема представлена на рисунке 1.

Согласно закону ЛНР, ст.72 «Об образовании» — продолжительность профессионального обучения определяется конкретной программой профессионального обучения, разрабатываемой и утверждаемой на основе ус-

тановленных квалификационных требований (профессиональных стандартов) организацией и предусматривают, что профессиональное обучение завершается итоговой аттестацией в форме квалификационного экзамена [1].

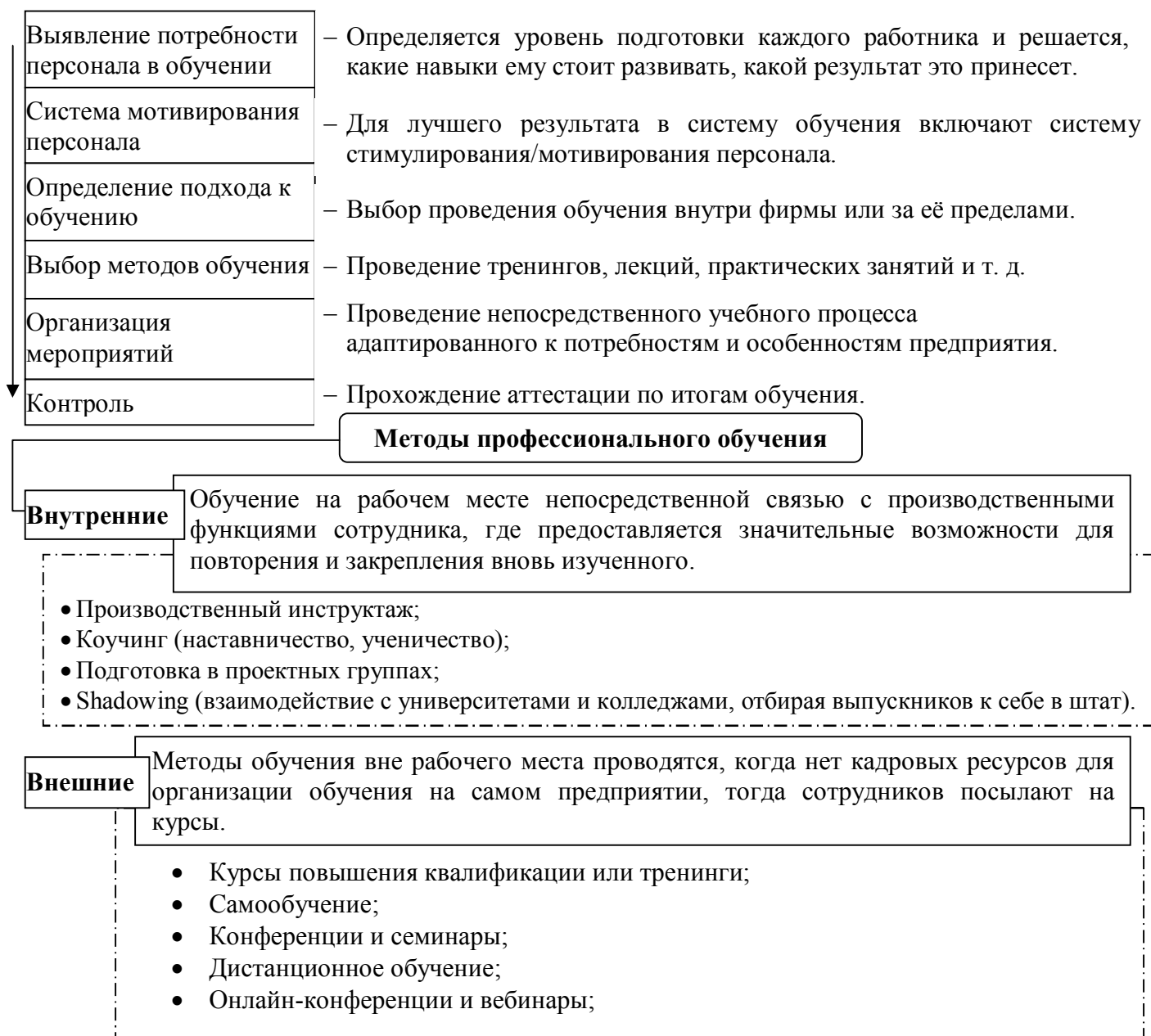


Рисунок 1 — Схема проведения профессионального обучения на промышленных предприятиях

Каждое предприятие старается удержать высокопрофессиональных кадров, поэтому особое значение занимает квалификационная категория, которую периодически необходимо подтверждать и повышать. Квалификационный экзамен проводится организацией для определения соответствия полученных знаний, умений и навыков работников и присвоения квалификационных разрядов, классов, категорий по соответствующим профессиям рабочих. Квалификационный экзамен включает в себя практиче-

скую квалификационную работу и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований.

Таким образом, можно сделать вывод, что на промышленных предприятиях Донбасса профессиональное развитие и повышение квалификации персонала должно носить непрерывный характер и проводится в течение всей трудовой деятельности работников, ведь от этого зависит развитие предприятий, а от последнего — поднятие и процветание Республик.

Перечень ссылок

1. Об образовании : Закон Луганской Народной Республики от 30.09.2016 № 128-II [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minobr.su/docs/laws/27-zakon-ob-obrazovanii.html>.

2. Семина, А. П. Обучение персонала в современных компаниях : проблемы и новые направления [Электронный ресурс] / А. П. Семина, М. А. Федотова, А. И. Тухонов // Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 134–145. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/obuchenie-personala-v-sovremennyh-kompaniyah-problemy-i-novye-napravleniya>.

Дадаев Я. Э.
ст. преп. каф. коммерции и маркетинга,
Хажмурадова С. Д.
студент направл. подг. «Торговое дело»
(ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»,
г. Грозный, Россия)

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ ПРОДУКЦИИ БЕЗОТХОДНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Маркетинг является средством реализации стратегии субъектов безотходного агропромышленного производства, который дает возможность адаптироваться к динамичным изменениям внешней среды, обеспечить конкурентные преимущества в экономическом пространстве, удовлетворять конкретные потребности и запросы потребителей, формировать положительное отношение к агропромышленной продукции безотходного производства и ее производителей.

Мировое сообщество для решения экономико-социальных и экологических проблем направляет усилия на достижение устойчивого производства и потребления. Глобальная программа устойчивого развития, принятая всеми членами ООН 2015 г. содержит 17 Целей Устойчивого развития на 2016–2030 годы, среди которых можно выделить те, которые касаются эффективного использования ресурсов и более чистого и безотходного производства.

Так, Цель 8 предусматривает повышение производительности в экономике путем диверсификации, технической модернизации и инновационной деятельности, и повышения глобальной эффективности использования ресурсов в системах потребления и производства. Цель 9 направлена на повышение эффективности использования ресурсов и более широкого применения чистых и экологически безопасных технологий и промышленных процессов за счет создания инноваций и модернизации инфраструктуры с целью поддержки экономического развития и благосостояния людей.

Непосредственно отходов, в том числе и АПК, касается Цель 12, которая для промышленных производителей предусматривает обеспечение перехода к устойчивым моделям потребления и производства, в частности, путем достижения устойчивого управления и эффективного использования природных ресурсов, экологически безопасного обращения с химическими веществами и всеми отходами на протяжении всего их жизненного цикла, существенного уменьшения образующихся отходов путем внедрения мероприятий по предупреждению, сокращению, переработки, повторного использования и др. [1].

Маркетинг продукции безотходного агропромышленного производства является сложной и многогранной деятельностью, направленной на

организацию движения продукции безотходного производства АПК к потребителю с целью удовлетворения интересов потребителей, которые получают качественную продукцию, товаропроизводителей [2].

Система маркетинга продукции безотходного агропромышленного производства предусматривает ряд основных элементов маркетинговой деятельности:

1. Комплексное изучение состояния рынка агропромышленной продукции безотходного производства и перспектив его развития с целью выявления и оценки существующего и потенциального спроса покупателей на такую продукцию и услуги.

2. Формирование спроса и стимулирование сбыта произведенной продукции безотходного агропромышленного производства.

3. Выбор средств коммуникативной политики.

4. Разработку системы цен на продукцию безотходного агропромышленного производства.

5. Организацию методов товародвижения продукции безотходного агропромышленного производства, управление товарным ассортиментом.

6. Проверку эффективности, совершенствование и контроль эффективности маркетинговой деятельности.

Таким образом, маркетинговая ориентация безотходного агропромышленного производства способствует оптимальному использованию ограниченных ресурсов предприятий, снижению издержек производства и обращения, обеспечению необходимого уровня рентабельности. Эффективность маркетинга продукции безотходного агропромышленного производства зависит от максимального удовлетворения потребностей потребителей в высококачественной продукции АПК через рациональное использование имеющихся производственных возможностей, содействие в решении социальных, экологических проблем, налаживании выгодных долгосрочных отношений с партнерами по бизнесу.

Перечень ссылок

1. *Преобразование нашего мира : повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. UN Doc. A/RES/70/1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement>.*

2. Эрнст, Л. *Переработка отходов животноводства и птицеводства* / Л. Эрнст, Ф. Злочевский, Г. Ерастов // *Животноводство России*. — 2004. — С. 23—24.

3. Котлер, Ф. *Маркетинг менеджмент* / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. — 14-е изд. — СПб : Питер, 2016. — 800 с. : ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»).

4. *Навстречу зеленой экономике : путь к устойчивому развитию и искоренению бедности : обобщающий доклад для властных структур [Электронный ресурс] / ЮНЕП. 2011. — Режим доступа: https://web.unep.org/greeneconomy/sites/unep.org.greeneconomy/files/publications/ger/GER_synthesis_ru.pdf.*

*Дедяева Л. М.
к.э.н., доц. каф. менеджмента непроизводственной сферы
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)*

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Одним из условий обеспечения стабильности в экономике и социальной сфере Донецкой Народной Республики является развитие малого среднего бизнеса. До войны, в 2013 году в г. Донецке функционировали 13,5 тыс. малых предприятий, на которых были заняты 71,1 тыс. человек работающих. Их годовой доход составлял 33,9 млрд грн., что соответствовало 2/3 объёма годового дохода малых предприятий Донецкой области [1].

В настоящее время на территории Донецкой Народной Республики количество малых предприятий и численность работающих в них сократились почти в два раза, что обусловлено объективными причинами политического и экономического характера. Самыми острыми из них являются: недоступность кредитов, административные барьеры, налоговая система, проблема кадров, затруднённый доступ к ресурсам, несовершенство законодательной базы.

Несмотря на сложную политическую и экономическую ситуацию наблюдается тенденция активного становления малого и среднего предпринимательства. Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость решения ряда управленческих задач в этом секторе экономики и, в первую очередь, на республиканском уровне.

Государственное регулирование малого предпринимательства базируется на реализации определенных принципов, наиболее важным из которых является протекционизм, поскольку в условиях рыночной экономики малые предприятия во многих случаях не способны успешно конкурировать с крупными самостоятельно, без государственной поддержки.

Сегодня можно говорить о значительном прогрессе сферы государственного регулирования малого и среднего бизнеса: создано правовое пространство, разработана нормативно-правовая база, формируются элементы рыночной инфраструктуры, растёт число предпринимателей в разных сферах деятельности. С каждым днем малое и среднее предпринимательство проникает в новые сферы экономики, приобретает существенный вес в системе внутреннего республиканского дохода, поэтому целесообразно уделить внимание вопросам развития инфраструктурной поддержки бизнеса.

В настоящее время инфраструктура поддержки предпринимательства является ключевым элементом масштабного механизма государственного регулирования экономических процессов. При этом широкий спектр на-

правлений деятельности организаций, входящих в эту систему, и специфичность целей, являющихся для них приоритетными, обуславливают необходимость постановки новых актуальных задач в современных реалиях.

Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса — это совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, целью функционирования которых является создание благоприятных условий для развития предпринимательства. Инфраструктурное обеспечение позволяет предприятиям получить доступ к необходимым факторам производства, технико-технологическим разработкам, информационной базе, содействию при оформлении бизнес-инициатив. Основу государственной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в ДНР составляют республиканские и местные фонды.

Министерство экономического развития ДНР обеспечивает реализацию государственной политики развития малого и среднего бизнеса путем разработки программ поддержки бизнес структур и соответствующих проектов в регионах; поддержки объединений субъектов предпринимательства и центров по выдаче разрешительных документов на ведение предпринимательской деятельности; содействия развитию системы предоставления административных услуг, взаимодействия с союзами, ассоциациями предпринимателей [2].

Республиканские программы поддержки малого и среднего бизнеса финансируются неравномерно, в минимальном объеме, что обуславливает неудовлетворенность предпринимателей работой объектов инфраструктуры. Такое положение определяется их слабой финансово-материальной базой, ограниченным кругом предоставляемых услуг, отсутствием открытой информации о деятельности.

Для повышения эффективности деятельности инфраструктурных институтов поддержки малого и среднего предпринимательства необходимо пересмотреть принципы предоставления услуг. Целесообразно сместить акцент на разработку комплексных программ долговременной поддержки опережающего характера, отрегулировать механизмы финансирования, повысить открытость деятельности объектов государственных структур.

Специализированная инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса, зачастую, убыточна, поэтому следует выявить те ее элементы, которые при определенном режиме работы смогли бы стать самоокупаемыми. Кроме того, для снижения затрат на эти элементы инфраструктуры, следует включить их в общую рыночную инфраструктуру развития предпринимательства, освободив от односторонней ориентации только на малый и средний бизнес. Однако решение такой важной задачи, как формирование целостной системы инфраструктуры развития и поддержки малого и среднего бизнеса, даже при наличии достаточных финансовых ресурсов не всегда гарантируют успех дела. Поэтому важной целевой задачей должно стать более четкое определение функций и целей Республиканского центра в формировании и финансировании институтов поддержки малого и среднего бизнеса.

Перечень ссылок

1. 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. — Донецк, 2017. — 84 с.

2. Официальный сайт Министерства экономического развития ДНР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru/?catid=0&id=9>.

Демидова Д. Д.
студент магистратуры
(Новосибирский Государственный Университет,
г. Новосибирск, Россия),
Дубина И. Н.
д.э.н., доц., проф.
(Алтайский государственный университет,
г. Барнаул, Россия)

ИНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КРЕАТИВНО- ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ

В данной работе тезисно описан авторский метод оценки условий осуществления креативно-инновационной деятельности фирм. Под креативностью здесь понимается способность разработки новой и полезной для фирмы идеи, а под инновационностью — способность ее успешно реализовать. Таким образом, креативно-инновационная деятельность фирмы — это деятельность по разработке и реализации новых идей, приносящих прибыль компании.

Совокупность организационно-управленческих, экономических и социально-психологических условий в организации (компании, предприятии и т. д.), определяющих творческую активность персонала и инновационную деятельность организации, определяется как организационный климат для творчества и инноваций [1].

Важность оценки организационного климата заключается в принятии обоснованных решений для создания необходимых условий успешного функционирования процесса по разработке новых идей и их дальнейшей реализации.

Важным аспектом подготовки к оценке организационного климата является выявление основных факторов, его определяющих. В литературе представлено свыше 10 структурных моделей организационного климата, представляющих такие факторы [1], но среди них в качестве наиболее значимых для творчества и инноваций выделяют:

- 1) открытость к риску и поощрение новых идей;
- 2) легкость коммуникаций и обмена знаниями;
- 3) наличие временных и материальных ресурсов для выполнения поставленных задач.

Мы предложили новую модель для оценки организационного климата для креативно-инновационной деятельности фирм (рис. 1). Модель содержит две базовые категории (творческая активность персонала и инновационная деятельность организации), каждая из которых включает в себя по 5 факторов. Факторы, в свою очередь, оцениваются по 4 индикаторам.

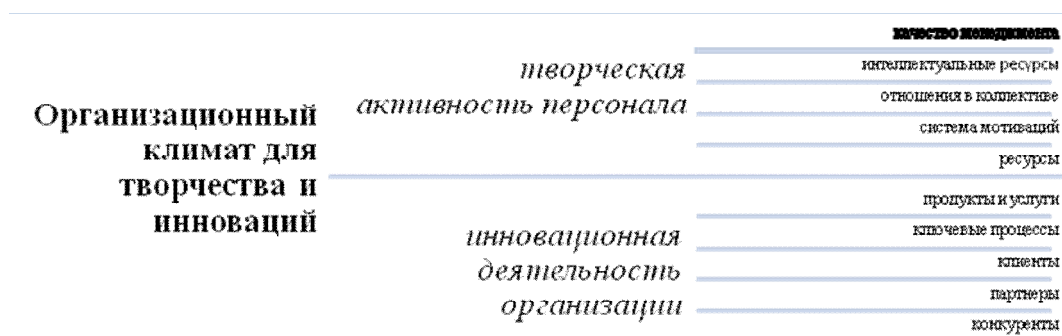


Рисунок 1 — Модель для оценки организационного климата

Представленные в литературе (преимущественно зарубежной) методы оценки т. н. креативного климата учитывают в основном только творческую активность персонала, но мы считаем, что оценка инновационной составляющей деятельности компании также важна и с точки зрения получаемых результатов, и с точки зрения совершенствования организационного климата компании.

Нами была разработана соответствующая анкета, реализующая данную модель. Каждый фактор оценивается с помощью набора из четырех индикаторов, два из которых имеют характер положительного утверждения, а два других — отрицательного (например, «Мои коллеги хорошо воспринимают мои новые идеи и предложения» и «Мы с коллегами не обсуждаем новые идеи»).

Традиционным методом для оценки факторов является анкетирование персонала. Каждый фактор оценивается с помощью набора индикаторов — утверждений, на которые респондент отвечает по 5-типозиционной шкале (шкале Лайкерта): Совершенно согласен – Согласен – Нейтральное отношение – Не согласен – Совершенно не согласен.

Для сбора данных используется платформа «Google Forms», которая позволяет быстро и точно получить необходимые ответы: респондент в любой момент может иметь доступ к анкете и заполнить ее.

Анализ статистики ответов, в том числе оценка их надежности-согласованности [2], осуществляется в этом же приложении и смежных «Google Таблицы», в которые загружаются данные для дальнейшей обработки.

На практике достаточно сложно обеспечить условия того, чтобы шкалу Лайкерта можно было назвать интервальной, поэтому для корректности расчетов и удобства сравнения результатов анкетирования необходимо привести исходные данные к некоторой стандартной шкале. Для преобразования данных используется Т-шкала и модель Раша [2].

Важным аспектом работы является не только создание инструмента, но и проверка его надежности. Индикаторы представляют собой утверждения, которые измеряют какой-либо фрагмент одного фактора. Когда индикаторы воспринимаются в совокупности, то вся косвенная информация, полученная от каждого индикатора, интегрируется в единую картину, тем самым выводы становятся более надежными. Непротиворечивость индикато-

ров показывает их согласованность. Для оценки согласованности рассчитываются коэффициенты Спирмена-Брауна и альфа Кронбаха [2].

В настоящее время осуществляется работа по созданию и формализации набора правил автоматического формулирования логического вывода о состоянии организационного климата в зависимости от значений агрегированных индексов, факторов и отдельных индикаторов, а также набора соответствующих рекомендаций по совершенствованию организационного климата компании для творчества и инноваций, также автоматически формулируемых в зависимости от значений оцениваемых показателей. Таким образом, данный инструментально-методический комплекс может рассматриваться в качестве системы поддержки принятия решений по улучшению условий осуществления креативно-инновационной деятельности фирмы.

Перечень ссылок

1. Дубина, И. Н. *Управление творчеством персонала в условиях инновационной экономики : монография* / И. Н. Дубина. — М. : Academia, 2009.
2. Дубина, И. Н. *Математико-статистические методы в эмпирических социально-экономических исследованиях* / И. Н. Дубина. — М. : Финансы и статистика, 2010.

Доценко О. Г.
ст. преп. каф. экономики и управления,
Юрьев С. А.
асс. каф. теоретической и строительной механики
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ЗАМЕНЫ ВОДЯНОЙ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ ДВИГАТЕЛЯ С ПОЛНЫМ РОТОРОМ ВОЗДУШНОЙ

Электрические двигатели с полным ротором — это исполнительные двигатели переменного тока, широко применяемые в различных схемах автоматических устройств. Их популярность объясняется значительным моментом инерции ротора небольшой массы. Однако, из-за нагревания ротора в процессе работы, требуется применение водяного охлаждения, и это увеличивает расходы на эксплуатацию двигателя. Для увеличения теплоотдачи ротора предлагается [1, 2, 3] организовать проток воздуха через его поверхность путем создания проницаемых щелей или перфорации. Модернизация двигателя описанным способом позволяет отказаться от использования водяного охлаждения и тем самым снизить расходы, связанные с работой водяного насоса.

Цель работы — определить экономический эффект от замены водяной системы охлаждения двигателя на воздушную.

Для расчета экономической эффективности целесообразно использовать метод средних приведенных затрат, предполагающий сравнение не только текущих, но и капитальных расходов:

$$\text{ЭЭ} = E \cdot \Delta KЗ + \Delta C, \text{ руб.}, \quad (1)$$

где E — нормативный коэффициент экономической эффективности;

$\Delta KЗ$ — прирост капитальных затрат, руб.;

ΔC — прирост текущих годовых расходов, руб.

При использовании водяного охлаждения капитальные затраты включают в себя стоимость приобретения и монтажа необходимого оборудования, а также расходы на сооружение системы подачи воды к месту установки двигателя:

$$KЗ_{\text{в.ох}} = (O\Phi_{\text{дв}} + O\Phi_{\text{н}} + Ц \cdot L) \cdot 1,2, \text{ руб.}, \quad (2)$$

где $O\Phi_{\text{дв}}$ — стоимость приобретения двигателя, руб.;

$O\Phi_{\text{н}}$ — цена приобретения водяного насоса, руб.;

$Ц$ — цена 1 м трубопровода, руб./м;

L — длина трубопровода, м;

1,2 — коэффициент, учитывающий затраты на доставку и монтаж.

Для перехода на воздушную систему охлаждения двигатель подлежит модернизации. На валу полого ротора необходимо проточить 16 продольных щелей. Щели заполняются пористым материалом, в качестве которого можно использовать наполнитель воздушного фильтра. Для нагнетания воздуха на валу устанавливается крыльчатка. Требуется два фильтра по 400 руб. Стоимость токарных работ 500 руб. Крыльчатка — 250 руб. Общая стоимость модернизации двигателя 1550 руб.

В этом случае сумма капиталовложений будет равна:

$$KZ_{\text{м}} = (O\Phi_{\text{дв}} + Z_{\text{м}}) \cdot 1,2, \text{руб.}, \quad (3)$$

где $Z_{\text{м}}$ — затраты на монтаж, руб.

Экономия на единоразовых затратах составит:

$$\Delta KZ = KZ_{\text{м}} - KZ_{\text{в.ох.}} = 1,2 \cdot (Z_{\text{м}} - O\Phi_{\text{н}} - Ц \cdot L), \text{руб.}, \quad (4)$$

$$\Delta KZ = 1,2 \cdot (1550 - 7200 - 58 \cdot 1000) = -76380 \text{ руб.}$$

Текущие годовые расходы ΔC по сравниваемым вариантам охлаждения двигателя будут отличаться стоимостью затрачиваемых водяным насосом ресурсов — воды и электроэнергии:

$$\Delta C = -(t \cdot n_p \cdot (N_{\text{р.эл.}} \cdot Ц_{\text{эл.}} + N_{\text{р.в.}} \cdot Ц_{\text{в.}})), \text{руб.}, \quad (5)$$

где t — продолжительность работы насоса в сутки, ч;

n_p — количество рабочих дней в году, сут.;

$N_{\text{р.эл.}}$ — норма расхода электроэнергии, кВт/ч;

$Ц_{\text{эл.}}$ — цена 1 руб/кВт-ч;

$N_{\text{р.в.}}$ — норма расхода воды на охлаждение двигателя, м³/ч;

$Ц_{\text{в.}}$ — цена 1 м³ технической воды, руб/м³,

$$\Delta C = -(24 \cdot 350 \cdot (1 \cdot 3,673 + 1,5 \cdot 23,88)) = -331741,2 \text{ руб.}$$

Коэффициент экономической эффективности принимается в зависимости от срока эксплуатации оборудования $T_{\text{экс}}$:

$$E = 1/T_{\text{экс}}. \quad (6)$$

Исходя из ресурса электродвигателя по наработке, равного 6000 часам, срок его эксплуатации не превышает одного года. Коэффициент экономической эффективности принимаем равным единице.

Годовая сумма экономии от замены системы охлаждения:

$$\text{ЭЭ} = 1 \cdot (-76380) + (-331741,2) = 408121,2 \text{ руб.}$$

Вывод: использование воздушной системы охлаждения двигателя даст годовую сумму экономии в размере 408,1 тыс. руб.

Перечень ссылок

1. Мочалин, Е. В., Юрьев, С. А. Интенсивность обмена импульсом и теплотой в потоке снаружи вращающегося пронизываемого цилиндра / Е. В. Мочалин, С. А. Юрьев // Промислова гідравліка і пневматика. — 2011. — № 34 (4).
2. Юр'єв, С. О. Теплообмін і тертя поблизу обертового проникного циліндра з протоком рідини через його поверхню / С. О. Юр'єв // Технологический аудит и резервы производства. — 2012. — № 5/1 (7), 19.
3. Юрьев, С. А. Интенсификация теплоотдачи от вращающегося цилиндра / С. А. Юрьев // Всеукраїнська конференція «Відкриті фізичні читання» : збірник тез доповідей. — Алчевськ : ДонДТУ, 2012.

Жилина М. В.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления,
Дорофеева Е. Э.
магистрант каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сложность любой системы, многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей оценки его деятельности. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах и неудачах в хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому считается, что целесообразно использовать систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия, в том числе и его экономическую устойчивость [2]. При этом предприятие следует рассматривать как открытую социально-экономическую систему, подвластную воздействию внешней среды, то есть экономическую устойчивость предприятия формируют внутренняя и внешняя устойчивость. Для характеристики внутренней устойчивости предприятия выделяется четыре взаимосвязанные подсистемы: технико-технологическая, социальная, организационная и финансово-экономическая. Технико-технологическая устойчивость характеризуется уровнем технической базы предприятия, степени его соответствия современным требованиям и возможностям применять новую технику и технологию с учетом отраслевой специфики. Организационная устойчивость характеризуется уровнем использования внутренних ресурсов предприятия: материальных, нематериальных и трудовых в процессе производства работ (услуг). Социальная устойчивость обеспечивается устойчивостью кадрового состава. Финансово-экономическая устойчивость характеризуется способностью предприятия отвечать по своим финансовым обязательствам, заключенным договорам и контрактам на поставку продукции, выполнением работ, услуг, а также наличием источников обеспечения стабильного прогрессивного развития [1]. Финансовая составляющая считается ведущей и решающей, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются «двигателем» любой экономической системы.

На наш взгляд, рассматривая экономическую устойчивость предприятия как его способность к эффективному функционированию в течение длительного времени, целесообразно выделить различные уровни экономической устойчивости. Оценку уровня устойчивости предприятия следует проводить в зависимости от определенного промежутка времени, в со-

ответствии с которым она оценивается. Известно, что одинаковые по своей силе угрозы по-разному влияют на результаты хозяйственной деятельности предприятия и поэтому могут привести его к кризису в разные периоды времени. Техническая отсталость обуславливает повышение себестоимости и уменьшение прибыльности (или убыточности) предприятия, что впоследствии может привести к потере его финансовой независимости, при этом низкая ликвидность активов и низкий уровень показателей финансовой устойчивости могут обусловить потерю платежеспособности уже в ближайший срок. Поэтому в процессе диагностики общего уровня экономической устойчивости предприятия целесообразно выделить следующие ее основные формы, как тактическую и стратегическую экономическую устойчивость. При этом общий уровень экономической устойчивости определяется на основании оценки этих двух составляющих. Тактическая экономическая устойчивость предполагает отсутствие угроз, способных привести к прекращению жизнедеятельности (банкротства) предприятия, а также отражает способность предприятия к воспроизводству в процессе осуществления им хозяйственной деятельности. В процессе диагностики уровня тактической экономической устойчивости предлагается оценивать такие ее основные составляющие: финансовую, производственную, интеллектуально-кадровую (которая является частью социальной составляющей и характеризует эффективность использования трудовых ресурсов предприятия). Стратегическая экономическая устойчивость характеризует уровень экономического потенциала предприятия, который обуславливает способность предприятия к дальнейшему успешному функционированию. К основным составляющим стратегической устойчивости предприятия предлагается отнести следующие: технико-технологическую, непосредственно социальную составляющую и рыночную [2].

Следовательно, можно сделать вывод, что для количественной оценки экономической устойчивости предприятия необходима, прежде всего, система единичных показателей устойчивости, характеризующие различные аспекты деятельности предприятия отдельно по разным составляющим. Но, поскольку устойчивость является одним из проявлений свойств целостности и определяется, как способность системы сохранять свое существование, поддерживая основные параметры на заданном уровне, эти показатели должны быть включены в комплексный (интегральный) показатель, который служит инструментом анализа, планирования и управления экономической деятельностью предприятия. При этом численное значение отдельных составляющих экономической устойчивости предприятия обычно предлагается определять как средневзвешенную степень соответствия фактических значений оценочных показателей их рекомендуемым значениям. Дальнейшие действия связаны с разработкой методологии построения соответствующего интегрального показателя и обоснование границ его изменений, которые позволяют предоставлять интерпретацию степени экономической устойчивости предприятия.

Перечень ссылок

1. Арефьева, О. В. Экономическая устойчивость предприятия : сущность, составляющие и мероприятия по ее обеспечению / О. В. Арефьева, Д. М. Городянская // Актуальные проблемы экономики. — 2014. — № 8. — С. 83–90.

2. Бугай, В. З. Аналіз та оцінка економічної стійкості підприємства / В. З. Бугай, В. М. Омельченко // Держава та регіони. — 2017. — № 1. — С. 34–39.

Завгородняя Ю. В.
аспирант, асс. каф. экономики предприятия
(ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Донецк, ДНР)

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Формирование потенциала предприятия — это сложный процесс определения и создания уникальных предпринимательских возможностей, его структурного состава, и построение основных организационных форм для дальнейшего развития и эффективного воспроизведения для получения прибыли. Процесс формирования стратегического потенциала предприятия это одна из составных частей экономической стратегии, который предусматривает создание и организацию системы ресурсов и преимуществ таким образом, чтобы их сочетание определяли успех в достижении целей хозяйствующего субъекта.

Актуальность рассматриваемой темы обуславливается необходимостью использования современными хозяйствующими объектами научных принципов в создании стратегии производства современного социально-экономического продукта. Предприятие — это весьма сложная экономическая система, с присущими только ей уникальными качествами. Эти качества экономических систем делают возможным формирование общих для большинства фирм постулатов, которые необходимо учитывать при формировании стратегического потенциала предприятия.

Цель данного исследования изучить и проанализировать общенаучные принципы формирования стратегического потенциала предприятия в отечественных и зарубежных изданиях. Сопоставить предложенные подходы к проблеме ведущими экономистами. Выявить наиболее типичные принципы формирования стратегического потенциала предприятия для современного рынка.

Общенаучные принципы формирования стратегического потенциала предприятия всем известные: научность, динамизм, гибкость и системность. Системные характеристики потенциала предприятия это множество элементов, вступающих во взаимодействие, зависящих один от другого и составляющих определённую целостность. Потенциал предприятия, как экономическую систему, необходимо рассматривать с нескольких точек зрения, таких как: ресурсная концепция; функциональный подход — обеспечение реализации способностей и возможностей; ресурсно-целевой — как ресурсы и способности для достижения определённых результатов, целей [1]. Стратегический потенциал предприятия, как система, призвана удовлетворять постоянно изменяющиеся потребности потенциальных потребителей. По закону целостности системы, при взаимодействии всех ре-

сурсов, составляющих систему, проявляются принципиально новые качества, которых нет в ресурсе, взятом отдельно от других. Следует учитывать один из самых весомых законов организации — закон синергии. Он показывает, что для любой системы существует такой набор элементов, при совмещении которых, ее потенциал всегда будет значительно выше, чем простая сумма потенциалов элементов, входящих в нее [2].

Формирование стратегического потенциала строится на следующих принципах:

- принцип динамического равновесия означает, что при постановке целей и планировании основных показателей деятельности предприятия предполагается увеличение темпов роста прибыли над темпами роста затрат;

- принцип участия заключается в обязательном вовлечении в процесс планирования руководителей всех подразделений и специалистов предприятия;

- принцип непрерывности означает, что должны постоянно корректироваться ожидаемые результаты деятельности предприятия и предпосылки, на которых они основываются, с учетом изменений внешней среды;

- принцип интеграции предполагает обобщение планов различных уровней иерархии и координацию планов одного и того же уровня [3].

В основе теории оценки стратегического потенциала лежит система принципов, которые определяют оценочные процедуры.

В международных и национальных стандартах оценки, специальной литературе по оценочной деятельности принято выделять три группы взаимозависимых принципов оценки потенциала предприятия: основанных на представлениях собственников; связанных с эксплуатацией собственности; обусловленные действием рыночной среды. Объединяющим для этих групп принципов является принцип наибольшего эффективного использования [4].

Основная сложность анализа процессов формирования стратегического потенциала предприятия, заключается в том, что необходимо рассматривать все его составляющие во взаимосвязи и динамике. В связи с этим закономерности формирования и развития стратегического потенциала предприятия не могут быть раскрыты через анализ его составных частей, а только в комплексе их взаимодействия. Проведённые исследования дают возможность сделать вывод о существовании определенных особенностей формирования потенциала предприятия, которые определяют уровень конкурентоспособности, а значит успешности предприятия. Правильное использование определенных принципов и элементов формирования потенциала предприятия позволяет хозяйствующим субъектам занимать важные позиции на рынке.

Перечень ссылок

1. Бгашев, М. В. *Стратегический менеджмент : учеб. пособ.* / М. В. Бгашев. — Саратов : Изд-во Саратов. гос. ун-та, 2012. — 181 с.

2. Васильева, В. В. Методы диагностики стратегического потенциала организации / В. В. Васильева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. — 2009. — № 119. — С. 959.

3. Виханский, О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Гардарика, 1998. — 296 с.

4. Краснокутская, Н. С. Потенциал торгового предприятия : теория и методология исследования : монография / Н. С. Краснокутская. — Х. : Харьк. гос. ун-т питания и торговли, 2010. — 247 с.

Идиатулин А. А.
магистр каф. экономики предприятия,
Боталова Н. П.
к.э.н., доц. каф. экономики предприятия
(ГОУ ВПО ДНР «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Стремительное развитие технологий и интенсификация производства товаров в мире мотивируют предприятия к совершенствованию и структурным преобразованиям форм своей инновационной деятельности. На данном этапе значительное внимание уделяется проблемам инновационного развития предприятий в контексте государственного регулирования экономики [1, 2, 3]. Концептуальные основы инновационных процессов в государстве с учетом накопления международного опыта позволяют предприятиям решать насущные проблемы своего функционирования. Однако этого недостаточно для усовершенствования процесса управления инновациями на предприятиях. Поэтому актуальным остается вопрос формирования системы управления инновационной деятельностью предприятий с учетом современных тенденций его устойчивого развития и накопленного в этой сфере зарубежного опыта.

Главная цель управления инновациями заключается в обеспечении эффективного развития предприятия в длительной перспективе с помощью обоснования и выбора результативных направлений деятельности, привлечения тех инноваций, которые существенно изменяют продукцию или услуги организации по сравнению с аналогичными товарами конкурентов [1, с. 28].

Под системой управления инновационной деятельностью промышленного предприятия следует понимать систему подготовки и принятия решений, направленных на поддержку развития и преобразования инновационного потенциала предприятия в решающий фактор его устойчивого развития.

Предприятие в ходе разработки и совершенствования своей инновационной деятельности должно привлекать такие инновационные проекты, которые могут обеспечить необходимую прибыль для предприятия. Красношарпа В. В. выделяет следующие ключевые подсистемы управления инновациями: информационную, функциональную, организационную и подсистему стимулирования.

Информационная подсистема занимается организацией поиска, сбора и обработки первичной информации, доступной для всех уровней системы управления инновациями предприятия. Функциональная подсистема

отвечает за правильный выбор реализации инновационного проекта, исследует возможности и угрозы на рынке, контролирует рычаги управления со стороны руководства, а также целей и стратегий предприятия. Организационная подсистема обеспечивает построение и функционирование организационной структуры предприятия, отвечая за его техническое и финансовое обеспечение. С помощью подсистемы мотивации достигается необходимый уровень стимулирования работников для достижения целей, задач и планов на предприятии, а также для корпоративного развития [2].

Показательным примером успешного функционирования и развития системы управления инновационной деятельностью является японская модель инновационного менеджмента. Японский подход к инновационной деятельности предприятия основан на лидерстве крупных корпораций, которые интенсифицируют инновационный процесс. Японский бизнес развивается, применяя модель инновационного менеджмента «точно в срок», которую повседневно используют на производстве. Также японцы славятся своим «тотальным контролем качества», который распространяется на все сферы деятельности. Для инновационного менеджмента Японии определяющим являются значительная поддержка государства, сотрудничество государственных структур и корпораций, кооперация корпораций на различных этапах инновационного процесса [3, с. 17–18].

В Америке небольшие и средние предприятия имеют больший успех по сравнению с крупными предприятиями. Многие предприятия широко используют «распределенный риск». Основу данного приема составляет утверждение, что крупное предприятие вкладывает свои средства в проект не одного небольшого предприятия, а осуществляет распределение между несколькими проектами различных предприятий. Данный подход приводит к уменьшению предпринимательского риска инвесторов, а также — получения инвестиций одновременно от нескольких компаний для малого бизнеса. Менеджмент предприятия рискованного капитала осторожно подходит к выбору инновационных проектов для дальнейшего финансирования [3].

Важнейший фактор улучшения инновационной деятельности предприятий — применение и совершенствование информационной и организационной подсистем. В частности, внедрение информационной подсистемы позволит вовремя получать необходимую информацию. Разработка и совершенствование организационной подсистемы предприятия позволит реорганизовать существующие инновационные проекты и рационально внедрить новые.

Для отечественных предприятий возможно применение синтеза японской и американской моделей инновационного менеджмента. Так, на предприятиях ДНР целесообразно использовать японские принципы повышения качества продукции и создание кружков для инновационных проектов, а также американский подход «распределенного риска».

Перечень ссылок

1. Бойко, А. В. Стратегическое управление инновационным развитием предприятия как ключевой фактор его успешного функционирования / А. В. Бойко // Экономические науки. Серия «Экономика и менеджмент». — 2011. — № 8. — С. 23–28.
2. Красношанка, В. В. Формирование системы управления инновации на предприятии [Электронный ресурс] / В. В. Красношанка, Т. В. Пархоменко // Электронное научное специализированное издание «Эффективная экономика». — 2014. — № 4. — С. 223–227.
3. Черноиванова, Г. С. Зарубежный опыт инновационной деятельности / Г. С. Черноиванова // Вестник НТУ «ХПИ» : сборник научных трудов. — 2009. — С. 144–151.

Калашник Е. В.
магистрант каф. экономики и управления,
Белозерцев О. В.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время все большую актуальность приобретает проблема оценки и обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования, поскольку способность предприятия работать в высоко динамичной конкурентной среде с положительной динамикой является результатом эффективной системы управления обеспечением конкурентоспособности промышленного предприятия.

Особое значение с точки зрения обеспечения высоких финансовых результатов и устойчивой конкурентной позиции, приобретает создание, эффективная реализация и поддержка существующих конкурентных преимуществ предприятия, которые, собственно, и обеспечивают его конкурентоспособность. Решение этой задачи требует проведения теоретических исследований, а также разработки научно-методического обеспечения процессов оценки и формирования эффективных и устойчивых конкурентных преимуществ предприятия.

Значительный научный вклад в исследование теоретических проблем конкурентоспособности внесли как зарубежные, так и отечественные авторы [1–4]. Однако, несмотря на многочисленные исследования, ряд задач теоретико-методического обоснования классификации, оценки, поддержания и формирования конкурентоспособности предприятия разработаны недостаточно полно и в современных условиях хозяйствования они требуют уточнения и развития.

Поэтому целью данной работы является обобщение и развитие теоретических основ определения сущности конкурентоспособности предприятия, что позволит в дальнейшем разработать практические рекомендации по оценке и формированию конкурентоспособности промышленных предприятий.

Анализ мнений различных авторов показал, что понятие «конкурентоспособность предприятия» очень многогранно и распространяется на все составляющие деятельности предприятия, такие как товар и его основные характеристики, а также организационные, финансовые и производственные характеристики самого предприятия, а их состав может меняться в зависимости от целей и задач оценки, специфики работы предприятия и других факторов.

Проведенные исследования позволили уточнить понятие «конкурентоспособность предприятия», под которым предлагается понимать способность предприятия обеспечивать стабильную работу на рынке среди ана-

логичных предприятий — конкурентов за счет имеющихся у него преимуществ, эффективного и оптимального использования всех ресурсов, а также полного использования экономических, технических, организационных и управленческих возможностей.

Анализ показал, что мнение многих авторов по определению конкурентоспособности не учитывает основного стратегического фактора — времени. В определенный отрезок времени анализируемое предприятие может быть конкурентоспособно по сравнению с другими, но под влиянием факторов внешней среды и появлением на рынке более сильных конкурентов, предприятие может утратить свое положение и быть неконкурентоспособным.

В таблице 1 представим факторы влияния на конкурентоспособность, исходя из подходов различных авторов с учетом стратегического фактора времени.

Таблица 1 — Факторы влияния на конкурентоспособность предприятия

Факторы		Внутренние	Внешние
Сдерживающие	Неуправляемые	– асоциальное поведение предприятия; – скрытые конфликты интересов; – человеческий фактор (ошибки сотрудников)	– экономическая ситуация в стране; – наличие на рынке товаров-заменителей; – большая конкуренция на рынке.
	Управляемые	– некомпетентность персонала; – узкий ассортимент продукции; – нарушение технологии процесса.	– отсутствие устойчивых деловых связей; – нестабильный спрос; – отсутствие внешних инвесторов.
Движущие	Неуправляемые	– инициативность сотрудников; – сплоченность и готовность к изменениям коллектива.	– новые технологии на рынке; – время присутствия предприятия на рынке.
	Управляемые	– репутация предприятия; – лояльность к потребителю.	– открытость к инновациям; – наличие других контрагентов, удовлетворяющих другие от предприятия потребности клиентов; – развитая инфраструктура.
Стратегический (временной)	Неуправляемый	– устаревшее оборудование; – продукция, которая теряет актуальность.	– усовершенствование законодательной базы – появление продукции лучшего качества у конкурентов; – новые участники на рынке.

По результатам выполненного анализа можно сделать вывод, что данное определение и классификация факторов помогут разработать практические указания по оценке конкурентоспособности предприятия и формировать рекомендации по ее повышению, которые позволят более обоснованно определять дальнейшие действия предприятия, разрабатывать стратегию развития с учетом внешних, внутренних и стратегических изменений окружающей среды для обеспечения эффективной и стабильной работы предприятия.

Перечень ссылок

1. Воронкова, А. Э. *Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия : диагностика и организация* / А. Э. Воронкова. — Луганск : Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2014. — 310 с.
2. Галелюк, М. М. Система управління конкурентоспроможністю підприємства машинобудування / М. М. Галелюк // *Вісник економічної науки України*. — 2015. — № 2. — С. 15–21.
3. Гринько, Т. В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках : монографія / Т. В. Гринько. — Кривий Ріг : Вид. дім, 2005. — 324 с.
4. Кирчата, І. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі : монографія / І. М. Кирчата, Г. В. Поясник. — Харків : ХНАДУ, 2016. — 160 с.

ОСНОВНЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Конкурентоспособность предприятия является главным аспектом функционирования рыночной среды, которая характеризует возможность любого предприятия адаптироваться к условиям рынка, для того, чтобы занять ведущее место на нем и удерживать его как можно дольше.

В настоящее время на рынке существует масса предприятий, которые производят аналогичную продукцию, и часть из них имеют самые выгодные экономические условия, а именно конкурентные преимущества относительно других предприятий, что и обуславливает актуальность данного исследования.

В современной экономической литературе предлагают различать четыре основных уровня конкурентоспособности предприятия [2]:

- первый уровень — выпуск продукции, без учета предпочтений потребителя;
- второй уровень — выпуск предприятием продукции, которая полностью соответствует стандартам, которые установили конкуренты;
- третий уровень — выпуск продукции, не учитывающей стандарты конкурентов, а посредством внедрения определенной стратегии предприятия, происходит подъем в сторону лидеров в данной области;
- четвертый уровень — успех в конкурентной борьбе обеспечивает прежде всего не производство, а управление предприятием, которое полностью становится лидером на определенном рынке.

Основные факторы, которые влияют на конкурентоспособность предприятия, принято подразделять на внешние и внутренние.

К внешним факторам, влияющим на конкурентоспособность относятся: политическую обстановку в стране, совершенствование законодательной базы, экономические связи предприятия, наличие конкурентов и предприятий, выпускающих взаимозаменяемую продукцию, размещение производственных сил, наличие необходимых сырьевых ресурсов, уровень техники и технологий в стране, система управления в данной отрасли, концентрация производства.

Внутренними факторами являются система и методы управления организацией, уровень технологической составляющей процесса производства, организация производственного процесса, организация системы текущего и долгосрочного планирования, маркетинговая политика, инновационная составляющая производства [3].

Повышение конкурентоспособности предприятия необходимо рассматривать как долгосрочный последовательный процесс поиска и реали-

зации управленческих решений во всех сферах его деятельности, осуществляемый планомерно, в соответствии с выбранной стратегией долгосрочного развития, с учетом изменений во внешнем окружении и состоянии средств самого предприятия, и внесением соответствующих коррективов [1].

Мероприятия, повышающие уровень конкурентоспособности предприятия, которые носят организационный характер [3]:

- приоритетность выпускаемой продукции и ее обеспечение;
- изменение качества и технических параметров выпускаемой продукции, с целью учета желаний покупателей и их конкретных запросов;
- выявление преимуществ продукции по сравнению с товарами-заменителями;
- выявления недостатков аналогичной продукции, которую производят конкуренты;
- поиск путей усовершенствования мероприятий, которые используют конкуренты;
- выявление и внедрение факторов, основанных на ценовой политике, которые влияют на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- новые каналы сбыта продукции;
- дифференциация продукции, которая обеспечит относительно устойчивые предпочтения потребителей, по определенным видам взаимозаменяемых товаров;
- воздействие непосредственно на потребителя, путем искусственного ограничения поступления на рынок новых товаров, проведение рекламы.

Пути повышения конкурентоспособности предприятия и увеличения его доли на рынке, можно достичь с помощью таких путей как выход на рынок нового вида продукции, снижение цены на продукцию или услуги, реклама товара, увеличение количества торговых представителей, внедрение инноваций.

Обеспечение уровня высокой конкурентоспособности означает, что все ресурсы, которые использует предприятие, более производительные и приносят большую прибыль, чем его рыночные конкуренты. Из этого следует, что предприятие занимает стабильное место на рынке товаров и услуг и его продукция пользуется постоянным спросом потребителей.

Руководство предприятия должно уметь прослеживать изменения, происходящие в условиях хозяйствования, и проводить различные преобразования в политике ведения производства и реализации товаров. Такими преобразованиями могут быть диверсификация производства, выход на новые рынки, изменение товарной политики, создание совместных производств, внедрение новых технологий, модернизация форм сбыта продукции.

Перечень ссылок

1. Долженко, В. В. Факторы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях глобализации / В. В. Долженко // *Внешняя торговля : право и экономика*. — 2017. — № 9 (55). — С. 31–39.

2. Мокроносов, А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность : учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина. — Екатеринбург : изд. Уральского университета, 2014. — 194 с.

3. Чайникова, Л. Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособ. / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. — Тамбов : изд. Тамбовского гос. техн. ун-та, 2007. — 89 с.

Кириллова Н. В.
асс. каф. товароведения и экспертизы
продовольственных товаров
(ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли им. М. Туган-Бараноского»,
г. Донецк, ДНР)

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

На сегодняшний день экономика Донецкой Народной Республики остаётся нестабильной. На это есть ряд объективных причин, таких как продолжающийся военно-политический конфликт, выход инвесторов, падение уровня жизни населения, инфляция и др. Все эти факторы привели к закрытию или нестабильной работе многих предприятий, нарушены создаваемые годами хозяйственные связи. Как итог, мы можем видеть, что на определённом этапе создалась неопределённая атмосфера в такой области как государственное регулирование деятельности предприятий. Поэтому задача предприятий пищевой промышленности Республики не просто удержаться на региональном рынке, но и приложить усилия для дальнейшего развития в нестабильных социально-экономических условиях.

В таких условиях деятельность руководства предприятия должна быть направлена на разработку механизмов управления, которые применяются при адаптационной стратегии с учётом нестабильности бизнес-среды [1].

При этом составляющими механизма управления являются:

- поддержание благоприятных условий для потенциала производства;
- эффективное управление ресурсными потоками;
- принятие управленческих решений, направленных на обеспечение конкурентоспособности;
- обязательная внешнеэкономическая деятельность предприятий и участие в международном товарообмене;
- строго придерживаться реализации адаптационной стратегии в управлении предприятием.

Для того, что бы предприятие развивалось в условиях нестабильной бизнес-среды, требуется постоянный и всесторонний анализ внешней и внутренней среды. В адаптационной стратегии обязательными являются, например, такие пункты как сбор информации, её обработка, определение основных направлений работы в краткосрочной и долгосрочной перспективе, поэтапное внедрение всех изменений, согласно полученным и тщательно выверенным результатам. Внутренняя и внешняя среда также являются нестабильными. Чтобы достаточно быстро реагировать на все изменения, нужно понимать какие факторы оказывают на эти среды влияние.

На рисунке 1 отражены факторы, которые делятся на прямые и косвенные.



Рисунок 1 — Прямые и косвенные факторы

При анализе внешней среды оценивается влияние внешних факторов на деятельность предприятий. Очень важным звеном является государственная политика Республики в области развития пищевой и перерабатывающей промышленности. Она заключается в совершенствовании, а иногда и формировании нормативных документов и законодательной базы, которые регулируют всё производство: хранение, переработка, транспортирование, сбыт, реализацию.

Внутренняя среда контролирует работу предприятия в области маркетинга, кадров, производства, финансирования и др. Анализ деятельности предприятия, который проводится изнутри, т. е. внутренняя диагностика определяет как сильные, так и слабые стороны работы [2].

Только сделав объективную, всестороннюю оценку внутренней и внешней среды, предприятия пищевой промышленности может ставить перед собой конкретную цель для дальнейшего развития, определять основные направления работы, формировать механизмы управления в условиях нестабильности, при этом определив стратегию своей деятельности для увеличения конкурентоспособности своего предприятия.

Важно также отметить, что выстраивать механизм управления в условиях нестабильной бизнес-среды нужно в соответствии с предпочтениями потребителя, так как это будет способствовать стабильной работе самого предприятия и его конкурентоспособности.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что разработка механизмов управления предприятия в условиях нестабильности начинается с комплексного анализа внешней и внутренней среды и может быть завершён даже полной реорганизацией. Разработка предприятиями адаптационных стратегий могут стать для многих предприятий приемлемым, эффективным и безопасным способом выхода их кризиса.

Перечень ссылок

1. Худякова, Т. А. Особенности и перспективы управления финансово-экономической устойчивостью российских предприятий / Т. А. Худякова, А. В. Шмидт // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 1. — С. 347–351.
2. Ансофф И. Стратегическое управление : пер. с англ. / И. Ансофф. — М. : Экономика, 2004. — 519 с.

Клецова Е. В.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления,
Крупко В. И.
к.э.н., ст. преп. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ПУТИ И НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Главными задачами развития экономики на современном этапе является повышение эффективности производства, а также занятие предприятиями устойчивых позиций на внутреннем и международном рынках. Решение вышеуказанных задач возможно лишь в случае производства конкурентоспособной продукции предприятиями. Покупателя в большинстве случаев интересует качество продукции и ее цена. Чем выше качество и ниже цена, тем более конкурентоспособной является продукция предприятия. Данные показатели заложены в себестоимость продукции. Себестоимость является основой определения цен на продукцию.

Затраты, которые включаются в производственную себестоимость продукции — это прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, другие прямые затраты, общепроизводственные затраты.

Затраты, которые не включаются в производственную себестоимость продукции — это административные затраты, затраты на сбыт, прочие операционные затраты.

В экономической литературе упоминаются такие понятия, как пути, резервы, факторы и источники снижения себестоимости.

Снижение себестоимости промышленной продукции зависит от целого ряда факторов, которые условно можно разделить на две группы: внутрипроизводственные и внепроизводственные. К внутрипроизводственным относятся факторы, на которые в процессе управления предприятие может оказать воздействие (это, прежде всего, факторы инновационной направленности — внедрение передовой техники и технологии, улучшение организации труда и производства, мотивация высокопроизводительного труда и т. д.). Внепроизводственными факторами являются те, на которые предприятия не в силах оказать непосредственное влияние (это — цены на сырье, тарифы на электроэнергию и топливо, ставки налогов и отчислений, природные условия и др.) [1].

Пути и направления снижения затрат на производство продукции рассматриваются с точки зрения способов достижения оптимального сочетания качества, которое повышается и затрат, которые должны снижаться, с нашей точки зрения, этого можно достичь тремя путями: техническими, организационными и экономическими (рис. 1).



Рисунок 1 — Пути и направления снижения затрат

Для реализации выявленных резервов снижения себестоимости продукции, связанных с сокращением неоправданных перерасходов и непроизводительных затрат, предприятию необходимо осуществить организационные и технические меры повышения эффективности производства.

Для снижения затрат на сырье и основные материалы следует снижать нормы расхода на данные виды материальных затрат, пытаться изменить дефицитные и дорогие материалы менее дефицитными и дешевыми (при условии сохранения качества продукции), осуществлять поиск дешевых поставщиков сырья и материалов, а также непрерывно совершенствовать технологию и методы производства и тому подобное.

Для снижения расхода электроэнергии, воды, пара, газа и других ресурсов на технические и технологические нужды необходимо также снижать нормы расходов, разрабатывать научно-технические мероприятия по модернизации оборудования.

Для снижения затрат на текущий ремонт и содержание основных средств важно максимально использовать рабочее время, лучше использовать технику, модернизировать оборудование.

Экономия общепроизводственных расходов возможна при режиме экономии по каждой статье этих затрат и при увеличении объема производства, в целом позволит снизить издержки производства и, тем самым, обеспечить конкурентоспособность продукции предприятий [2].

Перечень ссылок

1. Дубоносова, А. Н. Снижение себестоимости продукции как фактор улучшения финансового состояния предприятия / А. Н. Дубоносова // *Справочник экономиста*. — 2016. — № 1. — С. 42–46.

2. Гоменюк, О. І. Необхідність зниження собівартості продукції з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємств / О. І. Гоменюк // *Культура народів Причорномор'я*. — 2012. — № 244. — С. 21–26.

*Климова П. А.
к.э.н., доц. каф. менеджмента непроизводственной сферы
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях хозяйствования перед отечественными предприятиями остро стоят проблемы эффективного и рационального использования социальных и экономических ресурсов. Особую актуальность это приобретает вследствие влияния меняющихся факторов внешней среды.

Вопросы, связанные с управлением социально-экономическим потенциалом, обуславливают необходимость поиска путей наиболее эффективного управления социальными и экономическими ресурсами в современных условиях нестабильности с учетом особенностей функционирования предприятия.

Особое внимание заслуживают вопросы, связанные с изучением особенностей управления социально-экономическим потенциалом, характерных для современных предприятий с учетом влияния внутренних и внешних факторов.

Эффективная система управления социально-экономическим потенциалом предприятия является первоосновой рационального использования ресурсов и эффективного функционирования производственной системы. В настоящее время применяется достаточно широкий набор методов и инструментов управления социально-экономическим потенциалом предприятия. Каждый из существующих подходов позволяет получить определенные результаты в процессе управления социально-экономическим потенциалом, определяя ключевые принципы и инструменты системы управления. В свою очередь, формирование и реализация эффективной системы управления социально-экономическим потенциалом требует глубокого исследования и анализа объекта управления, его содержательной структуры, связей между компонентами и факторами внешней и внутренней среды.

Структура социально-экономического потенциала предприятия представляет собой совокупность следующих компонентов: производственно-технологический, трудовой, финансовый, инвестиционно-инновационный, организационно-управленческий, интеллектуальный, маркетинговый, стратегический и экологический [1–3].

Следует отметить, что взаимодействие компонентов потенциала предприятия характеризуется как статичностью, которая проявляется в структуре предприятия, так и динамикой, которая обусловлена текущими процессами хозяйственной деятельности предприятия. Таким образом, специфика внут-

ренней организации деятельности предприятия оказывает влияние на способность предприятия реагировать на изменения внешней среды, адаптивность и способность к развитию социально-экономического потенциала. Исходя из этого, важной задачей формирования системы управления потенциалом предприятия является эффективное построение структуры управления, которая должна обеспечивать достижение целей предприятия путем синергизации компонентов социально-экономического потенциала [4].

Как правило, имеющийся потенциал предприятия используется не в полном объеме. Степень использования потенциала предприятия зависит от условий внешней среды и способности субъекта хозяйствования своевременно и эффективно реагировать на ее изменения.

В процессе управления социально-экономическим потенциалом предприятия можно выделить два возможных пути развития: экстенсивный (за счет дополнительного привлечения социальных и экономических ресурсов предприятия) и интенсивный (за счет достижения качественно новой степени реализации потенциала при более эффективном использовании имеющихся ресурсов). Как правило, экстенсивный путь ориентирован на достижение краткосрочных целей, интенсивный — позволяет получить конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе.

В соответствии с этим, разработка мероприятий по развитию социально-экономического потенциала должна предусматривать достижение как краткосрочных целей, так целей предприятия в долгосрочном периоде.

Таким образом, внедрение в практику предприятий системы управления социально-экономическим потенциалом, учитывающей взаимосвязи структуры потенциала, факторов влияния и стадий жизненного цикла предприятия позволит наиболее эффективно осуществлять хозяйственную деятельность. Это даст возможность разработать управленческие мероприятия, направленные на рациональное использование социальных и экономических ресурсов предприятия.

Перечень ссылок

1. Шешукова, Т. Г. Экономический потенциал предприятия : сущность, компоненты, структура / Т. Г. Шешукова, Е. В. Колесень // Вестник Пермского университета. Экономика. — 2011. — Вып. 4. — С. 118–127.

2. Коленда, Н. В. Соціальний потенціал підприємства : поняття та складові / Н. В. Коленда // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2015. — Вип. 14, ч. 3. — С. 111–114.

3. Бугрім, С. Ю. Складові соціально-економічного потенціалу підприємства / С. Ю. Бугрім // Економічний вісник Донбасу. — 2012. — № 1. — С. 189–192.

4. Шконда, В. В. Феномен синергетики : наука – общество – образование : монография / В. В. Шконда, А. В. Кальянов, П. Г. Давидов ; ред. В. В. Шконды. — Донецк : Норд-Пресс, 2009. — 156 с.

Коросташовец А. В.
студент 2-го курса магистратуры,
Иванов М. Ф.
д.э.н., проф. каф. менеджмента
строительных организаций
(ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия
строительства и архитектуры», г. Макеевка, ДНР)

СУШНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В настоящее время многие строительные предприятия Донецкой Народной Республики (ДНР) находятся в кризисном состоянии, обусловленном отсутствием необходимых инвестиций на непризнанной территории и неопределенными перспективами их привлечения. Однако для выживания Республики требуется искать и находить новые подходы к указанным проблемам. Антикризисное управление поможет выйти из кризисной ситуации, может значительно снизить негативные последствия при выходе из этой ситуации, улучшить в целом финансовую систему предприятий, разработать и внедрить новые мероприятия, связанные с дальнейшим развитием строительных компаний ДНР.

Исследованиям проблем антикризисного управления экономикой различных предприятий, в том числе и в строительстве, посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых как Жильченкова В. В., Мусин М. М., Шарнопольская О. Н., Мескон М. и другие.

Целью является изучение антикризисного управления строительной организацией и его особенностями в условиях неопределенности.

Антикризисное управление предприятием — это четко выработанный план систематических мероприятий, которые будут учитывать специфику предприятия и отрасли, которые будут способны гибко приспосабливаться к изменению рыночных условий и которые будут направлены на выявление, недопущение и предотвращение негативного влияния кризисных явлений, а также минимизацию их последствий [1]. Проанализировав понятие «антикризисное управление», можно выделить следующие подходы:

- 1) антикризисное управление рассматривается как механизм банкротства;
- 2) антикризисное управление сводится исключительно к недопущению неплатежеспособности предприятия;
- 3) антикризисное управление является неотъемлемой частью общего управления и должно обеспечивать профилактику кризисного развития.

Итак, можно сделать вывод, что антикризисное управление составляет непрерывный процесс, неотъемлемую часть общей системы управления предприятием, осуществляется в условиях ограниченности времени и

ресурсов, и направлено на предотвращение и устранение неблагоприятных для деятельности предприятий явлений, а также создание условий стабильного функционирования и развития при любых экономических, политических и социальных обстоятельствах [1].

Сущность антикризисного управления строительной организацией состоит в том, чтобы управленец вовремя замечал какие-либо неполадки в системе, чтобы он сразу замечал ошибки и понимал, что предприятие входит в кризисное состояние. После этого, менеджер должен четко знать свои цели и задачи на предстоящее выведение предприятия из кризиса, должен знать все ветви ситуации и быть готовым ко всем сложностям, должен рассмотреть все виды последствий. Только благодаря антикризисному управлению управленец сможет быть готовым ко всему и сможет быстро и эффективно вывести свою организацию из кризиса.

Если предприятие работает на базе «слабых сигналов», то оно способно противостоять изменениям с помощью предупредительных мер или ответной реакции на них, тем самым сохранить финансовое равновесие и достичь дальнейшего успешного функционирования. Слабые сигналы - это неполная информация о возможных изменениях во внешней среде, связанная с ранними и неточными признаками наступления важных событий, это ранние признаки возможных изменений и наступления новых ситуаций [2].

В условиях высокого уровня неопределенности внешней среды нужно, чтобы превентивное (предупреждающее) антикризисное управление строительной организацией базировалось на создании ситуационных вариантов решения будущих проблем. Ситуационный подход предполагает поиск такого решения для каждой возможной ситуации, которое сохранила бы систему, повышала ее устойчивость одновременно с решением ситуационных задач. Ситуационные планы выступают как механизм адаптации к внешней среде [3].

Все изложенное дает основания выделить следующие аспекты антикризисного управления строительным предприятием в условиях неопределенности:

- главная цель: обеспечение стабильно устойчивого финансового состояния предприятия при любых экономических, политических или социальных изменений;
- главным мероприятием в антикризисном менеджменте является быстрая и действенная реакция на изменения, происходящие во внешней среде;
- антикризисное управление направлено на то, чтобы применить такие управленческие и финансовые механизмы, которые позволили бы выйти из трудностей с наименьшими для предприятия потерями.

Перечень ссылок

1. Кузнецов, С. Ю. *Формирование антикризисной финансовой стратегии* / С. Ю. Кузнецов, И. В. Руденко // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. — 2013. — № 4 — С. 136–141.

2. Управление по слабым сигналам [Электронный ресурс] / М. Б. Шифрин. — Режим доступа: http://www.elitarium.ru/upravlenie_po_slabym_signalam/.

3. Пасько, Е. А. Стратегические аспекты финансового оздоровления организации / Е. А. Пасько, В. В. Кузьменко // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». — 2013. — № 6. — С. 43–45.

Костанда А. В.
к.э.н., доц. каф. маркетингового менеджмента,
Мизяева Н. О.
студент
(ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли им. М. Туган-Барановского»,
г. Донецк, ДНР)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫМИ РИСКАМИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных рыночных условиях возрастает роль маркетинговой деятельности предприятий, что обусловлено стремлением к установлению прочных контактов между предприятием и потребителями, завоеванию лояльности потребителей, обретению прочных позиций на рынке и эффективному функционированию на нем. В связи с этим, осмысление проблем управления маркетинговой деятельностью является важным направлением в деятельности предприятий, обеспечивающим нахождение путей совершенствования управления маркетинговой деятельностью в условиях риска, а следовательно и управления рисками маркетинговой деятельности.

Маркетинговый риск можно определить как вероятность расходов, возникающих при вложении предприятием средств в реализацию маркетинговых мероприятий, а также в разработку управленческих решений, которые не принесут ожидаемого эффекта [3].

При осуществлении маркетинговой деятельности торговые предприятия могут столкнуться с рядом маркетинговых рисков, основными из которых являются: риск взаимодействия с маркетинговой средой, сбытовые, ценовые, закупочные организационные, коммуникационные, инновационные риски.

Перечисленные виды маркетинговых рисков имеют свои причины возникновения, их систематизация представлена в таблице 1 [2, с. 24].

Основными целями анализа маркетинговых рисков в торговых предприятиях являются:

- создание информационной базы для принятия соответствующих управленческих маркетинговых решений;
- определение возможных причин возникновения рисков;
- оценка возможных последствий; анализ возможностей предотвращения рисков;
- разработка мероприятий относительно предотвращения или нивелирования негативных последствий, вызванных маркетинговыми рисками [1].

Таблица 1 — Характеристика основных видов маркетинговых рисков [2, с. 25]

Виды риска	Причины возникновения
Организационные	Отсутствие службы маркетинга, отсутствие специалистов необходимого уровня квалификации; нерациональное распределение прав, обязанностей и ответственности между специалистами в области маркетинга.
Закупочные	Неприемлемые формы поставки и формы расчетов с поставщиками, низкая репутация поставщиков, повышение закупочных цен, не оптимальность уровня канала товародвижения.
Ценовые	Неправильный выбор ценовой стратегии, неэффективная система скидок, неопределенный текущий и потенциальный спрос покупателей, сильные противодействия конкурентов.
Сбытовые	Низкая конкурентоспособность реализуемых товаров, низкий уровень сервиса, неправильный выбор сбытовой стратегии.
Коммуникационные	Недостаточность финансовых ресурсов, неэффективные рекламные обращения, неправильный выбор коммуникативной стратегии, незначительные расходы на стимулирование спроса.
Риски взаимодействия с маркетинговой средой	Нестабильность экономической ситуации в стране; несовершенство законодательства; неполная информация о конкурентах или отсутствие достоверной информации о конкурентах; недобросовестность конкурентов.
Инновационные	Ошибочность в выборе инновационного проекта, необеспеченность инноваций достаточным финансированием, отсутствие спроса на инновации, усиление конкуренции.

Таким образом, для обеспечения эффективности управления маркетинговыми рисками на торговых предприятиях целесообразно применять системный подход, предполагающий формирование системы управления маркетинговыми рисками. Система управления маркетинговыми рисками должна состоять из следующих подсистем: подсистемы управления организационным риском, подсистемы управления закупочным риском, подсистемы управления ценовым риском, подсистемы управления сбытовым риском, подсистемы управления коммуникационным риском, подсистемы управления риском взаимодействия с маркетинговой средой; данная система позволит своевременно выявить, оценить маркетинговые риски, а также разработать пути минимизации возникновения риска и нейтрализации негативного их влияния на предприятие.

Перечень ссылок

1. Балабанова, Л. В. *Маркетинг : учебник* / Л. В. Балабанова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : Знання-Прес, 2011. — 645 с.
2. Балабанова, Л. В. *Управління маркетинговим потенціалом підприємства : монографія* / Л. В. Балабанова, Р. В. Мажинський. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2005. — 153 с.
3. Реброва, Н. П. *Основы маркетинга : учебник и практикум для СПО* / Н. П. Реброва. — Люберцы : Юрайт, 2016. — 277 с.

Крыжановская А. О.
к.э.н., доц. каф. экономики предприятия,
Баранцева С. М.

*(ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли им. М. Туган-Барановского», г. Донецк, ДНР)*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ТОРГОВЛЕ

Управление товарными запасами позволяет влиять на уровень конкурентоспособности и обеспечивать бесперебойное функционирование торгового предприятия при минимуме затрат, при этом получая наибольшую величину прибыли. Для достижения данных целей все существующие методы управления товарными запасами можно разделить на две группы: традиционные и современные. Так традиционные методы позволяют достичь такого объема товарных запасов, которые, оставаясь на минимальном уровне, позволяют бесперебойно удовлетворять спрос населения и получать наибольшую величину прибыли. Меньшие затраты на хранение товаров окажут положительное влияние на показатели эффективности торговой деятельности. В то время как современные предполагают, что каждый показатель отражает процесс товародвижения и факторы его определяющие [1, с. 37].

К современным методам относятся стратегические методы управления: систему калькулирования по видам деятельности (ABC), метод «директ-костинг», систему «таргет-костинг», функционально-стоимостной анализ, LCC-анализ.

1. Система калькулирования по видам деятельности (activity-based-costing system) или просто ABC-система, предусматривает сначала группировку накладных расходов по видам деятельности (процессами, операциями), а затем распределение их между видами продукции (работам, услугам), исходя из потребности последних в соответствующих видах деятельности [2, с. 71].

В отличие от традиционной системы калькулирования, построенной принципу «продукция потребляет ресурсы», калькулирования по видам деятельности предполагает, что продукция потребляет деятельность (производственные процессы, операции), а деятельность потребляет определенные ресурсы.

2. Достаточно новым методом является расчет затрат по этапам жизненного цикла продукции — LCC-анализ, который применяется при стратегическом управлении. Этот метод предполагает определение плановых затрат на каждой стадии жизненного цикла нестандартной продукции и находятся в нестабильной по параметрам спроса ниши рынка продукта. Преимуществами данного метода является получение в долгосрочном периоде оценки произведенных затрат и их покрытия соответствующими изделиями доходами; обеспечения точного прогноза всех расходов и соотношение по-

лучаемого дохода и расходов по производству изделия в целом; обеспечение стратегического видения структуры затрат и сопоставления ее со структурой доходов. Недостатками являются отсутствие периодизации финансовых результатов; неопределенность в учете накладных расходов; может потребовать затрат на получение большой дополнительной информации [3].

3. Директ-костинг — это система управленческого учета, которая делит затраты на переменные и постоянные и включает учет затрат по их видам, местам возникновения и носителями, учет результатов производственной деятельности, а также анализ затрат и результатов для принятия управленческих решений [3].

4. Система «таргет-костинг» основывается на определении рыночной цены на данный товар, желаемого размера прибыли, а затем рассчитывается максимально допустимый размер себестоимости [4].

5. Новым методом для отечественных предприятий является функционально-стоимостной анализ (ФСА), представляющий собой один из методов эвристического анализа, основанный на выборе оптимального варианта, который обеспечивает полноценное выполнение исследуемым объектом своих основных функций при минимальных затратах. Очень важно и то, что ФСА позволяет решать, на первый взгляд, две взаимоисключающие задачи — сокращение расходов и повышение качества изделия.

Объектами функционально-стоимостного анализа выступают функции и их стоимость. А применяется он для прогнозирования эффективности нового объекта или того, что модернизируется, способствуя осуществлению программно-целевого управления научно-технического развития хозяйства. Этим он отличается от других видов анализа, которые изучают только действующие объекты [5].

Сейчас в центре внимания передовых компаний — управление затратами в рамках концепции lean production (бережливое, рациональное производство), когда объектами сокращения являются системные издержки, связанные с исключением запасов, очередей, избыточной обработки и т. д. Это тесно связано с процессным подходом, выделением ключевых клиентских групп, на которых работают сквозные бизнес-процессы. Они «вытягивают» из ресурсов предприятия только необходимое, заставляют не делать лишних движений, дают уникальную возможность сокращать затраты и улучшать потребительское качество одновременно» [6].

Перечень ссылок

1. Савельева, Л. А. Методические подходы к нормированию товарных запасов в розничной торговле [Электронный ресурс] / Л. А. Савельева // Сибирская финансовая школа. — 2013. — № 2. — С. 37–41. — Режим доступа: <http://journal.safbd.ru/ru/content/metodicheskie-podhody-k-normirovaniyu-tovarnykh-zapasov-v-rozничnoy-torgovle>.

2. Шевчук, В. Р. Стратегічний управлінський облік : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Р. Шевчук ; за ред. О. М. Ковалюка. — К. : Алеута, 2009. — 176 с.
3. Рогатюк, О. В. Методи управління витратами на вітчизняних підприємствах. [Електронний ресурс] / О. В. Рогатюк, М. В. Косминко. — Режим доступа: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77979.doc.htm.
4. Финансовая энциклопедия «Таргет-костинг» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/target-costing>.
5. Українські підручники онлайн «Функціонально-вартісний аналіз» [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://pidruchniki.ws/16400221/ekonomika/funktsionalno-vartisniy_analiz.
6. Корнюшин В. Пять моделей управления затратами [Електронний ресурс] / В. Корнюшин. — Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/finance/cost/cost_management_models.shtml.

*Кульбис Е. Г.
магистрант,
Клецова Е. В.*

*к.э.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)*

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИЗУЧЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ИЗДЕРЖКИ»

Издержки производства являются одной из вечных экономических категорий, которая привлекает внимание ученых длительный период времени. Такое внимание обусловлено важностью издержек для функционирования социально-экономических систем и постоянными попытками минимизировать их для максимизации конечного результата деятельности отдельных субъектов хозяйствования.

Современные исследования в сфере управления издержками довольно часто направлены на формирование и реализацию общей стратегии развития предприятия. Стратегия минимизации издержек является одной из базовых стратегий, что активно используется в периоды активизации кризисных явлений и процессов [3, с. 79].

Исторический аспект исследований развития понимания сущности понятия «издержки» нашло отражение в зарубежных и отечественных научных трудах.

Поэтому отметим, что обычно выделяют четыре этапа эволюции знаний о категории издержки, а именно:

– I этап — публичная отчетность о издержках, отслеживание, учет и контроль издержек на хозяйственном и государственном уровнях (XXVIII–II ст. до н. э.);

– II этап — осуществление попыток раскрыть суть понятия «издержки», появление различных теорий затрат (XIV–XIX в.);

– III этап — использование математических методов в теории, исследования поведения издержек, изучение издержек как объекта учета и контроля (XX в.);

– IV этап — возникновение нового направления исследования — управление и минимизация издержек (конец XX–начало XXI в.) [3, с. 145–148].

В пределах четвертого этапа активно развиваются методы и инструменты, которые способны обеспечить достижение тактических и стратегических целей в сфере минимизации издержек, разработка и апробация новых подходов в сфере управления издержками в соответствии с потребностями управления конкретными предприятиями.

Рассматривая основные положения экономической теории большинства ученых, занимающимися вопросами трактовки издержек, приводит к тому, что существует последовательность развития взглядов на сущность термина издержки.

В контексте основных положений экономической теории большинство ученых, занимающиеся вопросами трактовки понятия издержки. Говорят о наличии определенной последовательности развития взглядов, на сущность издержек, которая приведена в таблице 1.

Таблица 1 — Развитие подходов к пониманию категории «издержки» с позиции экономической теории

Автор	Основные положения теории
Теория физиократов	
Кене Ф.	Понятие издержек связывал с затратами капитала на средства производства и рабочую силу. Он также отмечал, что в процессе промышленного производства стоимость продукта определяется издержками на его производство и «чистый продукт» не создается, при этом акцентируя внимание на сокращении «торговых издержек» [1, с. 159].
Трудовая теория стоимости	
Смит А.	Одним из базовых положений является теория стоимости и цены. Согласно этой теории стоимость товаров состоит из суммы доходов, поскольку каждый вид издержек, что участвует в создании стоимости товаров (затраты труда, капитала, равнозначный соответствующему доходу рабочего, собственника предприятия, владельца земли). Однако, анализируя эти теоретические положения, необходимо констатировать тот факт, что без внимания остаются издержек на средства производства, что является достаточно существенным недостатком [2, с. 94].
Теория издержек производства	
Мак-Куллох Дж., Милль Дж., Торренс Р.	Они считали, что величина издержек производства зависит от цен на отдельные их элементы (предметы и средства труда, рабочую силу). Цены на товары, объясняются ценами на элементы издержек, то есть они рассматривали издержки производства как основу меновой стоимости и цены [3, с. 109].
Теория цены	
Кейн Дж. М.	По его теории цены предложения в длительном периоде определяется как сумма прямых и дополнительных издержек, издержек риска и расходов на оплату процентов. Также он ввел понятие «непосредственные издержки», которое представляют собой сумму факториальных издержек и издержек использования [2, с. 56].
Неоинституционализм	
Коуз Р., Уильямсон О., Алчиан А.	Внедрено понятие транзакционные издержки. Издержки предприятия делятся на три группы: производственные (трансформационные), транзакционные и организационные. Производственные издержки — это расходы, связанные непосредственно с процессом превращения факторов производства в готовую продукцию [2, с. 165].

Продолжение таблицы 1

Эволюционная теория (организационная экология)	
Ханнан М., Фримен Дж., Кэрролл Г., Олдрич Х.	Рассматривают издержки с позиции их уникальности для определенной совокупности субъектов хозяйствования. То есть для обеспечения эволюционного развития отдельного субъекта или их групп (популяций) важным является расходование определенного ограниченного ресурса. При этом, если предприятия способны осуществлять масштабные издержки и получать целевую прибыль, нет необходимости их сокращать для поиска резервов развития [3, с. 178].

Таким образом, анализируя подходы к пониманию сущности издержек необходимо констатировать трансформацию глубинного понимания термина издержек и соответствие теоретических положений общим условиям функционирования субъектов хозяйствования в определенный период времени.

На основе проведенного исследования можно предложить авторскую трактовку данного понятия. Издержки — это сложная экономическая категория, которая отражает стоимостное выражение примененно-потребляемых ресурсов с целью осуществления производственно-хозяйственной деятельности для максимизации прибыльности предприятия.

Перечень ссылок

1. Давидович, І. Є. *Управління витратами : навч. посіб. / І. Є. Давидович. — К. : ЦУЛ, 2016. — 320 с.*
2. Кейн, В. М. *Оптимизация систем управления по минимаксному критерию / В. М. Кейн. — М. : Наука, 1985. — 248 с.*
3. Козаченко, Г. В. *Управління затратами підприємства : монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Г. А. Макухін. — К. : Либра, 2017. — 320 с.*

*Кураян К. А.
преп. каф. менеджмента,
Шаповалова В. А.
студент фак-та управления
(ФГБОУ ВО «ЮРИУ РАНХиГС»,
г. Ростов-на-Дону, Россия)*

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ — ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Все сферы жизни человека связаны с коммуникативной деятельностью, которая занимает большой объем времени и определяет процессы социализации, образования, трудовой деятельности и т. д. Но ключевое значение это явление приобретает в деятельности хозяйствующих субъектов, т. е. получая характер коммерциализации. Именно в этом аспекте ключевую роль играет оценка эффективности деловых коммуникаций.

Для определения сущности последней категории обратимся к базисным конструктам.

Итак, коммуникация — это деятельность, пронизывающая все без исключения сферы существования общества.

С другой стороны, коммуникацию можно представить как процесс передачи и обмена информацией между различными общающимися сторонами.

Два этих подхода взаимодополняют друг друга и дают целостное представление о природе указанной категории.

Эффективность же является относительной характеристикой результативности деятельности. Также ее определяют как соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

Следовательно, эффективные коммуникации можно понимать как «мост между разными заинтересованными сторонами», который напрямую связан с реализацией целей организации.

Так как в статье анализируются коммерческие коммуникации, то необходимо дать дефиницию термину «организация».

Организация — это отдельный социальный институт с присущей только ей экономической деятельностью, поэтому и дестабилизирующие факторы, оказывающие непосредственное влияние на нее будут отличаться в зависимости от сферы деятельности.

В данном исследовании на примере ООО «Дон-МТ-недвижимость» предлагается акцентировать внимание на нескольких аспектах коммуникативной деятельности организации в разрезе взаимодействия с клиентами, так как представленный анализ основан на деятельности компании в сфере B2C (business to customer), — ориентированной на конечного потребителя. Вид экономической деятельности: операции с недвижимым имуществом.

Итак, аспекты исследования:

- классификация клиентов компании по типам «А», «В» и «С»;
- контроль качества работы с клиентами.

Приведенные пункты являются своеобразными этапами «жизненного цикла клиента» в организации: первый контакт и завершение длительного процесса взаимодействия. Как правило, данные функции выполняются такими структурными подразделениями, как кол-центр и отдел контроля качества, которые, однако, могут быть аккумулированы в одном отделе кол-центра при относительно небольшой численности всего персонала организации.

Сущность двух этих этапов заключается в эффективной коммуникации специалиста с клиентом, позволяющей:

1. Рационально использовать ресурсы компании на первом этапе.
2. Осуществлять механизм контроля и быстрого устранения отклонений и недостатков.

Квалификация клиентов по типам заключается в присвоении каждому потребителю услуги определенной литеры в зависимости от готовности данную услугу приобрести.

Согласно типологии Гребенюка М., для работы с клиентами нужно выявить три ключевых момента: наличие потребности, финансовые возможности и срочность. Исходя из сочетания этих характеристик, за потребителем закрепляется категория, а компания получает возможность максимально рационально распорядиться своими ресурсами (в первую очередь, кадровыми).

Таблица 1 — Квалификация клиентов ABC

	<i>Потребность</i>	<i>Финансовые возможности</i>	<i>Срочность</i>
А	+	+	+
В	+	+	–
С	+	–	+/–

Получаем, что приоритетность работы с клиентами будет выглядеть следующим образом: первостепенное внимание уделяется типу «А», далее — «В», и только затем — «С» (соотношение по Гребенюку М. — 80 %–19 %–1 %). Это объясняется тем, что в рассматриваемой сфере деятельности самым важным ресурсом компании являются специалисты по недвижимости, а точнее их время и энергия. Известно, что данные ресурсы конечны, поэтому наиболее ценны.

Следовательно, чем правильнее квалифицированы клиенты, тем эффективнее компания расходует активы и тем больше ее прибыль.

Другой важный аспект — контроль качества работы с клиентами компании. В исследуемой организации он проводится следующим образом: специалист звонит клиенту по заключении сделки купли-продажи недвижимости и задает ряд вопросов, позволяющих сделать вывод об эффективности работы специалиста по недвижимости и сопутствующего персонала.

Результаты данного этапа имеют дуалистическое значение: позволяют определить «узкие места», проблемы и недостатки процесса оказываемых услуг; выявить «идеальную картину» указанного процесса глазами потребителя, к которой нужно стремиться. Таким образом, руководители отделов продаж получают информацию о нарушениях организационной политики и своевременно назначают санкции в случае негативных отзывов клиентов; а у топ-менеджмента компании появляются измеримые драйверы роста и развития организации, что приводит в итоге к корректировкам в целях и технологиях работы.

Механизм контроля качества особенно важен для компании, так как он формирует индекс лояльности NPS («Net Promoter Score») — показатель, определяющий готовность клиентов рекомендовать компанию — своеобразное «сарафанное радио». NPS является опережающим показателем, что можно продемонстрировать следующим образом: если выручка компании достаточно велика, а показатель лояльности низок, будет спад продаж, и поэтому необходимо принять своевременные меры.

Индекс NPS оценивается по шкале от 1 до 10 (где 10 — наибольший показатель лояльности) с последующим переводом в процентное значение.

Однако объективно определить его непросто. На данном этапе возникает острая необходимость скрипт проведения контроля качества — сценарий разговора с клиентом, который в первоначальной версии содержал относительно абстрактный вопрос по поводу рекомендаций: «Оцените по шкале от 1 до 10 Вашу готовность рекомендовать нашу компанию».

Нетрудно сделать вывод о недостаточной репрезентативности получаемых ответов клиентов: более 80 % давали высокие оценки 9 и 10 — являлись «адвокатами бренда».

С 1 марта 2019 г. была внедрена вторая версия указанного вопроса: «Оцените по шкале от 1 до 10 Вашу готовность рекомендовать компанию своим знакомым и друзьям». По прошествии небольшого периода времени можно отметить, что низких оценок не стало больше, но каждый клиент тратит больше времени на то, чтобы данную оценку озвучить, — анализирует и взвешивает плюсы и минусы работы. На наш взгляд, это связано с чувством ответственности, испытываемом относительно близкого круга общения. Вследствие этого можно заключить о повышении репрезентативности ответов.

Также следует заметить, что грамотно выстроенная коммуникация по завершении сделки позволяет качественно измерить эффективность работы специалиста по недвижимости: контроль качества демонстрирует, что конкретно и как именно нужно улучшить в работе.

Таким образом, мы пришли к выводу, что две указанные сравнительно низко трудозатратные функции позволяют модерировать работу компании на определенных этапах и, как следствие, повышать эффективность деятельности специалистов и организации в целом. А природа реализации этапов квалификации и контроля качества состоит в эффективной системе коммуникаций с клиентами компании.

Кроме того, можно рассматривать эти функции как драйверы развития для организации еще и потому, что далеко не во всех хозяйствующих субъектах они реализуются, что повышает конкурентоспособность и капитализацию компаний, где есть кол-центр и отдел контроля качества.

Перечень ссылок

1. Алехина, Е. С. Коммуникации в процессе управления персоналом / Е. С. Алехина, Н. В. Фролова ; под ред. В. В. Некрасовой, А. А. Горбачевой // *Современные проблемы управления социально-экономическими системами : теория, методология, практика : сборник трудов участников международной научно-практической конференции, 29–30 мая 2017 г.* — Ростов н/Д : ЮРИУ РАНХиГС, 2017. — С. 311.
2. Зинченко, Г. П. Управление поселениями и организациями : монография / Г. П. Зинченко, Я. Г. Зинченко. — Ростов н/Д, 2017. — 192 с.
3. Албастова, Л. Н. Теория управления : учебное пособие / Л. Н. Албастова, М. А. Овакимян. — 3-е изд., перераб. и доп. — Ростов н/Д : ЮРИУ РАНХиГС, 2017. — С. 222.
4. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь // *Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]* — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200124393>.
5. Некрасова, В. В. Экономическая безопасность организации : угрозы и пути их преодоления / В. В. Некрасова, К. А. Кураян, В. А. Бабияк, Д. А. Журавлев ; под ред. В. В. Некрасовой, А. А. Горбачевой // *Актуальные вопросы управления и экономики : тенденции и перспективы : сборник трудов участников международной научно-практической конференции, 30–31 мая 2018 г.* — Ростов н/Д : ЮРИУ РАНХиГС, 2018. — С. 242.
6. Гребенюк, М. С. Отдел продаж по захвату рынка / М. С. Гребенюк. — М. : Эксмо, 2018. — С. 62.
7. Жигилий, Е. Мастер звонка. Как объяснять, убеждать, продавать по телефону / Е. Жигилий. — 5-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 336 с.

Ланговой В. А.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ПОТРЕБНОСТЕЙ ОБЩЕСТВА

В любое время существует ограниченность экономических ресурсов, что вытекает из несоответствия производительной силы потребительской. Недостаток ресурсов — информационных, интеллектуальных, продовольственных, природных, финансовых и т. д. не позволяет субъектам общества успешно развиваться. Процесс производства направлен на удовлетворение потребностей общества и связан с потреблением товаров, услуг и расходом ресурсов для их производства.

Рациональное использование ресурсов для удовлетворения потребностей общества базируется на двух фундаментальных экономических аксиомах. Первая — потребности общества безграничны, полностью неутолимы. Вторая — ресурсы общества, необходимые для производства товаров и услуг, ограничены или редки.

Потребность — это необходимость в чем-либо для развития личности и общества в целом. Экономисты изучают желания потребителей приобрести и использовать товары и услуги, доставляющие им удовольствие или удовлетворение.

Принцип рациональности использования ресурсов впервые был рассмотрен в классической школе политической экономии, а именно, в работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776). Адам Смит выводит образ экономического человека, т. е. эгоистического лица, для которого накопление богатства является главной целью. Смит предполагал, что стимулом к экономической активности является частный интерес. Для реализации своего частного интереса эгоистичному человеку необходим взаимообмен с другими людьми. Таким образом, преследуя частные интересы, люди обогащают друг друга. В процессе удовлетворения потребностей меняется структура потребностей, смещаются приоритеты, вырабатываются новые потребности, развивается взаимозаменяемость.

Различают «абсолютную» и «относительную» ограниченность ресурсов. Абсолютная ограниченность ресурсов — это недостаточное количество производственных ресурсов для удовлетворения всех потребностей общества. Относительная ограниченность ресурсов, в свою очередь, говорит о том, что факторы можно умножить, но в меньшей степени по сравнению с ростом потребностей [1]. Идею абсолютной и относительной ограниченности ресурсов поддерживают Нуреев Р. М., Добрынин А. И., Тарасевич К. С., которые считают, что абсолютная ограниченность — это недостаточность произведенных ресурсов для удовлетворения потребностей

общества. В случае сужения круга потребностей, абсолютная ограниченность становится относительной, так как для относительного круга потребностей ресурсы относительно безграничны [2].

Юрьева Т. В. отмечает, что в связи с редкостью и ограниченностью ресурсов возникает проблема эффективного их использования. Проблема эффективности — основная проблема экономической теории, которая исследует пути наилучшего использования или применения ограниченных ресурсов с тем, чтобы достичь наибольшего или максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей общества. Экономическая эффективность характеризует связь между количеством единиц ограниченных ресурсов и количеством какого-либо продукта. Повышение эффективности возможно при получении большего количества продуктов от данного объема затрат. Соответственно, получение меньшего объема продукта от данного количества затрат говорит о снижении эффективности. Любое общество стремится эффективно использовать ресурсы для производства экономических благ, чтобы полностью занять свои ресурсы и обеспечить получение максимально возможного результата [3].

В настоящий момент давление на ресурсный потенциал планеты увеличивается с каждым годом, и появляются прогнозы о его истощении. Считается, что при сохранении нынешнего количества среднегодовой добычи, угля хватит на 600 лет, нефти — на 55, газа — на 45, меди — на 60, алюминия — на 280, никеля хватит примерно на 75 (отсчет с середины 90-х годов). Благодаря действию научно-технического прогресса (НТП) и применению современных технологий мировые поставки фосфатных руд возросли в 112, алюминия — 37, нефти — 11, хромовой руды — 8, меди — 6, железной руды — 2 раза. Анализ показывает, что практически все виды природных ресурсов, с влиянием НТП, стали потребляться более системно. Это позволяет увеличить масштабы использования природных ресурсов без увеличения объемов их добычи. Например, в 1950 году обеспеченность производства медным сырьем составляла 35 лет, а в конце 90-х — более 60 лет. Это верно даже для нефти, несмотря на то, что многие специалисты считают, что при сохранении современных объемов потребления её запасы будут исчерпаны в ближайшее время [4].

Для рационального использования экономических ресурсов необходимо эффективно распределить их по отдельным направлениям, чтобы получить наибольший вклад в объем производства. Главная задача государства — это обеспечение работой всех желающих и способных трудиться, так как полная занятость населения обеспечивает максимальный объем производства.

Постоянное научно-техническое совершенствование производства является важным фактором рационального использования экономических ресурсов, так как оно влечет системное использование природно-ресурсного потенциала.

Перечень ссылок

1. Вяткина, Т. Г. Анализ направлений повышения эффективности использования ресурсного потенциала предприятия / Т. Г. Вяткина // Организатор производства. — № 3. — 2013. — С. 64–67.
2. Мамедов, О. Ю. Современная экономика / О. Ю. Мамедов. — Ростов н/Д : Феникс, 2001. — 544 с.
3. Рациональное использование природных ресурсов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://spravochnick.ru/>.
4. Мировая экономика и ограниченные ресурсы : вестник [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.empitry.com/>.

Литвин Р. И.
асс. каф. управления персоналом
и экономической теории
(ЛНУ им. В. Даля, г. Луганск, ЛНР)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На современном этапе развития предпринимательства перед субъектами ведения хозяйства появляется проблема безопасности предприятия. В последние годы все больше внимания сворачивает именно на обеспечение экономической безопасности.

Проблеме экономической безопасности посвящены многие научные труды в мировой литературе. Трактовка данного понятия отечественными и зарубежными учеными отличается разнообразием подходов по содержанию. Наиболее углубленным изучением экономической безопасности предприятия занимались такие российские специалисты: Олейникова Е., Раздина Е., Пономарева В., Лященко А., Сухорукова Т., Плекникова Л. и др.

Козаченко Г. ставит во главе баланс между экономическими интересами предприятия и интересами связанных с ним субъектов окружающей среды, которые действуют вне пределов предприятия [1].

Ортинский В., в свою очередь, под экономической безопасностью понимает — защищенность потенциала предприятия (производственного, организационно-технического, финансово-экономического, социального) от негативного действия внешних и внутренних факторов, прямых или косвенных экономических угроз, а также способность субъекта к воссозданию [2].

Как видно, понятие «экономическая безопасность» очень широкое и неоднозначное, потому специалисты определяют такие ее основные составляющие: 1) финансовая; 2) интеллектуальная (интеллектуально-кадровая); 3) технико-технологическая; 4) политико-правовая; 5) информационная; 6) экологическая; 7) силовая [3].

Наименее исследуемой и в то же время сложной категорией экономической безопасности является интеллектуальная безопасность. Ее можно рассматривать с двух позиций: как защита интеллектуального потенциала (трудовых кадров), и собственно объектов интеллектуальной собственности (нематериальных активов).

Интеллектуальная безопасность с точки зрения защиты кадровой составляющей — это защищенность интеллектуальных ресурсов социально-экономического развития, их продуцирования, обмена, использования на макро- и микроэкономических уровнях. Интеллектуальная безопасность с точки зрения защиты интеллектуальной собственности — это защищенность знаний как интеллектуальных ресурсов общества, которое охватывает обеспечение работников знаний и их интеллектуального труда, интеллектуального продукта, интеллектуальной собственности, интеллектуального капитала.

Некоторые определения интеллектуальной безопасности, которые предлагают специалисты в своих исследованиях.

Че С. в своей статье приводит трактовку, что экономическая безопасность интеллектуальной собственности — это состояние стойкости и способности к развитию владельца в результате реализации системы мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического, социально-психологического характера, которые обеспечат эффективное использование интеллектуальной собственности как ресурса, и предотвращать угрозу его интересам в нынешнем времени и будущем [4].

Наиболее полное определение даёт Поскрипко Ю.: «Интеллектуально-кадровая составляющая экономической безопасности предприятия — синтетическая категория экономической теории, теории управления персоналом, экономики труда, социологии, политологии. ИКС экономической безопасности является унифицированной категорией, которая оказывается на всех уровнях от отдельно взятого предприятия к национальной экономике и играет доминирующую роль в системе безопасности компании, поскольку ИКС первичная для других ее составляющих в любой организации. Интеллектуально-кадровая составляющая включает у себя безопасность жизнедеятельности, социально-мотивационную безопасность, карьерную, профессиональную, административную безопасность и рассматривается как механизм предотвращения негативных влияний на экономическую безопасность предприятий через риски и угрозы, связанные с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями [5]».

Законодательная база республики совершенно не подготовлена для чёткой законодательной работы в области интеллектуальной безопасности.

Права и обязанности собственников интеллектуального капитала и в ЛНР и в ДНР регулирует Конституция, а так же, частично, таможенное законодательство.

Перечень ссылок:

1. Козаченко, А. В. *Экономическая безопасность предприятия : сущность и механизм обеспечения* / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. — К. : Либра, 2003. — 280 с.

2. *Экономическая безопасность предприятий, организаций и учреждений : учеб. пособ.* / В. Л. Ортинский, И. С. Керницкий и др. — К. : Правовое единство, 2009. — 544 с.

3. Мунтиян, В. И. *Экономическая безопасность Украины* / В. И. Мунтиян. — К. : изд-во КВИЦ, 2009. — 464 с.

4. Че, С. Д. *Экономическая безопасность интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]* / С. Д. Че. — Режим доступа: http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49381.doc.htm.

5. Поскрипко, Ю. А. *Механизмы совершенствования интеллектуально-кадровой составляющей экономической безопасности* / Ю. А. Поскрипко // *Научные записки УНДИЗ*. — 2012. — № 2 (22). — С. 118–120.

Мананникова Е. Ю.

к.э.н., доц.,

Вихрова В. К.

бакалавр

(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ЛАТЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

На сегодняшний день прогресс приводит к распространению и стремительному развитию маркетинговой деятельности. В последние годы маркетинг движется к более новой версии, от маркетинга 1.0 и 2.0, где основное место отдано товару и покупателю, к версии 3.0 и 4.0, что обусловлено новыми преобразованиями внешней среды. Компании расширяют свою сферу деятельности: изначально их интересовали только товары, далее — покупатели, а на данный момент проблемы общечеловеческого характера и развитие цифровых технологий и инноваций.

Переход от одной версии к другой зависит от внешней среды и влияющих факторов. А именно, увеличение спроса на простоту, минимализм и удобство, потребители отдают предпочтение покупке товаров вызывающих доверие, несложных в использовании и обеспечивающих комфорт. Все внешние факторы влияют на развитие каждой версии маркетинга, что приводит к повышению уровня экономического рынка[3].

В связи с тем, что цифровая техника и новые инструменты движения товаров на рынках набирают силу, многие ученые интересуются и посвящают свои труды маркетингу и его проблемам. Таким образом, не подлежит сомнению необходимость использования и развития digital-инструментов в современной среде, а также разработка нестандартных методов продвижения на новые рынки.

Один из таких методов — латеральный маркетинг. Он является действенным процессом, который при дополнении к существующим товарам или услугам дает в результате инновационные товары и услуги, охватывающие потребности, целевых потребителей или моменты, не охваченные в настоящее время. Таким образом, он является процессом, который дает хорошие возможности для создания новых групп или рынков[1].

В основу входит латеральное мышление. Это метод своеобразного подхода и решения задач, процесс обработки материала, связанный с творчеством и изменением понятий [2]. Данный термин был предложен Эдвардом де Боно, и по сей день он один из самых креативных экспертов. Эдвард де Боно считает, что латеральный маркетинг тесно переплетается с озарением, творческими наклонностями и чувством юмора, что приводит к нешаблонному мышлению. Мысли Эдварда де Боно о разработке нового продукта казались очень близки Филипу Котлеру и его соавтору Фернандо Триас де Без [4], которые предложили новые идеи и подходы, таким образом, создав дополнение к традиционному маркетингу.

Основное различие между традиционным маркетингом и творческим, состоит в умении удивить покупателя, заставить его обратить внимание на товар. На данный момент именно креативные методы являются основными помощниками в борьбе с конкурентами и позволяют занимать хорошую позицию на современном рынке, улучшая свою продукцию с помощью инноваций и креатива. Тем самым, такой вид маркетинга помогает выделиться и оставить след в сознании покупателей. Для его внедрения необходимо проводить на постоянной основе мониторинг новинок и трендов, исследовать деятельность конкурентов, изучать целевую аудиторию и ее интересы.

Уильям Бернбах говорил: «Если ты будешь говорить о своем товаре разумные вещи, никто не будет слушать. Ты должен сказать это так, чтобы у людей всколыхнулось нутро. Если у людей внутри ничего не шевельнется, то ничего и не произойдет» [3].

Следует отметить, что недостаточно использовать различные рекламные методы и просто креатив. В наше время для прибыльной и успешной работы необходимо раскрывать индивидуальные, а самое главное оригинальные идеи и маркетинговые действия, которые смогли бы исключить шанс появления товаров-аналогов конкурентов. Реализовать это возможно при использовании инструментов латерального маркетинга и инновационного.

Именно латеральный маркетинг порождает и создает инновации, что позволит получить новые целевые аудитории, сегменты рынка, разработать новый товар и выработать новый ход введения и позиционирования своего продукта на рынке. В свою очередь это дает огромное преимущество предприятиям перед их конкурентами. Поэтому все компании желают усовершенствоваться и сделать то, чего еще не было, создать уникальный товар. Все это реально и доступно, если нестандартно и широко раскрывать идею. Экономическая целесообразность использования творческих и креативных подходов, инновационных инструментов латерального маркетинга подтверждается объективной необходимостью повышения эффективности маркетинговой деятельности для достижения поставленных целей предприятия.

Перечень ссылок

1. Колер, Ф. *Латеральный маркетинг : технология поиска революционных идей* / Филип Колер, Фернандо Триас де Бес ; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишерз, 2010. — 206 с.
2. Эдвард де Боно. *Латеральное мышление. Учебник творческого мышления* / Эдвард де Боно. — Минск : «Попурри», 2005. — 384 с.
3. Очковская, М. С. *Маркетинг : новые тенденции и перспективы : учеб. пособ.* / М. С. Очковская, М. А. Рыбалко. — М. : Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, 2016. — 176 с.
4. Репьев, А. П. *Рецензия на книгу «Филип Котлер, Фернандо Триас де Бес, Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей (LateralMarketing)» [Электронный ресурс] / А. П. Репьев. — СПб: Нева, 2004. — 192 с. — Режим доступа: http://www.repiev.ru/recenz/Lateral_Bes.htm.*

Мезенцева Е. Е.
преп. каф. менеджмента
(Южно-Российский институт управления
РАНХиГС при Президенте РФ,
г. Ростов-на-Дону, Россия)

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИИ

В современном мире органы государственной власти и местного самоуправления сталкиваются с трудностями в процессе осуществления своей деятельности в связи с нестабильной социально-экономической ситуацией. Для минимизации влияния этих обстоятельств требуется совершенствование механизма реализации намеченных целей и задач, одним из направлений которого выступает система проектного управления. Президент РФ Путин В. В. в своем Послании Федеральному Собранию 3 декабря 2015 года отдельное внимание уделил необходимости внедрения проектного управления в государственном секторе.

Постановление Правительства Российской Федерации от 31 октября 2018 года № 1288 (взамен постановлению Правительства РФ от 15.10.2016 № 1050) «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» устанавливает порядок и функциональную структуру организации проектной деятельности в России, органы управления, полномочия и ответственность участников проектной деятельности в ходе реализации проекта.

Проектное управление — метод, который подразумевает под собой создание таких условий, с помощью которых будет обеспечиваться баланс между ресурсами (финансовыми, трудовыми, материальными, энергетическими), объемом работ, временными ограничениями, качеством и рисками. Результатом такого подхода должна стать оптимальная структура взаимодействия между государственными органами, которая позволит достичь поставленных целей в кратчайшие сроки.

Согласно вышеуказанному постановлению Правительства РФ организационная структура системы управления проектной деятельности распространена на все уровни государственной власти и изображена на рисунке 1.

Таким образом, внедрение проектного управления в органах государственной власти способствует усовершенствованию их деятельности, ориентированной на результат, сокращение сроков достижения цели, рациональное и эффективное использование ресурсов, повышение взаимодействия между уровнями власти, при реализации проекта используя единые подходы проектного управления.

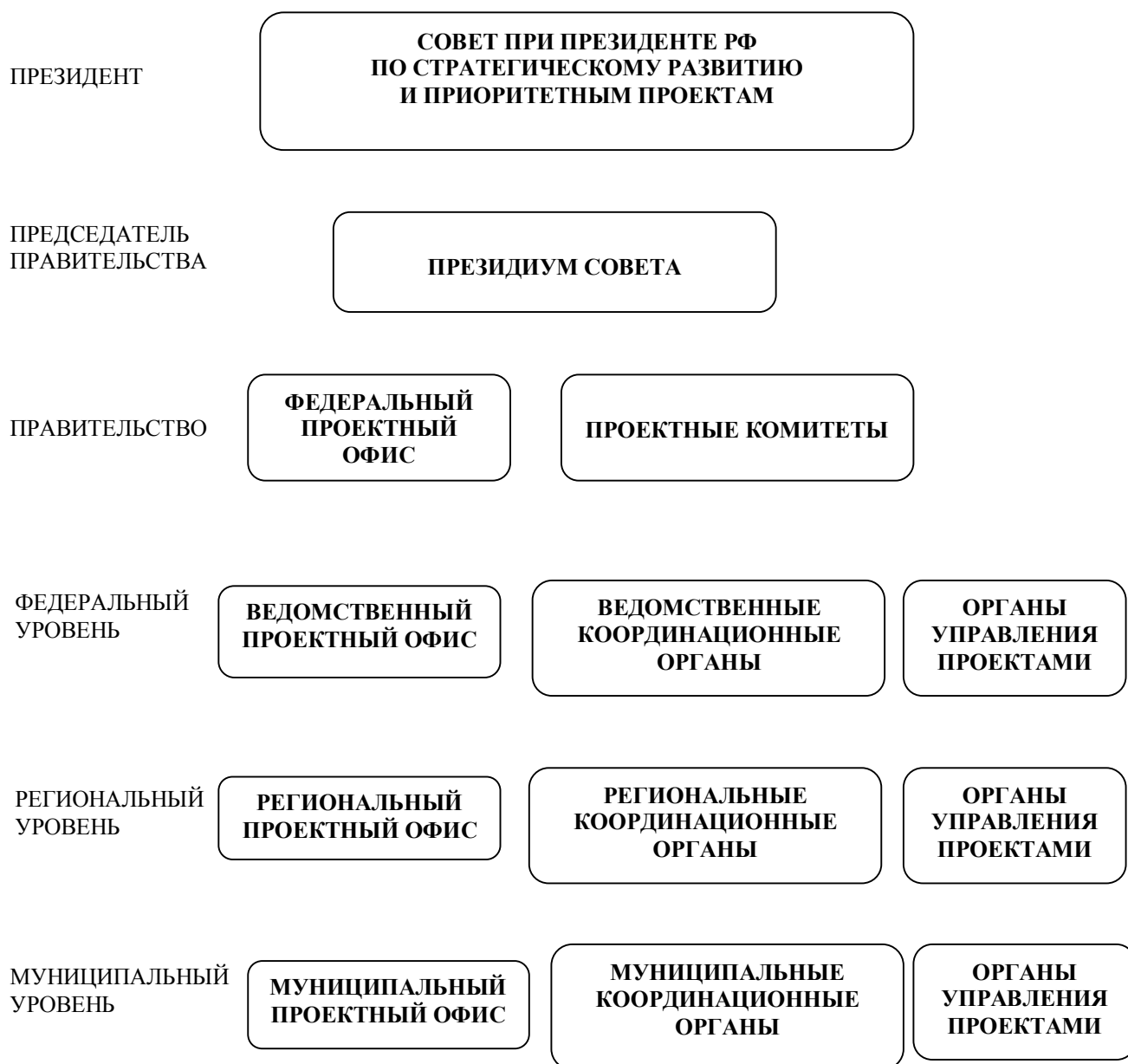


Рисунок № 1 — Организационная структура системы проектной деятельности

Перечень ссылок

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 03.12.2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/40542>.
2. Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации : Постановление Правительства Российской Федерации от 31.10.2018 № 1288 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71993040/>.
3. Официальный сайт Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://government.ru>.

Носова Э. Л.
преподаватель
(ГПОУ «Донецкий промышленно-экономический колледж»,
г. Донецк, ДНР)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ПОТЕНЦИАЛ»

В условиях динамичной, неопределенной, быстроменяющейся внешней среды острой проблемой для современного бизнеса является сохранение конкурентоспособности и поддержание деловой активности. Потеря конкурентоспособности и снижение результативности деятельности многих предприятий обусловлена неумением оценивать и эффективно использовать, имеющийся в распоряжении потенциал и управлять его развитием. Для реализации имеющегося в распоряжении предприятия потенциала, необходимо понимание его сущности.

Основной вклад в исследование проблем управления потенциалом внесли такие исследователи, как Арефьева Е. В., Лапин Е. В., Попов Е. В., Холод Б. И., Федонин А. С., Цопа Н. В. и другие. Среди зарубежных ученых можно выделить Ансофф И. М., Байс М., Йеннер Т., Росс С., Друкер П., Мескон М. Х., Альберт М. и т. д. Однако, принимая во внимание сформированный на сегодняшний день теоретический и практический базис, следует отметить, что в исследованиях отечественных и зарубежных ученых-экономистов нет однозначного понимания сущности самой категории «потенциал предприятия», что усложняет решение практических задач управления им.

Проведенное исследование показало, что категория «потенциал» стала объектом исследования в отечественной науке с 70-х гг. XX в. Интерес к изучению сущности «потенциала» проявлялся в появлении значительного количества публикаций, рассматривающих различные аспекты потенциала. В большинстве научных работ определялась важность и актуальность изучения вопросов оценки потенциала. В тоже время наблюдались расхождения в определении сущности категории «потенциал», определении основных его структурных элементов и соотношении с другими экономическими категориями.

В своем этимологическом значении «потенциал» происходит от латинского слова *potentia*, что означает скрытые возможности, мощь, силу. В словаре иностранных слов Васюкова И. А. категория «потенциал» трактуется термина как «мощь, сила» [1, с. 45]. В этимологическом словаре русского языка Шанского Н. М. отмечается, что основой происхождения термина «потенциал» является термин «потенциальный», который заимствован в 19 веке из французского языка, где «*potentiel*» с латинского «*potentialis*» является производным от «*potens*» и означает — «могущий» в буквальном переводе — «могущий быть».

В Большой Советской Энциклопедии термин «потенциал» трактуется как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [2].

В широком смысле в научной литературе категорию «потенциал» рассматривают как «источник возможностей, средств, запаса, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [5, с. 105]. В естественных науках, в частности в физике, термин «потенциал» означает количество энергии, которую накопила система и которую она может реализовать в работе [4, с. 94]. Данная трактовка вполне применима к категории «потенциал предприятия», поскольку каждое отдельное предприятие, являясь системой, в процессе своего развития накапливает определенную энергию, реализация которой способствует формированию определенных конкурентных преимуществ на рынке.

Безусловно, приведенные определения заслуживают внимания. Однако, не позволяют в полной мере раскрыть сущность «потенциала предприятия», поскольку рассматривать его только в привязке к конкретной сфере применения, то есть в экономическом, социальном и прочих контекстах.

Изучение подходов к развитию современных представлений о потенциале позволяет выделить основные подходы: ресурсный, ресурсно-целевой, управленческий, комплексный.

Представители ресурсного подхода (Фигурнов Е. Б., Иванов Н. И., Игнатовский П. А., Шевченко Д. К.) под «потенциалом» понимают наличие у предприятия совокупности ресурсов, которые используются при достижении поставленной цели, т. е. являются актуализированными, и ресурсы, которые могут использоваться, но не используются, т. е. являются неактуализированными. Недостаток данной концепции состоит в узком определении понятия.

Следует отметить, что на сегодняшний день в экономической литературе прослеживаются две ресурсные позиции. Первая рассматривает потенциал как совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. Так, Абалкин Л. И. считает, что «... потенциал является обобщенной, сборной характеристикой ресурсов» [1, с. 214].

Особенность второй ресурсной позиции заключается в трактовке потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ. Так, в контексте данного подхода, Фигурнов Е. Б. отмечает, что «потенциал характеризует ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент» [7, с. 38]. Данный подход к определению сущности потенциала под-

держивает Шевченко Д. К., который утверждает, что «производственный потенциал представляет собой совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства, которые имеют определенные потенциальные возможности в сфере производства материальных благ и услуг». Однако, акцент ученых на производственном потенциале, позволяет охарактеризовать сущность потенциала предприятия только с одного аспекта (производственного), оставляя вне внимания другие важнейшие направления его деятельности, такие как: сбытовая, маркетинговая, финансовая, трудовая и др.

Исходя из ресурсных концепций, к потенциалу относятся различные ресурсы. Так, Иванов Н. И. [4, с. 94]. к ним относит только основные производственные фонды и мощности. По мнению Фигурнова Е. Б., к элементам потенциала следует отнести ресурсы рабочей силы, средств и предметов труда, созданных и вовлеченные человеком в производство, запасы полезных ископаемых [7, с. 39]. Однако следует отметить несостоятельность данного определения в силу того, что понятие «потенциал» связано непосредственно с процессом производства, в результате которого ресурсы, взаимодействуя между собой, превращаются в новое качество. «Потенциал», таким образом, является отражением возможностей достижения высоких конечных результатов путем наиболее рационального использования имеющихся ресурсов, а понятие «ресурс» относится к элементам производственного процесса. Отрицательным моментом является также оценка потенциала, т. е. установление качественных и количественных характеристик значений отдельных видов ресурсов, не учитывая их взаимодействие. Когда речь идет о системе ресурсов, то характеристики её отдельных составляющих должны дополняться показателями, описывающими систему в целом.

Представители ресурсно-целевого подхода (Иванов М. А., Одегов Ю. Г., Андреев К. Л.) подходят к определению сущности категории «потенциал» как с позиции ресурсного подхода, так и с позиции целевой направленности применения выделенных ресурсов. Согласно их мнению потенциал представляет собой совокупность некоторых ресурсов, которые могут быть использованы для достижения поставленной цели. При этом акцентируется внимание на необходимости рассмотрения «потенциала» как системы, в которой особое место отводится материальным и трудовым факторам, что, согласно взгляду ученых, необходимо для достижения основной цели производства.

На наш взгляд, более лаконично характеризуют категорию «потенциал» представители управленческого подхода (Ансофф И., Герасимчук В. Г.), как «...способность комплекса экономических ресурсов выполнить поставленные задачи» [4, с. 94]. Данный подход позволяет рассматривать потенциал как целостную систему, как комплекс ресурсов и как объект управления.

На наш взгляд, наиболее полно характеризуют сущность потенциала представители комплексного подхода (Лепя Р. Н., Цопа Н. В., Гуляев Л. С.). Они рассматривают потенциал как совокупность ресурсов организации в

различных сферах деятельности и системы управления ими для достижения целей. Данный подход соответствует требованиям современной среды хозяйствования предприятия и характеризует потенциал предприятия как совокупность его составляющих в различных сферах деятельности.

Основываясь на результатах исследования, можно сделать вывод о том, что имеющиеся в научной литературе подходы к определению сущности категории «потенциал» имеют как преимущества, так и недостатки.

Таким образом, на основе обобщения существующих подходов, раскрывающих содержание категории «потенциал» представляется возможным формулирование обобщенного определения данной категории.

Считаем, что наиболее полно характеризует сущность потенциала следующее авторское определение: потенциал предприятия — это совокупность текущих и будущих возможностей и (или) ресурсов предприятия и компетенций персонала эффективного их использования в условиях изменения внутренней и внешней среды.

Перечень ссылок:

1. Абалкин, Л. И. Новый тип экономического мышления / Л. И. Абалкин. — М. : Экономика, 1987. — 192 с.

2. Большая Советская Энциклопедия : в 51 т. / ред. Б. А. Введенский, С. И. Вавилов. — 2-е изд. — М. : Науч. изд-во, 1950–1958 ; То же [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/pdiletter1716.html>.

3. Васюкова, И. А. Словарь иностранных слов / И. А. Васюкова. — М. : АСТ, Астрель, Транзиткнига, 2005. — 992 с.

4. Лепа, Р. Н. Теоретическая парадигма потенциала развития промышленного предприятия / Р. Н. Лепа, Н. В. Цопа, М. Ф. Гончаренко // *Економіка промисловості*. — 2010. — № 3. — с. 94–101.

5. Советский энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова. — М. : Сов. Энцикл., 1979–1988. — 1600 с.

6. Фигурнов, Е. Б. Производственный потенциал социалистического общества / Е. Б. Фигурнов // *Политическое самообразование*. — 1982. — № 1. — с. 38–40.

7. Шевченко, Д. К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д. К. Шевченко. — Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1984. — 192 с.

Осифов А. Ю.
ОП бакалавриата,
Лошинская Е. Н.
к.гос.упр, доц.

*(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДНР

В настоящее время в Донецкой Народной Республике малому предпринимательству отводится основная роль, так как малые предприятия считаются более мобильными и гибкими, способными в любой момент перестроиться на производство других видов продукции в случае изменения спроса.

Стоит сделать акцент на то, что развитие малого и среднего предпринимательства есть одно из основных условий перехода Республики к полноценным рыночным отношениям, а значит, к устойчивому развитию экономики, обеспечению стабильности в экономической и социальной сферах.

На развитие малого и среднего предпринимательства в ДНР существенно влияют как внутренние, так и внешние проблемы.

К внутренним относятся проблемы, существующие внутри отдельно взятого предприятия и зависящие от управленческой политики. В их число входят: отсутствие у руководителей знаний в области рыночной экономики; некомпетентный персонал; плохая система менеджмента; неэффективная маркетинговая политика; большие расходы на уплату налогов и сборов; низкая конкурентоспособность; постоянные расходы, уменьшающие прибыль.

Справиться с внутренними проблемами можно при условии эффективного регулирования деятельности малых предприятий со стороны руководства.

К внешним проблемам относятся: жесткий характер и изменчивость налогового законодательства; кризис в производственной сфере; отсутствие государственной поддержки; отсутствие необходимых финансовых ресурсов для развития малых предприятий.

Внешние факторы не зависят от действий руководителя и эффективности принимаемых им решений. В этом случае решить проблемы развития малого бизнеса может лишь государство [1].

По данным социологического опроса, проведенного в мае 2018 года в Донецке, Макеевке и Харцызске, не смотря на вышеперечисленные проблемы, выявлено, что среди экономически активного населения большой процент людей желают иметь свой бизнес (рис. 1) [2].

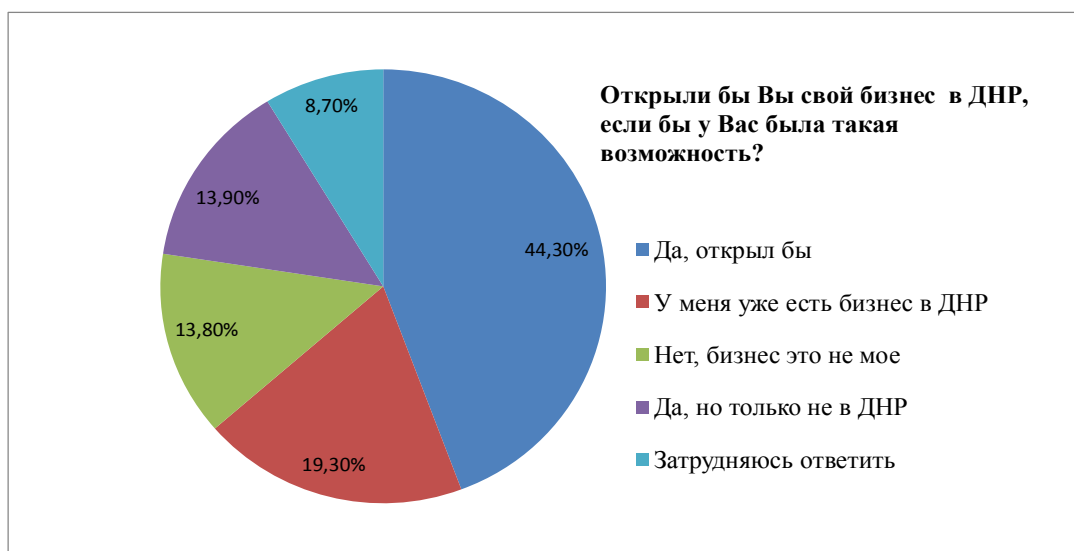


Рисунок 1 — Удельный вес респондентов желающих открыть малый бизнес

Результаты опроса выявили, что 19,3 % респондентов уже имеют свой бизнес на территории ДНР, 44,3 % — хотели бы открыть свой бизнес в Республике, но в тоже время 13,9 % не рассматривают ДНР как территорию для открытия бизнеса. Вариант ответа «Нет, бизнес это не моё» выбрали 13,8 % человек.

Для развития малого предпринимательства ДНР необходимо создание благоприятной инфраструктуры со стороны государственных органов:

- обеспечить реализацию государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства;
- усовершенствовать программу поддержки и развития среднего и малого предпринимательства;
- координировать работу по разработке целевых, местных, региональных программ поддержки и развития среднего и малого предпринимательства в городах и районах;
- содействовать развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства;
- содействовать развитию системы предоставления административных услуг.

Для создания эффективной инфраструктуры развития малых предприятий ДНР может быть использован опыт внедрения программ Министерства экономического развития РФ, которые включают спектр мероприятий:

- поддержка лизинга малых компаний;
- модернизация производства;
- грантовая поддержка начинающих;
- создание и развитие микрофинансовых организаций;
- создание и развитие гарантийных фондов;
- развитие социального предпринимательства;

– развитие молодежного предпринимательства, в том числе создание центров молодежного инновационного творчества: развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы малого предпринимательства;

– создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства: бизнес-инкубаторы, промышленные парки, технопарки;

– поддержка экспортно-ориентированных малых компаний (создание центров поддержки экспорта) [3].

Подводя итог необходимо отметить, что роль малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике очень важна, но проблема развития этого сектора на сегодняшний день остается нерешенной.

Перечень ссылок

1. Проблемы развития малого бизнеса в России. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://test.simplefinance.ru/problems-razvitiya-malogo-biznesa-v-rossii/>.

2. Открыть бизнес в ДНР — соцопрос [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dnr-live.ru/otkryit-biznes-v-dnr-sotsopros/>.

3. Глинова, Т. А. Проблемы развития малого бизнеса в России [Электронный ресурс] / Т. А. Глинова // Концепт. — 2015. — № 8. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problems-razvitiya-malogo-biznesa-v-rossii-4>.

Подгорный В. В.
д.э.н., проф. каф. экономики предприятия
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хозяйственная практика показывает, что действующие модели экономики предприятия построены по крайне неэффективной (громоздкой, сверхзатратной) структурной схеме, которую необходимо перестраивать как сугубо энтропийную. Поэтому проблема формирования модели устойчивой экономики является одной из самых актуальных проблем любого предприятия.

Исследованию проблемы формирования устойчивой экономики предприятия посвящено большое количество публикаций. В них исследователи отражают общепринятые подходы к решению проблемы формирования модели устойчивой экономики предприятия: привлечение инвестиций, применение новых технологий, снижение себестоимости продукции, стимулирование роста производительности труда, развитие системы мотиваций труда персонала и т. д.

Однако следует заметить, что формирование модели устойчивой экономики предприятия сопряжено, прежде всего, с её структурной организацией. Рациональная структурная организация модели экономики — основа успешного функционирования предприятия. Как совокупность структурных элементов, выработанных на основе практики и прошлого опыта, она синтезируется в модели экономики предприятия, становится отлаженным алгоритмом её функционирования.

Всё это подводит к выводу о необходимости формирования модели устойчивой экономики предприятия, направленной на повышение эффективности производства и рост объёмов производства и сбыта продукции.

Для структуризации модели устойчивой экономики предприятия необходимо выбрать такой метод моделирования, который бы обеспечил создание максимально благоприятных условий её функционирования, развития и трансформации. Исследование существующих методов показало, что оптимальным вариантом в данном случае является метод системной идентификации исследуемых объектов [1].

Руководствуясь логикой данного метода моделирования, устойчивую экономику предприятия можно представить как структурную организацию деятельности его структурных подразделений, направленную на удовлетворение рыночных потребностей, осуществляемую в процессе своего функционирования, развития и трансформации, в ходе которых обеспечивается максимально эффективное использование факторов производства и

интенсивное воспроизводство, с целью повышения эффективности производства и роста объёмов производства и реализации продукции.

Системообразующим элементом экономики предприятия является рынок, представляющий собой совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителем товаров и потребителями. Рынок как универсальный саморегулятор общественного производства создаёт баланс интересов предпринимателей и покупателей, обеспечивая удовлетворение потребностей.

Потребности как движущая сила экономики предприятия представляют собой внутренний мотив, побуждающий к экономической деятельности, в ходе которой осуществляется совокупность действий по производству и обмену материальными благами и услугами в процессе функционирования, развития и трансформации экономики предприятия.

Под функционированием экономики предприятия предлагается понимать совокупность действий его структурных подразделений, объединённых по административному и предпринимательскому признакам, по максимально полному использованию своего потенциала в процессе производства с целью рационального использования ресурсов и удовлетворения рыночных потребностей.

Развитие экономики предприятия представляет собой воспроизводство и стабильные качественные и количественные изменения экономики предприятия, производительных сил, показателей роста и развития, квалификационного уровня, культурной жизни и качества жизни работников предприятия.

Трансформация экономики предприятия — это её преобразование из одного состояния в другое, качественно новое, посредством реализации множества позитивных и негативных структурных сдвигов, изменяющих экономические взаимоотношения между элементами экономики предприятия и приводящие к модификации основных её качественных и количественных характеристик.

Взаимосвязанное функционирование, развитие и трансформация экономики обеспечивают успешное преобразование факторов производства в готовый продукт. Факторы производства представляют собой основные компоненты, используемые в процессе производства продукции. Факторы, являющиеся движущей силой производства, определяют причины, условия его протекания, обеспечивая тем самым возможность не только самого производства товаров, но и их распределения, обмена и потребления, т. е. постоянного возобновления процесса производства — воспроизводства. Интенсивное воспроизводство является неременным условием для повышения эффективности производства и роста объёмов производства и реализации продукции [2].

Сформированная подобным образом структурная организация модели устойчивой экономики предприятия отвечает его стратегическому курсу, способствует успешному противостоянию внутренним и внешним уг-

розам и созданию условий для социального успеха предприятия. Перспективным направлением дальнейших исследований является выявление возможностей реализации предложенной модели устойчивой экономики предприятия в условиях конкретной страны.

Перечень ссылок

1. Подгорный, В. В. *Жизнеустройство российского общества : от деструктивизма реформирования к прогрессу стимулирования : монография* / В. В. Подгорный. — Донецк : ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2018. — 211 с.

2. Сульдина, О. В. *Эффективность как критерий результативности работы предприятия* / О. В. Сульдина // *Перспективы науки и образования*. — 2014. — № 4 (10). — С. 162–166.

Полякова Н. А.
магистрант фак-та экономики и финансов,
Антипова А. Л.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАКТОВОК ПОНЯТИЙ «ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ», «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» И «ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ»

Деятельность любого предприятия невозможна без использования основных фондов. В течение последних лет предметом исследования выступают вопросы сущности данной категории на предприятиях различных отраслей. Неоднозначная трактовка понятия «основные фонды» связана с существованием родственных терминов, таких как: основные средства, основные фонды, необоротные активы, основной капитал. Проблема изучения сущности основных фондов является актуальной на сегодняшний день.

В научной литературе используются термины — «основной капитал», «основные средства», «основные фонды». В большинстве случаев эти понятия полностью или частично отождествляются.

Загородний А., Вознюк Г. и Смовженко Т. трактуют капитал, как: совокупные ресурсы, используемые в предпринимательстве; сумма накопленных материальных благ, результат прошлой (предварительной) и средство для последующей (будущей) производственной или коммерческой деятельности; начальная сумма средств, предназначенных для осуществления предпринимательской деятельности; чистая стоимость (стоимость активов за вычетом суммы обязательств) [3, с. 208].

Бутинец Ф. Ф. отмечает, что основные средства — совокупность всех средств труда сроком службы не менее одного года, выраженная в денежной оценке. Свою стоимость на готовый продукт переносят постепенно, частями, участвуя в процессе производства в течение многих производственных циклов [2, с. 42]. Он выделяет основные признаки основных средств, и выделяет именно стоимостную природу основных средств и их денежное выражение.

По результатам изучения приведенных выше определений сущности понятий «основной капитал» и «основные средства» можно сделать следующие обобщения и замечания. К настоящему времени достаточно активно в научных исследованиях и учебной литературе используется категория «основные фонды»

Бойчик дает следующее определение понятию «основные фонды предприятия» — это средства труда, которые используются им в процессе производства и поставки продукции, для осуществления социально-культурных и административных функций на протяжении длительного времени и переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции постепенно, путем амортизационных отчислений [1, с. 167].

Анализ приведенных определений основных средств позволяет сделать следующие обобщения относительно их экономической сущности:

1) это средства труда, которые имеют материально-вещественную форму и используются для ведения хозяйственной деятельности в течение длительного времени не меняя свою натуральную форму;

2) в процессе производственного использования основные средства изнашиваются, постепенно перенося свою стоимость на изготовленную продукцию, а следовательно, накапливаются средства для возмещения их стоимости;

3) основные средства отражаются в активе баланса, а их состав зависит от отраслевых особенностей деятельности предприятий;

На рисунке 1 обобщены и приведены признаки понятий «основные средства» «основные фонды» и «основной капитал».



Рисунок 1 — Признаки понятий «основные средства», «основные фонды» и «основной капитал»

На основе изучения различных трактовок понятия «основные фонды» предложено авторское определение. Это средства труда, которые имеют материально-вещественную форму и используются для ведения деятельности предприятием, в процессе производственного использования изнашиваются физически и морально. Использование, состав и воспроизводство основных фондов зависит от отраслевых особенностей.

Перечень ссылок

1. Бойчик, І. М. Економіка підприємства : підручник. / І. М. Бойчик. — К. : Кондор–Видавництво, 2016. — 378 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / під заг. ред. Ф. Ф. Бутинця. — 8-ме вид., доп. і перероб. — Житомир : ПП «Рута», 2009. — 912 с.
3. Загородній, А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — 3-тє вид., випр. та доп. — К. : Знання, 2000. — 587 с.

Попова Э. В.
асс. каф. учета и аудита
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ПЕРСПЕКТИВЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Инновационное развитие мировой экономики выдвигает новые требования к системе управления промышленным предприятием со стороны изменений, которые происходят в идеологии бизнеса, структуре потребительского спроса и ресурсном обеспечении стратегического развития. Металлургические предприятия находятся под воздействием сложного симбиоза факторов индустриального и инновационного развития, которые представлены в таблице 1. Среди последних решающее значение в повышении конкурентоспособности предприятия приобретают нематериальные активы, превращаясь в самостоятельный интегрирующий компонент по отношению к системе бизнес-стратегий предприятия. Нематериальные активы, интеллектуальный капитал предприятия замыкают на себе такие ключевые факторы конкурентоспособности, как эффективные модели управления, новые идеи и технологии, организационное совершенство, человеческие ресурсы, бренд, разветвленную клиентскую базу и тому подобное. Мировые тенденции в сфере покупки-продажи бизнеса свидетельствуют, что стоимость нематериальных активов в общей стоимости предприятия составляет от 40 до 90 %.

Следовательно, анализ факторов развития стратегического управления предприятием делает возможным вывод, что инновационное развитие экономики характеризуется изменениями структуры нематериальных активов, которая традиционно представлена человеческим, информационным и организационным капиталом предприятия.

Историки бизнеса выделяют четыре этапа развитию управления предприятием, планирования: бюджетирование или бюджетный контроль, долгосрочное планирование, стратегическое планирование и стратегическое управление. Эволюцию систем управления предприятием целесообразно рассматривать как реакцию на осложнение его задач. Инновационное развитие экономики, доминирование нематериальных активов как основного фактора конкурентоспособности предприятия характеризуется дальнейшим развитием стратегического управления предприятием и формированием сбалансированного управления предприятием.

Следовательно, происходит сдвиг акцентов стратегического управления предприятием на управление нематериальными активами, что нуждается в сбалансировании материальных активов предприятия, как определяющих факторов современной стоимости предприятия, и нематериальных активов, как факторов, которые определяют потенциальные возможности роста рыночной стоимости предприятия.

Таблица 1 — Факторы развития субъектов хозяйствования в условиях инновационного развития экономики

Факторы индустриального развития	Факторы инновационного развития
Идеология бизнеса	
Усовершенствование производственного процесса, снижение производственных затрат	Маркетинг, предложение товара, который способен удовлетворить потребительский спрос
Дефицитный ресурс	
Базовые технологические знания	Инновационная идея, информация
Тип производства	
Массовый, стандартизированный	Динамический, дифференцированный
Характер потребительских потребностей	
Унификация	Индивидуализация
Товар	
Стандартизированный	Дифференцированный, инновационный
Организация производства	
Специализация, распределение операций, конвейер	Высокоавтоматизированный, роботизированный конвейер, взаимозаменяемость труда
Трудовые ресурсы	
Узкая специализация, возможность привлечения низкоквалифицированного, легкозаменяемого ресурса	Развитие специализации, специалисты широкого профиля
Ролевая функция рабочей силы	
Воссоздание способности к труду	Воссоздание человека-креатора («homo creator»), генерация знаний
Оплата труда	
Ставка, низкая стоимость рабочей силы	Высокая, гибкая, зависит от конечного результата
Организационная структура	
Жесткая, фиксированная, иерархическая	Гибкая, сетевая
Наиболее значимые активы с точки зрения конкурентоспособности	
Материальные	Нематериальные
Технологии	
Производственные	Инновационные, информационные, управленческие

Стратегическое управление предприятием выходит на качественно новый уровень развития — на уровень сбалансированного стратегического управления. Характерным признаком сбалансированного управления предприятием становится ориентация стратегического развития на рост ценности предприятия с позиций как финансовых, так и нефинансовых ин-

весторов интеллектуального капитала: персонала, потребителей, государства и тому подобное.

В отличие от стратегического управления предприятием как системы разработки и реализации стратегии в интересах владельцев, менеджмента и клиентов, сбалансированное управление предприятием превращается в систему управления стратегией роста ценности предприятия с позиций всех групп экономико-управленческого влияния на основе сбалансирования всех аспектов деятельности предприятия.

Перечень ссылок

1. Цопа, Н. В. *Управление развитием промышленных предприятий : методология, модели, методы : монография* / Н. В. Цопа ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк–Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2010. — 320 с.

2. Хруцкий, В. Е. *Оценка персонала. Критика теории и практики применения системы сбалансированных показателей* / В. Е. Хруцкий, Р. А. Толмачёв. — 2-е изд., перераб., доп. — М. : Финансы и статистика, 2009. — 224 с.

Пригун Я. И.
студент 1-го курса,
Резкин П. Е.

к.э.н., заместитель декана
(Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь)

КОНЦЕПЦИЯ «VALUE CHAIN»: КЛАССИФИКАЦИЯ

В современных условиях актуализируется проблема построения эффективной цепочки создания стоимости продукта (ЦСС). Концепция «value chain» получила широкое распространение в западной литературе. Однако выстраивание эффективной ЦСС невозможно без правильной трактовки сущности данной экономической категории. В целях обобщения и систематизации теоретических положений исследуемой концепции на различных уровнях можно выделить множество видов цепочек создания стоимости (англ. — «value chain»).

Цепочки создания стоимости в различных отраслях вовлечены в широкий набор видов деятельности, который Портер М. назвал системой создания стоимости. Автор концепции отмечает: «чтобы добиться конкурентных преимуществ и удерживать их, надо хорошо понимать, как устроена цепь создания стоимости компании, так и положение компании в общей стоимостной системе» [1, с. 69].

Для более четкого понимания концепции «value chain» можно выделить ЦСС.

По типу интеграции можно определить четыре вида ЦСС [2, с. 48–49]:

- интегрированную «вниз» ЦСС, т. е. хозяйствующий субъект включает в себя верхний уровень стоимости (поставщиков, посредников, производство);
- интегрированную «вверх» ЦСС, т. е. один субъект хозяйствования берет под свой контроль, так называемый, нижний уровень создания стоимости — производство, продвижение, доставку и реализацию продукта;
- полностью интегрированную ЦСС — один субъект включает в себя всю ЦСС;
- специализированную ЦСС — каждое отдельное звено ЦСС выражено отдельным субъектом хозяйствования.

Также классификационным признаком может являться территория размещения ЦСС. Отсюда можно выделить:

- местные ЦСС — вся цепочка базируется в одном месте (например, в городе);
- региональные ЦСС — территориальные границы всей ЦСС охватывают регион страны;
- национальные ЦСС — в рамках одной страны;

– международные ЦСС — ЦСС, выходящие за рамки национальных границ.

По форме собственности ЦСС могут быть:

– государственные ЦСС — все звенья ЦСС находятся в госсобственности;

– частные ЦСС — все звенья ЦСС находятся в частном владении;

– смешанные ЦСС, где присутствуют звенья как частной, так и государственной форм собственности.

В теории и практике управления ЦСС выделяют множество классификационных признаков, которые более полно раскрывают суть исследуемой концепции. Например, по типу управления, по доминирующему звену, в зависимости от места субъекта хозяйствования в ЦСС, по интенсивности взаимодействий, по длительности взаимодействий, по координации, по способу построения и детализации, по масштабу. Все эти классификации хорошо описаны в работах Джереффи Г., Андреевой Т. В., Бара Б. и др.

Таким образом, нами дополнена классификация ЦСС, которая позволяет глубже раскрыть сущность концепции «value chain». Авторами обобщены и систематизированы теоретические положения концепции, отраженные в трудах отечественных и зарубежных ученых.

Перечень ссылок

1. Портер, М. Э. Конкурентное преимущество : как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Э. Портер ; пер. с англ. — 2-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 715 с.

2. Резкин, П. Е. Концепция цепочек создания стоимости : состояние и перспективы развития / П. Е. Резкин // Актуальные проблемы науки XXI века. — № 5. — 2016. — С. 48–49.

Проценко Е. В.
студент гр. БХА-13м
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г.Алчевск, ЛНР)

ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Путь развития экономики Луганской Народной Республики с целью вхождения в международное экономическое содружество предполагает целенаправленное управление развитием ее предприятий как социально экономических систем. В связи с этим проблему социально-экономического развития предприятий следует рассматривать как доминирующую компоненту деятельности предприятия.

Можно выделить несколько ключевых признаков социального подхода: реализация внутренних программ предприятия социального характера, ориентация на незащищенные слои населения, пропаганда социальных проблем, повышение внимания к той или иной социальной проблеме, привлечение денежных средств на решение этой проблемы.

Для реализации такого подхода необходимо повышение результативности маркетинговой деятельности, обеспечение роста продаж и удовлетворенности потребителя путем привлечения его к участию в общественной деятельности. Именно этой цели следует социально-ориентированный подход к ведению бизнеса, обеспечивающий решение социально значимых задач и создающий при этом новые возможности для развития предприятий. Максимальное удовлетворение запросов и представлений потребителей с учетом интересов общества — вот что на сегодняшний день создает потребительские предпочтения, особенно если предприятия выводят на рынок новый бренд, торговую марку. Результаты показывают, что вложения в социально-ответственную деятельность коммерчески прибыльны. Без дополнительных увеличений рекламного бюджета гарантирован рост продаж [1, с. 15].

Успех социально-ориентированных программ зависит от многих факторов. Во-первых, социальная проблема должна быть близка и понятна потребителям. Второе обязательное условие — это поддержка и личное участие высшего менеджмента в программе. В-третьих, важен верный выбор партнеров для программы, в том числе среди некоммерческих организаций.

Важным фактором успешной реализации социальной политики на предприятии является ее идеологическое обеспечение, которое должно способствовать преодолению отчуждения работников предприятия от экономического развития предприятия, а руководства предприятия — от ответственности за результаты инновационной политики, а также созданию на предприятии благоприятного социально-психологического климата, способствующего раскрытию творческого инновационно-ориентированного потенциала каждого работника. Оценка эффективности инновационной политики производится с ис-

пользованием системы статистических и социологических показателей, включающей наряду с частными и интегральные показатели, обобщающие объективные и субъективные компоненты социальной и экономической ситуации на предприятии [2, с. 6]. Для интегральной оценки эффективности социальной политики можно использовать такие показатели, как уровень креативности, уровень безразличия и уровень социального-экономического удовлетворения.

При формировании социальной политики и определении ее основных стратегических направлений необходимо провести анализ социальных индикаторов, который позволит составить прогнозы развития социально-экономической ситуации, выработать необходимые меры в социально-экономической сфере с целью снижения уровня безразличия работников предприятия и повышению уровня креативности и инновационности каждого работника предприятия. Для проведения мероприятий необходимо [3, с. 13]:

1) выработать меры по повышению качества и уровня социальной управленческих решений;

2) на первое место необходимо поставить принцип тщательного подбора управленческих кадров с учетом их профессиональных качеств и образовательной подготовки и отработать схемы ответственности при выполнении ими конкретных функций;

3) при формировании направлений социальной политики необходимо определиться в социальных приоритетах персонала;

4) необходимо повысить качество социальной работы, чтобы специалисты могли способствовать распространению инновационных разработок;

5) необходимо формировать новую личность в рамках новой общественной психологии, в основе которой должна быть инновационная составляющая деятельности и социальная ответственность каждого работника за свои действия;

6) формирование у работников предприятия активной социальной позиции.

Особое внимание в развитии предприятия должно уделяться социальным аспектам, которые приведут предприятие не только к экономическому росту, но и, как следствие, к экономическому развитию.

Перечень ссылок

1. Ситак, И. Л. *Экономико-социальные аспекты развития промышленного предприятия* : автореф. дис. на соискание ученой степени д-ра экон. наук : 080507.65 «Менеджмент организации»/ Ситак Игорь Леонидович ; Ивановский гос. энергетический ун-т. — И., 2017. — 32 с.

2. *Научный журнал НИИ ИТМО / Санкт-Петербургский нац. исслед. ун-т инф. техн., механики и оптики*; гл. ред. Т. А. Коробейникова. — СПб, 2015. — № 1.

3. *Известия ДГПУ / Дагестанский гос. пед. ун-т* ; гл. ред. З. Н. Акавов. — Д., 2016. — № 2.

*Разбейко Н. В.
ст. преп. каф. хозяйственного права
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА В ДНР

Важными вопросами социально-экономического развития предприятий промышленного региона в ДНР являются возможность кредитования для закупки новейшего оборудования, налаживания новых экономических связей для сбыта произведенной продукции. Одним из важнейших вопросов является обеспечение государством стабильных, понятных «правил игры» для осуществления хозяйственной деятельности, что возможно в рамках правовых норм Хозяйственного кодекса.

Так, согласно статье 86 Конституции Донецкой Народной Республики [1] возможно использование Хозяйственного кодекса [2] на территории Донецкой Народной Республики. Проект данного кодекса был разработан до 2003 года в Донецке под руководством академика Мамутова В. К. В СССР были предприняты неоднократные попытки осуществить правовое регулирование планирования и разработать проект Хозяйственного кодекса СССР (в 1969, 1973 и 1985 г.) [3].

На основании норм действующего сейчас Хозяйственного кодекса должно осуществляться прогнозирование и планирование экономического и социального развития. Стратегическое управление в сфере экономики осуществляется при помощи долгосрочной (стратегической) и текущей (тактической) экономической политики, направленной на оптимальное сочетание интересов субъектов хозяйствования и населения.

Таким образом, социально-экономическое развитие предприятий промышленного региона возможно только при помощи правового закрепления стратегических основ управления в сфере экономики путем законодательного определения основ внутренней политики, в прогнозах и программах экономического развития ДНР, программах деятельности Совета Министров ДНР, целевых программах экономического, научно-технического развития. Основными формами государственного планирования хозяйственной деятельности и социально-экономического развития предприятий промышленного региона является Государственная программа экономического и социального развития, Государственный бюджет, другие государственные программы.

Разработка таких программ может осуществляться совместными усилиями образовательных учреждений (после проведения научных исследований), населения, органов власти, представителями бизнес-структур

в результате проведения опросов, местных референдумов, заполнения форм на специально созданных сайтах и т. д. Важно наладить контакт с целью оптимального сочетания интересов субъектов хозяйствования и населения при разработке конкретных программ.

Кроме этого, высказываются идеи об «умном городе» (то есть автоматизации государственных услуг; внедрение интернет технологий в коммуникации города, управления городским транспортом и здравоохранением; рациональное использование воды, тепла и электроэнергии, а также переработку отходов в нечто практически применимое во второй раз). Например, предприятие ДНР может выпускать полностью автоматизированные счётчики, передающие сведения о расходе электроэнергии (или воды) через Wi-Fi напрямую в центры учёта, как уже происходит в некоторых странах.

Обсуждаются с 2011 года вопросы внедрения «кибер-физических систем» в заводские процессы (то есть идею четвёртой промышленной революции). Важно осознавать, что переход национальной промышленности на новую цифровую технологическую платформу потенциально несет риски воздействия злоумышленников при помощи сети Интернет на технологические процессы. Это означает необходимость осуществления перехода на цифровую платформу, но необходимо продумать систему безопасности промышленности. На данный момент на электростанциях сегодня главной «защитой» является отключение от сети Интернет. Поэтому необходимо разрабатывать отечественное программное обеспечение для заводских процессов, в том числе для защиты от кибер-атак.

При управлении невозможно обойтись без информационных технологий:

- в Центральном Республиканском Банке ДНР используется эквайринг – это услуга банка, позволяющая торгово-сервисным организациям принимать оплату за приобретенный товар/полученную услугу с помощью банковских карт;

- применяются на территории Донецкой Народной Республики регистраторы расчетных операций всеми субъектами хозяйствования при осуществлении ими расчетных операций в наличной и (или) безналичной форме (с применением платежных карт, платежных чеков, жетонов и тому подобное) за исключением случаев, предусмотренных Законом ДНР «О регистрации расчетных операций при осуществлении наличных и (или) безналичных расчетов» [4];

- подключение клиентов к электронному Интернет-сервису Центрального Республиканского Банка ДНР удаленного управления своими клиентскими счетами с помощью системы «Клиент-Банк».

При всех изменениях условий хозяйствования и самих процессов экономики, важно с помощью стабилизирующего влияния права поддерживать сбалансированность этих процессов, их пропорциональность и направленность на общую цель. Хозяйственное право в состоянии создать

условия для единства стабильности, необходимой для реализации интересов субъектов хозяйствования и динамически развивающейся экономики страны. Разумеется, и само право не может не подвергаться изменениям, но необходимо осознавать специфическое соотношение, что Хозяйственный кодекс является стабильным актом, в который можно вносить изменения в соответствии с необходимостью регулировать динамически развивающихся экономических отношений. С целью внедрения «киберфизических систем» в заводские процессы необходимо внести изменения в Хозяйственный кодекс (отдельную главу).

Перечень литературы

1. Конституция Донецкой Народной Республики : принята Верховным Советом Донецкой Народной Республики 14 мая 2014 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/> (дата обращения: 14.03.2019).
2. Хозяйственный кодекс [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30418746&mode=pdf (дата обращения: 14.04.2019).
3. Хозяйственный кодекс СССР (проект основных положений) / Институт государства и права АН СССР. — М., 1970. — 260 с.
4. О регистрации расчетных операций при осуществлении наличных и (или) безналичных расчетов : Закон Донецкой Народной Республики от 06.05.2017 № 177-ІНС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://gisnpra-dnr.ru/npra/0002-177-ihc-20170506/> (дата обращения: 14.03.2019).

Резкин П. Е.
к.э.н., заместитель декана,
Свитина Д. В.
студент 1-го курса
(Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь)

ОПЫТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗРАБОТКЕ ПОЛИТИКИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

В современном мире существует множество вариантов выбора наиболее перспективных направлений политики в области энергетики. В этом процессе могут принимать участие различные международные организации.

1. *Всемирный энергетический совет (ВЭС, World Energy Council, WEC)*. Данный совет, аккредитованный ООН, в заключительной части опубликованного в 2013 году исследования «Политика энергоэффективности: успехи и просчеты» («Energy Efficiency Policies — What works and What Doesn't») приводит девять основных рекомендаций для своих членов, касающихся оптимальной политики энергоэффективности [1].

2. *Международное энергетическое агентство (МЭА)*. В 2008 году по просьбе «Большой восьмерки» МЭА разработало «25 рекомендаций в отношении политики энергоэффективности» (25EPR), новая редакция которых была подготовлена в 2011 году по итогам состоявшихся в 2009 и 2011 годах обзоров проделанной работы в государствах-членах.

Разработанные МЭА рекомендации в отношении политики энергоэффективности составляют ценный набор экономически обоснованных решений, которые могут быть рассмотрены странами в применении к их хозяйственным условиям. Они отвечают требованиям эффективности и рентабельности и уже с успехом применяются в целом ряде государств.

3. *База данных ODYSSEE-MURE («Меры рационального энергопользования»)* содержит информацию о политике и мерах по повышению энергоэффективности, осуществляемых в государствах-членах Европейского союза.

4. Рабочая группа по энергетике при *Азиатско-тихоокеанской ассоциации экономического сотрудничества (АТЭС)* в 2008 году создала добровольный механизм «взаимной оценки энергоэффективности» (ВОЭЭ), с помощью которого с 2009 по 2013 год проводились обзоры политики и вырабатывались рекомендации для 10 стран-членов АТЭС.

5. *Протокол к Энергетической хартии по вопросам энергоэффективности и сопутствующим экологическим аспектам (ПЭСЭА)*. Благодаря осуществлению ПЭСЭА страны-члены Энергетической хартии получают в свое распоряжение каталог передовой практики и форум для обмена опытом и консультаций по вопросам политики повышения энергоэффективности. INOGATE — региональная программа сотрудничества в области

энергетики с участием Европейского союза и 11 стран-партнеров в Восточной Европе, на Кавказе и в Центральной Азии. В зону INOGATE входят такие государства, как Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Республика Молдова, Узбекистан, Украина, Таджикистан и Туркменистан. В его итоговом докладе подчеркивается, что для повышения энергоэффективности необходимо совершенствовать управление и наращивать потенциал, а также решать межотраслевые проблемы и подкреплять оперативные решения необходимыми ресурсами.

Поскольку для выявления передовых подходов необходимо знать, насколько результативной является та или иная политика, следует отдельно остановиться на источниках, где можно почерпнуть информацию о оценках результатов политики энергоэффективности.

Различие мнений свидетельствует о том, до какой степени вероятность принятия тех или иных мер, их успешное применение и результативность зависят от местного опыта и местных предпочтений; однако на реакцию экспертов влияет и то, насколько хорошо они знакомы с теми или иными мерами.

Судя по всему, отдельным видам мер отдается явное предпочтение в некоторых странах, что может объясняться особенностями национального опыта их применения, а также политическими, управленческими и культурными преференциями.

Из рассмотренных исследований вытекает ряд соображений [2]:

1) передовой опыт в области политики энергоэффективности, скорее всего, не должен сводиться к ограниченному набору конкретных решений: более полезным, видимо, был бы широкий ассортимент моделей, пригодных для адаптации к различным административно-управленческим и культурным контекстам;

2) важным критерием, который необходимо учитывать при выборе рекомендуемых примеров передового опыта, является четкая количественная определенность искомых результатов и ожидаемых затрат: рассмотрение вообще заслуживает только та политика, ожидаемые результаты которой могут быть четко представлены в количественной форме;

3) наибольшие шансы на успех, безусловно, имеет политика, отвечающая местным предпочтениям и учитывающая специфику местного рынка.

Важным критерием при этом является ее способность воздействовать на рынок, поощряя инвестиции в энергоэффективность. Очевидно, что предлагаемые передовые решения будут полезными лишь в том случае, если их можно будет изложить в виде более твердых и содержательных предписаний, чем обычные рекомендации, адресуемые директивным органам в общей, описательной форме. Для этого необходимо подобрать конкретные примеры передовой политики и иллюстрирующие их случаи ее успешного проведения в жизнь, что станет важным дополнением к ведущимся дискуссиям о способах повышения энергоэффективности.

Перечень ссылок

1. Политика повышения энергоэффективности : передовой опыт [Электронный ресурс] // Европейская экономическая комиссия, ООН. — Женева и Нью-Йорк, 2015. — Режим доступа: http://www.energyefficiencycentre.org/-/media/Sites/energyefficiency_centre/Publications/C2E2-Publications/ECE_ENERGY_Russian.ashx?la=da&hash=5C03.41DE81B0586B0DB85E1D51D762F4E3D3045A (21.03.2019).

2. Резкин, П. Е. Концепция комплексной учетно-информационной системы обеспечения экономической безопасности организации / Н. Л. Белорусова, П. Е. Резкин // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. — 2013. — № 6. — С. 30–34.

Саитова О. В.
преп. дисциплин профессионального учебного цикла
(ГПОУ «Енакиевский техникум экономики и менеджмента»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Енакиево, ДНР)

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В последние годы подходы к разработке стратегий подверглись значительным изменениям. Собственники и руководители предприятий не сразу видят необходимость в формировании стратегий. Отношение к этому процессу изменяется по мере развития предприятия и ответственности собственника за его будущее. На начальной стадии целью функционирования субъекта хозяйствования является обеспечение безубыточности предприятия. В дальнейшем фокус перемещается на контроль за увеличением денежных потоков, собственник и руководитель начинает волновать вопрос занимаемой позиции на рынке, а также создания устойчивых конкурентных преимуществ. Ухудшение технического и технологического состояния производства, кризис платежей, пассивная инвестиционная деятельность, потеря традиционных рынков сбыта из-за неконкурентоспособности приводят к снижению эффективности деятельности значительного количества предприятий и производств. А это, в свою очередь, негативно влияет на развитие конкуренции в стране. Последствия экономических реформ на современном этапе неоднозначны. Длительный социально-экономический кризис в стране объясняется такими причинами:

- рыночные механизмы в большинстве отраслях экономики находятся в стадии формирования;
- масштабы и глубина кризиса достигли такого уровня, при котором ситуацию в обществе можно охарактеризовать как экстремальную;
- преодоления кризисных явлений нуждается не просто в эффективных, а в интенсивных мероприятиях.

Низкая конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей — это очень тревожный фактор, который может привести к ухудшению экономической безопасности страны. Это обусловлено тем, что конкурентоспособность, как интегральный показатель развития страны и ее экономического могущества, является одновременно залогом полноценного и эффективного вхождения в мировую экономическую систему. Поэтому разработка стратегий повышения конкурентоспособности является необходимым условием этого процесса [2].

В рыночных условиях могут развиваться только конкурентоспособные предприятия. Результаты анализа экономического состояния национальной экономики не дают полного представления о конкурентоспособ-

ности отдельных предприятий; их недостаточно для определения ее уровня и формирования стратегий, которая обеспечит конкурентоспособность. Формирование стратегий является необходимым условием для эффективного использования возможностей и преимуществ предприятия с учетом его позиции в отрасли.

Отдельные стратегии могут на некоторый период обеспечить конкурентоспособность хозяйствующих структур. Однако, как подтверждают исследования реальной практики, конечную высокую результативность предприятий и их конкурентоспособность можно обеспечить только системой стратегий, которые формируются на принципах комплексного подхода. Особенно нуждаются в дальнейшей теоретической разработке методологические подходы к формированию портфеля стратегий, обеспечивающих конкурентоспособность предприятиям. Конечная результативность управления конкурентоспособностью субъектов предпринимательской деятельности зависит от целого ряда факторов.

Учитывая разнообразие и многоаспектность факторов, которые обеспечивают конкурентоспособность, формировать портфель стратегий необходимо на основе принципов системности и комплексности. Такой подход позволяет сформировать систему на сбалансированной основе и определить возможности для обеспечения конкурентоспособности предприятий [3].

Разработка алгоритма формирования стратегий должна осуществляться таким образом, чтобы каждый последующий этап планирования отличался от предыдущего своими специфическими методами реализации. При этом процесс разработки стратегий может быть представлен в виде этапов последовательного решения ряда взаимосвязанных стратегических вопросов (табл. 1).

Таблица 1 — Основные этапы формирования стратегий для обеспечения конкурентоспособности предприятий

Этап I	1. Определение сферы деятельности для использования капитала предприятия. 2. Определение основной стратегической цели, миссии деятельности предприятия. 3. Определения возможностей предприятия.
Этап II	1. Оценивание влияния факторов макро- и микросреды на деятельность предприятия. 2. Оценивания современного экономического, технического и технологического состояния предприятия. Анализ стратегических альтернатив. 3. Анализ деятельности потенциальных конкурентов на данном рынке.
Этап III	1. Формирование стратегий достижения поставленной цели. 2. Определения тактических заданий и приоритетов в процессе осуществления преобразований. 3. Реализация стратегий.

На завершающем этапе выбирается альтернативный вариант, на основе которого управленческий персонал разрабатывает подробный бизнес-план реализации стратегий. Не стоит забывать, что даже наилучшие планы могут быть нереализованными из-за некачественного исполнения.

Для того чтобы выбранная стратегия начала функционировать, необходимо:

1. Разработать систему целевых показателей, которые бы ориентировали предприятие на достижение целей, заложенных в стратегии.

2. Осуществить соответствующие изменения в организационной структуре.

3. Обеспечить производственный комплекс необходимыми ресурсами, согласно утвержденной стратегии.

Таким образом, стратегия предвидит управленческую деятельность, направленную на обеспечение развития и координирование согласно с изменениями внешней среды и конъюнктуры рынка, и повышение конкурентоспособности на предприятии.

Перечень ссылок

1. Жерукова, А. Б. Выбор предприятиями АПК стратегии конкуренции / А. Б. Жерукова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2016. — № 5. — С. 20–23.

2. Идрисов, А. Стратегия, основанная на ключевых компетенциях и динамических способностях / А. Идрисов // Менеджмент и менеджер. — 2015. — № 6. — С. 37–42.

3. Косарев, А. И. Стратегия функционирования и взаимодействия предприятий в условиях переходной экономики / А. И. Косарев // Экономические отношения. — 2015. — № 2. — С. 32–45.

*Самохина А. С.,
Гизатулин А. М.*

*к.э.н., доц. каф. управления персоналом и экономики труда
(ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Донецк, ДНР)*

ГИБКАЯ ЗАНЯТОСТЬ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Усиление глобализационных процессов, высокие темпы внедрения передовых технологий, особенности деятельности отдельных предприятий обуславливают объективный характер распространения гибкой занятости, что, в свою очередь, сопровождается значительным изменением трудовых отношений.

Широкий круг вопросов, связанных с исследованием проблем развития гибкой занятости, нашел свое отражение в трудах отечественных и зарубежных экономистов, среди которых: Капелюшников Р. И., Колосова Р. П., Луданик М. В., Синявская О. В. и др.

Целью исследования является осмысление и систематизация особенностей применения гибкой занятости на современных предприятиях.

По мнению некоторых авторов, под гибкой занятостью (нетрадиционной, нестандартной) следует понимать такую занятость, когда допускаются большая степень свободы действия и самостоятельность при значительно меньшей, по сравнению с традиционной занятостью, внешней регламентации в организации труда и производства, принятии хозяйственных решений [1].

Григорьев И. Е. выделил следующие виды нетипичной занятости за рубежом: работа на условиях неполной занятости; краткосрочная; работа на дому; удаленная работа; самозанятость; псевдо-самозанятость; временная агентская [2].

В РФ гибкая занятость не имеет столь широкого распространения, следовательно, не все вышеперечисленные виды будут характерными для предприятий данного государства. Самым распространенным видом гибких форм занятости является гибкий график.

В основном, нестандартные трудовые договора используются в средних и больших организациях, которые принадлежат государству со времен Советского Союза. В России 50% горнодобывающей промышленности использует нестандартную занятость, и 17% - в торговле [3].

В настоящее время нет единого мнения на счет последствий использования гибких форм занятости.

Таким образом, из таблицы видно, что применение гибкости может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние, как на работника, так и на деятельность всего предприятия. Одни исследователи выяснили, что существует положительная связь между использованием гибких форм занятости

и производительностью предприятий, а также, что использование гибких форм занятости оказывает позитивное влияние на результат работы каждого сотрудника предприятия. Другие выявили отрицательное влияние использования гибких форм занятости на производительность предприятий.

Таблица 1 — Основные преимущества и недостатки использования гибкой занятости на предприятии

Преимущества	Недостатки
1) Возможность руководителей самостоятельно организовывать труд, регулировать производство и принимать решения. 2) Возможность своевременно реагировать на изменения рынка труда вследствие отсутствия жестких регламентаций организации труда. 3) Снижение издержек на содержание персонала, на найм и увольнение сотрудников, времени и т. д. 4) Сохранение состава постоянного высококвалифицированного персонала во время нестабильной экономической ситуации на предприятии. 5) Сокращение количества опозданий. 6) Снижение напряженной обстановки в трудовом коллективе предприятия. 7) Акцентирование внимания на использовании инноваций. 8) Более высокая производительность домашних работников, чем офисных. 9) Применение гибкой организации бизнес-процессов и гибкого штата. 10) Увеличение производительности (устранение помех для работы, существующих в офисе, устранение потерь времени на переезды) 11) Новая мотивация отношений (рост доверия между нанимателем и работником). 12) Улучшение обслуживания заказчиков (круглосуточно, без выплаты сверхурочных).	1) Проблема защиты конфиденциальности информации. 2) Нелояльность отдельных сотрудников как угроза экономической безопасности предприятия. 3) Снижение темпа работы 4) Частое отсутствие гарантии рабочего места. 5) Возможность ухудшения взаимоотношений между компанией и сотрудниками гибкой занятости в результате строгого регулирования нестандартной занятости. 6) Сложность проведения совещаний и обучения персонала. 7) Вероятность несовместимости работников по разделению рабочих мест. 8) Сложность контроля посещения работников. 9) Неравномерность количества работников в разные периоды деятельности предприятия. 10) Отсутствие проведения контроля выполненной работы сотрудников в некоторых формах гибкой занятости. 11) Необходимость проводить дополнительный контроль сотрудников гибких форм занятости, которые сотрудничают напрямую с клиентами компании. 12) Сложность ведения суммированного учета рабочего времени из-за большого количества индивидуальных графиков. 13) Вероятность снижения уровня мотивации у постоянных сотрудников из-за привлечения работников по нестандартной занятости. 14) Соппротивление со стороны профсоюзов.

Необходимо особо отметить, что мнения многих экспертов сводятся к тому, что разрешение и официальная легализация гибких и смешанных форм занятости будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятий в условиях нестабильных экономик. С практической точки зрения это означает отмену жестких и неоправданных ограничений применения гибких форм занятости.

Перечень ссылок

1. Федченко, А. Гибкая занятость : глобальный, российский и региональный аспекты / А. Федченко, Н. Дорохова, Е. Дашкова // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2018. — № 1, т. 62. — С. 16–24.

2. Кострюкова, Н. Н. Перспективы развития нетипичных видов занятости в научной сфере [Электронный ресурс] / Н. Н. Кострюкова // *Науковедение : интернет-журнал*. — 2011. — №1 (6). — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-netipichnyh-vidov-zanyatosti-v-nauchnoy-sfere>.

3. Арабов, Н. У. Перспективы развития гибкой занятости в странах СНГ [Электронный ресурс] / Арабов Н. У., Насимов Д. А. // *ЭКО*. — 2016. — № 8 (506). — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-gibkoy-zanyatosti-v-stranah-sng>.

Севастьянов С. Е.
магистрант каф. экономики и управления,
Белозерцев О. В.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Угледобывающие предприятия Донбасса, обеспечивающие энергетическую независимость республик, характеризуются высокой трудоемкостью, аварийностью и сложными горно-геологическими условиями. В настоящее время положение в отрасли еще ухудшилось, произошло резкое снижение объемов добычи, сопровождаемое ростом ее себестоимости, что привело к снижению конкурентоспособности угледобывающих предприятий. В связи с чем актуализировались вопросы оценки конкурентоспособности шахт и поиска путей ее повышения.

В литературе вопросам оценки конкурентоспособности предприятий уделяется значительное внимание, однако анализ последних исследований [1–5], позволяет сделать вывод, что предлагаемые методические подходы чаще всего оценивают общие показатели работы предприятия и недостаточно учитывают влияние значительного количества факторов, что не позволяет по результатам проведенной оценки выявить «узкие» места в работе предприятия и соответственно обоснованно сформировать направления их устранения.

Целью данной работы является формирование методического подхода к оценке конкурентоспособности угледобывающего предприятия, позволяющего учесть значительное количество разнообразных факторов, специфику работы отрасли и сформировать основные направления повышения конкурентоспособности шахт.

Для решения данной проблемы предлагается использовать матрицу конкурентоспособности угледобывающих предприятий, основывающуюся на оценке производственной и экономической составляющей.

Группа производственных показателей характеризует производственные возможности шахты с учетом всех технологических звеньев, эффективность использования всех видов ресурсов, учитывает горно-геологические условия залегания пласта, уровень технико-технологической базы производства.

В свою очередь, экономические показатели характеризуют экономическую эффективность деятельности шахты в целом и отдельных производственных звеньев, а также реализацию продукции, ее прибыльность, занимаемое положение на рынке, дальнейшие перспективы развития.

Для решения проблемы сведения показателей с разной системой измерения к единой предлагается определение коэффициентов, характери-

зующих отношения фактических показателей работы предприятия со среднеотраслевыми.

Кроме этого планируется учитывать степень влияния каждого из показателей на общий результат в группе, а также влияние каждой группы на общую конкурентоспособность предприятия при помощи коэффициентов степени влияния, которые определяются экспертным путем.

В целом математическая модель оценки конкурентоспособности угледобывающего предприятия выглядит следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} K_{III} = \alpha_1 \cdot K_{II} + \alpha_2 \cdot K_{\mathcal{E}} \rightarrow \max; \\ K_{II} = \sum_{i=1}^n \beta_i \cdot K_i \rightarrow \max; \\ K_{\mathcal{E}} = \sum_{i=1}^n \beta_i \cdot K_i \rightarrow \max; \\ K_i = \frac{\Phi_i}{C_i}, \text{ если } \Phi_i \text{ и } C_i \rightarrow \max; \\ K_i = \frac{C_i}{\Phi_i}, \text{ если } \Phi_i \text{ и } C_i \rightarrow \min, \end{array} \right. \quad (1)$$

где K_{III} — общая конкурентоспособность шахты;

K_{II} , $K_{\mathcal{E}}$ — соответственно производственная и экономическая составляющие конкурентоспособности;

K_i — коэффициент, характеризующий отношение фактических показателей работы предприятия со среднеотраслевыми;

Φ_i и C_i — соответственно фактическое и среднеотраслевое значение i -го показателя;

α_i , β_i — коэффициенты степени влияния.

Полученные результаты значений производственной и экономической составляющей конкурентоспособности отображаются на матрице конкурентоспособности угледобывающего предприятия по соответствующим осям. Оси дополнительно делятся в районе значений K_{II} , $K_{\mathcal{E}}$ равным единицам, что позволяет получить на матрице четыре сегмента, для каждого из которых рекомендованы определенные управленческие решения по повышению производственной и экономической составляющей конкурентоспособности угледобывающего предприятия.

Перечень ссылок

1. Алёхин, А. Б. Определение понятия конкурентоспособности стран и предприятий и задача измерения конкурентоспособности / А. Б. Алёхин // Вісник Хмельницького національного університету. — Хмельницький, 2014. — № 4. Т. 1 (178). — С. 17–23.

2. Ахматова, М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова, Е. Попов // *Маркетинг*. — 2013. — № 4 (71). — С. 25–38.

3. Борисюк, І. О. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства / І. О. Борисюк, А. В. Єрмоменко // *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки)* : зб. наук. пр. — К. : Національний авіаційний університет. — 2015. — № 33.

4. Должанський, І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна ; Макіїв. екон.-гуманіт. ін-т. — К. : Центр навчальної літератури, 2016. — 384 с.

5. Иванов, Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики / Ю. Б. Иванов. — Харьков : РИО ХГЭУ, 2017. — 246 с.

Субботина Т. А.
к.э.н., доц. каф. экономики
*(ФГБОУ ВО «Новгородский государственный
университет им. Ярослава Мудрого»,
г. Великий Новгород, Россия)*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управленческая деятельность оказывает сильное влияние на всю хозяйственную деятельность экономического субъекта, так как от качества управления зависит деловая репутация организации и ее взаимоотношения с партнерами или иными контрагентами. Для того чтобы организовать работу в коллективе, необходимо ориентироваться на общую атмосферу в коллективе, создать ее таким образом, чтобы каждый работник чувствовал свою принадлежность.

При организации системы управления кадрами, следует учитывать как внутренние, так и внешние условия. К внешним условиям относится потребность в решении сразу нескольких задач, которые часто противоречат прописанным нормам. К внешним факторам относится информационная ограниченность, ответственность за финансовые показатели, которые дают характеристику всей производственной деятельности предприятия. Также к внешним факторам относятся ситуации, которые невозможно предугадать, зачастую они связаны с политической и экономической ситуацией в стране [1].

Основными особенностями управленческой деятельности организации являются: огромное количество видов деятельности на разных уровнях управления; важная роль коммуникативной функции; высокая ответственность за принимаемые решения; творческая направленность; ярко выраженная прогностическая природа решаемых управленческих задач.

Руководитель должен уметь правильно определить задачи, выявить средства достижения поставленных целей и найти методы контроля [3].

Управлению любой деятельностью или сферой присущие следующие общие функции:

1. Функция целеполагания. Данная функция предполагает выборку текущих и перспективных целей деятельности. Руководителю необходимо сверять свою деятельность с реальной ситуацией, которая сложилась в коллективе, в иных подразделениях организации и у вышестоящих руководителей. Также необходимо уметь корректировать свою стратегию и пересматривать цели.

2. Функция планирования. Функция планирования предполагает выбор целей организации и определение ее политики, образа действий, а также методов их достижения. Данная функция обеспечивает основу для принятия интегрированных решений. Предпосылкой планирования является

ся прогнозирование — выявление и предвидение объективных тенденций, состояний развития организации в будущем.

3. Функция организации. Она направлена на объединение людей, материальных, финансовых и иных ресурсов в общую систему так, чтобы совместная деятельность производственного персонала могла обеспечить решение поставленных задач.

Функция организации включает в себя определение тех видов административной деятельности, которые необходимы для достижения целей предприятия, распределение этих видов деятельности по подразделениям, предоставление прав и установление ответственности за их исполнение.

Организация взаимодействия в коллективе должна быть оперативной, гибкой, самокорректирующейся и экономичной [2].

Последовательность осуществления функций организации заключается:

- выявление потребности в ресурсах и оперативное снабжение ресурсами;
- четкая постановка целей и задач для деятельности персонала предприятия;
- четкое распределение полномочий и делегирование полномочий;
- создание мотивации работников.

4. Функция корректировки. Осуществление функции организации может привести к возникновению несоответствий между элементами созданной системы ли механизма достижения целей, поэтому возникает потребность в корректировке целей. Для начала следует точно определить характер действий исполнителей, и впоследствии устранить отклонения от заданного организацией режима функционирования системы.

5. Стимулирование. Данная функция включает в себя разработку и использование стимулов к эффективному взаимодействию субъектов совместной деятельности и их результативной деятельности. Осуществляя функцию стимулирования, руководителю следует руководствоваться такими принципами как: единство интересов; умение придерживаться в равной степени материальными и моральными стимулами; взаимосвязь стимулов с поставленными целями.

6. Функция контроля. В процессе управления деятельностью организации необходимо вести контроль, учет и проводить анализ хозяйственной деятельности. Данная функция является фундаментальной. Руководителю следует вести контроль за ходом работы, вести сравнение параметров с имеющейся программой, выявление причин сложившегося состояния, определение наиболее целесообразных мероприятий восстановления работоспособности системы.

Таким образом, управленческая деятельность представляет собой грамотную организацию взаимодействия коллектива в рабочем процессе, с целью достижения поставленных задач. При организации системы управления кадрами, следует учитывать как внутренние, так и внешние условия.

Руководитель должен уметь правильно определить задачи, выявить средства достижения поставленных целей и найти методы контроля. Организация взаимодействия в коллективе должна быть оперативной, гибкой, самокорректирующейся и экономичной.

Перечень ссылок

1. Вист, А. *Управленческая деятельность и ее основные аспекты* [Электронный ресурс] / А. Вист. — Режим доступа: <http://fb.ru/article/40766/upravlencheskaya-deyatelnost-i-ee-osnovnyie-aspektyi>.

2. Зайцев, Н. Л. *Экономика промышленного предприятия* : учеб. для вузов / Н. Л. Зайцев ; Гос. ун-т упр. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Инфра-М, 2017. — 412 с.

3. *Организация производства и управление предприятием* : учеб. для вузов / [О. Г. Туровец и др.] ; под ред. О. Г. Туровца. — 3-е изд. — М. : Инфра-М, 2018. — 504 с.

Сулейманова Т. А.
асс. каф. экономики и управления,
Коваленко Н. В.
д.э.н., проф., зав. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В ЧАСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В зависимости от размеров существует общепринятая классификация малого и среднего предпринимательства (далее — МСП): малые, средние и крупные предприятия, которые имеют отличительные черты по объёмам оборотов, прибыли и по количеству работающих на предприятии сотрудников. Нередко упоминается и микропредприятие, к которому относят микрофинансовые организации, индивидуальных предпринимателей, фермеров и отчасти самозанятых граждан [1].

В Луганской Народной Республике (далее — ЛНР) в настоящее время не утверждены законодательные акты об отнесении субъектов хозяйственной деятельности в соответствии с условиями, установленными законом, к категориям МСП.

Однако, в соответствии с законом о нормативно-правовых актах в Луганской Народной Республике, принятым 30.04.2015 № 24-П (с изменениями): «...Законодательство Украины, а также законы и иные нормативные правовые акты, принятые (изданные) правотворческими органами бывшего Союза Советских Социалистических Республик, иными правотворческими органами, прекратившими впоследствии свое существование, но нормативные правовые акты, которых действовали на территории Украины до 18 мая 2014 года, применяются на территории Луганской Народной Республики в части не противоречащей Конституции Луганской Народной Республики...» [2]. Так, на территории ЛНР вопросы отнесения субъектов хозяйственной деятельности в соответствии с условиями, установленными законом, к категориям МСП регулируются Хозяйственным кодексом Украины, принятым 16.01.2003 № 436-IV (с изменениями).

В условиях становления Луганской Народной Республики (далее — ЛНР) МСП является одним из условий перехода к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию экономики и играет важную роль в социально-экономической структуре региона с особым статусом.

Согласно закону Луганской Народной Республики «О Программе социально-экономического развития Луганской Народной Республики на 2019 год» от 5 марта 2019 года № 36-III ожидаемое количество субъектов малого и среднего предпринимательства в ЛНР на начало 2019 года составит 4209 единиц, что на 4,8 % больше по сравнению с началом 2018 года, в т. ч. [3]:

- малые предприятия — 3874 единицы (рост на 188 единиц или 5,1 %);
- средние предприятия — 335 единиц (рост на 4 единицы или 1,2 %).

Количество физических лиц-предпринимателей — 38 930 лиц, что на 4,5 % больше по сравнению с началом 2018 года [3].

Ожидается, что из общего количества зарегистрированных физических лиц-предпринимателей, 88,0 % обеспечат наполняемость бюджета ЛНР.

Субъекты малого и среднего предпринимательства обеспечивают стабильный рост объемов реализованной продукции (работ, услуг). Темпы роста составят 18,7 % [2].

Невзирая на принятие высшими органами государственной власти нормативных документов, развитие МСП в Луганской Народной Республике осуществляется при неблагоприятных внешних и внутренних условиях. Большое количество малых и средних предприятий вынуждены находиться в нелегальном бизнесе из-за несовершенства законодательства, вследствие чего открываются безграничные возможности для коррупции.

Значительное количество малых предприятий не может начать свою работу из-за отсутствия стартового капитала, производственных запасов и площадей, практических знаний и инициативности работников в осуществлении бизнеса. Имеют трудности в реализации продукции и создании соответствующей клиентской базы. Негативно влияют на развитие малого бизнеса такие сдерживающие факторы, как политическая нестабильность, общий спад товарного производства, рост цен, инфляция, низкий уровень платежеспособности населения, коррупция.

Следует отметить, что становление МСП в ЛНР — длительный процесс, который стоит на стадии своего зарождения и должен иметь определенную этапность, исходя из экономического состояния региона, существующих проблем на макро- и микроуровнях.

Государственная поддержка в регионе с особым статусом находится еще на довольно слабом уровне для упрощения ведения бизнеса и устранения административных ограничений, сдерживающих развитие предпринимательской деятельности.

Для дальнейшего эффективного развития МСП в ЛНР в ближайшей перспективе необходимо [3]:

- сформировать надлежащую нормативно-правовую базу для создания благоприятных условий развития МСП, в том числе и скорректировать критерии отнесения хозяйствующих субъектов к категориям МСП с учетом ориентации ЛНР на интеграцию с Российской Федерацией и реальной экономической ситуации в Республике на макро- и микроуровнях;
- снизить финансовую нагрузку, препятствующую эффективному развитию бизнеса в регионе и расширить доступ субъектов МСП к финансовым ресурсам;
- оказывать субъектам МСП информационно-консультационную поддержку;

– создавать и развивать объекты инфраструктуры поддержки МСП;
– содействовать субъектам МСП в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг) на рынок.

Развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, к лучшему использованию местных сырьевых ресурсов, вносит вклад в увеличение общих объемов производства, создает благоприятную среду для развития конкуренции и устранения монополизма в осуществлении предпринимательской деятельности.

Перечень ссылок

1. Лапуста, М. Г. *Предпринимательство : учебник / М. Г. Лапуста. — Изд. испр. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 384 с. ; То же [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=774327&spec=1> (дата обращения: 07.02.2019).*

2. *О нормативных правовых актах в Луганской Народной Республике : Закон Луганской Народной Республики от 30 апреля 2015 года № 24-II (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://lawdonbass.ru/zakonodatelstvo/zakony/o_normativnyh_pravovyh_aktah_v_luganskoj_narodnoy_respublike-24_ii/ (дата обращения: 10.02.2019).*

3. *О Программе социально-экономического развития Луганской Народной Республики на 2019 год : Закон Луганской Народной Республики от 05 марта 2019 года № 36-III [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/8198/> (дата обращения: 15.03.2019).*

Урубохова К. А.
студент гр. УЭБ-14-1м,
Антипова Л. П.
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие — это категория, которая довольно четко определена в экономике. Определяя эту концепцию, со ссылкой на современную российскую действительность, следует отметить, что формирование рыночных отношений, преобразование типов собственности, изменения в психологии и мотивации труда определяют необходимость учета новых предпосылок при организации финансово-экономической деятельности предприятий [1].

Безопасность — понятие сравнительно новое, тем более, в сфере экономики. Установлено, что в течение целой истории любой социум пытался защитить себя от ненужных действий, разрушающих экономику, формируя для этого конкретные концепции безопасности. Безопасность как юридическое и экономическое понятие отображает государственные интересы, сопряженные с сохранением сформировавшихся общественно-экономических взаимоотношений, определенных территорий, с пребывающими на них природными богатствами и т. д., с потребностью их охраны от различных посягательств равно как со стороны внешних, так и внутренних разрушителей данных взаимоотношений, материальных богатств и т. д. (табл. 1).

Согласно нашему мнению, экономическая безопасность — это далеко не только лишь безопасность государственных интересов, однако и стремление, и умение институтов власти формировать механизмы осуществления и охраны национальных заинтересованностей формирования нашей экономики, укрепления социально-политической устойчивости общества.

Экономическая безопасность предприятия — это весьма ёмкое понятие. В самом общем варианте ее, возможно, показать как отсутствие разного рода риска и угроз, отчего, по-видимому, в нынешнем обществе практически невозможно. Наиболее четкое определение — это концепция, обеспечивающая вероятность предотвращения и в результате нейтрализации разных угроз, оберегающая экономические интересы фирмы и никак не предполагающая вред в размерах, больше критического предела. Безусловно, то, что формирование такого рода системы, дает обеспечение разрешения выше упомянутых проблем, потребует тщательной повседневной деятельности персонала определенных служб. Только лишь в этом случае, возможно, обеспечить безубыточную работу фирмы, сохранение его собственности, недопущение разглашения тайны, подавление прецедентов насильственных правонарушений, поддержание интеллектуальной собственности и т. д.

Таблица 1 — Анализ дефиниций понятий экономической безопасности предприятия

Авторы	Определение понятия
Олейников Е. А. [2]	Экономическая безопасность предприятия — это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и для обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем». В другом фундаментальном труде — «Стратегия бизнеса», подготовленного к изданию Институтом стратегического анализа и развития предпринимательства, — сказано, что «экономическая безопасность предприятия (фирмы) — это такое состояние данного хозяйственного субъекта, при котором жизненно важные компоненты структуры и деятельности предприятия характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений [3].
Матвеев Н. В. [4]	Экономическая безопасность — это состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильность его функционирования, финансовое равновесие и регулярное извлечение прибыли, возможность выполнения поставленных целей и задач, способность к дальнейшему развитию и совершенствованию.
Мак-Мак В. П. [5]	Экономическая безопасность — это состояние наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в целях предотвращения (нейтрализации, ликвидации) угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики
Климочкин О. В. [6]	Экономическая безопасность — состояние защищенности его жизненно важных интересов в финансово-экономической, производственно-хозяйственной, технологической сферах от различного рода угроз, в первую очередь социально-экономического плана, которое наступает благодаря принятой руководством и персоналом системы мер правового, организационного, социально-экономического и инженерно-технического характера [6].
Гурин С. О. [7]	Экономическая безопасность — выявление, предотвращение опасностей и угроз, использование корпоративных ресурсов в непредвиденной ситуации для недопущения невосполнимого ущерба, принятие рискованных решений, борьба с конкурентами и т. д. — это путь и создание условий для достижения стратегических целей предприятия, обеспечение его устойчивого интенсивного развития, его экономическая независимость.
Ярочкин В. И. [8]	Экономическая безопасность — организованная совокупность специальных органов, служб, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов личности, предприятия, государства от внутренних и внешних угроз.

Исходя из личного мнения, экономическая безопасность предприятия — это такие условия на предприятии, при которых ему никак не угрожает опасность, сохраняется его самостоятельность, стойкость, единство. Существует защищенность от опасностей либо имеющихся угроз, т. е. организация в состоянии найти решение на стоящие перед ним вопросы, а в случае появления разного рода неожиданных факторов, угроз либо опасностей в состоянии от них уберечься либо возобновить свою трудоспособность. Концепция предоставления экономической безопасности, в конечном счете, гарантирует результат выполнения ключевых целей бизнеса в условиях конкурентной борьбы и хозяйственного риска.

Перечень ссылок

1. Швандар, В. А. Экономика предприятия / В. А. Швандара; проф., В. Я. Горфинкель. — 4-е изд. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 608 с.
2. Олейников, Е. А. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Е. А. Олейников. — М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интер-Синтез», 1997. — 288 с.
3. Савчук, В. Как разработать стратегический план / В. Савчук, Д. Ковалев. — Баланс Бизнес Букс, 2018.
4. Матвеев, Н. В. Экономическая безопасность предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. В. Матвеев. — М., 1999. — 112 с.
5. Мак-Мак, В. П. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности. / В. П. Мак-Мак — М. : Мир безопасности, 1999.
6. Климочкин, О. Стандартизация — одно из направлений по совершенствованию системы охраны [Электронный ресурс] / О. Климочкин // Межрегиональная научно-практическая конференция «МРОТ — ЗАКОН! Для ВСЕХ!», 14 августа 2018 г., г. Рязань. — Режим доступа: <http://guardinfo.online/2018/08/17/oleg-klimochkin-standartizaciya-odno-iz-napravlenij-po-sovershenstvovaniyu-sistemy-oxrany/>.
7. Ильюшонок, С. Е. Регион : экономика и социология / С. Е. Ильюшонок, А. И. Сучков, Г. В. Гурин. — 2001. — № 2 — С. 117–133.
8. Ярочкин, В. И. Информационная безопасность : учебник для вузов / В. И. Ярочкин. — М. : Фонд «Мир», 2003. — 639 с.

Флидер Д. Е.
студент гр. ФН-13-1м,
Шабельникова Е. А.

к.э.н, доц.
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Эффективность экономики страны зависит в основном от состояния и тенденции развития банковской системы. Роль банковской системы в экономике страны сравнима с ролью кровеносной и нервной систем в организме человека. Особая роль в нынешних реалиях принадлежит санкциям против России, в связи с возвращением Крыма и конфликтом на юго-востоке Украины.

Безусловно, санкции оказывают влияние на все сектора российской экономики. Однако наиболее сильное давление испытывает на себе финансовый сектор, в частности — банковский.

Сегодня часто можно услышать, что экономика России сидит на некой «нефтяной игле». Действительно, 35 % всех поступлений в бюджет России составляет продажа углеводородов. Однако доходы от продажи нефти не превышают 17 %. Россия даже не является лидером среди стран-экспортеров нефти.

Согласно проведенным исследованиям, высокая инфляция негативно влияет на рост экономики в стране [1]. Как видно из источников, скачки инфляции приходились на кризисные годы (рис. 1).

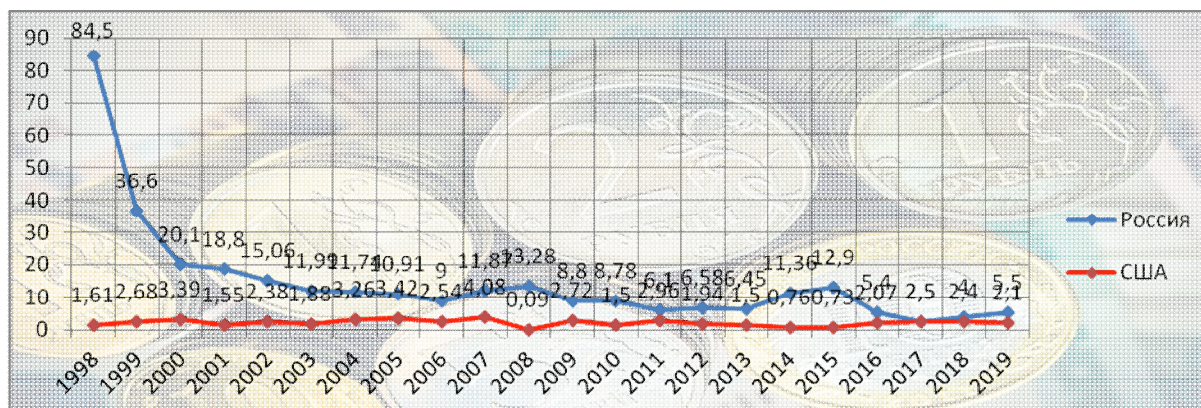


Рисунок 1 — Сравнение динамики инфляции в США и России, %

Таким образом, видно, что лишь в период с 2014–2015 гг., санкции оказали незначительное влияние на уровень инфляции. В целом уровень инфляции заметно снизился за последние 20 лет. Можно сделать вывод, что чем меньше темп роста цен, тем лучше экономическое состояние государства.

Как сказались санкции на банковской системе? Последствиями введения санкций для кредитных организаций стало отсутствие возможности у отечественных банков получать полноценный доступ к зарубежным финансовым

рынкам, что стало причиной удорожания фондирования для финансовых учреждений, оказывающих услуги кредитования на территории России [2].

Во второй половине 2014 года кредитные организации столкнулись со следующими проблемами:

- во-первых, снижение ликвидных активов;
- во-вторых, обесценение банковских активов;
- в-третьих, снижение прибыли банков;
- в-четвертых, возможность волны банковских дефолтов.

К середине 2017 года ситуацию удалось стабилизировать и уже сегодня можно говорить о росте чистой прибыли российских банков (рис. 2).

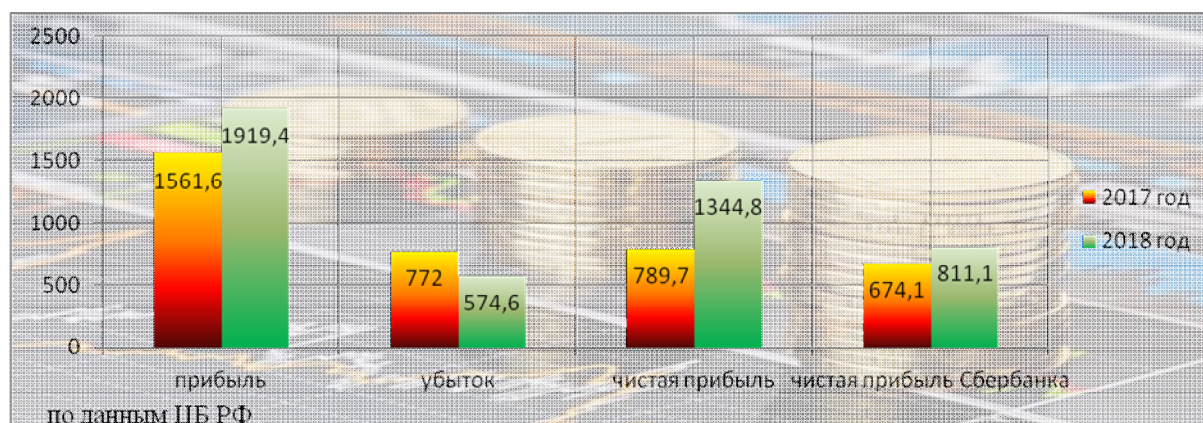


Рисунок 2 — Финансовые результаты банковского сектора России (в млрд руб.)

Подводя итог, стоит отметить, что введение международных санкций является лишь катализатором проблем, назревших в российской экономике. Санкции, действительно, способствуют ухудшению ситуации на финансовом рынке, затрудняют доступ предприятий к внешнему финансированию, способствуют усилению вывоза капитала. С другой стороны, санкции могут рассматриваться как отправная точка для разработки в стране импортозамещающей промышленной политики. Насколько эффективно удастся ее разработать и реализовать, зависит от многих факторов, среди которых важное место занимают отношения государства и бизнеса, эффективность механизмов управления промышленностью.

Перечень ссылок

1. Крикливец, А. А. Эффективность влияния санкций на российскую экономику / А. А. Крикливец, П. С. Сухомыро // Молодой ученый. — 2019. — № 2. — С. 233–235.
2. Вараев, У. С. Как повлияли санкции на банковскую систему РФ / У. С. Вараев // Молодой ученый. — 2016. — № 16. — С. 144–147.
3. О развитии банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>.

*Хейлик М. С.,
магистрант каф. маркетинга и логистики,
Приходченко Е. И.,
д.пед.н., проф.
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)*

ИННОВАЦИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Сегодня рынок образовательных услуг активно развивается. На нем появляются новые специальности и организационные структуры, вводятся инновационные технологии обучения. Рядом с этим растет конкуренция между вузами, поскольку вследствие демографического спада и неблагоприятной политической ситуации внутри страны, значительно уменьшилось количество абитуриентов. Поэтому крайне актуальным становится маркетинговое продвижение как способ информирования и инструмент влияния на выбор потенциальных потребителей.

В сфере высшего образования в последнее десятилетие получил развитие маркетинговый подход, который предполагает обращение к инструментам маркетингового комплекса: рекламе, пиару, стимулированию сбыта, прямым продажам, событийному продвижению и др. Вместе с тем, традиционные подходы маркетинга не всегда имеют большой успех, для эффективной деятельности на рынке образовательных услуг вузы должны использовать инновационный маркетинг. В современном понимании инновационный маркетинг — это использование усовершенствованных или новых методов и инструментов маркетинга в процессе создания и продвижения образовательных услуг на рынок для удовлетворения потребностей потребителей. Для этого нужно поддерживать творческие и креативные подходы к маркетингу, которые позволят высшим учебным заведениям выделяться среди конкурентов, а также разрабатывать и реализовывать новые инновационные маркетинговые стратегии, чтобы потенциальные потребители (выпускники и их родители) заинтересовались их образовательными услугами [1].

На рынке образовательных услуг маркетинговые инновации должны касаться, в первую очередь, новых методов привлечения потенциальных абитуриентов с помощью новейших коммуникационных технологий, которые позволят эффективнее охватить целевую аудиторию. К таким относят Интернет-маркетинг, который сегодня представлен большим разнообразием методов продвижения образовательных услуг в сети Интернет. Конечной целью применения методов маркетинга в Интернете является привлечение посетителей на сайт вуза (вузов) и их дальнейшее активное участие (постоянное посещение, регистрация, а в дальнейшем и потребления образовательных услуг).

Социальные сети в Интернет — это современный инструмент для создания и поддержке деловых контактов. На сайтах социальных сетей можно выстраивать лояльность к тому или иному вузу. Люди участвуют в онлайн-социальных сетях для того, чтобы общаться со своими друзьями. Часто темами для общения есть обучение в университетах, перспективы поступления и др. Маркетологи высших учебных заведений могут поддерживать разговор пользователей и создавать положительное мнение о нем. Ведь сайты социальных сетей являются идеальным местом для разговора о том или ином учебном заведении, его положительных сторонах, перспективах развития [2].

Организация рекламных кампаний в Интернет-пространстве — еще один довольно эффективный путь продвижения образовательных услуг. В сети для предоставления информации о ВУЗ могут использовать такие рекламные сообщения: текстовая реклама (на форумах), тексто-графическая реклама (тизеры, рекламный обзор), интерактивные окна (всплывающее окно поверх страницы), реклама по методу рассылки (почтовый спам), видео-реклама, радио-реклама, реклама в играх (например, отображение сооружений учебных заведений или размещение рекламных щитов с названием ВУЗ в игре, в качестве персонажей использовать профессорско-преподавательский штат учебных заведений и др.) [3].

Еще одним видом инновационного маркетинга на рынке образовательных услуг является краудсорсинг. Краудсорсинг возник из расчета на предполагаемое желание потребителей бесплатно или за небольшую цену поделиться своими идеями с компанией, исключительно из желания увидеть эти идеи воплощенными в производстве. Поскольку на рынке образовательных услуг существует спрос со стороны выпускников и их родителей, а также со стороны рынка труда, то есть работодателей, то целесообразным является использование краудсорсинга.

Такой инструмент как Event-маркетинг ВУЗ также могут использовать для эффективного продвижения образовательных услуг на рынок, ведь другими словами Event-маркетинг предусматривает систематическую организацию мероприятий с целью презентации образовательных услуг для того, чтобы с помощью эмоционального воздействия активизировать внимание целевой аудитории к услугам образовательного заведения [4].

Инновационный маркетинг — это концепция образовательного маркетинга, согласно которому высшие учебные заведения должны непрерывно совершенствовать свои образовательные услуги и методы маркетинга. Применение инновационного маркетинга на рынке образовательных услуг даст возможность высшим учебным заведениям успешно функционировать и конкурировать на рынке труда. Вместе с тем концепция инновационного маркетинга может стать переходной концепцией, которая позволит достичь вершины, где сочетаются интересы учреждений, потребителей и всего общества.

Перечень ссылок

1. Алексунин, В. А. *Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учеб. пособ.* / В. А. Алексунин. — М. : Маркетинг, 2013. — 516 с.
2. *Социальные сети в продвижении образовательных услуг [Электронный ресурс]*. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/231/53676/>.
3. Баталова, О. С. *Специфика маркетинговых коммуникаций на рынке образовательных услуг* / О. С. Баталова // *Экономическая наука и практика : материалы междунар. науч. конф.* — Чита : Изд. Молодой ученый, 2012. — С. 110–114.
4. Волынкина, М. В. *Инновации и предпринимательство : соотношение понятий [Текст]* / М. В. Волынкина // *Закон.* — 2013. — № 4. — С. 33.

Шевчук И. М.
директор, специалист высшей квалификационной категории
(ГПОУ «Енакиевский техникум экономики и менеджмента»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Енакиево, ДНР)

РУКОВОДСТВО И ЛИДЕРСТВО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОЛЛЕКТИВОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Проблемы, связанные с вопросами эффективного управления и рационального использования власти, требуют изучения феноменов лидерства и руководства. Как известно, эффективное управление содействует стабильности и порядку, благоприятному психологическому климату в коллективе, готовности каждого сотрудника включаться в выполнение сложных заданий. Руководитель на всех уровнях иерархической системы управления социальными организациями выступает как ведущая личность, поскольку именно он определяет целенаправленность и производительность работы коллектива, подбор кадров, психологический климат и другие аспекты деятельности каждой конкретной производственной группы. Таким образом, совокупность действий, осуществляемых руководителем с целью обеспечения желаемого поведения сотрудников, называется руководством.

Одной из важнейших характеристик деятельности руководителя является стиль руководства, представляющий собой определенную систему методов и приемов управленческой деятельности [2].

Структуру стиля руководства формируют следующие элементы: способ принятия решения; способ распределения функций при выполнении заданий; формы контроля; оценивание выполненных решений; распределение ответственности. В соответствии с традиционными научными подходами основные стили руководства — это авторитарный, демократический и либеральный.

Авторитарному стилю управления характерна высокая концентрация власти в руках руководителя, постоянное вмешательство в действия руководителей нижнего уровня, навязывание жестко регламентированных правил. Такой стиль лучше использовать при руководстве простыми видами деятельности, которые ориентируются на количественные результаты.

Демократический стиль характеризуется высокой степенью делегирования полномочий, активным участием сотрудников в принятии решений, созданием благоприятных условий для выполнения служебных обязанностей. Данный стиль управления лучше использовать при руководстве сложными видами деятельности, направленными на качественный результат.

Либеральный стиль управления заключается в том, что подчиненным предоставляется большая самостоятельность в работе и принятии решений, а руководитель дает лишь общие установки и иногда контролирует

деятельность исполнителей. Этот стиль имеет ограниченное использование и применяется в основном в научных учреждениях.

Управление деятельностью коллектива осуществляется в форме руководства и лидерства. Эти понятия существенно отличаются. Руководитель в большей мере выражает свои официальные полномочия в руководстве коллективом, а лидер выражает неофициальные тенденции межличностных отношений в группах. Лидерство представляет собой главным образом феномен микросреды, а руководство – макросреды [3].

Управленческие теории лидерства прошли значительный путь развития от биологических и теорий среды, до гуманистических и ситуационных подходов. Выделяют следующие ступени проявления лидерства:

1. Высокий — сильно выраженные качества, присущие лидеру как таковому.

2. Средний — данные качества могут сильно проявляться лишь в критических личностно-значимых ситуациях.

3. Низкий — характеризуется тотальным конформизмом [1].

Однако лидерство по своему характеру проявляется различно. Выделяют таких лидеров: бунтари; эмоциональные лидеры; тактики; организаторы. В своей деятельности официальному руководителю целесообразно учитывать мнение неофициальных лидеров. То есть, если точки зрения официального руководителя и коллектива по определенным принципиальным вопросам расходятся, то переубеждать и привлекать на свою сторону необходимо, в первую очередь, неформальных лидеров, пользующихся авторитетом.

Резюмируя, можно сказать, что эффективность руководства определяется не только конечными результатами деятельности системы, но и способами, приемами их достижения. Определенным образом на формирование стиля влияет поло-возрастной состав коллектива, общеобразовательный уровень и уровень квалификации его работников. Поэтому существенное значение для утверждения необходимого стиля работы и обеспечения высокоэффективной управленческой деятельности приобретают личные качества руководителя. Если бы стиль руководства во всех управленческих системах удалось поднять до уровня тех, где он реализуется в своих самых результативных формах, то это привело бы к заметному повышению эффективности управленческой деятельности, а вслед за этим и всего процесса управления.

Перечень ссылок

1. Антонова, Н. В. Психология управления : учебное пособие/ Н. В. Антонова. — М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. — 226 с.

2. Розанова, В. А. Психология управления : учебное пособие/ В. А. Розанова. — М. : Альфа-Пресс, 2009. — 384 с.

3. Щекин, Г. В. Организация и психология управления персоналом : учебное пособие / Г. В. Щекин. — К. : МАУП, 2005. — 832 с.

Юзык Л. А.
к.э.н., доц. каф. маркетингового менеджмента
(ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли им. М. Туган-Барановского»,
г. Донецк, ДНР)

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сегодня экономика развивается достаточно динамически, что приводит к тому, что организации вынуждены постоянно эволюционировать, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса. Продукция или услуга, произведенная фирмой, должна быть оптимальным образом реализована: то есть, с учетом всех преимуществ и пожеланий клиентов, и с получением наибольшей выгоды.

Управление сбытовой деятельностью можно рассматривать с нескольких позиций. С одной стороны это процесс принятия решений по совершенствованию управления сбытовой деятельностью, со второй — управление сбытовой деятельностью можно рассматривать как совокупность общих функций планирования, организации, контроля, координации и мотивации сбытовой деятельности. Управление сбытом, по своей сущности, в то же время является и функцией, и процессом менеджмента, в зависимости от этого его основные черты и характеристики имеют общее сходство с другими функциональными задачами, что в конечном итоге образует совокупный процесс управления предприятием [1].

Основными целями управления сбытовой деятельностью являются: удовлетворение платежеспособного спроса разных категорий населения; обеспечение роста объемов сбыта; оптимизация издержек обращения за счет имеющихся возможностей предприятия и неиспользованных резервов его развития; получение необходимой величины прибыли за счет проведения более рациональной сбытовой политики. На основе целей можно определить основные задачи управления сбытом в условиях маркетинговой ориентации деятельности предприятий. К ним относятся:

1. Своевременный сбор и обработка информации о состоянии внешней и внутренней среды предприятия.
2. Разработка долгосрочных, среднесрочных и текущих программ сбытовой деятельности.
3. Активное воздействие на контролируемые (управляемые) факторы, которые способствуют развитию предприятия.
4. Прогнозирование емкости рынка.
5. Анализ слабых и сильных сторон деятельности предприятия в сфере сбыта.
6. Необходимость принятия управленческих решений на основе знаний и сведений о конъюнктуре и потребностях рынка.

7. Обеспечение эффективного управления сбытом путем совершенствования организации, учета, анализа и контроля сбытовой деятельности.

На наш взгляд, в современных условиях развития рынка главной особенностью сбыта является переориентация его целей, задач и функций от потребностей предприятия к требованиям рынка, отдельного потребителя. При этом должен использоваться принципиально новый системный, комплексный подход к решению рыночных проблем, нацеленный на активизацию сбытовой деятельности и использование более совершенных методов работы на основе принципов и элементов маркетинга.

Политика переориентации сбытовой деятельности на маркетинг предусматривает усиление роли рынка, направленность как производственной, так и торговой сфер на изучение потребностей и запросов конкретных потребителей и более действенное их удовлетворение. При этом сбыт становится составной частью широкого набора маркетинговых средств — комплекса маркетинга [2].

В современных условиях эффективному управлению сбытовой деятельностью препятствует ряд проблем, а именно: отсутствие в организационной структуре предприятий службы маркетинга; недостаточное информационное обеспечение сбытовой деятельности; недостаточное изучение спроса и прогнозов торговой конъюнктуры; использование затратного метода ценообразования; отсутствие маркетинговых исследований чувствительности покупателей к ценам; отсутствие формирования товарного ассортимента с ориентацией на потребности потребителей; ориентация сбытовой деятельности на краткосрочные результаты; отсутствие стратегического подхода к деятельности предприятий; отсутствие на предприятиях комплексных средне- и долгосрочных планов; преодоление психологического барьера хозяйственных руководителей и специалистов по сбыту в необходимости использования маркетинга.

Необходимость в использовании стратегического подхода к управлению сбытовой деятельностью, которая является составной частью стратегического управления предприятием в целом обусловлена развитием рыночных отношений.

На современном этапе необходимо использование маркетинга с целью повышения эффективности и совершенствования управления сбытом в предприятии. Это предусматривает коренную реорганизацию управления сбытом, пересмотр внутренних взаимоотношений между основными функциональными подразделениями с целью обеспечения тесного взаимодействия между ними, введение должности специалиста по маркетингу на предприятии, функциональных обязанностей, прав и ответственность ее работников.

Перечень ссылок

1. Кметь, Е. Б. Особенности управления маркетингом : учебник / Е. Б. Кметь, А. Г. Ким. — Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2016. — 240 с.
2. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. А. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. — СПб : Изд-во «Питер», 2017. — 752 с. — (Серия «Теория и практика менеджмента»).

Яременко О. В.
асс. каф. маркетинга и логистики
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)

ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА

В последнее десятилетие почти все научные исследования рассматривают деятельность промышленных предприятий в контексте преодоления негативных последствий мирового финансово-экономического кризиса. Именно маркетинг следует рассматривать как главный инструмент антикризисного управления предприятием, поскольку прогнозирование и управление выведенной на рынок потребительской ценности позволяет предприятию не попасть в траекторию кризисного развития.

Для обеспечения указанного подчинения предлагается учесть требования стандартов архитектурного представления предприятия (ISO 42010) и стандартов выделения практик (уставных моделей поведения) жизненного цикла предприятия (ISO 15288). Указанные стандарты используются при проектировании предприятия как системного объекта. Соответственно, каждая выделенная практика должна ориентироваться на обеспечение, реализацию и поддержку целей маркетинг-микса предприятия (здесь можно говорить об уместности организации маркетингового управления по совокупности практик жизненного цикла предприятия) [1, с. 111–115].

Главной целью указанного подчинения практик жизненного цикла предприятий принципам маркетинга, предлагается выбрать обеспечение соответствия маркетингового потенциала требованиям потребителей к необходимой им ценности. При этом данные требования корректируются на уровне объективного уменьшения потенциала предприятия, его функционировании в кризисных условиях. Принятие данного положения позволяет представить показатель достаточности маркетингового потенциала предприятия для удовлетворения рыночного спроса как основу выработки стратегий корпоративного и функционального уровней. Сложность расчета такого показателя может быть нивелирована за счет проведение оценки маркетингового потенциала системой нечетких множеств. Такой подход полностью соответствует объективной необходимости перехода к циклическому нелинейному управлению маркетингом [3, с. 416].

Ориентация на показатель соответствия потенциала позволяет развить подход к формированию маркетинговой стратегии, адаптированной к вызовам глобализации (стратегия здесь дифференцируется в зависимости от выхода или не выхода предприятия на зарубежные рынки и необходимости защиты рыночных позиций на национальном рынке конкурентов

глобальной среды). Формализовать такие стратегии предлагается формированием системы матриц портфельного анализа, одной из сторон которых будет уровень соответствия потенциала, а другой — параметры наличия у предприятия конкурентных перевесов и враждебности рынка, способности к интеграции, скорости развития кризисных тенденций на рынке, качества продукции, динамичности развития бизнеса, уникальности запросов потребителей по предоставленной рынку ценности, консолидации ресурсов и тому подобное [2, с. 377].

Объединение указанных матриц в единый профиль маркетингово-конкурентной стратегии (приобретается соотносением частей различных матриц, представляющих различные варианты стратегических решений, которые может принимать предприятие). При условии формирования подобного профиля можно предусмотреть различные формы реализации маркетингового управления и формирования стратегий маркетинг-микса (в зависимости от профиля стратегий избирается структурная организация системы маркетингового управления). При этом контуры обратных связей такой системы маркетингового управления должны основываться на определенном информационном обеспечении. Здесь предлагается интегрировать маркетинговое управление с процедурами поиска и идентификации знаний (в данном случае знаний о поведении потребителей и о ассоциативных правилах принятия ими решений). Более того, поиск таких знаний уместно строить на инструментарии конкурентной разведки (в случае ее трактовка не как средств «силового» воздействия на объект, а как инструмента консолидации информации). Стоит отметить, что здесь подойдет использование инструментов бенчмаркинга, для поиска направлений развития предприятия или для определения желаемой конфигурации профиля его маркетингово-конкурентной стратегии [4, с. 815].

Итак, в основе организации маркетингового управления уместно использование архитектурного подхода. Разумеется, он имеет определенные особенности по отношению к промышленному предприятию на глобальном рынке. Ориентируясь на эти особенности стоит отметить следующее: ориентация промышленных рынков на так называемую B2B-взаимосвязь актуализирует использование сервисно-ориентированного подхода, когда сервисы распределяются вдоль цепи создания ценности; непредсказуемость среды хозяйствования требует представления архитектоники предприятия через структуризацию потока событий (при этом следует учесть проявление изоморфизма в маркетинговом управлении, когда различные субъекты предоставляют подобную по параметрам потребительскую ценность), в соответствии с которой будут определяться направления обеспечения стратегического соответствия предприятия. Принятие архитектурного подхода позволяет также представить деятельность системы маркетингового управления через перераспределение ресурсов, обеспечивающих реализацию сервисов.

Перечень ссылок

1. Авдеева, Т. Т. Маркетинговое обеспечение стратегического планирования местного развития / Т. Т. Авдеева, Е. В. Илясова // Вестники Томского государственного университета. — 2009. — № 328. — С. 111–115.

2. Котлер, Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер. — СПб. : Стокгольм. шк. экономики, 2005. — 377 с.

3. Панкрухин, А. П. Маркетинг территорий / А. П. Панкрухин. — 2е изд., дополн. — СПб. : Питер, 2006. — 416 с.

5. Hughes, B. Sustainable futures: policies for global development / B. Hughes, P. Johnston // Futures. — 2005. — Vol. 37, Iss. 8, October. — P. 813–831.

Секция 2

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Алита А. А.
студент 2-го курса ОП «Бакалавриат»,
Блажевич А. А.
к.э.н., доц. каф. финансов и банковского дела
(ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Донецк, ДНР)

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В условиях рыночной экономики критерием конкурентоспособности того или иного хозяйствующего субъекта выступает рациональное управление и эффективное функционирование его финансовых ресурсов. Сегодня отмечается невысокая эффективность систем управления финансами аграрных предприятий Российской Федерации. На текущем этапе развития экономики, при наблюдении тенденции высокой интеграции в мировое социально-экономическое пространство, немалое значение приобретает разработка современных форм и методов управления финансами, которые послужат основой для развития аграрного производства.

Актуальность проблемы заключается в том, что наличие ресурсов для развития аграрного сектора экономики требует построения эффективного механизма управления финансами на предприятиях отрасли.

Постоянные изменения в рыночной экономике, которая трансформируется, требуют от руководителей аграрных предприятий современных способов и новых подходов к технологиям и методам управления финансами. Эффективное развитие социально-экономических процессов становится невозможным без понимания основ и практических методов финансового менеджмента. На данном этапе главной проблемой становится повышение эффективности производства за счет изменения структурных факторов. Одним из существенных инструментов ее решения является создание эффективной системы управления финансами [1].

Целью внедрения системы управления финансовыми ресурсами является достижение высоких показателей прибыльности и эффективности деятельности аграрных предприятий. Данный процесс тесно связан с организацией или модификацией технологии производственных процессов.

Одним из важнейших этапов управления финансами является оптимизация денежных потоков, которая характеризуется, как процесс выбора лучших форм их организации и функционирования с учетом условий и особенностей деятельности предприятия. По результатам исследований

установлено, что одной из самых главных проблем предприятий аграрного сектора является проблема дефицита денежных средств, а также низкая эффективность привлечения и использования инвестиций. Соответственно, финансы являются основным ресурсом для осуществления деятельности предприятий в сфере модернизации и инновации.

В таких условиях система эффективного управления финансами должна решать такие задачи как:

- совершенствование материально-технической базы;
- внедрение ресурсосберегающих технологий;
- оптимизация имеющихся ресурсов и затрат.

Первоочередной задачей является создание привлекательных условий для привлечения инвестиций в аграрную отрасль. Сегодняшние реалии таковы, что из-за нехватки сельскохозяйственной техники, не обрабатывается большая часть пахотных земель. В некоторых регионах на 1000 га пахотных земель приходится всего от 6–7 единиц тракторов. Низкий уровень рентабельности является причиной того, что животноводческие предприятия сокращают поголовье скота, что приводит к росту объемов импорта мяса.

Инновационное развитие системы управления финансами должно устанавливаться предприятиями и не должно негативно сказываться на показателях производства [2].

Таким образом, для повышения эффективности системы управления финансами агропредприятий России в общем, а также в инвестиционной сфере их деятельности необходимо внедрить ряд мероприятий:

- применять специфические методы управления финансами при определении результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятий отрасли АПК;
- просчитывать возможные варианты результативности при выборе инвестиционных проектов;
- проводить экономическую оценку и ранжирование вариантов управления денежными потоками предприятий, с целью выбора наиболее оптимального, выгодного и экономически эффективного вида финансового управления;
- учитывать эффект финансового рычага при рассмотрении системы управления финансами и инвестиционной деятельности.

Отсюда следует, что формирование эффективной системы управления финансами не является самоцелью, а всего лишь незаменимым инструментом для общего повышения результативности и финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса государства.

Перечень ссылок

1. Игонина, Л. Л. *Инвестиции* / Л. Л. Игонина ; под ред. В. А. Слепова. — М. : Экономист, 2013. — 478 с.
2. Фолченко, Н. В. *Финансовый менеджмент* / Н. В. Фолченко. — М. : Финансы, 2013. — 113 с.

Гордеева Н. В.
асс. каф. финансов
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СФЕРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Основным условием выхода экономики из кризиса, стабилизации и дальнейшего последовательного роста экономического потенциала является подъем инвестиционной активности, так как инвестиции в промышленное производство выступают важнейшим фактором экономического развития. В народнохозяйственном комплексе Донецкого региона промышленность является ведущей отраслью и основным производителем валового национального продукта. Поэтому необходимо усовершенствование экономического механизма привлечения и эффективного использования инвестиций в промышленности с целью интенсификации ее технического обновления.

Так, в Донецком регионе в качестве механизма регулирования инвестиционной деятельности понимается широкий круг положений и определений, которые зачастую трактуются по-разному, без учета условий и факторов, характерных для переходного периода. Необходимо отметить, что при любом уровне развития экономики, как плановой, так и рыночной, автоматический механизм регулирования инвестиционной активности, концентрации и распределения необходимых ресурсов для обновления и интенсивного развития промышленности действует в нужном направлении. В условиях плановой экономики механизм управления капитальным строительством и капитальными вложениями был административно-командным, его основной целью было выполнение планов социально-экономического развития, разрабатываемых центральными органами власти. В рыночной экономике в основу инвестиционного механизма положена личная материальная заинтересованность всех и каждого участников инвестиционной деятельности [1–2].

До настоящего времени система управления экономикой в целом и инвестиционной деятельностью, в частности, не установилась. За последние годы экономических реформ разрушены действовавшие ранее институты управления капитальным строительством и, пока не созданы новые соответствующие новым задачам, строительный комплекс находится в депрессивном состоянии. Сама экономическая среда также находится в неустановившемся состоянии относительно отношений собственности, воспроизводственных диспропорций, деформаций в социальной сфере. И хотя 2018 год, в котором впервые был достигнут некоторый реальный рост экономики, можно считать переломным в экономической динамике, все же эти процессы роста не сопровождались качественными преобразованиями,

положительными структурными сдвигами, не были преодолены воспроизводственные деформации в промышленности.

В условиях отсутствия в Донецком регионе развитой экономики необходима действенная регулирующая функция государства в направлении создания условий и задействования факторов ускорения экономического развития, в том числе активизации инвестиционных процессов для обновления промышленного производства. Для выполнения задач интенсификации инвестиционных процессов необходимо увеличение общего объема инвестиций за счет всех источников финансирования [3].

Перечень ссылок

1. Абыкаев, Н. *Инвестиционный потенциал и экономический рост : методологический анализ* / Н. Абыкаев // *Экономист*. — 2012. — № 6. — С. 58–66.
2. *Адам Смит и современная политическая экономия* / под ред. Н. А. Цаголова. — М. : Изд-во Моск. ун-та, 2010. — 215 с.
3. Олейник, Л. Я. *Состояние инвестиционных процессов в Донецкой области* / Л. Я. Олейник, В. А. Балтина, Н. В. Шемякина // *Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности*. — Донецк, 2014. — С. 273–286.

Дербенева Е. Н.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления
(Астраханский филиал ФГБОУ ВО «Российская
академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ»,
г. Астрахань, Россия)

ЗАЕМНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе основные приоритеты экономики России направлены на активное формирование предпринимательской инициативы, расширение высокотехнологичных производств, модернизацию основных фондов хозяйствующих субъектов. Перечисленные стратегические направления по ускорению темпов роста национальной экономики, на уровне предприятий в обобщенном виде выражаются в повышении эффективности их деятельности, что достигается с помощью различных управленческих технологий, среди которых особое значение имеют заемные источники финансирования.

Начиная с середины XX столетия зарубежные и отечественные ученые-представители финансово-экономической науки разрабатывают теории, модели, ведут непрекращающуюся полемику в отношении способов и объемов привлекаемых заемных средств, построения рациональной (по отраслям экономики) структуры капитала предприятия с оптимальным соотношением собственных и заемных источников финансирования. Складывающаяся непростая ситуация с возможностью привлечения и дальнейшего использования заемных источников финансирования во многом объясняется спецификой категории «заемные средства», которые с одной стороны необходимы предприятию для развития, но с другой стороны, создают финансовые риски, негативно отражающиеся на финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Универсальной модели выбора и привлечения заемных источников финансирования не существует, эффективность их использования зависит от грамотного управления, учета макроэкономических факторов, которые меняются, требуя постоянного внимания и анализа управленческих финансовых решений. Основная цель финансового управления в контексте использования заемных источников финансирования — построение оптимальной структуры капитала для отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

Основные цели, раскрывающие и объясняющие значимость и необходимость привлечения заемных средств предприятием приведены на схеме (рис. 1).

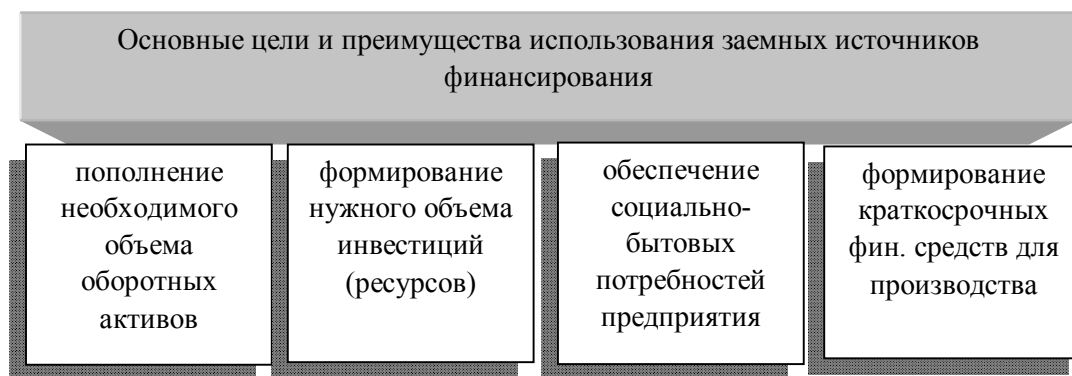


Рисунок 1 — Значимость использования заемных источников финансирования для деятельности хозяйствующих субъектов [2]

Современные авторы солидарны во мнении, что повышение эффективности деятельности компаний зависит от менеджмента предприятия, влияющего на все области производства, именно в ходе управления принимают решения о привлечении заемных источников финансирования или использовании собственных ресурсов предприятия [3].

В России ученые оптимальное соотношение собственного и заемного капитала связывают со спецификой его деятельности, внешними факторами и условиями (денежно-кредитной политикой, инфляцией, спросом). Так, в отношении компаний нефтегазовой отрасли специалисты считают целесообразным иметь удельный вес собственного капитала не менее 50 % (оптимально 60 %); для малых и средних организаций, как отмечают специалисты, в условиях современной экономики даже оптимальный размер заемных средств (50 %) может иметь негативные стороны, повышая финансовые риски, негативно отражаясь на финансовой устойчивости. [1]

Принимая во внимание изложенный выше материал, а также учитывая имеющиеся по этому вопросу публикации составлена схема (см. рис. 2), отражающая алгоритм управления заемным капиталом в целях повышения эффективности деятельности компании.

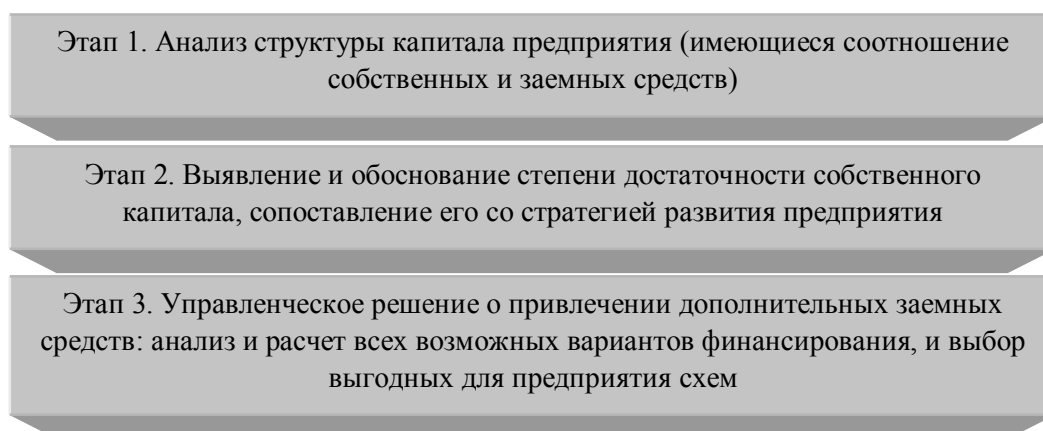


Рисунок 2 – Основные этапы управления заемными источниками финансирования

Основная задача управления заемными средствами — проведение анализа оценки эффективности привлечения заемных средств, для этого применяется эффект финансового рычага, который позволяет выявить наиболее приемлемый вариант заимствования, рассчитать оптимальный для предприятия размер заемных средств, когда стоимость заимствования (процентная ставка) будет ниже, чем рентабельность деятельности хозяйствующего субъекта.

Перечень ссылок

1. Буркальцева, Д. Д. Сущность капитала, классификация и методика оценки его использования на предприятии / Д. Д. Буркальцева // *Science Time*. — 2016. — № 7 (31). — С. 35.
2. Калабашкина, Е. В. Целесообразность привлечения заемного капитала в финансовую деятельность предприятия / Е. В. Калабашкина // *Вестник Марийского государственного университета*. — 2018. — № 7. — С. 71.
3. Наджафова, М. Н. Сущность и подходы к определению эффективности инновационной деятельности / М. Н. Наджафова // *Иннов : научный журнал*. — 2018. — № 3 (36). — С. 2.

Димитрова Н. П.
преп. экономических дисциплин
(ОП «Брянковский колледж ЛНУ им. Т. Шевченко»
г.Брянск, ЛНР)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время в нашем государстве происходят глубокие экономические преобразования, что не мало важно и для системы финансов.

Финансы занимают особое место в экономических отношениях. Их особенность проявляется в том, что они всегда выступают в денежной форме, имеют распределительный характер и отражают формирование и использование различных видов доходов и накоплений субъектов различных сфер деятельности [3].

Проблема повышения эффективности работы любого предприятия, в первую очередь, сводится к улучшению управления финансами. От выбора модели управления финансами зависит финансовое состояние предприятия, уровень его деловой активности и конкурентоспособности.

Приемлемая система управления финансами должна определять жизнеспособность предприятия, обеспечивать достижение его целей и эффективное использование всех видов ресурсов. Для того, чтобы система финансов работала эффективно необходимо учитывать воздействие всех возможных факторов, это могут быть как внешние, так и внутренние факторы, оказывающие непосредственное влияние на деятельность предприятия. Управление финансами является составной частью общей системы управления социально-экономическими процессами в обществе [2].

Существует много различных определений управления финансами, однако не смотря на разнообразие трактовок данного понятия, можно сказать, что система управления финансами представляет собой комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности работы предприятия.

Для рационального пользования финансами необходимо в своей деятельности руководствоваться финансовым планированием и финансовым контролем.

Финансовое планирование — это разновидность управленческой деятельности, направленной на определение необходимого объема финансовых ресурсов, доходов, их оптимальное распределение и использование с целью обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта [1].

Финансовый контроль обеспечивает возможность принятия эффективных управленческих решений.

Таким образом, можно сделать вывод, что рентабельность работы любого предприятия в современных условиях, требует постоянного внимания и контроля на систему управления финансами, потому что управле-

ние финансовыми ресурсами и финансовыми потоками, а также рациональное взаимодействие элементов финансовой системы, безусловно, способны обеспечить финансовую стабильность, платежеспособность и устойчивый прирост ее прибыли.

Использование финансовых моделей оценки и управления финансовыми рисками — это часть которая является достаточно надежным инструментом оценки и управления всей системы финансов на предприятии.

Перечень ссылок

1. Архипов, А. И. *Финансы : учебник* / А. И. Архипов, И. А. Погосов, И. В. Караваева ; под ред. А. И. Архипова, И. В. Погосова. — М. : Проспект, 2009. — 640 с.

2. Белотелова, Н. П. *Финансы : учеб. пособ.* / Н. П. Белотелова, П. Н. Шуляк. — 6-е изд., доп. и испр. — М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009. — 608 с.

3. Яговцева, А. О. *Особенности управления финансами торговой организации [Электронный ресурс]* / А. О. Яговцева // *Студенческий : электрон. научн. журн.* — 2018. — № 2 (22). — Режим доступа: <https://sibac.info/journal/student/22/95687> (дата обращения: 04.04.2019).

Журенко К. В.
асс. каф. финансов
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономика рыночного типа характеризуется становлением новых финансово-экономических отношений. В системе этих отношений всегда функционируют предприятия с разным уровнем экономического развития. Объективные законы рыночной экономики заставляют предприятия постоянно искать эффективные формы и методы ведения хозяйства. Вследствие этого приобретают актуальность проблемы исследования теоретических, методических и практических аспектов управления эффективностью деятельности предприятия с использованием финансового механизма, который предусматривает использование прогрессивных методов хозяйственного маневрирования финансовыми ресурсами предприятия на основе законов рыночной экономики в условиях неопределенности и динамичности внешней экономической среды.

В экономической литературе понятие «финансовый механизм» используется достаточно широко, но единого мнения относительно его определения и составляющих не существует. Среди многообразия определений и подходов ученых к понятию «финансовый механизм» наибольшего внимания заслуживают два подхода к пониманию его сущности [1].

Первый подход заключается в том, что под финансовым механизмом понимают функционирование финансов предприятий. Материальным отражением финансовых отношений являются денежные потоки. Такой подход к определению финансового механизма отражает внутреннюю организацию функционирования финансов предприятий.

Второй подход к рассмотрению понятия «финансовый механизм» заключается в том, что его понимают как совокупность методов и форм, инструментов, приемов и рычагов влияния на состояние и развитие предприятия. Данный подход отражает внешнее воздействие функционирования финансов предприятий, характеризует финансы как решающий фактор влияния аппарата управления на экономическое состояние предприятия. Благодаря такому аспекту необходимо четко определить основные составляющие, структуру, принципы формирования финансового механизма [2].

Обзор теории построения структуры финансового механизма показал, что существуют различные подходы по количеству элементов, однако на наш взгляд необходимо выделить три основные структурные звенья, связанные между собой и включающие основные элементы финансового механизма: финансовые методы; финансовый рычаг; обеспечение - правовое, нормативное, информационное (рис. 1).



Рисунок 1— Структурно-целевая схема финансового механизма

Финансовый механизм представляет собой довольно сложную систему воздействия на различные стороны финансовой деятельности отдельных субъектов. Основным вектором этого влияния являются взаимоотношения государства с субъектами хозяйствования, которые обеспечивают производство ВВП. Исходя из этого, финансовый механизм предприятия необходимо рассматривать в совокупности с финансовым механизмом на уровне государства с финансовыми методами и формами, инструментами и рычагами влияния на социально-экономическое развитие общества.

Финансовый механизм предприятия строится в соответствии с требованиями объективных экономических законов. Его основы устанавливаются государством для решения тех задач, которые стоят перед ним на том или ином этапе развития. Финансовый механизм представляет собой систему установленных государством форм и методов организации финансовых отношений [4].

На основе всего изложенного можно сказать, что эффективный финансовый механизм управления позволяет в полном объеме реализовать цели и задачи, стоящие перед предприятием, и способствует результативному осуществлению функций финансового управления.

Перечень ссылок

1. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособ. / И. Т. Балабанов. — М. : Финансы и статистика, 2014. — 512 с.
2. Грязнова, А. Г. Финансы : учебник / А. Г. Грязнова. — М. : Финансы и статистика, 2012. — 496 с.
3. Колчина, Н. В. Финансы предприятий : учебник / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 447 с.
4. Шаринова, Г. А. Финансовый механизм в системе управления финансами / Г. А. Шаринова, М. П. Емельяненко // Молодой ученый. — 2013. — № 10. — С. 410–411 ; То же [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/57/7822/> (дата обращения: 18.04.2019).

Зайцев С. В.
к.э.н., доц. каф. экономики и управления
*(Астраханский филиал ФГБОУ ВО «Российская
академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ»,
г. Астрахань, Россия)*

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АСТРАХАНСКОГО РЕГИОНА

Инвестиционный процесс играет решающую роль в экономике любой страны, в ее стабильном развитии, как в текущий, так и в перспективный период.

Интерес к проблеме инвестиционной привлекательности российской экономики определяется актуальной потребностью в совершенствовании инвестиционного климата для привлечения инвестиций [7].

Сложность государственного регулирования инвестиционных процессов определяется тем, что управление инвестициями является значимым средством структурного преобразования политического, экономического и социального потенциала России, проведения эффективной действенной социальной политики.

Необходимо теоретическое обоснование условий реализации стратегии регионального развития и концепции, что позволит повысить эффективность.

Проблемы инвестиционного потенциала регионов изучали такие ученые как Андриянов В. Д. [1], Катасонов В. Ю. [10], Марголин М. А., Быстряков А. Я. [12], Гришина И. В. [8] и др.

Возрастание значимости инвестиционного процесса привело к необходимости более глубокого исследования и анализа основных направлений совершенствования инвестиционной политики в России.

Для исследования инвестиционного потенциала Астраханской области были поставлены и последовательно решены следующие задачи:

- проанализировать основные направления государственной инвестиционной политики;
- определить основные методы государственного регулирования инвестиционных процессов;
- выделить направления инвестиционной деятельности в Астраханской области;
- изучить условия инвестиционной деятельности в регионе;
- внести предложения по совершенствованию инвестиционной деятельности;
- сделать прогноз основных направлений инвестиционной деятельности в регионе.

Астраханская область — один из наиболее динамично развивающихся регионов Российской Федерации. Выгодное географическое местоположение, высокий уровень экономического развития определили геополитическую значимость региона.

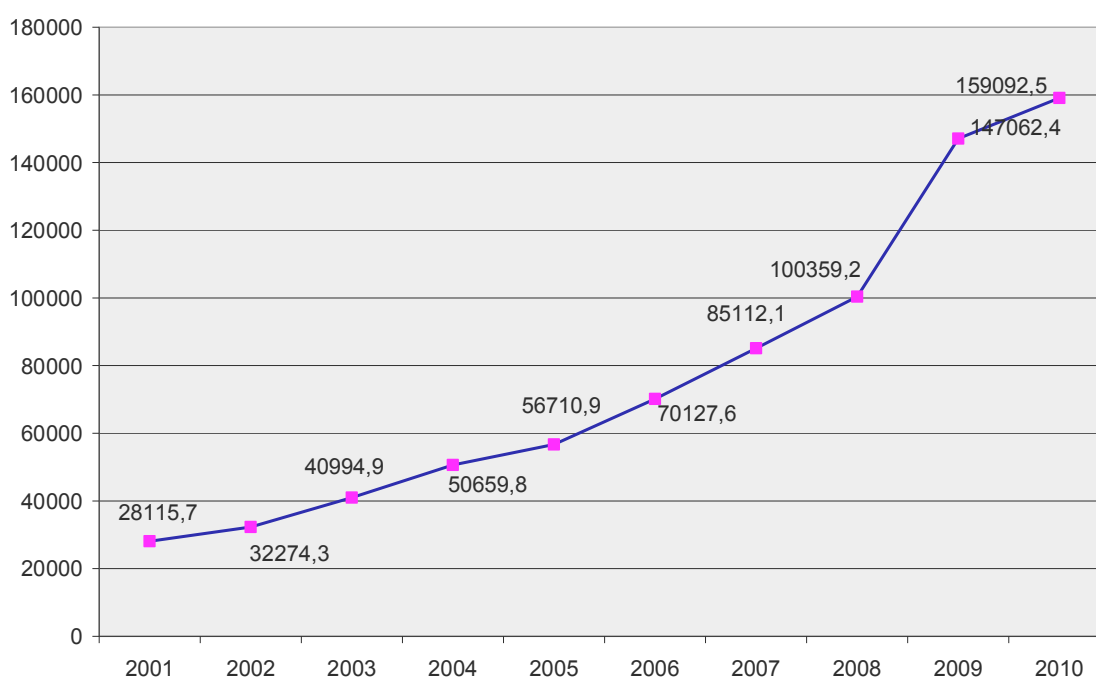
Расположение на перекрестке транспортных путей, развитие промышленности, технический потенциал обеспечивают ей доминирующее положение среди прикаспийских субъектов Российской Федерации.

Экономика Астраханского края является одной из самых результативных в Южном федеральном округе.

С 2002 по 2011 годы индекс промышленного производства вырос на 21,1 %, валовой региональный продукт области на 45,2 %, платные услуги населению — на 35,4 %, сельского хозяйства — на 66,6 %, оборот розничной торговли — в 2,55 раза, грузооборот транспортных предприятий (на коммерческой основе) — на 29 %.

Индекс промышленного производства составил — 105,1 %, темпы роста экономики (по показателю ВРП) в 2008 году 107,4 %, валовая продукция сельского хозяйства — 114,7 %¹.

Динамика валового регионального продукта представлена на рисунке 1.



Рисунки 1 — Динамика валового регионального продукта с 2001 по 2010 гг. (млн рублей)

Из представленных данных видно, что за последние десять лет в регионе проводится политика увеличения валового регионального продукта (общего и на душу населения).

¹ Материалы сайта «Анализ инвестиционной политики в России» [Электронный ресурс] // www.park.ru

Перечень ссылок

1. Андриянов, В. Д. Россия : экономический и инвестиционный потенциал / В. Д. Андриянов. — М. : ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. — 662 с.
2. Агеенко, А. А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов / А. А. Агеенко // Вопросы статистики. — 2006. — № 6. — С. 48–51.
3. Беленькая, О. Рейтинг инвестиционной привлекательности отраслей российской экономики [Электронный ресурс] / О. Беленькая. — Режим доступа: <http://research.finam.ru/special/viewitem01127>.
4. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — 4-е изд., доп. — Олимп, 2007. — 456 с.
5. Вахрин, П. И. Инвестирование : учебник для вузов / П. И. Вахрин, А. С. Нешитова. — Дашков и К, 2008. — 345 с.
6. Вологдин Е. В. Основные методы и подходы к оценке инвестиционной привлекательности региона / Е. В. Вологдин // Очерки о Новосибирском социальном коммерческом банке «Левобережный» (ОАО) : Сб. науч. трудов. — Новосибирск : СИФБД, 2005. — С. 112–121.
7. Гвоздарева, Л. П. Влияние социальной стабильности на уровень частных инвестиций / Л. П. Гвоздарева // Национальные интересы : приоритеты и безопасность. — № 42. — С. 46–51.
8. Государственное регулирование национальной экономики / под ред. Е. В. Самофаловой. — М. : КНОРУС, 2008. — 272 с.
9. Гришина, И. В. Новый методический подход к оценке инвестиционной активности в регионах Российской Федерации / И. В. Гришина // Региональная экономика : теория и практика. — 2013. — № 19. — С. 2–12.
10. Катасонов, В. Ю. Инвестиционный потенциал экономики : механизмы формирования и использования / В. Ю. Катасонов. — М. : «Анкил», 2005. — 328 с.
11. Лахматкина, Н. И. Инвестиции : учеб. пособ. для вузов / Н. И. Лахматкина, Г. П. Подшиваленко. — Кнорус, 2009. — 145 с.
12. Макарова, М. В. Секреты инвестиционной деятельности : всё об инвестициях / М. В. Макарова. — Олимп-бизнес, 2009. — 289 с.
13. Материалы официального сайта Министерства экономического развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.economy.astrobl.ru.
14. Анализ инвестиционной политики в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.park.ru.

Кабанец С. С.
студент, УФФ, 3-й курс, ФК-А,
Рябченко А. А.
асс. каф. финансов и банковского дела
(ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Донецк, ДНР)

СПЕЦИФИКА ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ БАНКОВСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Главной задачей банковской системы государства является поддержка экономического роста путем обеспечения экономики достаточным объемом финансовых ресурсов. Финансы коммерческих банков имеют важное значение для развития денежно-кредитного рынка, поскольку именно банковский сектор способен аккумулировать временно свободные средства физических и юридических лиц с их последующим направлением на финансирование отраслей народного хозяйства.

Совокупность средств, находящихся в распоряжении банков и используемых ими для проведения активных операций, являются банковскими ресурсами, которые в зависимости от источников формирования подразделяются на собственные и привлеченные. По оценкам экспертов, оптимальным является соотношение, когда привлеченные средства составляют 70-80% в объеме пассивов банка [1].

Прибыльное функционирование коммерческого банка нельзя обеспечить без концептуально сложившейся и экономически обоснованной депозитной политики, учитывающей специфику деятельности учреждения, его реальных и потенциальных клиентов; выбранную стратегию развития и приоритетные показатели результативности деятельности коммерческого банка; социально-экономические условия, в которых действует банковский рынок. При формировании такой политики руководство банка ставит перед собой набор целей — увеличение объема ресурсной базы, минимизация расходов по ее привлечению, а также поддержание нормативного уровня ликвидности.

По данным официальной банковской отчетности определим Топ-5 коммерческих банков Украины по объемам активов и проанализируем структуру их ресурсов (табл. 1) [3].

Как видно из данных таблицы 1, привлеченные ресурсы в среднем занимают около 90 % в пассивах банков-лидеров на финансовом рынке Украины, а собственные — в процентном выражении неоправданно малы. Среди исследуемой выборки банков только ОАО «Райффайзен Банк Аваль» имеет удельный вес привлеченных ресурсов в пределах 84 %, что можно считать приближенным значением к рекомендованным оптимальным соотношениям типов капитала. Но упомянутый выше ПАО «Райффайзен Банк Аваль» находится на 5 месте топ-5 коммерческих банков по

размеру активов, имея объем рейтингового показателя в 3,6 раза меньше по сравнению с лидером — ПАО КБ «Приватбанк». В общем, прослеживается значительный количественный разрыв между активами первой тройки банков в предложенном рейтинге и остальными учреждениями.

Рассматривая суммы средств клиентов определенных банков, можно говорить об их важности как основном источнике фондирования.

Таблица 1 — Рейтинг коммерческих банков Украины по объему активов по состоянию на 01.01.2018 года

Название банка	Активы, млн грн.	Средства клиентов, млн грн.		Структура ресурсов топ-5 банков			
		всего	в т. ч. срочные депозиты	собственные		привлеченные	
				млн грн.	%	млн грн.	%
ПАО КБ «Приватбанк»	245805	212750	132511	24793	10	230012	90
ПАО «Государственный сберегательный банк Украины»	233842	150151	82039	31251	13	202591	87
ПАО «Государственный экспортно-импортный банк Украины»	170618	62140	30283	14064	8	156554	92
ПАО АБ «Укргазбанк»	69213	60646	14177	5625	8	63588	92
ПАО «Райффайзен Банк Аваль»	67017	52272	10381	10841	16	56176	84

Современные банки уже осознали, что эффективная деятельность и устойчивое развитие учреждения находятся в зависимости не столько от возможности адаптации к внешним условиям, сколько от способности влиять на них. Это проявляется, прежде всего, в изменении подходов к использованию банковских инноваций. Главное место отводится формированию и внедрению «философии постоянного обновления» [2]. В сферу совершенствования могут быть включены такие элементы, как банковские услуги, тарифные ставки, принципы управления, система обслуживания, технологические процессы, мотивация труда, мышления сотрудников и другие.

Для укрепления ресурсной базы коммерческим банкам нужно постоянно совершенствовать свою депозитную политику, ориентируясь на: проведение рекламных мероприятий, направленные на привлечение новых клиентов путем повышения доверия к банку, подчеркивая его надежность, высокое качество обслуживания и другие конкурентные преимущества; анкетирование клиентов для определения приоритетов при выборе банка; расширение ассортимента интегрированными банковскими продуктами, и другие.

Перечень ссылок

1. Коваленко, В. В. Влияние депозитной политики на формирование архитектуры развития банков / В. В. Коваленко // *Science Rise : Scientific Journal*. — 2015. — № 3. — С. 78–81.
2. Сушко, Н. М. Проблемы формирования и управления депозитным рисками банков / Н. М. Сушко // *Интеллект XX*. — 2017. — № 2. — С. 189–196.
3. Официальные сайты коммерческих банков Украины // ПАО «Приват-Банк», АО «Сбербанк», ОАО «Укрэксимбанк», АБ «Укргазбанк», ОАО «Райффайзен Банк Аваль» [Электронные ресурсы]. — Режимы доступа: <https://privatbank.ua;> <https://www.oschadbank.ua;> <https://www.eximb.com;> <https://www.aval.ua;> <https://www.ukrgasbank.com>.

Лейман Э. В.
магистрант каф. финансов и кредита
(ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»,
«Международный институт экономики, менеджмента
и информационных систем», г. Барнаул, Россия)

ПРОБЛЕМА ПОНЯТИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Во время кризисов на многих предприятиях возникает дефицит в оборотных средствах. Обычно, это предприятия, которые формируют свои оборотные средства за счет заемного капитала.

До сих пор в определении «оборотные средства» в экономической литературе нет единого мнения. Можно встретить разные обозначения данного термина: оборотные активы, текущие активы, оборотный капитал, оборотные средства.

Для эффективного функционирования предприятия нужно искать компромисс между эффективностью и ликвидностью. То есть предприятие должно быть платежеспособным и обеспечить себя приемлемым объемом активов. Риск потери ликвидности принято считать левосторонним. Риск, вызванный изменениями в обязательствах, называются правосторонним. Смысл рисков очевиден, так как увеличение активов при прочих равных условиях способствует росту собственных оборотных активов, но при этом повышается риск в замораживании средств в излишних запасах. Увеличение же краткосрочной задолженности дает получение дополнительного финансирования, но с другой стороны уменьшает чистый оборотный капитал, вследствие чего повышается риск неплатежеспособности [3].

К внутренним относят организационные, то есть размер предприятия и наличие собственных складских помещений, уровень обеспечения собственными оборотными средствами, политикой управления источниками финансирования, скоростью принятия управленческих решений, профессиональной подготовкой персонала.

К внешним факторам относят сезонные колебания объемов спроса, географическое положение предприятия, доступность и стоимость внешних источников финансирования, государственное регулирование в стране, уровень инфляции в стране, уровень развития отрасли.

В схеме цикл производства и обращения товара на рисунке 1 обозначены:

- Момент поступления сырья и сопроводительных документов.
- Момент оплаты сырья.
- Момент отгрузки готовой продукции.
- Момент получения платежа от покупателей.

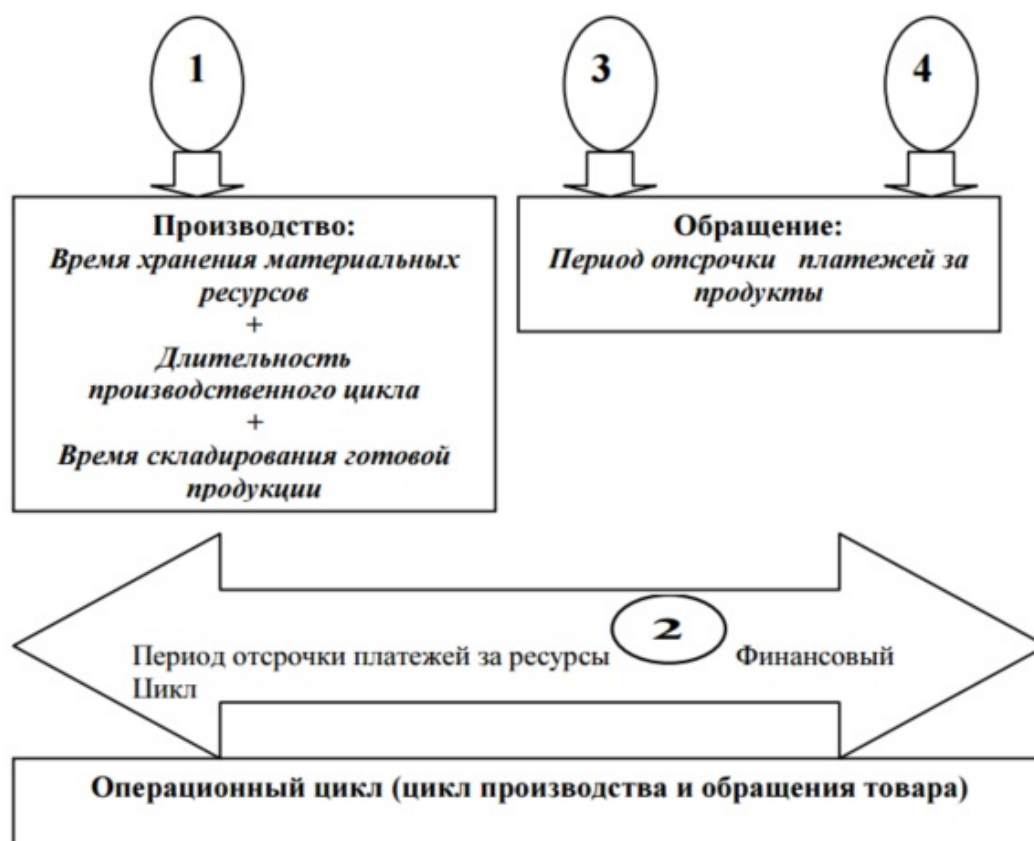


Рисунок 1 — Операционный цикл [2]

Если фактическая величина запасов превышает норматив, то организация обеспечена данным видом сырья. И возникает излишек запасов. Оптимизация запасов осуществляется по разным видам запасов на основе различных моделей систем управления запасами. К основным инструментам оптимизации управления относятся модели оптимального запаса на складах. Это математически рассчитанный размер заказа, и является оптимальным соотношением между затратами на хранение и затратами на выполнение заказа. Он позволяет оптимально сократить издержки на хранение и выполнения заказов [3].

Важным фактором для успешной деятельности служит скорость оборачиваемости оборотных средств. Так как чем ниже оборачиваемость оборотных средств, тем больше возникает необходимость в привлечении дополнительных источников средств.

Отсутствие стабильного поступления сырья часто является причиной недостаточного количества оборотных средств на предприятии. Поэтому очень часто предприятия закупают гораздо больше сырья, чем им это необходимо в данный момент. Из-за этого предприятию требуется существенный объем оборотных средств.

Немаловажным является процесс управления дебиторской задолженностью. Важно сформировать принципы кредитной политики по отношению к покупателям. Построить систему контроля за дебиторской за-

долженностью. В торговых предприятиях получила широкое распространение отсрочка платежа за реализованные товары. При формировании на предприятии принципов кредитной политики повышается эффективность операционной и финансовой деятельности.

Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования. Материальной основой производства являются производственные фонды в виде средств труда [1].

Перечень ссылок

1. Бабаев, Ю. А. *Международные стандарты финансовой отчетности : учебник* / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. — М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. — 352 с.
2. Вахрушина, М. А. *Управленческий анализ : выбор оптимального решения* / М. А. Вахрушина. — М. : Омега-Л, 2015.
3. *Финансовый менеджмент : учеб. пособ. / под общ. ред. И. А. Адамова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ЗАО ИД «Экономическая газета», 2014. — 792 с.*

Мальцев Р. А.
магистрант каф. МЭММБИ
(ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»,
«Международный институт экономики, менеджмента
и информационных систем», г. Барнаул, Россия)

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ УСЛУГ

В данной работе рассматриваются особенности анализа показателей платежеспособности и ликвидности предприятия в сфере железнодорожных услуг. Для проведения анализа выбрано предприятие ООО «ЕТО», которое является одним из крупнейших оператором железнодорожных услуг в СФО.

Анализ ликвидности организации проводится по балансу и заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, расположенными в порядке возрастания срока погашения [1].

Понятия платежеспособности и ликвидности являются достаточно близкими между собой, однако ликвидность баланса является более широким понятием, и под ликвидным балансом понимают такую ситуацию, когда предприятие может погасить краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы [2].

Итак, для начала сгруппируем активы и пассивы компании за 2016–2018 гг., которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 — Активы и пассивы баланса ООО «ЕТО» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Активы	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Пассивы	2016 г.	2017 г.	2018 г.
A ₁	17	216	4960	П ₁	20820	35768	81572
A ₂	26005	51721	88701	П ₂	2055	8444	2000
A ₃	19	94	18	П ₃	2	2	2
A ₄	13	371	232	П ₄	3515	8944	11612

Согласно таблице 1 выполняются все соотношения кроме первого, что говорит о высокой ликвидности баланса предприятия, но данный баланс не является абсолютно ликвидным.

Вторым этапом определения платежеспособности компании является расчет относительных показателей ликвидности, то есть анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов, представленные в таблице 2.

Таблица 2 — Значения коэффициентов ликвидности ООО «ЕТО» за 2016–2018 гг.

Коэффициенты	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение (+, –)	
				2017–2016	2018–2017
$K_{\text{тл}}$	1,15	1,19	1,13	+0,04	–0,06
$K_{\text{кл}}$	1,14	1,18	1,12	+0,04	–0,06
$K_{\text{ал}}$	0,001	0,004	0,059	+0,003	+0,055
$K_{\text{сл}}$	1,14	1,17	1,12	+0,03	–0,05

Коэффициент текущей ликвидности должен быть больше 1 (нормой считается коэффициент равный 1,5). Оптимальным значением коэффициента критической ликвидности должен быть равным 1. Коэффициент абсолютной ликвидности можно назвать одним из наиболее жестких критериев платежеспособности предприятия. Считается, что нижнее значение данного коэффициента принимается равным 0,25. И последним относительным показателем ликвидности является коэффициент срочной (быстрой) ликвидности. Нормативным значением для коэффициента является интервал 0,7–0,8 [3].

Помимо вышеперечисленных коэффициентов ликвидности, также выделяют несколько ключевых коэффициентов в определении платежеспособности предприятия, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 — Значения коэффициентов платежеспособности ООО «ЕТО» за 2016–2018 гг.

Коэффициенты	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение (+, –)	
				2017–2016	2018–2017
$K_{\text{оп}}$	0,015	0,025	0,018	+0,10	–0,07
СОС	3504	8575	11382	+5071	+2807
$K_{\text{ОСС}}$	0,13	0,16	0,12	+0,03	–0,04
$K_{\text{манОСС}}$	0,005	0,002	0,401	–0,003	+0,399
Доля ОС	0,999	0,993	0,998	–0,006	+0,005
Доля СОС в ОА	0,133	0,162	0,120	+0,029	–0,042
Доля З	0,013	0,014	0,013	+0,001	–0,001
Доля СОС в ПЗ	10,246	11,283	8,920	+1,037	–2,363
$K_{\text{сз}}$	1,00	1,06	5,81	+0,06	+4,75
$K_{\text{всос}}$	0,999	0,993	0,998	–0,006	+0,005

Нормативным значением для коэффициента общей платежеспособности является $K_{\text{оп}} \geq 1$. В качестве абсолютного показателя оценки платежеспособности предприятия стоит отметить чистые оборотные активы. Коэффициент обеспеченности собственными средствами отражает объем оборотных активов, финансируемых собственными средствами организа-

ции. Рекомендуемое ограничение больше 0,1. Нормативное значение коэффициента маневренности собственных оборотных средств находится в диапазоне от 0 до 1. Нормативным значением для доли собственных оборотных средств в покрытии запасов является 0,5. Нормативное значение коэффициента соотношения собственного и заемного капитала должно быть ≥ 1 . Несмотря на то, что нормативная граница данного показателя не установлена, эксперты полагают, что оптимальным значением является интервал 0,2–2,4, или больше 1 [3].

Итак, согласно рассмотренным коэффициентам можно сделать вывод о том, что компания имеет ликвидный баланс, несмотря на то, что не все значения коэффициентов совпадают с их нормативными значениями. Это связано со спецификой деятельности предприятия — организация железнодорожных перевозок подвижным составом.

Перечень ссылок

1. Абдукаримов, И. Т. *Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учеб. пособ.* / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. — М. : ИНФРАМ, 2014. — 320 с.
2. Бондарева, Г. И. *Анализ и оценка финансовой устойчивости организации* / Г. И. Бондарева, А. В. Кузьмин // *Техника и оборудование для села.* — 2014. — № 6. — С. 19–22.
3. Ефимова, О. В. *Анализ показателей ликвидности* / О. В. Ефимова // *Бухгалтерский учет.* — 2014. — № 6. — С. 54–58.

*Мещерякова А. Г.
студент 2-го курса,
Моисеева А. В.*

*асс. каф. финансов и банковского дела
(ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Донецк, ДНР)*

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях экономической нестабильности эффективное формирование финансовых ресурсов и их использование являются важнейшим условием функционирования, дальнейшего развития промышленного предприятия и повышения его конкурентоспособности.

Максимизация прибыли, обеспечение текущей и перспективной платежеспособности, достижение приемлемого уровня финансовой устойчивости при заданном уровне финансового риска — основополагающие цели промышленного предприятия, для достижения которых необходим комплексный подход к эффективному управлению финансами.

Вопросу управления финансами, а также повышению эффективности этого процесса посвящены много работ, в частности, таких российских авторов, как Саяхова Т. Р., Базартиновой А. В., Муравьевой Н. Н., Фурсова В. А., Саломатиной А. А., Шатунова А. Н., Рудаковой О. В.

Целью данной работы является выявление основных критериев эффективного управления финансами на промышленном предприятии.

При рассмотрении проблемы эффективности управления финансами на промышленных предприятиях в целом предусматривается ее структуризация в разрезе отдельных укрупненных сегментов: управления формированием капитала и управления источниками его формирования.

Каждый из выделенных сегментов, в свою очередь, подразделяется на отдельные составляющие его элементы. Соответственно управление финансами предприятия необходимо рассматривать как сложную структуру, состоящую из совокупности относительно самостоятельных элементов, которые в совокупности будут свидетельствовать об эффективности общей системы управления финансами хозяйствующего субъекта. Схематично структура управления финансами на промышленном предприятии представлена на рисунке 1.

Так, под эффективным управлением собственным капиталом понимается достижение необходимых показателей финансовой устойчивости и выбор такой структуры капитала, при которой обеспечивается необходимый уровень самофинансирования [1].

Эффективное управление заемным капиталом, прежде всего, должно обеспечивать превышение отдачи от его использования над стоимостью

его привлечения [2]. При обосновании эффективности управления в данном случае также затрагиваются вопросы финансовой устойчивости, а именно сохранение ее на приемлемом уровне при привлечении определенных объемов заемных средств для финансирования деятельности промышленного предприятия [3].

Управление необоротными активами предусматривает «формирование необходимого уровня интенсивности обновления отдельных групп операционных необоротных активов предприятия» [4] (основных средств и нематериальных активов), что напрямую связано с проводимой на предприятии амортизационной политикой.



Рисунок 1 — Структура управления финансами промышленного предприятия

Управление оборотными активами заключается в обеспечении достаточного уровня, рациональной структуры текущих активов и в определении необходимой величины и структуры источников их финансирования. Также основополагающей целью управления оборотными активами

промышленного предприятия является максимизация прибыли при обеспечении устойчивой и достаточной ее платежеспособности [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что для оценки эффективности управления каждым выделенным структурным элементом комплексной системы управления финансами промышленного предприятия существуют определенные критерии эффективности, которым предприятие должно соответствовать в результате своей производственно-хозяйственной деятельности.

Перечень ссылок

1. Саяхов, Т. Р. Методика эффективного управления собственным капиталом с использованием аналитических процедур / Т. Р. Саяхов // *Управление экономическими системами*. — 2014. — № 10. — С. 23–34.

2. Базартинова, А. В. Определение основных подходов управления заемным капиталом предприятия и его целевой функции / А. В. Базартинова // *Science and world*. — 2013. — № 3. — С. 94–100.

3. Муравьева, Н. Н. Разработка комплекса мер, направленных на достижение необходимого уровня финансовой устойчивости в коммерческих организациях / Н. Н. Муравьева // *Проблемы экономики и менеджмента*. — 2015. — № 2. — С. 60–64.

4. Фурсов, В. А. Управление необоротными активами предприятия / В. А. Фурсов, А. А. Саломатина // *KANT*. — 2012. — № 3 (6). — С. 42–49.

5. Рудакова, О. В. Оборотный капитал предприятия : управление и оптимизация / О. В. Рудакова, А. Н. Шатунов // *Российское предпринимательство*. — 2010. — № 9. — Вып. 1. — С. 77–81.

*Миндзяк М. И.
студент 3-го курса, ФК-А,
Рябченко А. А.
асс. каф. финансов и кредита
(ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Донецк, ДНР)*

ФАКТОРИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В настоящее время во многих предприятиях сложилась тенденция снижения оборотных ресурсов в результате увеличения количества заказов с отсрочкой по оплате. Предприятия соглашаются на такие условия для поддержания определенного уровня продаж. Поэтому проблема повышенной дебиторской задолженности становится главной проблемой предприятий в современности.

Данная ситуация может быть решена с помощью банковского кредита, но использование его рассматривают лишь в не кризисное время, так как в ином случае наблюдается рост процентов по кредиту. В других случаях управление дебиторской задолженностью может осуществляться с помощью факторинга.

Особенности функционирования факторинга изучали и посвящали научные труды многие отечественные ученые-экономисты, занимающиеся проблемой управления дебиторской задолженностью с помощью факторинга, следует выделить таких авторов как Игнатова И. [2], Щербаков Ю. [3].

Факторинг — это достаточно молодой финансовый инструмент в Российской Федерации, развитие которого требует создания условий налогового законодательства и нормативно-правовой базы, что позволит взыскивать задолженность по договорам факторинга.

Факторинг позволяет поставщику минимизировать риски, связанные с отсрочкой оплаты приобретение товаров или услуг, уменьшает необходимость в отвлечении значительных административных ресурсов для получения оплаты от покупателя за поставленные товары или услуги, а также позволяет поставщику получить средства за свою дебиторскую задолженность [2].

Согласно ГК РФ ст. 824, факторинг заключается в том, что «одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне — финансовому агенту (фактору) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент (фактор) обязуется совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями» [1].

В процессе осуществления факторинговых операций участвуют три стороны:

1) фактор-посредник — в качестве него может выступать коммерческий банк или дочернее учреждение, которое производит финансирование

долга клиента и в обмен на это получает права требования по отношению к дебитору;

2) поставщик — индивидуальный предприниматель или физическое лицо, котороеставляет дебитору товары и услуги;

3) дебитор — покупатель продукции, который осуществляет оплату за продукцию с отсрочкой платежа[2].

Если рассмотреть базовую систему отношений субъектов факторинга, мы получим такую схему (рис. 1).



Рисунок 1 — Базовая схема процесса осуществления факторинговых операций [2]

Существование факторинга, как специфического вида бизнеса, начинается в момент поставки поставщиком продукции покупателям на условиях отсрочки платежа. С этого момента действует предварительный этап факторинга: изучение информации о потенциальном клиенте, оценка его финансовых возможностей, уточнение данных обо всех условиях сделки. Далее следует уступка права требования долга по доставке фактору. Данное действие олицетворяет документальное оформление сделки. Следующий пункт в схеме — выплата аванса фактором поставщику. Следом покупатель компенсирует расходы фактора, связанные с поставкой товара. В конечном итоге фактор выплачивает остаток средств поставщику, но за вычетом комиссии.

Факторинг имеет преимущества для поставщика. Некоторые из них:

1) возможность увеличения объемов продаж и расширения доли на рынке, что способствует преумножению прибыли компании;

2) возможность планирования своих финансовых ресурсов без учета платежной дисциплины покупателей;

3) возможность осуществлять закупку товаров по более низким ценам, имея оборотные средства;

4) улучшение делового имиджа и платежеспособности благодаря возможности осуществлять своевременные расчеты со своими кредиторами [2].

Несмотря на то, что по всему миру факторинговым операциям отводят значительное место, в Российской Федерации объемы факторинговых операций не имеют тенденции к расширению. В основном такая ситуация связана с высокой стоимостью проведения данных операций и большим количеством усилий для подготовки документов. С 2014 года по настоящее время, российский рынок факторинга терпит снижение совокупного оборота факторинговых операций, а также размера факторингового портфеля. Первопричиной такой ситуации является самостоятельный отказ факторов от рискованных сделок.

Таким образом, можем сделать вывод, что факторинг является развивающимся видом бизнеса в Российской Федерации. То, как он будет развиваться в дальнейшем, очень сильно связано со стабилизацией валютного курса, а также повышением ресурсной обеспеченности финансовых институтов, включая банки [3].

Перечень ссылок

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (действующая редакция от 05.05.2014).

2. Игнатова, И. О. Рынок факторинга в России : теоретические основы, особенности делового оборота и перспективы развития [Электронный ресурс] / И. О. Игнатова // Молодой ученый. — 2019. — №6. — С. 112–116. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/244/56379/> (дата обращения: 07.04.2019).

3. Щербакова, Ю. В. Рынок факторинга в России: проблемы и возможные пути их решения [Электронный ресурс] / Ю. В. Щербакова // Молодой ученый. — 2016. — № 24. — С. 265–267. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/128/35453/> (дата обращения: 07.04.2019).

Муравьев С. Р.
к.э.н, доц. каф. экономики и управления
*(Астраханский филиал ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ»,
г. Астрахань, Россия)*

ПРОБЛЕМА СВЯЗИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Большинство предприятий, производящих товары для внутреннего рынка в России, озабочены ситуацией с платежеспособностью и эффективностью производства. Тактические бизнес-решения, позволяющие подстроиться под конъюнктуру рынков, являются вынужденными и необходимыми для обеспечения существования фирмы. Вместе с тем, относительная стабилизация макроэкономической ситуации после рецессии 2015–2016 годов в России, в том числе снижение темпов инфляции, ставят перед финансовыми менеджерами задачу средне- и долгосрочного планирования деятельности предприятий, улучшения финансового состояния предприятий в перспективе. Важнейшей характеристикой финансового состояния, на достижение которой должны быть направлены усилия менеджеров, является финансовая устойчивость — способность фирмы поддерживать постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность изменяющейся внутренней и внешней среде за счет сбалансированности доходов и расходов, внеоборотных и оборотных средств и источников их финансирования [1].

Проблема связи инвестиций в форме капиталовложений и перспективной финансовой устойчивости предприятий недостаточно проработана в экономической литературе. Противоречия, которые связаны с обеспечением финансовой устойчивости, характерны как для российской промышленности в целом, так и для отдельных предприятий. С одной стороны, недостаточная эффективность деятельности не позволяют повышать уровень собственного капитала, ухудшает показатели структуры капитала, а значит, показатели кредитоспособности. С другой стороны, решения, которые бы позволили предприятиям достичь со временем финансового равновесия, чаще всего связаны с капиталовложениями и необходимостью получения доступа к кредитным ресурсам. В этих условиях от руководства компаний требуется детально обоснованный бизнес-план, который бы убедил кредитора в эффективности вложений, в том числе в диверсификацию основной деятельности. Экономисты отмечают, что реализация инвестиционных проектов приводит к улучшению финансового состояния предприятия, если инвестиционный проект подвергается оценке на его финансовую устойчивость [2].

Поэтому бизнес-решения руководства предприятий должны быть основаны на прогнозировании изменений финансовой устойчивости, напри-

мер, в результате капиталовложений, требующих привлечения кредитных ресурсов. В свою очередь, такой обобщающий показатель устойчивости, как показатель соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), служит основой расчета эффекта финансового рычага, который характеризует выгодность кредита для предприятия в краткосрочном периоде, но ничего не говорит о возможностях генерировать прибыль и увеличивать собственные средства в перспективе, тогда как период окупаемости инвестиций (генерирования положительного дисконтированного денежного потока) достаточно продолжителен. Даже в среднесрочной перспективе привлечение долгосрочного кредита для обычно приводит к снижению доли собственных средств и собственных оборотных средств; прибыль от продаж формально снижается из-за роста амортизационных расходов, а чистая прибыль — из-за роста процентных выплат по кредиту. В такой ситуации прогнозирование финансовой устойчивости должно заключаться в составлении прогнозного баланса и анализе изменения финансовой устойчивости по годам реализации инвестиционного проекта.

Негативное влияние на принятие инвестиционного решения может оказывать превышение коэффициентом финансового левериджа нормативного значения. Но, как утверждает немецкий экономист Ширенбек Х., хотя вертикальные правила финансирования требуют, чтобы соотношение собственного и заемного капитала были равны или меньше единицы, теоретическому обоснованию эти нормы не поддаются, а их соблюдение не создает гарантии финансовой устойчивости [3]. На этот факт указывают и российские специалисты, подчеркивающих необходимость учета вида экономической деятельности для разработки нормативов финансовой устойчивости. Так, для предприятий, использующих большие объемы заемного капитала, нормативное значение коэффициента финансового левериджа варьируется в широких пределах (0;10), тогда как для сельскохозяйственных предприятий вариация значительно меньше [4].

Следовательно, при принятии инвестиционных решений формальная оценка финансовой устойчивости или ее отдельных показателей по общепринятым усредненным нормативам и узким с точки зрения временных рамок методикам может серьезно исказить выбор потенциального инвестора и решения кредитора. Ориентация на единые нормативные значения коэффициентов, рассчитываемых для оценки финансовой устойчивости и платежеспособности, чаще всего дают искаженную картину финансового состояния.

При принятии инвестиционных решений оценивается финансовая устойчивость на текущий момент времени. Однако повысить устойчивость фирмы в перспективе часто можно только благодаря капиталовложениям. Этот «замкнутый круг» можно разорвать прогнозированием изменения перспективной финансовой устойчивости в процессе планирования и реализации мероприятий, которые способствуют изменению инвестиционной и производственной политики фирм.

Перечень ссылок

1. Савицкая, Г. В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учебное пособие.* / Г. В. Савицкая. — 6-е изд., стер. — Мн. : Новое знание, 2006. — 354 с.
2. Жукова, Ю. С. *Анализ влияния инвестиций на изменение финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия (на примере ОАО «Кировский хладокомбинат»)* / Ю. С. Жукова, Н. С. Юрлова // *Успехи современной науки и образования.* — 2017. — № 3. — Том 3. — С. 110.
3. Ширенбек, Х. *Экономика предприятия : учебник для вузов* / Х. Ширенбек / пер. с нем. под общ. ред. И. П. Бойко и др. — 15-е изд. — СПб. : Питер, 2005. — 746 с.
4. Федорова, Е. А. *Нормативы финансовой устойчивости российских предприятий : отраслевые особенности* / Е. А. Федорова, Я. В. Тимофеев // *Корпоративные финансы.* — 2015. — № 1 (33). — С. 43.

Пилипенко А. И.
студент 2-го курса,
Моисеева А. В.
асс. каф. финансов и банковского дела
(ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
г. Донецк, ДНР)

ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стабильный рост экономики государства возможен только при развитии эффективной инвестиционной деятельности предприятий. Данный процесс может быть обеспечен определением участниками реальных источников, направлений, структурного содержания инвестиций, применением рациональных и эффективных способов выполнения общегосударственных, региональных и местных социально-экономических и технических программ, воспроизводственных процессов.

Проблемами инвестиционной деятельности предприятий посвящены работы таких ученых, как Алексеевой М. М., Столбова А. В., Пилипчука В. В. и др.

Целью данной работы является выявление основ управления инвестициями предприятия и возможности повышения эффективности данного процесса.

На современном этапе развития экономики, проблема управления инвестиционной деятельностью для большинства предприятий является актуальной в связи с ограниченностью инвестиционных ресурсов, затруднением в выборе инвестиционных приоритетов, низкой мобильностью.

Для реализации инвестиционной политики на предприятиях важно решить проблемы, которые касаются подготовки инвестиционных проектов, оценки экономической и социальной эффективности инвестиций и инвестиционной привлекательности разработок.

На данный момент ведущим менеджерам предприятий необходимо придавать особое значение разработке стратегических направлений инвестиционной деятельности, которые базируются на системе ее целей.

Оценка разработанной инвестиционной стратегии должна осуществляться по следующим критериям:

- согласованность инвестиционной стратегии предприятия с общей стратегией его экономического развития;
- внутренняя сбалансированность инвестиционной стратегии;
- согласованность инвестиционной стратегии с внешней средой;
- реализуемость инвестиционной стратегии с учетом имеющегося ресурсного потенциала, приемлемость уровня риска, связанного с реализацией инвестиционной стратегии;

– результативность инвестиционной стратегии [1].

После завершения процесса проектирования инвестиционной стратегии перед предприятием встает вопрос о ее внедрении и реализации в соответствии с инвестиционными целями и конкретными задачами.

Для предупреждения возможных ошибок и недоработок, своевременного выявления отклонений от заданного направления и для достижения поставленных целей в плановые сроки предприятию, реализующему инвестиционные стратегии, необходимо создать механизм оценок и контроля, который должен включать:

- определение критериев для оценки результатов;
- сопоставление фактических и намеченных показателей;
- анализ причин отклонений фактических показателей от намеченных;
- внесение коррективов в стратегию в случае необходимости [2].

Для эффективного управления инвестиционной деятельностью предприятия необходимо проводить ее мониторинг.

В экономической литературе имеются два основополагающих подхода к управлению инвестициями на предприятии.

Первый подход рассматривает инвестиционные вливания в качестве текущего бюджета. При этом ведется контроль только расходной части бюджета инвестиций.

Второй подход предполагает, что инвестиционные проекты учитываются и осуществляются отдельно от основного финансового плана. При данном подходе для инвестиционного проекта определяются формализованные параметры и критерии оценки, а горизонт планирования определяется сроком жизни инвестиционного проекта [3]. Годовой бюджет инвестиций формируется как совокупность инвестиционных проектов и лимитируется стратегией и финансовыми результатами деятельности. Контролируется расходная и доходная часть проекта.

Стратегия управления должна быть основана на принятии решений, ориентированных на учет специфики внешней среды, достижение конкурентоспособности предприятия на рынке. Определение множества стратегических альтернатив является сложной задачей.

Подводя итог, необходимо отметить, что помимо перечисленных проблем управления инвестиционной деятельностью предприятия существует еще одна — отсутствие кадров, которые подготовлены к ведению бизнеса в современных условиях. Решению этой проблемы следует уделить внимание при разработке стратегических программ развития предприятия, так как от «качества» управленческого персонала зависят результаты его деятельности в целом. Для этого необходимы интеграция бизнеса и системы образования, а также структурная перестройка системы образования, коренное изменение образовательных и профессиональных программ с учетом современных мировых достижений в области образования, науки, техники и технологий, экономики и культуры.

Перечень ссылок

1. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы / М. М. Алексеева. — М. : Финансы и статистика, 2014. — 541 с.
2. Столбов, А. В. Инвестиционная деятельность предприятия (фирмы) / А. В. Столбов // Молодой ученый. — 2016. — № 3. — С. 629–631.
3. Пилипчук, В. В. Управление инвестициями : учеб. пособ. / В. В. Пилипчук. — Владивосток : ТИДОТ ДВГУ, 2003. — 102 с.

Смирнова Ю. В.
магистрант каф. экономики и управления,
Белозерцев В. Н.
к.т.н., доц. каф. экономики и управления
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Эффективная и стабильная работа большинства промышленных предприятий зависит от влияния множества факторов как внешней, так и внутренней среды, которые обеспечивают предприятию получение конкурентных преимуществ и своевременную их реализацию.

Одним из основных критериев оценки эффективности деятельности предприятия и реализации конкурентных преимуществ является величина прибыли, которая в значительной степени зависит от затрат на производство и сбыт продукции [1]. Оценивая эффективность работы шахт Донбасса, следует отметить, что большинство из них по ряду объективных и субъективных причин являются убыточными. Основной причиной несбалансированной работы шахт отрасли является постоянный рост затрат на добычу угля и ухудшение горно-геологических условий отработки запасов.

Изменения внешней и внутренней среды функционирования угледобывающих предприятий актуализируют задачу по поиску путей повышения эффективности их работы, снижения затрат на всех технологических участках шахты и повышения конкурентоспособности угледобывающего предприятия. Особое значение решение этой задачи приобретает в условиях ограниченных финансовых ресурсов.

Действующие в настоящее время системы управления затратами на предприятиях угольной промышленности не смогли предотвратить тенденцию, направленную на рост затрат. Этому в значительной мере способствует снижение внимания к затратам руководителей предприятий, в том числе и предприятий угольной промышленности, а также несовершенная система контроля за уровнем затрат.

При определении производственной или полной себестоимости учитываются соответственно только производственные или общие затраты на добычу одной тонны угля по предприятию. При этом их соотносят также с калькуляционными статьями расходов по добыче угля [2, 3].

Можно выделить также некоторые особенности и недостатки в планировании и управлении затратами на угледобывающих предприятиях:

– планирование затрат как в разрезе предприятия, так и его структурных подразделений осуществляется по экономическим элементам. При этом не выделяются постоянные и переменные составляющие затрат и не осуществляется привязка последних к местам их формирования;

– принятая в отрасли система контроля и учета материальных затрат через лимитную карту не обеспечивает оперативного контроля использования материалов структурными подразделениями предприятия в течение месяца, а только фиксирует факт полного исчерпания основных видов ресурсов;

– на предприятиях угольной промышленности отсутствует четкая система ответственности руководителей как высшего, так и операционного уровней управления за неэффективное использование различных видов ресурсов.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод об актуальности исследований по внедрению на угледобывающих предприятиях новых более эффективных подходов к управлению затратами [4].

Учитывая существующие недостатки в системе формирования себестоимости угля и управления затратами на угледобывающих предприятиях, предлагается совершенствовать эти процессы в соответствии с предложенным механизмом (рис. 1) с целью поиска резервов снижения затрат.

Этот механизм предопределяет проведение постоянного мониторинга, запланированного на основе стандартов уровня затрат, формирующихся в функциональных центрах угледобывающего предприятия, что позволяет своевременно выявлять возникающие отклонения, и разрабатывая своевременные управленческие решения, устранять их.

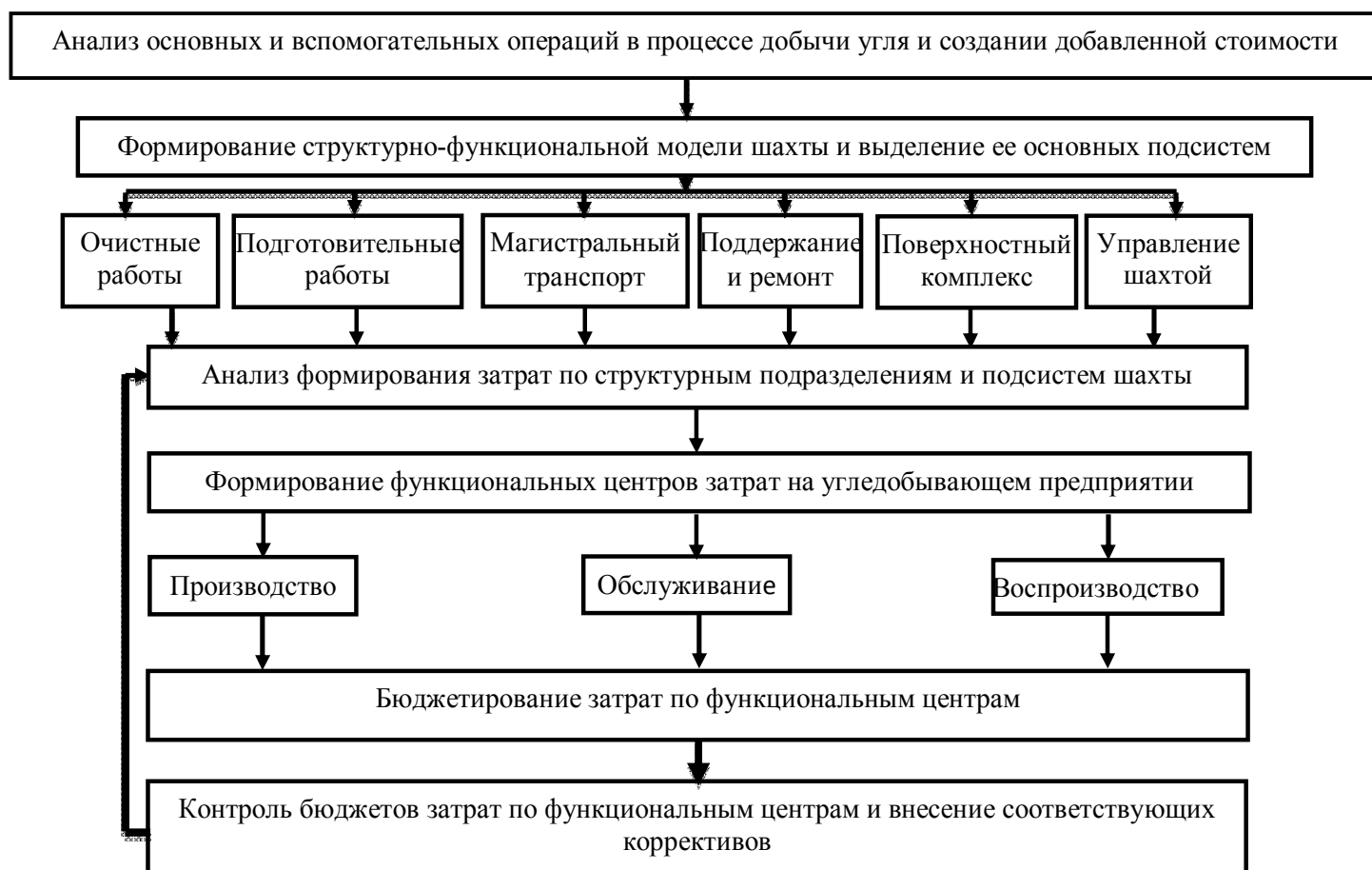


Рисунок 1 – Алгоритм реализации механизма формирования себестоимости и управления затратами

Предложенный механизм представляет собой инструмент управления затратами на предприятии и модель организации управленческого учета, которая является составной частью системы управления предприятием. Учитывая важность управления затратами на предприятиях угольной отрасли она должна быть интегрирована в систему управления и стать ее составляющей.

Целью создания механизма является усиление контроля по сформированным функциональным центрам затрат на основе системы стандартов затрат посредством персональной ответственности руководителей функциональных подразделений.

Предложенный механизм управления затратами был пробован в условиях филиала «шахта «Никанор-Новая» ГУП ЛНР «Центруголь», что позволило сопоставить величину общих затрат, полученную традиционным и предложенным способом расчета как сумму бюджетов общих функций предприятия. Сопоставления этих результатов позволяет сделать вывод, что независимо от выбранного способа расчета, величина общих затрат по шахте в 2018 г. составляет 230567 тыс. руб.

Такой расчет подтверждает достоверность предложений по формированию механизма функционального управления затратами и полученных результатов ее практической ценности. Апробация теоретических положений по формированию механизма функционального управления затратами и осуществляемому в ее рамках бюджетированию функциональных затрат позволяет сделать следующие выводы.

Механизм функционального управления затратами позволяет реализовать функциональный подход в управлении затратами, то есть осуществлять планирование, организацию, мотивацию, контроль и регулирование их уровня с позиции функционального подхода. Он органично вписывается в существующую систему управления затратами, дополняя и развивая ее на основе принципов и методов современного управленческого учета. Внедрение механизма не требует преобразований в документопотоках, поскольку бюджеты функциональных затрат рассчитываются с использованием существующей в системе управления затратами информации. Механизм функционального управления затратами позволяет получить информацию о функциональных затратах, что позволяет сопоставить затраты и объемы работ, выполняемых в рамках каждой общей функции. Такое сопоставление позволяет выявить нецелесообразные, лишние работы, более четко их персонифицировать посредством углубления разделения труда и, следовательно, усиления специализации в деятельности подразделений предприятия, что особенно актуально для крупных подразделений.

Перечень ссылок

1. Захаров, М. Н. Контроль и минимизация затрат предприятия в системе логистики : учебное пособие / М. Н. Захаров. — М. : Экзаме, 2017. — 158 с.

2. Евдокимов, Ф. Н. Механизм управления затратами на основе оптимизации параметров процессов угле-добычи / Ф. Н. Евдокимов, В. А. Кучер / Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія : Економічна. — Донецьк : ДДТУ, 2013. — Вип. 22. — С. 152–160.

3. Піскунова, Н. В. Формування інформації щодо витрат на виробництво вугільної продукції / Н. В. Піскунова / Уголь України . — 2007. — № 3. — С. 14–16.

4. Невешкина, Е. Новые подходы к управлению затратами и ценообразованием / Е. Невешкина. — М. : Научная книга, 2017. — 205 с.

Соболевская Ю. В.
магистрант, 2-й курс
(ГОУ ВПО ЛНР «ЛНУ им. В. Даля», г. Луганск, ЛНР)

РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

В рыночных условиях ведения хозяйства существенно важна роль и значение государственного регулирования социально-экономических процессов. На сегодняшний день вмешательство государства в экономику рассматривается на разных уровнях. На макроэкономическом уровне экономическая политика дает возможность избежать негативных процессов и нежелательных отклонений, изменяющих цикличность экономического развития. На микроуровне участие государства проявляется в регулировании деятельности субъектов хозяйствования, определении ценовой политики, создании благоприятных условий для всех рыночных агентов [1]. Также отдельно рассматривается регулирование социально-экономических отношений и на международном уровне, поскольку в последнее время наблюдается активизация влияния глобализационных и интеграционных процессов на национальные экономики [5].

Налоговая политика — один из многих, но важнейших рычагов вмешательства государства в социально-экономические процессы. Это объясняется постоянно растущей ролью государства в экономике и общественной жизни, которые нуждаются в определенных финансовых ресурсах. В развитых странах мира уровень перераспределения ВВП через налоги является очень существенными, а потому налоговые инструменты осуществляют значительное влияние на экономическое развитие, как отдельного рыночного агента, так и государства в целом [2].

С учетом тенденций глобализации экономических систем и усиления интеграционных процессов в мире, можно утверждать, что налоговая политика государства — это совокупность правовых, экономических и организационных мероприятий государства в сфере налогообложения относительно регулирования налоговых отношений, которые направлены на обеспечение поступлений налогов к централизованным фондам денежных ресурсов государства и стимулирования экономического роста с помощью налоговой системы. Она определяется степенью влияния государства на социально-экономические процессы и изменяется под воздействием интеграционных процессов, которые происходят в мировых хозяйственных связях [4]. При этом приобщение последнего фактора обусловлено тем, что важным звеном процесса экономической интеграции, особенно на современном этапе его развития, стало сближение национальных налоговых систем.

Мероприятия государства в сфере налогообложения определяются целями и задачами налоговой политики, которые обусловлены социально-

экономическим устройством общества, социальными группами, которые находятся при власти, стратегическими целями, определяющими развитие национальной экономики, и международными обязательствами в сфере государственных финансов [3].

При формировании целей налоговой политики необходимо исходить из объективных функций налогов (рис. 1).

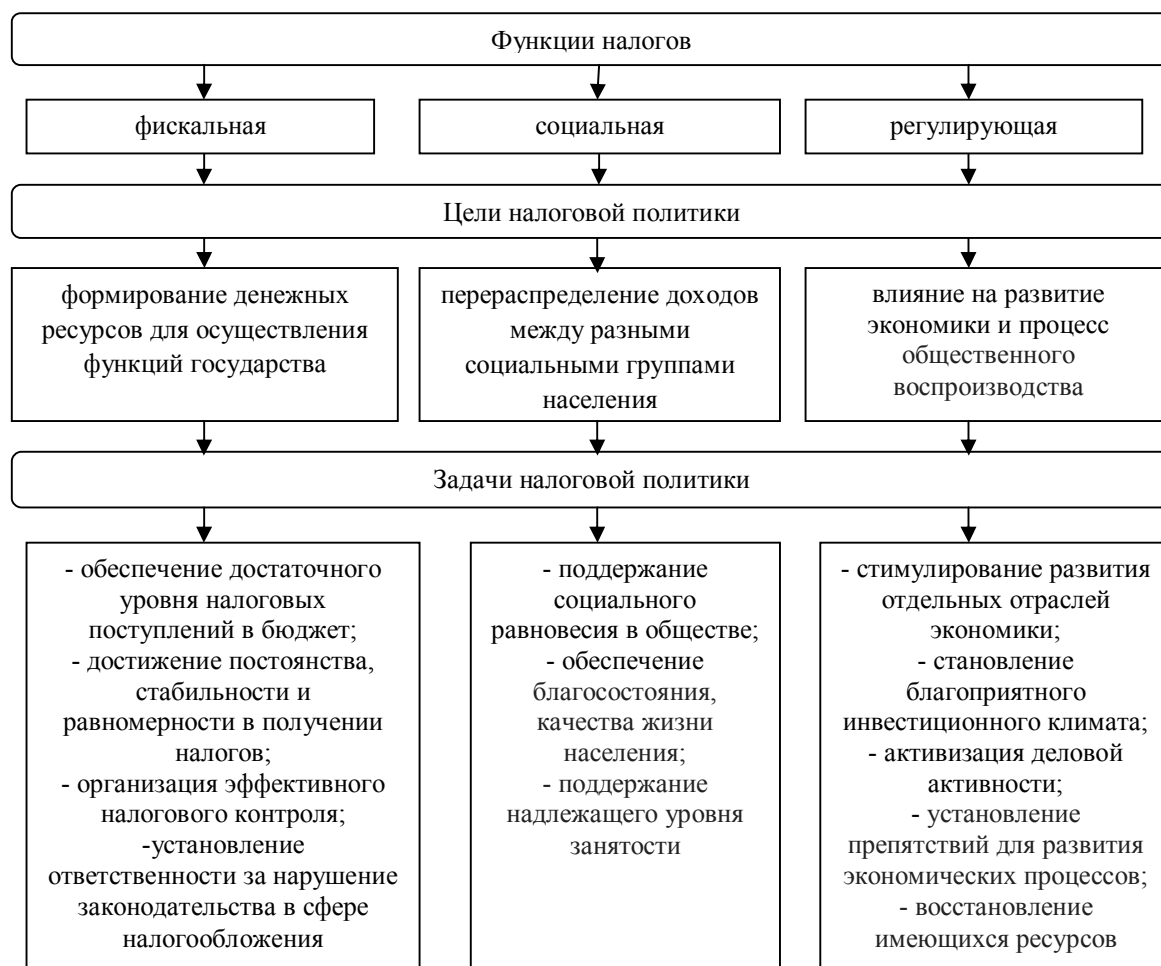


Рисунок 1 — Взаимосвязь целей и задач налоговой политики

Исследованные подходы относительно определения сущности налоговой политики, ее целей, задач, принципов и методов обосновывают теоретические основы использования налоговой политики в процессе государственного регулирования социально-экономических отношений. В современных условиях функционирования национальных экономических систем с учетом таких основ налоговая политика станет более гибкой, адаптированной к изменениям экономического развития, потребностей и условий обеспечения эффективной деятельности, активизации инвестиционной и инновационной деятельности рыночных субъектов.

Перечень ссылок

1. Алиев, Б. Х. Теоретические основы налогообложения : учеб. пособие / Б. Х. Алиев, А. М. Абдулгалимов ; под ред. А. З. Дадашева. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 159 с.
2. Едронова, В. Н. Сущность и элементы налоговой политики / В. Н. Едронова, Н. Н. Мамыкина // Финансы и кредит. — 2015. — № 5. — С. 37–40.
3. Карасев, М. Н. Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России / М. Н. Карасев. — М. : Вершина, 2014. — 224 с.
4. Карп, М. В. Налоговый менеджмент : учебник для вузов / М. В. Карп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 477 с.
5. Крисоватий, А. І. Гармонізація оподаткування у парадигмі загальнодержавних інтересів / А. І. Крисоватий, Т. В. Коцук // Фінанси України. — 2014. — № 2. — С. 109–117.

Солохина Е. В.
ст. преп. каф. финансов
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

СОДЕЙСТВИЕ ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ЕГО САНАЦИИ

В условиях финансового кризиса одним из способов преодоления платежного кризиса и предотвращения банкротства предприятия является его санация, представляющая собой комплекс мер финансового оздоровления.

Стратегия санации предполагает выбор наилучших вариантов развития предприятия и оптимизацию политики капиталовложений. Стратегия санации предусматривает разработку программы определенных действий, финансируемых в первую очередь за счет привлечения собственных финансовых ресурсов. В случае их недостаточности привлекаются финансовые ресурсы из децентрализованных источников. Если же указанных ресурсов недостаточно, то может быть принято решение о предоставлении государственной финансовой поддержки. Как санатор государство руководствуется народнохозяйственной целесообразностью, исходя из принципа финансовой поддержки, прежде всего, жизнеспособных субъектов хозяйствования, которые уже адаптировались к новым реалиям экономической жизни и способны эффективно использовать привлекаемые ресурсы [1].

Опыт стран с высокоразвитой экономикой показывает, что основные успехи при проведении санации субъектов хозяйствования были обеспечены за счет постоянного поиска инноваций и их внедрения. Ограниченность ресурсов в значительной мере ограничивают возможности дальнейшего развития производства экстенсивным путем. Для большинства стран единственным является интенсивный путь — путь инновационного развития, направленный на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках [2].

Инновации, как правило, возможны лишь при стабильном динамичном функционировании предприятия. Их наличие является подтверждением финансовой устойчивости предприятия и его серьезных намерений развивать свои рыночные позиции, а также свидетельствует о доверии кредиторов.

В условиях кризиса снижение нормы прибыли предприятия служит побудительным фактором к крупным инвестициям в инновации. Инвестирование инновационной деятельности представляет собой процесс вложения денежных средств, движимого и недвижимого имущества, интеллектуальной собственности, имущественных прав, а также иных ценностей в

различном виде инновации предприятия. Целью инвестирования инновационной деятельности является получение прибыли от вложения ресурсов в реализацию инноваций на предприятии.

В настоящее время с ростом научно-технической конкуренции инновационная деятельность оказывает сильное влияние на экономическое развитие страны и отдельного субъекта хозяйствования, позволяя ему [3]:

- приспособиться к меняющимся условиям и укреплять партнерские связи;
- повысить качество продукции и конкурентоспособность предприятия;
- поддерживать высокий уровень эффективности производства;
- укреплять финансовое положение предприятия;
- способствовать развитию организационной структуры;
- увеличивать производительность труда.

Инновационная деятельность традиционно считается сферой активной государственной политики. Государство берет на себя функцию обеспечения бизнеса научными знаниями и идеями, призвано обеспечить поддержку научных исследований и разработок, определить цели, принципы и приоритеты своей политики в области инновационной деятельности. Государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется на основе следующих принципов [2]:

- программный подход и измеримость целей при планировании и реализации мер государственной поддержки;
- опережающее развитие инновационной инфраструктуры;
- приоритетность развития результатов инновационной деятельности;
- приоритетное использование рыночных инструментов и инструментов государственного партнерства для стимулирования инновационной деятельности;
- целевой характер использования бюджетных средств на государственную поддержку инновационной деятельности.

Для поддержки инновационного развития государство создает государственные институты поддержки инновационной деятельности, в том числе венчурные компании и фонды содействия развитию венчурных инвестиций в предприятия в научно-технической сфере, фонды содействия развитию предприятий в научно-технической сфере, фонды развития и разработки новых технологий и пр.

В условиях общего ускорения научно-технического прогресса, глобализации и интернационализации рынка, усиления конкуренции инновационность становится ключевым фактором успеха. А стратегическое управление инновациями предприятия — важнейшая задача его антикризисной политики. Финансовый кризис на предприятии преодолевается внедрением инноваций, создающих новые производственные возможности, освоение которых обеспечивает финансовое оздоровление предприятия и переход к его дальнейшему развитию.

В целом же инновационная политика государства стимулирует инновационную деятельность, при этом координируя процессы разработки и реализации инновационных проектов и максимизируя влияние реализуемых инновационных проектов на улучшение экономической ситуации.

Перечень ссылок

1. *Антикризисное управление : теория, практика, инфраструктура : учеб.-практич. пособ. / под ред. Г. А. Александрова. — М. : Изд-во БЕК, 2012. — 544 с.*
2. *Бабаикина, А. М. Государственное регулирование национальной экономики : учеб. пособ. / А. М. Бабаикина. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 480 с.*
3. *Мохина, М. И. Антикризисное управление / М. И. Мохина. — Пермь : АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2011. — 221 с.*

Татаренко В. А.
к.э.н., доц. каф. финансов
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) играет важную социальную, экономическую и экологическую роль в жизни современного общества. Уровень оказания жилищно-коммунальных услуг влияет как на качество жизни населения, так и на экономическое состояние промышленного региона в целом. Однако, в условиях становления экономики ЛНР стало очевидно, что коммунальные предприятия находятся в тяжелом финансовом положении, большинство из них находятся на грани банкротства. Основными причинами такого положения являются трудности доступа к финансовым ресурсам, постоянный рост стоимости сырья, энергоресурсов. Осложняет ситуацию нарастающий износ основных фондов системы ЖКХ. Вследствие износа в сетях теряется 73 % воды, 12,6 % тепловой энергии, 60–70 % составляет износ конструктивных элементов жилых домов.

Основным источником финансирования являются собственные средства предприятий, но в связи с неплатежами их недостаточно для изменения сложившейся ситуации, бюджетные ассигнования также ограничены. По данным Министерства строительства и ЖКХ ЛНР уровень оплаты услуг ЖКХ составил в 2017 году — 81 %, в 2018 — 90 %. Общая задолженность населения на 01.01.2019 г. составила 2,2 млрд. рублей. Специфика данной сферы не позволяет прогнозировать 100 % уровень оплаты населением в связи с низким уровнем доходов и наличием жилья, в котором временно не проживают зарегистрированные граждане [1]. В связи с этим, воспроизводственные процессы в этой сфере не удовлетворяют современным требованиям, не обеспечивают обновления основного капитала, а привлечение внешних источников финансирования затруднено.

Таким образом, предприятия коммунального хозяйства на данном этапе рыночных преобразований нуждаются в разработке и реализации программ их финансового оздоровления, повышения инвестиционной привлекательности, выработки новых требований и критериев к управлению финансовыми ресурсами.

Управление сферой жилищно-коммунального хозяйства должно быть направлено на повышение эффективности использования финансовых ресурсов отрасли и улучшение финансового состояния коммунальных предприятий. В связи с чем ключевое значение в ходе реформы приобретает реализация следующих основных мер.

Певостепенной задачей является решение проблемы износа коммунальной инфраструктуры. С целью осуществления обновления основных фондов

жилищнокоммунального хозяйства ЛНР, на наш взгляд, необходимо создать специальную некоммерческую организацию для оказания финансовой поддержки со стороны государства. Данная структура может предоставлять финансовую поддержку предприятиям ЖКХ на реализацию мероприятий по улучшению характеристик объектов коммунальной инфраструктуры путем замены изношенного и устаревшего оборудования в сферах тепло-, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, формирования эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрения ресурсосберегающих технологий. Целесообразно использовать опыт Российской Федерации по созданию подобной организации в форме государственной корпорации. Это Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Указанный фонд создан в качестве инструмента оздоровления и модернизации жилищно-коммунальной сферы России, повышения качества коммунальных услуг и увеличения инвестиционной привлекательности этой сферы [2].

Наряду с государственной корпорацией перспективным может стать привлечение частных инвесторов на базе государственно-частного партнерства, введение налоговых льгот по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль и налогу на имущество предприятий, проведение реструктуризации накопленной задолженности, а также изменение системы тарифообразования.

Предложенные меры будут способствовать решению задач поставленных в Программе развития до 2023 года «Наш выбор»: обеспечение масштабного и качественного ремонта системы водоснабжения, увеличение объемов добываемой воды на территории республики, восстановление и реконструкция инфраструктуры жилого фонда республики, объектов системы жизнеобеспечения (водоснабжения и теплоснабжения), модернизация систем тепло-, водо-, электросетей, обеспечение безопасной эксплуатации работы лифтового хозяйства [3].

Решение актуальных проблем финансирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства позволит обеспечить сохранение технического состояния жилых домов, бесперебойную работу внутридомового оборудования, улучшение технического состояния систем водообеспечения, водоотведения, тепловых сетей и котельных, проведение капитального ремонта и замена тепловых, водопроводных и канализационных сетей.

Перечень ссылок

1. *Уровень оплаты населением жилищно-коммунальных услуг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minstroylnr.su/>.*
2. *О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства : Федеральный закон от 21.07.2007 № 185-ФЗ (ред. от 28.11. 2018) // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.pravo.gov.ru.*
3. *О программе социально-экономического развития Луганской Народной Республики на 2019 год : Закон ЛНР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://glava-lnr.info/download/file/3961>.*

Хабибов А. М.

магистрант,

Алиев О. М.

к.э.н., доц. каф. менеджмента

(ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»,

г. Махачкала, Россия)

ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОРОДОВ НА ОСНОВЕ МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Современное состояние межбюджетных отношений характеризуется значительной централизацией потоков собираемых доходов. Города, являющиеся региональными столицами, попадают в зависимость от регионального и федерального бюджета, так как собранные налоговые доходы в большей массе своей поступают в вышестоящие бюджеты и возвращаются в виде субсидий и дотаций, имеющих регламентированное направление расходования.

Анализ бюджетов отдельных городов-региональных столиц позволил выявить следующие закономерности: высокая доля перераспределяемых доходов в доходах бюджета; формирование дефицита бюджета по верхней границе, допускаемой бюджетным кодексом; коэффициент бюджетной результативности и бюджетной обеспеченности в целом одинаков по всем бюджетам регионов региональных столиц.

Таким образом, стоит задача по формированию комфортной городской среды, в ситуации высокой закредитованности городских бюджетов и отсутствии средств, которыми руководство города может свободно распоряжаться, участие в этих целях в любой федеральной программе требует привлечения собственных ресурсов города, в то время как они и так ограничены. Все эти ограничения требуют поиска других источников финансирования, например, использование механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП), муниципально-частного партнерства (МЧП) и концессионных соглашений (КС).

Реализация проектов в сфере МЧП дает возможность финансировать инфраструктурные проекты, в сферах с недостаточными ресурсами, привлекать дополнительные инвестиции в города, не требуя финансирования за счет дефицитных бюджетных ресурсов. Проекты ГЧП в основном осуществляются в таких сферах как строительство и реконструкция дорог, инфраструктура, образование и здравоохранение, ЖКХ [2].

После принятия в 2015 году федерального закона от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», позволившего использовать новые, эффективные и сбалансированные модели ГЧП в российской практике, активизировалась работа по созданию в регионах и го-

родах-муниципальных столицах нормативно-правовой базы по реализации проектов в сфере МЧП. Однако далеко не во всех регионах есть примеры эффективного использования инструментов МЧП.

Основные препятствия при использовании контрактов данного вида в реализации инфраструктурных проектов, это отсутствие: у бизнеса понимания выгод данного вида соглашений и перспектив при переходе прав собственности и распределении доходов при реализации проекта; необходимой нормативно-правовой базы при реализации контрактов; отсутствие проработанных инвестиционных предложений со стороны муниципалитета, или предложений, способных заинтересовать инвестора, основные вопросы вызывают сам перечень предложений и качество проработки проекта; практики реализации проектов МЧП и практики коммерческого закрытия сделок; понимания у муниципалитета перспектив и направлений инфраструктурного развития.

Большое значение в расширении практики реализации проектов МЧП имеет разработанная в 2017 году Министерством экономического развития РФ «Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики» [1]. В указанных рекомендациях подробно рассмотрены сравнение КС и ГЧП, механизм реализации ГЧП и МЧП проектов, порядок действия органов власти при реализации проектов, перечень нормативно-правовых актов, которые необходимо принять при реализации проектов, способы привлечения финансирования.

Для успешной реализации проектов МЧП необходимо:

1. Принять необходимые нормативно-правовые акты на уровне и порядок реализации проектов МЧП.
2. Определить реально существующую потребность в городской инфраструктуре.
3. Сформировать инвестиционные проекты, которые представляли бы потенциальный интерес для инвестора.
4. Рассмотреть возможность предоставления налоговых льгот, инвесторам, участвующим в МЧП.
5. Провести предварительные переговоры с финансовыми институтами о возможности получения льготного финансирования проектов МЧП.

Таким образом, проведенный анализ бюджетов городов-региональных столиц можно охарактеризовать как неустойчивое. С учетом объявленной тенденции по реструктуризации бюджетной задолженности особую актуальность приобретает поиск альтернативных источников финансирования инфраструктурных объектов. Таким источником может стать реализация проектов МЧП, однако для их эффективного использования на уровне муниципалитета необходима значительная предварительная работа, направленная на формирование алгоритмов и практик реализации проектов МЧП.

Перечень ссылок

1. *Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. — Москва, 2017. — Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/support/20160829> (дата обращения 07.04.19)*
2. *Алиев, О. М. Развитие управления на принципах ГЧП в России / О. М. Алиев // Конкурентоспособность в глобальном мире : экономика, наука, технологии. — 2017. — № 10-7. — С. 819–823.*

Чумаков А. А.
д.э.н., проф. каф. менеджмента
(ЮРИУ РАНХиГС, г. Ростов-на-Дону, Россия),
Тугуз Ю. Р.
к.т.н., проф. каф. инновационного
менеджмента и предпринимательства
(РГЭУ (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия)

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Как известно, в условиях конкуренции и внешней нестабильности необходимо оперативно реагировать на отклонения от нормальной деятельности фирмы, а управление денежными потоками является одним из инструментов получения желаемого результата, в том числе прибыли [1]. При этом одним из направлений, обеспечивающих положительную результативность процессов управляемости финансовыми потоками в целях повышения эффективности индивидуального и общественного воспроизводства является их оптимизация на основе использования инструментов и механизмов антикризисного финансового управления [2]. Это можно осуществить на основе теоретического осмысления взаимосвязи финансово-материальных и информационных потоков, создания модели финансового механизма их регулирования с использованием механизмов антикризисного финансового управления. Основу концепции оптимизации финансовых потоков, по нашему мнению, могут составить ряд положений, используемых в процессах рационализации всех видов предпринимательской деятельности путем оптимизации потоковых систем на макро- и микроуровне. Основными из них являются:

1. Управление потоковыми процессами базируется на принципе системного подхода. Совершенствование организации движения финансовых потоков осуществляется в основном на микроуровне, ограничиваясь рамками одной организации или даже ее служб и производств. Но максимального результата можно достичь лишь при условии оптимизации финансово-материальных потоков на всем протяжении их движения от первичного источника сырья до конечного потребителя, или, в крайнем случае, их значительных звеньев.

2. Переход к гибким методам управления финансовыми потоками, создание условий их быстрой адаптации к конкретным потребностям рынка и производства в каждой отдельно взятой организации.

3. Создание на основе гуманизации и достижений эргономики оптимальных условий труда, отвечающих уровню передовых требований к данному виду деятельности.

4. Учет издержек по управлению финансовыми потоками, от начального до завершающего оборот этапа, с целью максимально возможного сокращения расходов по их обслуживанию.

5. Влияние условий производства и сервисных услуг на эффективность потоковых процессов.

Исходя из вышесказанного, в качестве основной цели исследования процессов оптимизации финансовых потоков коммерческих организаций сферы материального производства как условия их экономического оздоровления должны быть следующие положения и направления:

- обоснование концепции финансовых потоков, как движения финансовых ресурсов в хозяйственном обороте и концепции антикризисного финансового управления как системы инструментов и механизмов, на основе которых осуществляется оптимизация финансовых потоков;

- комплексный анализ движения финансово-материальных потоков, обеспечивающих взаимосвязь коммерческих организаций и рынков;

- разработка критериев, определяющих параметры финансовых потоков в целях их моделирования и формирования стратегии управления.

Путем достижения поставленной цели становится возможным решение следующих, логически связанных, задач:

- определения экономической природы, сущности и характеристики финансовых потоков, осуществить теоретически обоснованную их классификацию;

- исследования антикризисного финансового управления как системы инструментов, механизмов и организационных форм, направленных на обеспечение взаимосвязи и взаимодействия, формируемых его участниками финансовых потоков, имеющих противоположные вектора движения;

- комплексного анализа взаимосвязи и взаимозависимости финансово-материальных и информационных потоков коммерческих организаций в условиях действия рыночных механизмов хозяйствования и антикризисного финансового управления;

- на основе использования инструментов и механизмов антикризисного финансового управления разработать методы поддержания динамического равновесия финансово-материальных потоков;

- совершенствования процессов управления финансовыми потоками на основе разработки конкретных рекомендаций и функциональных блоков, обеспечивающих их осуществление.

Управление финансовыми потоками по инвестиционной и финансовой деятельности организации, предполагает использование большого количества переменных: цена привлекаемых ресурсов, стоимость эмиссии с учетом возможных рисков, снижение издержек по привлечению ресурсов и т. д. Поэтому, в целях оптимизации финансово-материальных потоков необходимо построение имитационных моделей. Основное преимущество которых заключается в возможности осуществлять имитационный анализ и использовать его результаты для установления сроков совершения операций по трансформации финансовых потоков.

Перечень ссылок

1. Ковалева, Н. А. Денежные потоки в системе управления финансами строительной компании [Электронный ресурс] / Н. А. Ковалева // Наукoведение : интернет-журнал. — 2017. — Т. 9. — № 3. — Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/59EVN317.pdf>.

2. Харсеева, В. А. Оптимизация денежных потоков как элемент управления устойчивостью финансовой организации / В. А. Харсеева // Теория и практика общественного развития. — 2011. — № 7. — С. 330.

Шабельникова Е. А.
к.э.н., доц. каф. финансов
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Интерес к предпринимательской деятельности естественный и оправданный. На наших глазах создается новая экономическая основа общества, появляются люди, стремящиеся создать собственное дело, желающие не приспособливаться к новым условиям, а жить в них, проявлять инициативу, выражать себя в свободной трудовой деятельности. Этому способствует демократизация общества и хозяйственной деятельности. И, несмотря на сложности в экономике, именно малый и средний бизнес способен эффективно решать наиболее острые экономические и социальные проблемы.

Следует отметить, что одним из основных направлений, обеспечивающими динамизм в развитии экономики и вывод ее на рыночный путь, выступает активизация предпринимательской деятельности [3].

Рост предпринимательской активности является также результатом создания здорового предпринимательского социально-экономического климата в стране, который благоприятно влияет на развитие предпринимательства, а именно:

- применение льготного налогообложения, которое стимулирует открытие новых малых предприятий и способствует притоку в эту сферу деятельности инвестиций;
- создание сильной инфраструктуры поддержки предпринимательства (инновационных банков, бизнес-инкубаторов, консультативных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы, курсов подготовки предпринимателей);
- наличие системы защиты промышленной и интеллектуальной собственности;
- упрощение процедур регулирования предпринимательской деятельности со стороны государственных органов;
- формирование в обществе авторитета предпринимательской деятельности, рассмотрение хозяйственного успеха как одной из высших социальных ценностей и одновременно терпимости к предпринимательским неудачам.

Предпринимательство — это осуществление смелых, важных и сложных проектов. Предпринимательство — это готовность взять на себя риск, связанный с реализацией новых идей. Именно предпринимательство, которое ассоциируется с понятием «динамизм», «инициатива», «смелость», превращает в реальность новые интересные идеи [2].

В практике хозяйствования каждое предприятие, являющееся сложной производственно-экономической системой, осуществляет множество

конкретных видов предпринимательской деятельности, которые по признаку родства объединяют в такие отдельные направления, как изучение рынка товаров и услуг, инновационная деятельность, производственная деятельность, коммерческая деятельность, послереализационное обслуживание (сервис) и два интегрированных направления — экономическая и социальная деятельность.

Сущность предпринимательства глубже раскрывается через его основные функции — инновационную (творческую), организационную, ресурсную, стимулирующую (мотивационную) (рис. 1).

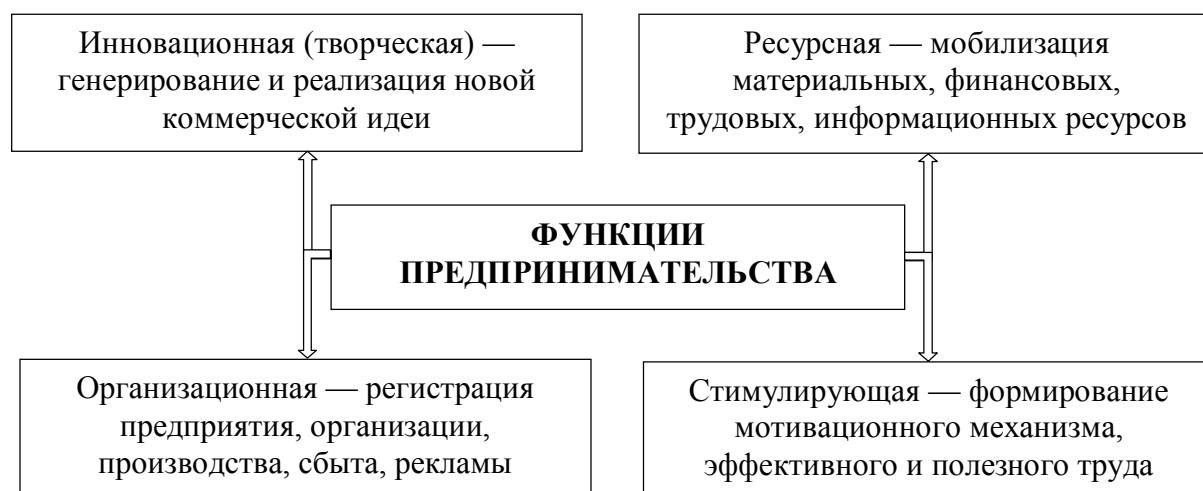


Рисунок 1 — Функции предпринимательства

Роль предпринимательства в рыночной экономике заключается в обеспечении развития и постоянном обновлении экономической системы, создании инновационной среды, которая открывает путь к радикальным преобразованиям в техническом базисе и сознании людей. Предпринимательская деятельность обеспечивает своевременное удовлетворение потребностей общества при эффективном использовании ресурсов вследствие действия механизма конкуренции и особой заинтересованности каждого предпринимателя в своем деле. Предпринимательская деятельность способствует прогрессивным структурным изменениям в экономике благодаря рациональному перераспределению ресурсов на производство высокоэффективной продукции, выполнению тех видов работ и оказанию услуг, потребности в которых удовлетворяются не полностью, создавая при этом новые рабочие места и формируя соответствующую производственную и социальную инфраструктуру.

Рыночная трансформация отечественной экономики предусматривает новое понимание сущности и функции предпринимательства и подготовки нового поколения предпринимателей, которые знают менеджмент, ориентируются в экономическом, социальном и правовом пространстве функционирования предпринимательских структур, умеют оценить степень риска и принимать адекватные управленческие решения.

Перечень ссылок

1. Белоліпецкі, В. *Предпринимательская константа в воспроизводстве хозяйственных систем* / В. Белоліпецкі // *Вестник МГУ. Серия 6. Экономика*. — 2006. — № 3. — С. 3–7.

2. Мадзгон, В. В. *Основы предпринимательства и подготовка предпринимателей в системе экономического образования : учеб. пособ. для уч-ся 10–11 классов и студ. вузов* // В. Мадзгон, М. Вачевский ; под науч. ред. М. Вачевского. — К. : Педагогическое мнение, 2011. — 312 с.

3. Рудакова, О. В. *Предприниматель. Предприятие. Предпринимательская деятельность : монография* / О. В. Рудакова. — Орел : Орел-ГИЭТ; Карпуш, 2009. — 183 с.

Секция 3
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЁТНОГО ПРОЦЕССА,
АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Алиев О. М.
к.э.н., доц. каф. экономики
(филиал ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный
университет», г. Кизляр, Россия)

ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО
ПОДХОДА ВО ВНУТРЕННЕМ АУДИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Принято считать, что риск-ориентированный подход к аудиту был сформирован в развитие системы «Международных стандартов аудита» (МСА). И, в связи с недавним переходом России на эту систему, естественным продолжением адаптации МСА к российской практике является освоение принципов риск-ориентированного подхода. Однако многие российские предприятия пока не оперируют в своей повседневной деятельности понятиями «процесс» и «риск». Это усложняет задачу подразделения внутреннего аудита по внедрению риск-ориентированного подхода.

Кроме преимуществ риск-ориентированный подход во внутреннем аудите обладает и некоторыми недостатками, которые характерны и для традиционных подходов к методикам аудита в целом, а именно аудитор не может гарантировать, что проверяемая финансовая отчетность за проверяемый период не содержит существенных искажений, ввиду того, что абсолютную уверенность в осуществляемой проверке невозможно получить из-за следующих причин: использование выборочной проверки отчетности; наличие ограничений, присущих системам бухгалтерского учета и внутреннего контроля в проверяемой организации (разного рода сговоры, мошенничество со стороны управления или персонала, злоупотребление полномочиями и т. п.); большой объем аудиторского мнения носит рекомендательный либо убеждающий характер, не исчерпывающий.

Мнение аудитора является объективным, формируемым на основании предоставленных документов, но на основании его невозможно спрогнозировать на последующий период жизнеспособность организации, так как может наблюдаться наличие не прямых, а косвенных причин. Мнение аудитора также не гарантирует профессиональную компетентность руководителей и его возможное положительное или отрицательное влияние на результаты деятельности организации.

Основной идеей регулирования, ориентированного на риск, способного нивелировать вышеуказанные недостатки, является то, что эконо-

мически нерационально, нецелесообразно осуществлять полное регулирование и контроль всех процессов. В этом случае особую роль приобретает повышение требований к составу и квалификации сотрудников подразделения внутреннего аудита. Как показали исследования, адаптация риск-ориентированного подхода в российскую практику внутреннего аудита ввиду его применения достаточно небольшого периода времени, безусловно, требует дальнейшего его рассмотрения и изучения. Кроме того, существует необходимость разработки и обоснования методик управления рисками с целью формирования проектов управленческих решений с помощью методики управления рисками.

На данном этапе развития экономики в применении риск-ориентированного аудита в России уже имеются примеры получения больших преимуществ и получения потенциального эффекта от внедрения этого подхода во внутренний аудит, что в несколько раз компенсирует возможные трудозатраты на его осуществление.

Как было отмечено, некоторые факторы риска могут непосредственно повлиять на появление определенного вида риска, другие — опосредованно либо лишь в контексте с прочими причинами. Анализируя причины риска, связанные с процессом, в которых они появляются и на которые они оказывают влияние, аудитор, осуществляющий внутреннюю проверку, может сформировать эффективную программу проведения аудиторской проверки.

Основные преимущества подхода, ориентированного на учет рисков:

- осуществление на контрольных принципах исследования организации;
- осуществление принципа системного подхода к эффективности управления рисками;
- оценка предполагаемого риска предприятия;
- основывается на данных предприятия, полученных в системе статистического учета;
- управление и наблюдение за качеством предпринимаемых действий, а также наблюдение за причинами, приведшими к повышению риска;
- определение, вычленение рисков, которые имеют большую положительную тенденцию к увеличению, что приведет к повышенному вниманию к ним;
- высокая приспособленность к конкретной производственной деятельности предприятия и выполнению контрольных функций.

К основным преимуществам применения риск-ориентированного подхода Крышкин О. В. относит то, что при применении этого подхода возможно сконцентрировать внимание на «узких местах», которые мешают успешно осуществлять деятельность; разрабатывать мероприятия, целью которых является снижение пагубного влияния рисков на деятельность организации; мотивировать профессиональный рост персонала, осуществляющего аудит [1].

Таким образом, основой риск-ориентированного подхода во внутреннем аудите выступает процесс определения и оценки рисков, эффективность управления ими. Точное понимание сущности, учет особенностей риск-ориентированного подхода должно применяться при разработке плана и программы осуществления внутренней аудиторской проверки, а также оказывать влияние на отбор и обоснование отобранных объектов проверки. Риск-ориентированный подход в настоящий момент является тем самым подходом, который наиболее полно отвечает целям, поставленным службам внутреннего аудита предприятия.

Перечень ссылок

1. Крышкин, О. В. Настольная книга по внутреннему аудиту : риски и бизнес-процессы / О. В. Крышкин. — М. : Издательство «Альпина Паблишер», 2015 ; ТО же [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.cfm.ru/ias/risk-based.shtml>.

АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ЧАСТЬ ОБЩЕГО АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аудиторская проверка основных средств является частью общего аудита предприятия. Её целью является формирование мнения о достоверности бухгалтерской отчетности по разделу основных средств и установление соответствия применяемой на предприятии методики учета и налогообложения операций с основными средствами согласно действующим в Российской Федерации нормативным документам.

В процессе аудита основных средств проверяют:

– обеспечение контроля за наличием и сохранностью основных средств (правильность отнесения объектов к основным средствам; правильность классификации основных средств; правильность оценки и переоценки основных средств; вопросы организации аналитического учета и материальной ответственности за основные средства; инвентаризация основных средств; соответствие данных отчетности, синтетического и аналитического учета);

– документальное оформление и отражение в учете операций поступления и выбытия основных средств (использование унифицированных форм первичной учетной документации; отражение операций поступления и выбытия основных средств в регистрах синтетического учета; вопросы налогообложения операций при поступлении и выбытии основных средств).

– начисление и отражение в учете амортизации основных средств (правильность установления срока полезного использования; правомерность и обоснованность используемых способов начисления амортизации; правильность применения единых норм амортизации; правомерность применения ускоренной амортизации; правильность расчетов амортизационных отчислений; правильность отражения амортизационных отчислений в учете);

отражение в учете восстановления основных средств — ремонта, модернизации и реконструкции (документальное оформление операций; способы проведения ремонта; правомерность отнесения затрат по ремонту на себестоимость; отражение операций по реконструкции и модернизации в учете) [1–3].

Информационная база, используемая аудитором при проверке основных средств, включает: основные нормативные документы, регулирующие вопросы организации бухгалтерского учета и налогообложения основных средств; приказ об учетной политике организации; регистры синтетического и аналитического учета движения основных средств, используемые в организации; первичные документы по отражению операций по основным средствам; бухгалтерскую отчетность [4].

При проверке операций по учету основных средств аудитору целесообразно использовать тест внутреннего контроля (табл. 1). Это позволяет оценить его надежность и скорректировать программу проведения проверки.

Таблица 1 —Тест внутреннего контроля основных средств

Содержание	Ответы		
	Да	Нет	Примечания
1	2	3	4
1. Имеется ли приказ о создании комиссии по списанию основных средств	да		
2. Определены ли сроки проведения инвентаризации основных средств в приказе по учетной политике		нет	
3. Проведена инвентаризация в установленные сроки		нет	
4. Когда была проведена последняя инвентаризация основных средств	да		Год назад
5. Отражены ли результаты инвентаризации в учете			Инвентаризация в отчетном периоде не производилась
6. Фиксируется ли в учетных регистрах место размещения и эксплуатации основных средств	да		
7. Имеются ли приказы о назначении лиц, ответственных за сохранность основных средств в местах эксплуатации	да		
8. Заключены ли договоры о полной материальной ответственности с лицами, ответственными за сохранность основных средств		нет	
9. Использует ли организация унифицированные формы первичных документов	да		
10. Разработан ли график документооборота по учету основных средств		нет	
11. Осуществляет ли главный бухгалтер контроль за соблюдением графика документооборота		нет	
12. Застрахованы ли объекты основных средств на случай пожара, стихийных бедствий	да		

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
13. Произведена ли классификация основных средств	да		
14. Разработан ли кодификатор основных средств	да		
15. Имеются ли инвентарные карточки на бумажном носителе	да		
16. Сверяются ли данные аналитического учета с регистрами синтетического учета	да		Да. При составлении годового баланса
17. Утверждаются ли документы на списание основных средств руководителем	да		
18. Использует ли организация арендованные объекты основных средств		нет	
19. Выбраны ли варианты начисления амортизации основных средств		нет	Используется линейный способ.
20. Выбран ли вариант учета затрат на ремонт объектов основных средств		нет	Затраты списываются по фактическим расходам
21. Имеет ли организация филиалы, выделенные на отдельные балансы	да		Филиал создан в отчетном году
22. Контролирует ли главный бухгалтер организацию учета основных средств в филиалах: – проведение выборочных инвентаризаций; – проверка первичных документов по филиалам; – использует данные бухгалтерского баланса	да	нет нет	Из-за короткого срока действия филиала проверка постановки учета основных средств не производилась

Из приведённого теста можно сделать вывод, что инвентаризация в отчётном периоде не производилась, в учётной политике не определены порядок и сроки инвентаризации отдельных объектов. Следовательно, в ходе проверки необходимо провести выборочную инвентаризацию объектов основных средств. Риск существенных ошибок увеличивается в связи с тем, что на предприятии отсутствует внутренний контроль за операциями по учёту основных средств.

Регистры синтетического и аналитического учета, используемые для отражения хозяйственных операций по учету основных средств и привлекаемых аудитором для проведения проверки, зависят от применяемых форм бухгалтерского учета. К ним относятся регистры синтетического учета по счетам 01 «основные средства», 02 «износ основных средств», 08 «капитальные вложения», 47 «реализация и прочее выбытие основных средств»; оборотные ведомости по счетам синтетического и аналитического учета, сальдовые ведомости.

Операции по учету движения основных средств оформляются, как правило, типовыми унифицированными формами первичной документации, а в отдельных случаях первичными документами, разработанными организацией и утверждёнными приказом по учётной политике [5, 6].

В пояснительной записке раскрывается, исходя из Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» [7], информация: об изменениях стоимости основных средств, в которой они приняты к бухгалтерскому учету (включая в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации); о принятых организацией сроках полезного использования объектов основных средств (по основным группам); об объектах основных средств, стоимость которых не погашается; о способах начисления в бухгалтерском учете амортизационных отчислений по отдельным объектам основных средств.

Перечень ссылок

1. Грифулина, А. А. Различные подходы к определению понятий «основные средства», их «оценка» и «амортизация» / А. А. Грифулина // Молодой ученый. — 2014. — № 7. — С. 324–327.
2. Заостровцева, Е. Н. Амортизация по бухгалтерским правилам / Е. Н. Заостровцева // Практическая бухгалтерия. — 2013. — № 1.
3. Зарудная, Е. В. Амортизация основных средств : способы начисления и особенности учета / Е. В. Зарудная // Novainfo.ru. — 2015. — № 31. — С. 101–104.
4. Ильина, О. П. Информационные технологии бухгалтерского учета / О. П. Ильина. — Спб. : Питер, 2012. — 688 с.
5. Сапрыкин, Г. Первичная документация : оформление и хранение // Налоги и бухгалтерский учет. — 2014. — № 8 (104). — С. 2–4.
6. Положение по бухгалтерскому учету 6/2001 (изм. от 24.12.2010 № 186н) «Учет основных средств» // Российская газета. — № 91–92.
7. Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств : Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7 [Электронный ресурс] // Правовая система «Консультант Плюс» : справ. Правовая система — Версия Проф, сетевая. — Электрон. дан. — М. : АО Консультант-Плюс, 2015.

КАССОВЫЕ РАСХОДЫ И ПОРЯДОК ИХ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Кассовые расходы представляют собой денежные средства, списанные со счетов бюджетных учреждений в пользу поставщиков продукции, работ, услуг (при неказначейской системе исполнения бюджета), либо суммы, списанные со счета ОФК в оплату принятых учреждением обязательств за счет средств соответствующего бюджета (при казначейской системе исполнения бюджета). К кассовым расходам не относятся суммы, выплаченные из кассы бюджетного учреждения, поскольку они были отнесены к кассовым при получении их в кассу с текущего счета учреждения или со счета соответствующего бюджета.

Основными задачами бухгалтерского учета денежных средств являются: точный, полный и своевременный учет этих средств и операций по их движению; контроль за наличием денежных средств и денежных документов, их сохранностью и целевым использованием; контроль за соблюдением кассовой и расчетно-платежной дисциплины; выявление возможностей более рационального использования денежных средств [1].

Для учета движения денежных средств на банковских счетах, в кассе, а также для учета движения денежных документов предназначен счет 020100000 «Денежные средства учреждения» [2].

Кассовые расходы и порядок их отражения в бухгалтерском учете образовательного учреждения оформляются следующими бухгалтерскими записями (табл. 1).

Таблица 1 — Кассовые расходы и порядок их отражения в бухгалтерском учете образовательного учреждения

Название операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
Поступление денежных средств главному распорядителю, распорядителю, получателю для осуществления платежей в соответствии с бюджетной росписью	020101510	030404000
Поступление денежных средств, связанных с возвратом бюджетных кредитов	020101510	020701640, 020705640, 020704640, 020703640, 020702640

Продолжение таблицы 1

Название операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
Операции по выбытию денежных средств с банковских счетов	030404000, 020104510, 030403830, 030301830–030306830, 030300000, 040101100, 020401550, 020106510, 030102820, 030101810, 030100000, 020701540–020705540, 020700000, 030204830–430224830, 030200000, 020615660, 020616660, 020618660–020624660, 020604660–020609660, 020600000	020101610
Перечисление в бюджет средств, поступивших в возмещение причиненного учреждению ущерба на лицевой счет, по операциям со средствами, полученными от деятельности, приносящей доход, открытый в органе, осуществляющем кассовое обслуживание исполнения бюджета, или на счет по учету средств бюджета, открытый в кредитной организации	021002000 (021002410–021002440, 021002620, 021002130)	
Расходы за оказанные услуги по конвертации	040101226	021101610
Перечисление процентов штрафных санкций по обслуживанию долговых обязательств	030101810, 030102820	020101610

Учет операций по движению средств на счете ведется в журнале операций с безналичными денежными средствами. Записи в журнале производятся на основании ежедневных выписок со счета и приложенных к ним документов [3].

В журнале указываются: дата, номер и наименование документа (выписка органа казначейства, банка); наименование показателя (для сумм в иностранной валюте приводится запись «отражается в рублевом эквиваленте»); номер счета бюджетного учета по дебету и кредиту; сумма; итоговые суммы по дебету и кредиту счетов бюджетного учета с входящими и исходящими остатками; количество приложений.

Перечень ссылок

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях / Н. П. Кондраков, И. Н. Кондраков. — 9-е изд., перераб. и доп. — М. : ТК ВЕЛБИ Проспект, 2008. — 376 с.

2. План счетов для бюджетных учреждений, утвержденный приказом Минфина РФ 28.12.2018 г. № 299-н.

3. Учетная политика, оценочные значения и ошибки : Федеральный стандарт : утв. приказом Минфина России № 274н.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА КАК ОДНОГО ИЗ МЕТОДОВ АУДИТА ЗАТРАТ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Факторный анализ затрат, как один из методов аудита основан на многомерном статистическом исследовании факторов, влияющих как с отрицательной, так и с положительной стороны на формирование результирующего показателя затрат на производство и реализацию продукции металлургического предприятия. Цель такого анализа состоит в выделении главных факторов, определяющих значение затрат предприятия.

Одним из основных факторов увеличения валовой прибыли и роста выручки от реализации является снижение затрат на 1 руб. объема реализованной продукции. Между валовой прибылью и себестоимостью продаж существует обратная функциональная зависимость. Чем больше валовая прибыль, тем меньше себестоимость и меньше затраты на 1 руб. продукции [1, с. 216].

Таким образом, снижение затрат на 1 руб. может произойти как за счет увеличения объема реализации, так и за счет снижения себестоимости. Кроме указанных факторов, изменения возникают за счет влияния ассортиментных сдвигов, повышения цен и тарифов и др. [2, 3].

Влияние изменения себестоимости на затраты 1 руб. продукции можно рассчитать по формуле

$$\Delta Z_{1руб.СР} = \frac{СР_1}{B_0} - Z_{1руб.0}, \quad (1)$$

где $СР_1$ — себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг) в отчетном периоде, руб.;

B_0 — выручка от продаж в базисном периоде, руб.;

$Z_{1руб.0}$ — затраты на 1 руб. продукции в базисном периоде, коп.

Оценить влияние изменения выручки от продаж на затраты 1 руб. реализованной продукции можно рассчитать по формуле

$$\Delta Z_{1руб.В} = Z_{1руб.1} - \frac{СР_1}{РП_0}, \quad (2)$$

где $Z_{1руб.1}$ — затраты на 1 руб. продукции в отчетном периоде, коп.

В таблицу 1 сведены результаты расчетов по формулам (1) и (2) по металлургическому предприятию на основе данных финансовой отчетности.

Таблица 1 — Результаты факторного анализа затрат на 1 руб. реализованной продукции по металлургическому предприятию

Влияющие факторы	В 2017 г. к 2016 г.	В 2018 г. к 2017 г.
За счет изменения себестоимости реализованной продукции $\Delta Z_{1руб.СР}$, коп.	0,09	0,09
За счет изменения выручки от реализации $\Delta Z_{1руб.В}$, коп.	–0,14	–0,06
Итого изменение затрат на 1 руб. продукции $\Delta Z_{1руб.В}$, коп.	–0,06	0,04

Проведенные расчеты позволяют сделать вывод, что уменьшение затрат на 1 руб. продукции в 2017 г. по сравнению с 2016 г. обусловлено изменением выручки от реализации (–0,14 коп.). За счет изменения себестоимости затраты на 1 руб. продукции увеличились на 0,09 коп. В итоге совокупное влияние двух факторов привело снижению затрат на 1 руб. продукции в 2017 г. на 0,06 коп.

По итогам 2018 г. затраты на 1 руб. продукции увеличились на 0,04 коп. по сравнению с 2017 г., что следует рассчитывать как негативную тенденцию в деятельности металлургического предприятия. Увеличение показателя произошло за счет влияния удорожания себестоимости продукции +0,09 коп. Изменение выручки от реализации отрицательно повлияло на изменение затрат на 1 руб. продукции (–0,06 коп.), но данного изменения недостаточно для получения экономии себестоимости $\Delta Z_{1руб.В}$ в 2018 г.

Таким образом, на металлургическом предприятии имеются резервы для снижения затрат на 1 руб. реализованной продукции за счет изменения себестоимости продукции, которые не были задействованы в течении периода исследования.

Перечень ссылок

1. Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. — М. : Финансы и статистика, 2015. — 720 с.
2. Чередниченко, М. И. Основные методологические элементы системного анализа операционных расходов предприятия / М. И. Чередниченко // *European journal of economics and management sciences*. — 2015. — № 3. — С. 3–9.
3. Кулакова, О. А. Анализ затрат как эффективный метод управления предприятием / О. А. Кулакова, Е. В. Иода // *Социально-экономические явления и процессы*. — Ростов, 2017. — № 2. — С. 71–74.

ОТРАЖЕНИЕ СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Событием после отчетной даты признается факт деятельности банка, который происходит в период после отчетной даты и даты составления годового отчета, оказывающий или который может оказывать влияние на его финансовое состояние. Датой составления годового отчета считается дата его подписания для предоставления на утверждение годовому собранию акционеров (участников), указываемая в представляемом в адрес Банка России годовом отчете. [1]

Для учета конечного финансового результата (балансовой прибыли) коммерческого банка за отчетный период (квартал, год) используются балансовые счета первого порядка 703 «Прибыль» и 704 «Убытки» [2].

Балансовая прибыль определяется коммерческими банками как разница между фактически получаемыми доходами (балансовый счет 701) и расходами (балансовый счет 702). В случае превышения расходов над доходами полученные убытки подлежат отражению на счете 704. Следует иметь в виду, что прибыль (убыток) определяется нарастающим итогом в течение текущего календарного финансового года. При этом прибыль одного квартала может быть уменьшена или перекрыта убытком следующего. По окончании года прибыль полностью или частично распределяется, а убыток погашается за счет различных источников (табл. 1).

Таблица 1 — Корреспонденция счетов по операциям «события после отчетной даты»

События после отчетной даты	Корреспонденция счетов
1. Произведенная после отчетной даты оценка активов при изменении их стоимости (на примере портфеля ценных бумаг):	
– увеличение стоимости	Д счетов по учету вложений в ценные бумаги К 70702
– уменьшение стоимости	Д 70707 К счетов по учету вложений в ценные бумаги
2. Изменение сумм резервов на возможные потери, сформированных по состоянию на отчетную дату с учетом информации, полученной при составлении годового отчета:	

Продолжение таблицы 1

События после отчетной даты	Корреспонденция счетов
– увеличение сумм резервов	Д 70706 Кредит счетов по учету резервов на возможные потери
– уменьшение сумм резервов	Д счетов по учету резервов на возможные потери К 70701
3. Определение после отчетной даты величины выплат кредиторам в связи с решением суда по делу, возникшему по обязательствам банка до отчетной даты	Д 70706 К 60322
4. Определение после отчетной даты величины выплат работникам банка по планам участия в прибыли или их премирование, включаемые в расходы отчетного года	Д 70706 К 60305
Корректировка суммы налогов и сборов за отчетный год:	
а) налога на прибыль:	
– увеличение;	Д 70711 К 60301
– уменьшение	Д 60301 К 70711
б) иные налоги и сборы:	
– увеличение	Д 70706 К 60301
– уменьшение	Д 60301 К 70706
6. Объявление дивидендов (выплат) по принадлежащим банку акциям (долям):	
– начисление дивидендов	Д 60347 К 70701
– начисление налогов на дивиденды	Д 70706 К 60347
7. Переоценка основных средств по состоянию на 1 января нового года:	
– прирост стоимости	Д 60401 К 10601
– доначисление амортизации	Д 10601 К 60601
8. Уточнение суммы расходов после получения первичных документов, подтверждающих совершение операций до отчетной даты (проценты по вкладам):	
– корректировка расходов прошлого года	Д 47411 К 70706
– корректировка расходов текущего года	Д 47411 К 70606
– выплата процентов	Д 47411 К 20202

Остаток нераспределенной прибыли переносится со счета 70301 «Прибыль отчетного года», на счет 70302 «Прибыль предшествующих лет»: Дебет 70301 Прибыль отчетного года; Кредит 70302 Прибыль предшествующих лет, а сумма непокрытого убытка записью: Дебет 70402 Убытки предшествующих лет Кредит 70401 Убытки отчетного года.

Для учета распределения прибыли используются счета 70501 «Использование прибыли отчетного года» и 70502 «Использование прибыли предшествующих лет». На счете 70501 отражается начисление налога на прибыль банка (включая платежи за перерасход заработной платы сверх установленной законодательством суммы) и отражаются все платежи из прибыли (перечисления в специальные фонды, начисление дивидендов и др).

В конце года должна быть сделана реформация баланса проводкой: Дебет 70301 Прибыль отчетного года Кредит 70501 Использование прибыли отчетного года.

Для отражения расходов коммерческого банка, относимых в соответствии с действующим законодательством на его чистую прибыль после уплаты налогов, используются следующие балансовые счета: 70501 Использование прибыли отчетного года; 10702 Фонды специального назначения — счет, на котором открываются отдельные лицевые счета по видам фондов (например, фонд производственного развития, фонд социального развития и т. п.) [3].

В основном все расходы банка, проводимые за счет его чистой прибыли, отражаются по дебету счета, как это было показано выше. Режим ведения счета 70501 позволяет использоваться его в основном по следующим направлениям: 1) платежи в бюджет за счет чистой прибыли банка; 2) распределение чистой прибыли банка, оставшейся после уплаты налогов, в том числе по фондам банка (счет 10702), на выплату дивидендов акционерам (пайщикам) банка. Соответственно по направлениям использования чистой прибыли открываются отдельные лицевые счета.

Перечень ссылок

1. Агафонова, А. *Управление активами и пассивами в коммерческом банке* / А. Агафонова, А. Бжезанский, Е. Григорьева // *Банк*. — 2017. — № 4. — С. 12–19.
2. Абламонов, С. *Научное управление активами коммерческого банка* / С. Абламонов // *Банковские технологии*. — 2018. — № 7. — С. 30–32.
3. Инюшин, С. *Управление структурой активов и пассивов банка* / С. Инюшин // *Бухгалтерия и банки*. — 2016. — № 6. — С. 41–51.

Ковалева С. Н.

преп.

*(ОП «Брянковский колледж ЛНУ им. Т. Шевченко»,
г. Брянка, ЛНР)*

ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

В условиях ограниченности собственных ресурсов практически любая организация нуждается в привлечении капитала извне.

Денежные поступления от инвесторов служат необходимым дополнением к собственным средствам предприятия и способствуют более эффективному их функционированию.

Готовность сторонних лиц (инвесторов) вкладывать свои средства в развитие предприятия определяется его инвестиционной привлекательностью.

Что же понимается под инвестиционной привлекательностью?

Существует несколько определений инвестиционной привлекательности, каждое из которых в той или иной степени выражает суть этого параметра.

В обобщенном виде их можно свести к следующей формулировке: инвестиционная привлекательность — это результат оценки совокупности показателей состояния предприятия в аспекте целесообразности вкладывания в него средств.

Как всякая другая экономическая категория, привлекательность в глазах инвесторов подлежит цифровой оценке.

Первичными критериями, которые влияют на решение инвестора о вложении денег в предприятие служат показатели общей экономической эффективности. По ним можно судить о жизнеспособности объекта инвестирования и его потенциале.

К таким критериям относятся эффективность и окупаемость инвестиций. Общая эффективность капитальных вложений (ЭКВ) определяется по формуле

$$ЭКВ = \frac{\Pi}{КВ},$$

где Π — сумма прибыли за расчетный период;

$КВ$ — сумма капитальных вложений.

Срок окупаемости капитальных вложений (СО) — это величина обратная эффективности капитальных вложений:

$$СО = \frac{КВ}{\Pi} = \frac{1}{ЭКВ}.$$

В числе прочих показателей оценки инвестиционной привлекательности — рентабельность, фондоотдача, оборачиваемость капитала, ликвидность ценных бумаг и прочие числовые характеристики, свидетельствующие о степени успешности хозяйствующего субъекта.

Иными словами, чем эффективнее предприятие использует уже имеющийся в его распоряжении капитал, тем привлекательней оно для инвестора.

Анализ и оценка инвестиционной привлекательности для инвесторов могут производиться различными методами, в том числе и «на глаз», т. е. умозрительно.

Единого утвержденного способа определения эффективности вложений не существует, зато есть несколько наиболее применяемых алгоритмов, позволяющих прогнозировать ее с наивысшей достоверностью.

В основе такого метода как дисконтирование денежных потоков лежит допущение ежегодного роста стоимости организации после инвестирования и выявление ее коммерческого потенциала с учетом инфляции, выраженной ставкой дисконтирования.

Следующий метод — расчет по факторам воздействия. Степень воздействия внешних внутренних факторов на финансовые результаты действующего предприятия различна. Для определения интенсивности влияния каждого из них применяется особая последовательность действий:

- сортировка наиболее влиятельных факторов воздействия на инвестиционную привлекательность по методу Дельфи;
- анализ интенсивности воздействия отдельных факторов;
- создание регрессионной многофакторной модели предприятия как объекта управления и прогнозирование дальнейшего повышения или снижения его инвестиционной привлекательности;
- выработка рекомендуемых мероприятий.

Помимо этих действий, необходимо проанализировать другие факторы, преимущественно внутренние, влияющие на возможность принятия решения об инвестировании в компанию:

- текущие финансовые показатели, определяющие состояние предприятия;
- эффективность организационно-управленческой структуры;
- степень прогрессивности используемых технологий;
- стабильность денежных потоков;
- степень диверсификации процессов снабжения и сбыта.

Факторный метод хорош своей комплексностью и отвлеченностью от формальных подходов, базирующихся исключительно на цифрах, указанных в бухгалтерской отчетности. Плох он тем, что при его использовании невозможно полностью исключить элемент субъективности, присущий всем экспертным оценкам.

Метод под условным названием «семифакторная модель» используется в современных условиях для оценки инвестиционной привлекатель-

ности бизнеса по семи факторам, но фактическое их количество может быть и меньше и больше семи.

Как правило, это такие показатели:

- сумма прибыли от реализованной продукции;
- общий объем реализованной продукции;
- размер оборотных активов;
- сумма краткосрочной кредиторской задолженности;
- сумма дебиторской задолженности;
- объем кредитных обязательств;
- сумма заемного капитала и т. д.

На semifакторном анализе построены многие отечественные и зарубежные методики прогнозирования эффективности инвестиций.

По своей сути, это рейтинговая оценка, учитывающая несколько основных экономических индексов фирмы.

Схожим с semifакторной моделью является метод оценки инвестиционной привлекательности с помощью анализа по внутренним показателям. Этот метод предусматривает оценку критериев эффективности работы бизнеса на основе:

- результатов эксплуатации доступных финансовых и физических ресурсов;
- итогов инвестиционной деятельности;
- финансовой состоятельности;
- общей рентабельности.

Также рассчитывается интегральный показатель привлекательности для инвесторов по стандартным экономическим критериям, из которых выбираются исключительно внутренние, — в этом состоит основной недостаток метода.

Метод комплексной оценки предусматривает одновременную оценку деятельности предприятия по следующим направлениям:

- общий анализ — подразумевает сбор информации о репутации фирмы, ее зависимости от каналов снабжения и сбыта, структуре управления и коммерческой стратегии (оценка производится в баллах по системе, принятой на форме-инвесторе);
- специальный анализ — ставит целью определение уровня экономической эффективности и перспектив ее повышения в результате инвестирования;
- построение матричной модели и проведение ситуационного анализа по нескольким сценариям развития событий с выстраиванием соответствующих вариантов роста;
- вычисление показателей активности по выбранным направлениям развития;
- прогнозирование увеличения прибыльности и рентабельности.

Нормативно-правовой анализ инвестиционной привлекательности базируется на правовых нормах, в которых приводятся основные критерии, признанные государством в качестве определяющих финансовую успешность хозяйствующих субъектов. [2, с. 98]

Подводя итог можно сказать, что актуальные методики оценки инвестиционной привлекательности основаны преимущественно на субъективных прогнозах

Использование объективных данных возможно только в случае, когда оценивается перспективность инвестиций в уже работающие успешные предприятия.

Оценка инвестиционной привлекательности очень сложный процесс, который требует привлечения инвестором математического аппарата и владеющих им экономистов.

Перечень ссылок

1. Абрютин, М. С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. — М. : Дело и сервис, 2002. — 317 с.

2. Балабанов, И. Т. Финансовый менеджмент / И. Т. Балабанов. — М. : Финансы и статистика, 2001. — 292 с.

3. Ефимова, О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. — М. : Бухгалтерский учет, 2003. — 205 с.

Кунченко А. В.
к.э.н., доц. каф. учета и аудита,
Гамаюнова Я. Н.
аспирант каф. учета и аудита
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Одним из основных факторов развития социально ориентированной экономики является формирование и реализация инновационного потенциала. Инновационный потенциал не статичное состояние, а динамично изменяющийся процесс, реализация которого осуществляется посредством последовательности этапов, составляющих его структуру.

Предлагаем структуру инновационного потенциала в условиях социально ориентированной экономики отобразить как единое целое из трех составляющих: ресурсной, внутренней и результативной.

Человеческие ресурсы в условиях социально ориентированной экономики являются основополагающим видом ресурсов, от наличия и реализации которого зависит формирование всего инновационного потенциала.

Информационные ресурсы в условиях постиндустриального этапа развития общества (информационного, нового, супериндустриального и т. п.) выступают в качестве связующего звена между человеческими и другими видами ресурсов.

Материально-технические ресурсы определяют технико-технологическую базу потенциала, впоследствии влияющие на масштабы и темпы роста социально ориентированной экономики.

Финансовые ресурсы выполняют обеспечивающую и страховую функции и являются единством наличных источников и неиспользованных возможностей альтернативного вложения.

Внутренняя составляющая выражает возможность целенаправленной реализации инновационной деятельности. Определяет способность системы привлекать ресурсы для инициирования, формирования и продвижения различного рода инноваций.

Результативная составляющая является отображением итогового результата осуществления имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе реализации инновационного процесса). Важность составляющей обосновывается тем, что ее увеличение содействует формированию остальных составляющих. Результативная составляющая, являясь итогом количественного и качественного изменения, несет в себе возможности вывода на новую ступень деятельности, как инновационного потенциала, так и социально ориентированной экономики. На рисунке представлена структура процесса формирования и реализации инновационного потенциала в условиях социально ориентированной экономики.

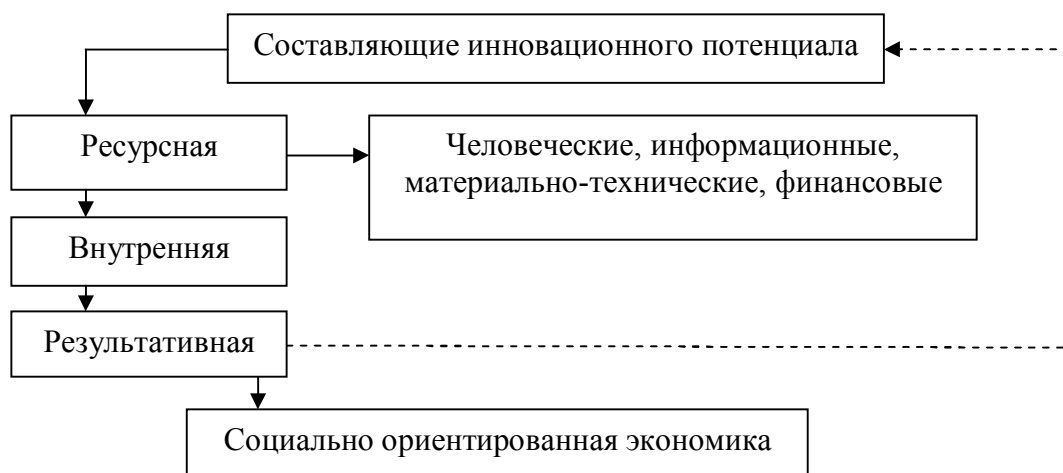


Рисунок — Влияние структуры инновационного потенциала на формирование социально ориентированной экономики

Таким образом, учет структуры инновационного потенциала позволит с большей точностью оценить влияние на формирование социально ориентированной экономики.

Леусенко В. П., Меньших К. И.
магистранты гр. МЭ-28 (БУ)
направл. подг. 38.04.01 «Экономика»
(Таганрогский институт управления и экономики,
г. Таганрог, Россия)

ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В связи с особенностями хозяйственной деятельности, производственные предприятия могут иметь существенные различия в способах проведения аудита. Для отраслей машиностроительного комплекса применяются специальные методики, которые будут пригодны именно для данной отрасли. Многие промышленные предприятия используют устаревшие схемы учета, которые зачастую не автоматизированы. Так как на производстве используются огромные массы различных хозяйственных операций, то это усложняет получение адекватной информации об эффективности работы персонала, оборудовании, имеющихся запасах и так далее. При помощи аудита можно не только получить информацию о достоверности документации, но и выявить, также, проблемные участки, информацию о которых менеджмент институционального уровня может получить в искаженном виде, что, в конечном итоге, влияет на эффективность принятия управленческих решений.

При проведении аудита на производственных предприятиях применяется анализ следующих элементов:

- анализ издержек, их основных элементов планирования;
- анализ себестоимости производства, изучение себестоимости готовой продукции, определение фактической себестоимости готовой продукции;
- анализ основных хозяйственных операций, связанных с себестоимостью продукции и их отражении в бухгалтерском учете;
- распределение общехозяйственных и общепроизводственных расходов между видами продукции;
- анализ незавершенного производства.

Помимо этого, особое внимание необходимо уделять также элементам, как:

- организации учета калькуляции затрат и учета издержек;
- организация учета готовой продукции и основных финансовых показателей;
- оформление результатов инвентаризации, как в налоговом, так и в бухгалтерском учете;
- анализ соотношения «затраты-объем-прибыль» [2].

На производственных и промышленных предприятиях финансово-хозяйственный контроль обычно осуществляется в виде 2-х форм, в зави-

симости от формы их собственности: на частных предприятиях — аудит, а на государственных предприятиях — ревизия. Их основное отличие друг от друга — конечная цель.

Для ревизии конечным результатом является поиск нарушений и не состыковок, для нахождения виновников и их наказанию, а для аудита также свойственно нахождение ошибок и нарушений, но с целью их ликвидации и устранения, чтобы в дальнейшем их не допускать, что, в итоге, должно способствовать повышению экономической безопасности.

На рисунке 1 схематично представлена методика проведения аудита, которая подходит стандартно к проверкам предприятий [1].

Если говорить конкретнее о промышленном аудите, то он включает в себя следующие основные направления, помимо основных этапов и процедур, представленных выше:

- оценка документации;
- проверка технического состояния машин и оборудования и т. д.;
- анализ аварий причин возникновения подобных инцидентов;
- оценка состояния управления кадрами;
- оценка рисков и опасностей;
- организация производственного контроля;
- оценка документов, связанных с опасными объектами;
- выражение мнения относительно решений [4].

Аудиторская проверка должна включать в себя методы разных производственных процессов. Основной — его результат должен выражаться в выпуске машин, аппаратов, приборов, которые составляют основную программу предприятия. Вспомогательный — продукция, используемая на самом предприятии. Обслуживающий — услуги, используемые самим предприятием. Отличие производственного аудита заключается в его отдельных направлениях, таких как экологический, энергетический и технологический. При помощи технологического аудита выявляются слабые и сильные стороны деятельности предприятия, формирование стратегий, которые направлены на повышение деятельности и эффективности предприятия. Энергоаудит направлен на оценку и подготовку выводов для предприятия относительно потребления энергоресурсов, потерь энергии, а также источников их использования, разработка мероприятий по энергосбережению, оценка воздействия на окружающую среду.

Важным моментом в проведении аудита выступает получение результатов, с помощью которых можно обнаружить нарушения, которые следует исправить.

В основной своей массе нарушения касаются таких моментов, как:

- применение учета затрат, который не соответствует учетной политике;
- включение не всех затрат или несвоевременное включение затрат в себестоимость продукции;
- отсутствие соответствующих документов и так далее.

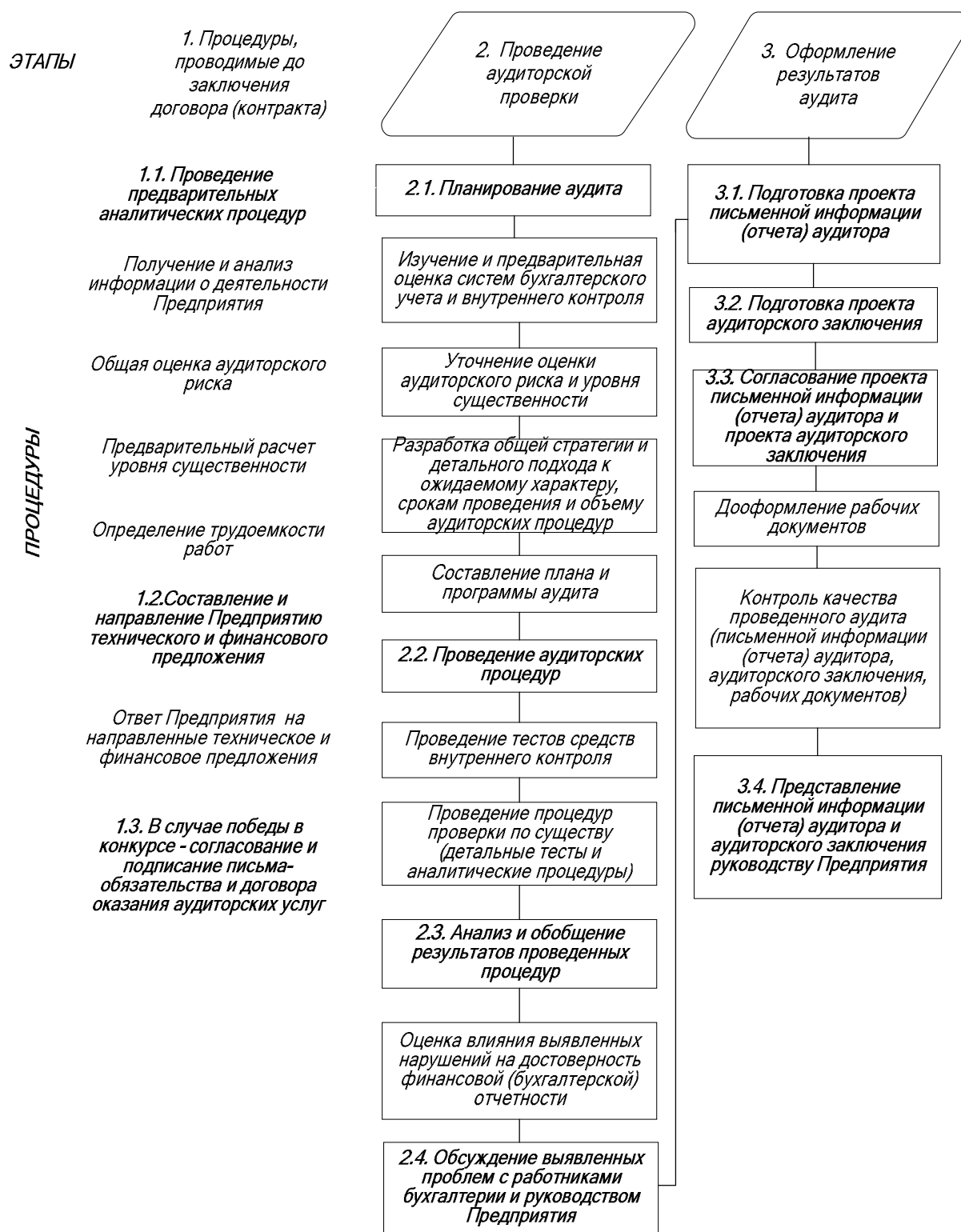


Рисунок 1 — Методика проведения аудита

Жизнеспособность предприятия существенно зависит от конкурентной способности предприятия, которая формируется в ходе реализации стратегии, рассчитанной на долговременное и устойчивое развитие. Борьба за конкурентную способность предприятия может играть роль фактора,

объединяющего всех участников общекорпоративной деятельности. При помощи промышленного аудита можно оптимизировать затраты, улучшить основные показатели деятельности предприятия, повысить конкурентоспособность и экономическую безопасность предприятия

Перечень ссылок

1. Аудит производственных предприятий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://prima-audit.ru/audit/audit-proizvodstvennyhorganizacij/> (дата обращения 13.04.2019).

2. Вокина, Е. Б. Методика промышленного и производственного аудита, аудита человеческих ресурсов / Е. Б. Вокина // Вектор науки ТГУ. — 2014. — № 2. — С. 147–152.

3. Лыкова, Е. В. Особенности аудита производственных предприятий как инструмента повышения их экономической безопасности [Электронный ресурс] / Е. В. Лыкова, Л. Ф. Бердникова // КНЖ. — 2017. — № 3 (20). — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-audita-proizvodstvennyh-predpriyatiy-kak-instrumenta-povysheniya-ih-ekonomicheskoy-bezopasnosti> (дата обращения: 17.04.2019).

4. Мамушкина, Н. В. Внутренний аудит как эффективный метод управления организацией / Н. В. Мамушкина // Вестник НГИЭИ. — 2013. — № 1 (20). — С. 48–63.

5. Мамушкина, И. В. Методы проведения аудита затрат на производство продукции. Типичные ошибки, приводящие к искажению информации, и их устранение [Электронный ресурс] / И. В. Мамушкина // Вестник НГИЭИ. — 2016. — № 3 (4). — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-provedeniya-audita-zatrat-na-proizvodstvo-produksii-tipichnye-oshibki-privodyaschie-k-iskazheniyu-informatsii-i-ih-ustranenie> (дата обращения: 15.04.2019).

*Мехедова Т. Н.
к.гос.упр., доц. каф. учета и аудита,
Рева Я. А.
магистрант 2-го курса
(ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР)*

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основной проблемой многих предприятий является повышение эффективности их функционирования и обеспечение экономического роста в условиях усиления конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Инструментом, способным преодолеть указанную проблему, является финансовый анализ. Цель финансового анализа — информационно обеспечивать принятие решений, на которые существенно влияют данные о финансовом состоянии предприятия [1, с. 4].

Главной проблемой оценки финансового состояния является отсутствие единой методики для анализа финансовых показателей, которая бы принимала во внимание особенность конкретной отрасли и условия, в которых функционируют предприятия. Остаются не решенными вопросы систематизации и методов вычисления показателей финансового состояния, адаптации и определения целесообразности применения иностранных методик анализа для отечественных предприятий, корректировки методик расчета в связи с изменениями в бухгалтерской отчетности. Все это указывает на необходимость дальнейших исследований проблем анализа финансового состояния предприятий.

Российские финансовые аналитики также отмечают, что полноценный финансовый анализ в настоящее время трудно реализуем, т. к. нет достаточно разработанной методической базы данного анализа.

Орлова Е. П., проведя анализ существующих Российских методических рекомендаций по финансовому анализу, отмечает, что большое количество однородных коэффициентов выступают под различными наименованиями. Автор объясняет это тем, что в России в настоящее время нет общепринятой терминологии в области финансового анализа. Отдельные литературные источники заимствуют названия из западной практики, не улавливая принципиального отличия между коэффициентами в виду некорректного перевода [2].

Анализ финансового состояния предусматривает проведение анализа деятельности предприятия по определенным направлениям. Следует отметить, что эти направления отличаются в отечественной практике и зару-

бежном опыте. К достоинствам зарубежных методик можно отнести их конкретность и определенность в количественном составе показателей и интерпретации их результатов, упрощенность таких методик анализа и оценки финансового состояния предприятий. В свою очередь, отечественные методики – наоборот, характеризуются значительным отличием среди различных авторов в наборе показателей для анализа того или иного направления и разнообразной их комбинаций. Таким образом, отечественная методика требует унификации, уменьшения количества анализируемых показателей. При этом следовало бы давать предпочтение расчету тех показателей, которые имеют наибольшую содержательность и необходимость для аналитика [3, с. 57].

Существует порядка двухсот финансовых коэффициентов, которые могут быть применены для анализа деятельности компании. С целью более упорядоченного рассмотрения и анализа финансовые показатели принято подразделять на группы, которые чаще всего отражают интересы определенных заинтересованных лиц. При этом наиболее целесообразным является разделение финансовых коэффициентов на четыре основные группы: финансовые коэффициенты, характеризующие имущественное положение промышленного предприятия; финансовые коэффициенты, характеризующие финансовую независимость промышленного предприятия; финансовые коэффициенты, характеризующие платежеспособность и ликвидность промышленного предприятия; финансовые коэффициенты, характеризующие деловую активность промышленного предприятия [4, с. 41].

На сегодня у большинства отечественных собственников и менеджеров, а также государственных служащих, отсутствует комплексное видение преимуществ осуществления максимально полного и объективного анализа финансового состояния, что в значительной мере и определяет негативные тенденции ухудшения финансовых показателей деятельности, а вследствие этого и негативного инвестиционного климата. В свою очередь, расчет индивидуальных нормативных значений финансовых коэффициентов требует наличия квалифицированных специалистов-аналитиков.

В таких условиях целесообразно рекомендовать проводить несколько раз в год оценку важнейших показателей финансового состояния предприятия, учитывая, что используемые при проведении анализа финансовые коэффициенты должны отвечать следующим основным требованиям:

- коэффициенты должны иметь минимальную зависимость друг от друга;
- технология расчета коэффициента должна быть доступна, понятна, основана на данных официальной финансовой отчетности организации;
- для выявления тенденций развития финансовые коэффициенты должны рассматриваться в динамике;
- технологии расчета коэффициентов должны учитывать отраслевую специфику предприятия.

Перечень ссылок

1. Базилинская, А. Я. Финансовый анализ : теория и практика : учеб. пособие / А. Я. Базилинская. — М. : Центр учебной литературы, 2012. — 328 с.
2. Орлова, Е. П. Проблемы объективной оценки уровня финансового состояния организации [Электронный ресурс] / Е. П. Орлова // Концепт. — 2015. — Спецвыпуск № 09. — Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2015/75156.htm>.
3. Денисенко, М. П. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств / М. П. Денисенко, О. В. Зазимко // Агросвіт. — 2015. — № 10. — С. 52–58.
4. Ковтуненко, Ю. В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства / Ю. В. Ковтуненко // Економіка. Фінанси. Право. — 2016. — № 8/2. — С. 40–45.

УЧЕТ И АУДИТ ЗАТРАТ НА ВОДОСНАБЖЕНИЕ И ВОДООТВЕДЕНИЕ КП «ВОДОКАНАЛ»

Существующие модели тарифов на водоснабжение и водоотведение, используемых в мировой практике тарифообразования, можно свести к следующим основным видам:

- одноуровневые тарифы, в том числе фиксированные тарифы (без учета объемов потребления) и тарифы на основании ставок объема за кубический метр;
- многоуровневые тарифы, в том числе комбинация фиксированной ставки и тарифа на объем за потребленные ресурсы;
- выделение в тарифах на объем нескольких блоков, причем для каждого блока тарифы различаются и формируются по следующим схемам (инвертированной ступенчатой пропорциональной ставке — увеличиваются с ростом объемов потребления; ступенчато-порционные ставки, изменяются с ростом/снижением объемов потребления). Кроме этого, могут устанавливаться различные ставки для пиковых периодов и сезонные ставки с дополнительной оплатой.

Формирование модели тарифа на централизованное водоснабжение и водоотведение на КП «Водоканал» ЛНР находится в стадии обсуждения, так как по всей территории существует система тарифов по категориям потребителей: население, бюджетная сфера, другие потребители [1]. При этом у населения тариф искусственно занижен, а для других потребителей — завышен.

В связи с этим, предлагается ввести модель дифференцированных (блочных) тарифов на водоснабжение и водоотведение как первого шага в сфере тарифного регулирования с целью учета и аудита затрат на водоснабжение и водоотведение и решения существующих проблемных вопросов в деятельности предприятия.

Внедрение модели дифференцированных (блочных) тарифов соответствует рекомендациям ведущих международных организаций: Всемирного банка, Шведского агентства международного сотрудничества и развития, Агентства по международному развитию, а также французского проекта развития сферы водоснабжения «Twining». Отделение социально-го блока тарифов и внедрение ступенчато-пропорциональной модели отражает мировую практику ведущих стран Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) по вопросам учета и аудита затрат по водоснабжению и водоотведению по предприятиям, предоставляющим соответствующие услуги [2, 3].

Модель дифференцированных (блочных) тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод строится по основным блокам, представляющих собой определенный объем потребления воды и услуг по водоотведению (куб. м). Количество и размер блоков зависит от структуры рынка централизованного водоснабжения и водоотведения, в том числе, типа абонентов, определяемых на основе таких параметров как: состав и численность членов домохозяйств, уровень дохода на одного члена домохозяйства, доля расходов домохозяйства на жилищно-коммунальные услуги в совокупных затратах.

Для каждого из определенных блоков устанавливается отдельный тариф, величина которого увеличивается пропорционально размеру его увеличения. Общий объем воды, потребленной за месяц, делится на части в соответствии с блоками. Суммарный платеж за услуги формируется как сумма произведений объема потребленной воды, в пределах конкретных частей (блока), и тарифа для этого блока.

Таким образом, чем больше потребитель потребляет воды, тем дороже получается для него каждый следующий блок воды и тем выше сумма общего платежа.

Модель дифференцированных (блочных) тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод позволяет сформировать социально обоснованный норматив потребления услуг путем применения так называемого «социального» тарифа, рассчитываемого исходя из критерия «базового минимального потребления» и устанавливается для условного первого блока, включающего минимальный объем воды, необходимый для обеспечения питьевых, физиологических, санитарно-гигиенических и бытовых нужд одного человека. Согласно указанному критерию «базового минимального потребления» размер платы за услуги на основе «социального» тарифа, не должен превышать 3 % от совокупных расходов домохозяйства. Это позволит избежать завышения итоговой стоимости оказанной услуги и ее ценовой недоступности. Последствием ценовой недоступности является резкое снижение финансовой дисциплины абонентов.

Расчет дифференцированного (блочного) тарифа на централизованное водоснабжение и водоотведение по четырем блокам (пятый блок — потребление воды без средств учета) выглядит следующим образом:

1) определяется расчетный тариф (T^*) путем деления суммы годовых планируемых расходов полной себестоимости и годовой планируемой прибыли на плановый годовой объем централизованного водоснабжения (водоотведения), определенный годовыми планами;

2) на основе расчетного тарифа и параметров соотношения между тарифами определяются дифференцированные по объемам потребления тарифы с учетом соотношения объемов централизованного водоснабжения (водоотведения) в пределах блоков путем решения системы уравнений:

$$\left\{ \begin{aligned} T^* \times S^* &= T_1 \times S_1 + [T_2 \times (S_2 - C_1 \times B_1) + T_1 \times C_1 \times B_1] + \\ &+ [T_3 \times (S_3 - C_2 \times B_2) + T_2 \times C_2 \times (B_2 - B_1) + T_1 \times C_2 \times B_2] + \\ &+ [T_4 \times (S_4 - C_3 \times B_3) + T_3 \times C_3 \times (B_3 - B_2) + T_2 \times C_3 \times (B_2 - B_1) + T_1 \times C_3 \times B_1] + \\ &+ T_5 \times S_5; \\ T_3 &= T_2 \times K_1; \\ T_4 &= T_3 \times K_2; \\ T_5 &= T_4 \times 1,1; \\ S^* &= S_1 + S_2 + S_3 + S_4 + S_5, \end{aligned} \right.$$

где T^* — расчетный тариф на централизованное водоснабжение (водоотведение), руб. за куб. метр;

T_1 — уровень тарифа, дифференцированного по первому блоку потребления, определяется государственным органом, уполномоченным устанавливать тарифы, по количественным показателям полученных услуг, руб. за куб. метр;

T_2 — уровень тарифа, дифференцированного по второму блоку потребления, руб. за куб. метр;

T_3 — уровень тарифа, дифференцированного по третьему блоку потребления, руб. за куб. метр;

T_4 — уровень тарифа, дифференцированного по четвертому блоку потребления, определенным государственным органом, уполномоченным устанавливать тарифы, по количественным показателям полученных услуг, который определяется путем решения системы уравнений, руб. за куб. метр;

T_5 — уровень тарифа, дифференцированного по пятому блоку потребления, руб. за куб. метр;

S^* — планируемый годовой объем централизованного водоснабжения (водоотведения), куб. метров;

S_n — планируемый годовой объем централизованного водоснабжения и водоотведения потребителей, имеющих средства учета, получающих услуги по количественным показателям отнесенным к n -блоку потребления;

K_n — индекс превышения уровня тарифа, дифференцированного по $(n+2)$ -блоку потребления, над уровнем тарифа, дифференцированного по $(n+1)$ -блоку;

C_n — количество потребителей, имеющих средства учета, которые получают услуги по количественным показателям и отнесены к второму блоку потребления;

B_n — начальный объем услуг централизованного водоснабжения (водоотведения) $(n+1)$ -блока потребления.

Внедрение модели дифференцированных (блочных) тарифов на централизованное водоснабжение и водоотведение может решить несколько неотложных проблем функционирования КП «Водоканал»:

- формирование экономически ответственного поведения абонентов;
- внедрение механизма экономического стимулирования населения к установке средств учета фактического потребления услуг;
- введение «социально мягкой» схемы приведения тарифов на централизованное водоснабжение и водоотведение;
- предоставление возможности управления затратами и более эффективного использования ресурсов.

Перечень ссылок

1. Об утверждении Правил организации коммерческого учета воды, сточных вод : Постановление Правительства РФ от 4 сентября 2013 г. N 776 (с изм. и доп. от: 26 марта 2014 г., 29 мая 2015 г., 3 ноября 2016 г., 29 июня 2017 г.)

2. Мозгалина, Е. А. Аудит : стадия планирования / Е. А. Мозгалина // Аудиторские ведомости. — 2010. — № 13. — С. 16–19.

3. Дементьева, Н. В. Бухгалтерский учет доходов и расходов предприятий жилищно-коммунального хозяйства : дис. ... канд. экон. наук. : 08.00.12 / Н. В. Дементьева. — Сургут, 2010.

Сорока Т. В.
магистрант каф. учета и аудита
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ПРОЦЕСС ИНВЕНТАРИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА

Инвентаризация как элемент метода бухгалтерского учета — это средство наблюдения и последующей регистрации явлений и операций, не отображенных первичной документацией в момент их осуществления. То есть, по своей сути инвентаризация является дополнением элемента метода документации. Документация служит целям государственного вневедомственного и ведомственного контроля, дает возможность собрать аудиторские доказательства при проверке, обеспечивает сохранение имущества учреждения, организации, предприятия.

Сущность аудиторского исследования процесса инвентаризационной работы заключается в проверке: состояния инвентаризационной работы и качества проведенных инвентаризаций на предприятии; выполнения плана проведения инвентаризации; правильности выведения результатов инвентаризации и отображения их в учете; своевременности и полноты реализованных мероприятий по устранению обнаруженных недостатков [1].

Инвентаризационному процессу на предприятии предшествует аудит и внутрихозяйственный контроль, в процессе проведения которого аудитор оценивает состояние инвентаризационной работы и проверяет достоверность результатов ранее проведенных инвентаризаций.

Прежде всего, проверяются приказ об учетной политике предприятия, в котором должны быть указаны виды объектов и количество запланированных инвентаризаций [2, 3].

Далее исследуется план проведения инвентаризаций за период проверки, акты контрольных проверок инвентаризации имущества, ведомости результатов инвентаризации и книга регистрации приказов. Следует отметить, что на многих предприятиях придерживаются графика проведения инвентаризации активов предприятия.

Анализ плана проведения инвентаризаций по периодам, а также книги регистрации приказов проверок, позволяют убедиться в том, придерживается ли руководство предприятия действующих нормативных актов, которые регламентируют процесс проведения инвентаризаций и определяют объекты инвентаризации (табл. 1).

Следовательно, сущность аудиторского исследования состояния инвентаризационной работы заключается в проверке:

- а) состояния инвентаризационной работы и качества проведенных инвентаризаций на предприятии;
- б) выполнения плана проведения инвентаризаций;

в) правильности выведения результатов инвентаризаций и отражения их в учете;

г) своевременности и полноты выполненных мероприятий по устранению обнаруженных недостатков.

Таблица 1 — Сроки проведения инвентаризаций на предприятии

Объекты инвентаризации	Сроки, которые рекомендуются для проведения инвентаризации
Основные средства	Не менее одного раза в три года перед составлением годовой отчетности, но не ранее 1 октября отчетного года
Готовая продукция на складах	Не менее одного раза в год перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, но не ранее 1 октября отчетного года
Расходы будущих периодов	Не менее одного раза в год
Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	Не менее двух раз в год
Сырье и другие материальные ценности	Не менее одного раза в год перед составлением годового бухгалтерского отчета, но не ранее 1 октября отчетного года
Расчеты по платежам в бюджет и внебюджетные фонды	Не менее одного раза в квартал
Расчеты с дебиторами и кредиторами	Не менее двух раз в год

Наличие внутреннего контроля на предприятии является необходимым условием для его эффективного существования.

Перечень ссылок

1. Приказ Госналогслужбы России от 12.03.1997 № ВА-3-29/40 «О государственном финансовом контроле в системе Госналогслужбы России».

2. Приказ Минфина России от 13.06.1995 № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».

3. Письмо Росфиннадзора от 08.09.2004 № 43-01-03-25/840 «О проведении ревизий и проверок контрольно-ревизионными органами, подчиненными Федеральной службе финансово-бюджетного надзора».

Турчина Н. В.
магистрант каф. учета и аудита
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ТРЕХКОМПОНЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Проведенными исследованиями [1–3] выявлено, что можно выделить следующие основные направления повышения рентабельности банковских учреждений.

Общий рост группы активов, которые приносят процентный доход и рост собственного капитала. Проведение взвешенной маркетинговой и процентной политики позволит увеличить число банковских вкладчиков. К числу активов, приносящих процентный доход, относят кредитные операции банка, проведение грамотной кредитной политики и наращивание кредитных операций, что даст возможность роста процентного дохода, увеличение удельного веса доходных активов в совокупных активах.

Другими словами, банк должен наращивать так называемые «работающие» активы, которые приносят наибольшие доходы банка, и сокращать к возможному минимуму «неработающие». К доходным активам относят кредитный и инвестиционный портфели банка, депозиты и кредиты в других банках. Все другие активы являются не доходными.

Сущность банковского управления заключается в гибком соотношении противоположных требований ликвидности и прибыльности. В целом специалисты считают, что частица доходных активов в общих активах банка должна быть на уровне 0,75–0,85. Уменьшение части доходных активов ниже 0,7 свидетельствует о возможных проблемах в деятельности банка.

Необходимо осуществлять исследование и учет не только факторов, которые определяют размер процента по активным операциям, но и спроса на кредитном рынке, ставок конкурирующих банков и других кредитных учреждений.

Работая в этом направлении, банки пытаются увеличить уровень процентной ставки по активным операциям, т. е. здесь срабатывает принцип: «дешевле купить, дороже продать». С другой стороны, в условиях жесткой конкуренции между кредитными учреждениями и борьбы за расширение обслуживания рынков банкам очень трудно это делать.

Таким образом, чтобы получить больший доход, банк должен учитывать, кроме специфических факторов, которые определяют размер процента по активным операциям (учетная ставка, уровень инфляции, срок ссуды, ее размер, риск, характер обеспечения, затраты по оформлению ссуды, контроль и другие), также спрос на кредитном рынке и ставки конкурирующих банков и других финансово-кредитных учреждений.

Изменение структуры портфеля доходных активов происходит за счет повышения удельного веса рискованных кредитов в кредитном портфеле банка, предоставленных под высокие проценты. Рисковые операции могут принести банку значительный доход, если он будет правильно ими управлять. Этот фактор повышения доходности имеет в виду рост удельного веса рискованных кредитов в кредитном портфеле банка, предоставленных под высокие проценты.

Главным заданием управления рисковыми операциями банка является определение степени допустимости и оправданности риска и принятия обоснованного решения, направленного или на использование рискованных операций, или на выработку системы мероприятий, которые снижают возможность появления расходов банка от проведения той или иной операции.

Обеспечение роста непроцентных доходов, а также большего внимания доходам от предоставления услуг «небанковского» характера подразумевает увеличение комиссионных, торговых, других банковских операционных доходов, прежде всего, увеличение доходов от расчетно-кассового обслуживания, путем предоставления более качественного обслуживания, внедрение новых банковских продуктов, развитие «зарплатных проектов», увеличение обслуживания клиентов по системе «Клиент-Банк», «Интернет-Банкинг», которая даст возможность более оперативного обслуживания клиентов. Нужно уделять больше внимания доходам от предоставления услуг «небанковского» характера: консультационных, аудиторских, факторинговых и лизинговых операций, а не доходам, от предоставления поручительства гарантий. Но проблемой является то, что все эти доходы также зависят от расширения клиентской базы банка.

Уменьшение расходов на создание банковской услуги, которая даст возможность уценить ее. Снижение цен на предлагаемые услуги это весомый аргумент в конкурентной борьбе. Важен элемент создания позитивного имиджа банковского учреждения, которое в большой мере обеспечивает ей благосклонность клиентов. Удешевление услуг может обеспечить банку прибыль выше, чем у конкурентов за счет большего объема их предложений. Поэтому особенное значение следует придать сокращению расходов при предоставлении услуг без ухудшения их качества.

Как показывает практика, внедрение всех этих мероприятий помогает увеличить рентабельность коммерческих банков и достичь минимизации рисков.

Анализ прибыли банка является частью его финансового менеджмента. Ключевым моментом в анализе стоит оценка планируемого уровня прибыли с точки зрения достаточности для формирования активов и пассивов банка, поддержания его конкурентоспособности на финансовом рынке. Составной частью анализа является факторный анализ чистой прибыли с применением различных характеристик показателей рентабельности акционерного капитала. На изменение чистой прибыли по сравнению с планом или предшествующим периодом влияют факторы, характеризующие величину

акционерного капитала и эффективность: управления налогами, контроля за затратами, управления активами и управления ресурсами.

Из рассмотрения методологического подхода к анализу рентабельности сделаем следующие выводы.

Рентабельность банка следует рассматривать не изолированно, а во взаимосвязи с показателями ликвидности, структуры актива и пассива баланса. В банке должно быть достигнуто оптимальное соотношение рентабельности, ликвидности, качества кредитного портфеля и рисков. Коэффициентный анализ рентабельности (прибыли на собственный капитал) проводится с применением показателей чистого дохода, чистой прибыли, активов и собственного капитала.

Анализ осуществляется в пять этапов. На первом этапе рассчитываются показатели, используемые при исчислении показателей рентабельности; на втором — пять основных показателей рентабельности, четыре из которых определяются отношением к средней величине собственного капитала, а один — к общей сумме активов. На третьем этапе определяется рентабельность активов, на четвертом — маржа прибыли, а на пятом проводится дальнейшая детализация показателей рентабельности.

Анализ рентабельности осуществляется с использованием отчетности на основе действующей системы счетов, которая еще не полностью отвечает международным стандартам. В международной практике исчисляются еще показатель операционной доходности, рентабельность всех активов и активов, приносящих доход, скорректированная на превалирующую процентную ставку; рассчитывается и анализируется на основе данных учета рентабельность различных финансовых инструментов (межбанковских кредитов, векселей, лизинга, факторинга и др.). Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли банка. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния. Такой анализ позволяет получать более полную оценку деятельности банка. Предлагается к использованию в условиях банковского учреждения концепцию высокорентабельной банковской деятельности (табл. 1).

Таблица 1 — Трехкомпонентная концепция высокорентабельной деятельности банковского учреждения

Компонент концепции	Содержание компонента концепции	Результат
1	2	3
Первый компонент	Получение доходов: – от предоставления кредитов; – по ценным бумагам, не облагаемым налогом; – поддержание достаточно гибкой структуры активов, приспособленной к изменениям процентной ставки	Максимизация доходов

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Второй компонент	Расходование средств: – поддержание оптимальной структуры пассивов – минимизация потерь от безнадежных кредитов; – контроль за текущими расходами; – контроль за средствами, направляемыми на заработную плату персоналу (получил развитие принцип: лучше достигнуть эффекта путем сокращения количества занятых сотрудников, чем снизить индивидуальную заработную плату специалисту банка)	Минимизация расходов
Третий компонент	Грамотный менеджмент — включает реализацию первых двух компонентов, направленных: – на повышение эффективности деятельности банка и уровня рентабельности; – на управление факторами, зависящими от деятельности конкретных коллективов, связанных с технологией и организацией производства; – на эффективность использования производственных ресурсов, внедрения достижений научно-технического прогресса.	Оптимизация управленческих решений по максимизации доходов, прибыли и минимизации расходов банка

Данная концепция позволяет максимизировать эффективность управленческих решений и увеличить рентабельность коммерческого банка путем стимуляции доходом и оптимизации затрат, а также усовершенствования управления внешними и внутренними факторами.

Перечень ссылок

1. Акмалиева, А. К. Пути повышения рентабельности коммерческого банка / А. К. Акмалиева // АльПари. — 2014. — № 1. — С. 64–66.
2. Инюшин, С. Управление структурой активов и пассивов банка / С. Инюшин // Бухгалтерия и банки. — 2009. — № 6. — С. 41–51.
3. Агафонова, А. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / А. Агафонова, А. Бжезанский, Е. Григорьева // Банк. — 2009. — № 4. — С. 12–19.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ КОММУНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из основных условий финансового благополучия коммунального предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств. Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о серьезных финансовых затруднениях. В этой связи возникает необходимость оценить рациональность управления денежными средствами на предприятии.

Информация о движении денежных средств предприятия полезна тем, что она предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и использовать денежные средства и их эквиваленты. Анализ денежных средств проводится по данным формы «Отчет о движении денежных средств».

«Отчет о движении денежных средств» коммунального предприятия состоит из трех основных разделов:

- операционная деятельность — денежные потоки, возникающие, как правило, от основной, приносящей доход, деятельности компании;
- инвестиционная деятельность — расходы на ресурсы, предназначенные для генерирования будущего дохода;
- финансовая деятельность — денежные потоки, связанные с формированием капитала компании.

Отчет о движении денежных средств представлен в таблице 1.

В результате осуществления в 2018 г. хозяйственной деятельности организация существенно уменьшила объем денежной массы в части как поступления денежных средств, так и их оттока. По итогам 2018 года поступления увеличились на 30,63 % (20986 тыс. руб.). Данную ситуацию можно оценить положительно, поскольку она является следствием увеличения объемов производства и реализации продукции.

Рассматривая показатели денежных потоков по видам деятельности, следует отметить, что наибольший объем денежной массы обеспечивает основную текущую деятельность организации. Сумма притока денежных средств по текущей деятельности в 2018 г. составила 89508 тыс. руб., что на 21022 тыс. руб. больше, чем в предыдущем году. Притока денежных средств по инвестиционной деятельности в 2018 году не было. В 2017 году приток составил 36 тыс. руб.

Таблица 1 — Отчет о движении денежных средств АОО «Коммунальные сети» за 2016–2018 гг.

Показатели	Сумма денежных средств, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Удельный вес, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
1. Остаток денежных средств на начало года	5856	7788	2856	1932	–4932	32,99	–63,33
2. Поступление денежных средств — всего	74554	68522	89508	–6032	20986	–8,09	30,63
В том числе по видам деятельности:							
– текущей	74130	68486	89508	–5644	21022	–7,61	30,69
– инвестиционной	424	36	-	–388	-	–91,51	-
3. Платежи — всего	69809	73454	89964	3645	16510	5,22	22,48
В том числе по видам деятельности:							
– текущей	69809	73454	87620	33645	14166	5,22	19,29
– инвестиционной	-	-	2344	-	2344	-	-
4. Сальдо денежных потоков за отчетный период	4745	4932	456	1187	–4476	3,94	–90,75
5. Остаток денежных средств на конец отчетного периода	10601	2856	2400	–7745	–456	–73,06	–15,97

Из данных таблицы проанализированы платежи по текущей деятельности. В 2018 году они составили 87620 тыс. руб., что по сравнению с 2017 годом увеличились на 14166 тыс. руб. или 19,29 %. Остаток денежных средств по итогам 2018 года снизился с 2017 годом на 456 тыс. руб. и составил 2400 тыс. руб.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что важнейшей задачей, решаемой в процессе управления денежными потоками, является выявление резервов, позволяющих снизить зависимость коммунального предприятия от внешних источников привлечения денежных ресурсов.

Перечень ссылок

1. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр : Эльга, 2014. — 776 с.
2. Кирейцев, Г. Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета : науч. докл. / Г. Г. Кирейцев. — 2017. — 76 с.

Секция 4

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ И АНАЛИЗЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Алиев О. М.

к.э.н., доц. каф. менеджмента

*(филиал ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный
университет», г. Кизляр, Россия)*

СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Автоматизация различных технологических и управленческих процессов в крупном промышленном секторе началась не вчера. Ранее, когда говорили о создании автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП), речь шла об отдельных блоках, что позволяло соблюдать технологические режимы, рациональнее использовать ресурсы и генерирующие мощности, предотвращать аварии. Сегодня, используя термин «цифровизация», подразумевают информационный обмен и возможность передачи управляющих воздействий по всей совокупности связанных между собой объектов промышленности. Это возможность наблюдать за сетями, снижать коммерческие потери, количество и продолжительность аварий. В генерации можно выделить возможность предиктивного планирования ремонтов.

Индустриальная революция 4.0 — шесть базовых концептуальных подходов к ее реализации [2]:

Product Lifecycle Management (PLM) — «Управление жизненным циклом изделия»: рассматривается организационно-техническая система управления жизненным циклом изделий, основанная на принципе «цифрового» дуализма.

BIG Data — «Большие данные»: совокупность подходов, инструментов и методов анализа и обработки структурированных и неструктурированных данных больших объемов.

SMART Factory — «Интеллектуальный завод»: концепция, в рамках которой основные производственные задачи выполняются на основе информации, поступающей как от физического объекта, так и от цифрового двойника производственной системы.

Cyber-physical Systems — «Киберфизические системы»: новая организационно-техническая концепция управления информационными потоками, выраженная в интеграции вычислительных и физических процессов в единую систему.

Internet of Things (IoT) — «Интернет вещей»: базовые принципы интеграции физических механизмов и устройств, объединённых в единую коммуникационную сеть со средствами сбора информации.

Interoperability — «Интероперабельность» (функциональная совместимость): способность изготавливаемых изделий или элементов производственной системы, интерфейсы которых полностью открыты, взаимодействовать и функционировать с другими изделиями.

Современные цифровые технологии позволяют обеспечить взаимодействие сотен и даже тысяч субъектов — просьюмеров, потребителей, промышленных компаний. За рубежом, например, в Нью-Йорке, просьюмеры уже заключают между собой цифровые контракты.

С концепцией индустрия 4.0, с которой связывают свое будущее многие производители, тесно связано понятие «умное» предприятие — быстрое, стабильное и рациональное, на котором максимально используются автоматизированные системы и передача данных по сети. Существующий сегодня на рынке уровень инструментов во многом облегчает работу специалистов, непосредственно связанных с вопросами экологической безопасности и устойчивого развития. Хотя используемые сегодня системы не предлагают готовые решения, они позволяют существенно облегчить работу с большими объемами статистических данных, легко произвести их глубокий и всесторонний анализ. Зачастую, ручная обработка этих данных заняла бы столь значительное время, что результаты этой работы потеряли бы актуальность. Например, на предприятии по производству чистящих и моющих средств Henkel в Энгельсе работают две интеллектуальные системы: Wonderware и Enablون [1, с. 6].

Wonderware — это глобальная платформа, к которой сегодня подключены все предприятия Henkel по производству чистящих и моющих средств. Инструмент позволяет производить анализ технологических и вспомогательных процессов по параметрам устойчивого развития, таким, например, как потребление энергоресурсов и воды, с их последующей корректировкой. Система позволяет практически в режиме реального времени отслеживать данные с установленных на заводах счетчиков, чтобы определить ежечасное потребление ресурсов тем или иным участком или технологической установкой. Собранные данные могут быть использованы для анализа причин перерасхода, определения трендов энергопотребления и составления качественных прогнозов.

Крупный промышленный сектор ставит перед собой цель построить единую открытую информационную платформу, в которой наравне с ними смогут работать все поставщики, подрядчики и субподрядчики. При этом крупная промышленность хочет не насаждать им свой продукт, а вовлекать всех в процесс его создания на принципах, схожих с open-source, предоставляя уникальные технологические возможности и приглашая к совместному развитию и совершенствованию этой платформы в формате co-creation.

Для этого крупным промышленным предприятиям необходимо выйти за юридические границы своей компании, сделать прозрачным весь цикл создания стоимости для участников, перейти от взаимоотношений «заказчик/подрядчик» к совместной работе на общий результат и повышению величины приза для каждого из участников. И во всем этом большую роль играют современные цифровые технологии.

Перечень ссылок

1. Алетдинова, А. А. Человеческий капитал и малый бизнес России / А. А. Алетдинова, А. В. Корипкий // *Российское предпринимательство*. — 2016. — № 10 (2). — С. 4–10.

2. Добрынин, А. П. Цифровая экономика — различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) / А. П. Добрынин // *International Journal of Open Information Technologies*. — 2016. — Т. 4.

*Головатченко И. Г.
студент магистратуры
каф. государственного управления
и таможенного дела,*

*Кислая Т. Н.
к. э. н., доц. каф. государственного управления
и таможенного дела
(ГОУ ВПО ЛНР «ЛНУ им. Т. Шевченко»,
г. Луганск, ЛНР)*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В течение последних лет наблюдается стремительное развитие информационных технологий. Прогрессивные тенденции в сфере информационных технологий обуславливают переориентацию органов государственной власти, в том числе и в сфере социального обеспечения, на применение новейших технологий в своей деятельности.

Основной задачей развития информационного общества является содействие каждому человеку на основе широкого использования современных информационно-коммуникационных технологий в возможности создавать информацию и знания, пользоваться и обмениваться ими, производить товары и предоставлять услуги, в полной мере реализовывая свой потенциал, повышая качество своей жизни и содействуя устойчивому развитию страны [1].

Информационные технологии создаются с целью: оптимизации внутренней деятельности органов государственной власти; повышения эффективности взаимодействия с другими органами государственной власти, гражданами, предприятиями, учреждениями, организациями; экономии времени и средств. В сфере финансирования социального обеспечения граждан это позволит: оперативно и точно учитывать доходы государственного бюджета и бюджета Пенсионного фонда; эффективно взаимодействовать между государственным и местными бюджетами всех уровней; быстро доводить средства государственного бюджета, местных бюджетов, бюджета Пенсионного фонда и Фонда социального страхования до конечных потребителей; осуществлять текущий контроль и анализ за целевым использованием бюджетных средств. Внедрение информационных технологий в деятельности органов государственной власти требует принятия соответствующих нормативно-правовых актов.

Наблюдается ряд положительных сдвигов по информатизации деятельности органов, которые осуществляют финансирование социального обеспечения граждан, а именно: органов Пенсионного фонда, органов социальной защиты населения.

В перспективе, в сфере пенсионного обеспечения предусматривается введение электронных пенсионных дел, создание реестра электронных пенсионных дел и систем их технической поддержки, комплексной системы защиты информации [2].

В своей деятельности органы социальной защиты населения используют автоматизированные информационные системы для учета на местном уровне социального положения инвалидов и их семей, одиноких нетрудоспособных граждан, малообеспеченных граждан и их семей для организации социальной помощи по видам услуг.

В будущем в сфере социальной защиты населения планируется модернизировать информационно-аналитическую систему социальной защиты населения в соответствии с требованиями времени, максимально автоматизировать все процессы предоставления гражданам различных видов социальной помощи, компенсационных выплат, санаторно-курортного лечения и тому подобное.

Следует отметить, что, как и большинство органов государственной власти, органы, которые осуществляют финансирование социального обеспечения, имеют собственные сайты и страницы в социальных сетях, где оперативно освещается информация о деятельности указанных органов, а также электронную почту, что дает возможность обращаться к таким органам в электронной форме. Кроме того, планируется к запуску контактный центр для взаимодействия органов исполнительной власти с гражданами, что позволяет оперативно решать проблемные вопросы, поднимаемые в обращениях граждан, а также совершенствовать работу органов исполнительной власти с учетом общественного мнения.

Вместе с тем, несмотря на вышесказанное, состояние внедрения информационных технологий в сфере финансирования социального обеспечения является далеким от идеального и требует значительного улучшения. Прежде всего, следует отметить отсутствие достаточной нормативно-правовой базы для развития и внедрения информационных технологий, также возникают проблемы в процессе функционирования программного обеспечения, автоматизированных систем, электронного документооборота и тому подобное. Кроме того, отсутствует надлежащее обеспечение компьютерной техникой и программным обеспечением.

Итак, несмотря на ряд положительных сдвигов в сфере информационно-коммуникационных технологий, состояние внедрения информационных технологий в деятельность органов, которые осуществляют финансирование социального обеспечения граждан, оставляет желать лучшего. Указанные органы недостаточно используют потенциал информационных технологий. С целью повышения эффективности внедрения информационных технологий необходимо принимать меры по автоматизации и информатизации всех направлений деятельности в сфере финансирования социального обеспечения.

Перечень ссылок

1. Бровчак, С. В. Клиентский сервис в программах негосударственного пенсионного обеспечения / С. В. Бровчак // Организация продаж страховых продуктов. — № 6. — 2006. — С. 72–76.

2. Ким, В. О. Автоматизация процессов информационной деятельности и информационного взаимодействия в Пенсионном фонде / В. О. Ким // Информатизация образования и науки : научно-методический журнал. — № 4 (8). — 2010. — С. 184–191.

Гришковец Я. Ю.
студент гр. ЭК-15,
Лепило Н. Н.

к.т.н., доц. каф. экономической кибернетики
и информационных технологий
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

РАЗРАБОТКА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ ДЛЯ ФИТНЕС-КЛУБА

Для людей, ведущих активный образ жизни и занимающихся в фитнес-клубах, существуют различные виды спортивного питания, позволяющие дополнять рацион питания необходимыми веществами. С целью повышения конкурентоспособности фитнес-клуба разработан интернет-магазин спортивного питания «DONBASS POWER SHOP».

Предварительно проанализирован рейтинг систем управления сайтами (CMS) на основе информации, предоставляемой компанией Itrack [1], которая специализируется на разработке и аудите сайтов и проводит независимый рейтинг систем управления сайтами. Он составляется по информации о реальных установках на сайтах, проверен компанией Microsoft и признан самым достоверным большинством разработчиков CMS. В рейтинг включаются платные и бесплатные CMS. По данным компании Itrack на конец 2017 г., как в общем рейтинге, так и в рейтинге бесплатных CMS, лидерами являются WordPress и Joomla! Общий рейтинг бесплатных CMS показан на рисунке 1.

Для разработки интернет-магазина было принято решение использовать CMS Joomla! [2] и компонент VirtueMart — свободное программное обеспечение для создания Интернет-магазина. Магазин ориентирован на продажу спортивного питания и спортивной экипировки, размещен на хостинге zzz.com.ua, адрес магазина в сети — dpt.zzz.com.ua.

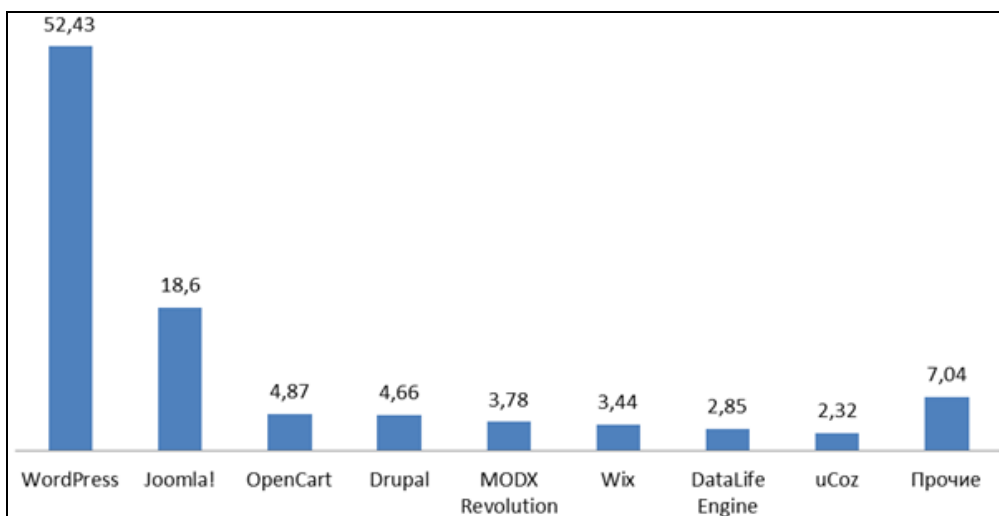


Рисунок 1 — Общий рейтинг бесплатных CMS

Интернет-магазин спортивного питания — веб-сайт, позволяющий клиенту приобрести интересующие его товары с доставкой на дом. На главной странице магазина располагается его описание, а также советы по выбору спортивного питания. В верхней части страниц находится логотип магазина. Правая панель содержит информацию об акциях на товары, а также панель для входа и регистрации аккаунта. Вид одной из страниц разработанного магазина показан на рисунке 2.

Товары в данном магазине разделены на семь категорий:

- аксессуары и экипировка (бутылки для воды, пояса, бинты);
- аминокислоты и витамины (аминокислоты, БЦАА, Омега-3, витаминные комплексы);
- гейнеры;
- жиросжигатели;
- протеины;
- креатин;
- предтренировочные комплексы.

На странице конкретного товара указывается подробное описание продукта, его название, цена, производитель, остаток на складе, а также отзывы покупателей, которые приобрели данный товар.

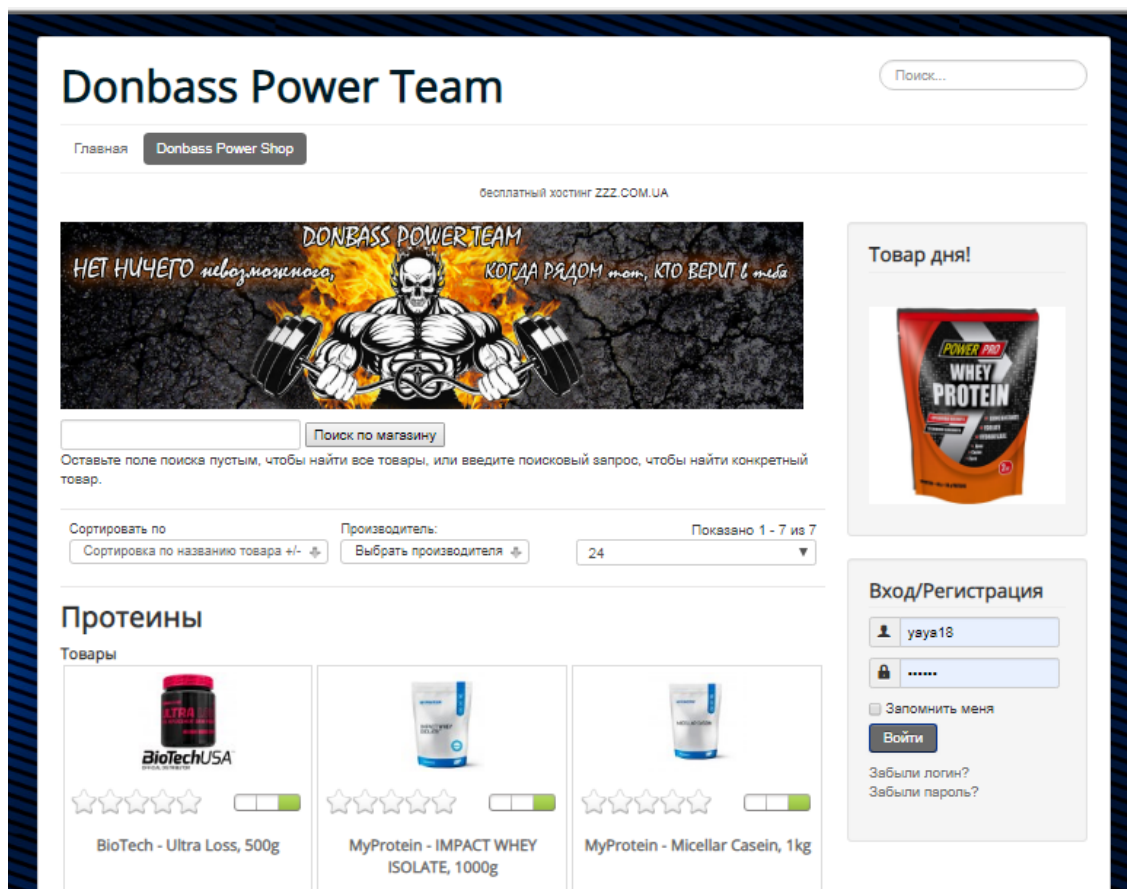


Рисунок 2 — Вид страницы Интернет-магазина

Для покупки товара пользователю необходимо зарегистрироваться на сайте и зайти в свой профиль. После этого у него появится возможность приобрести понравившийся товар, нажав кнопку «Добавить в корзину» на странице данного товара. После добавления товаров в корзину пользователь может перейти к оформлению заказа. В разделе корзины ему необходимо указать свои Ф.И.О., контактный телефон, адрес доставки и электронную почту. По окончании оформления заказа на электронный адрес, указанный ранее, приходит уведомление о том, что заказ успешно оформлен.

Перечень ссылок

1. *Рейтинг CMS [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://itrack.ru/research/cmsrate/#!cms-free-tab> (дата обращения: 09.03.2019).*
2. *Joomla! [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://joomla.ru/> (дата обращения: 09.03.2019).*

Дадаев Я. Э.
ст. преп. каф. коммерции и маркетинга,
Хажмурадова С. Д.
студент направл. подг. «Торговое дело»
(ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»,
г. Грозный, Россия)

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Глобализация как одна из тенденций развития современной экономики повлияла на деятельность предприятий, организаций, объединений на разных уровнях и этапах ведения коммерческой деятельности. Развитие электронной коммерции не только автоматизировало документооборот и стало средством расширения границ деловой активности предприятий, но и сформировало ряд новых опасностей и рисков ведения бизнеса. Глобализация и информатизация повлияли не только на рынки материальных товаров. Без внимания ученых не осталось их влияние на рынок труда в целом и на международное распределение труда в частности [1].

Сейчас эру Интернет-маркетинга сменила эра цифрового маркетинга [2], что существенно расширило как целевую аудиторию он-лайн маркетингов, так и перечень средств связи и инструментов, используемых для осуществления деятельности. Особенно важными стали изменения, введенные с актуализацией мобильного маркетинга не только через смс-сообщения, но и в полном объеме [3], что было вызвано распространением смартфонов среди потенциальных потребителей.

Глобализация и развитие электронной коммерции существенно расширили перечень маркетинговых средств традиционно применяемых для привлечения потребителей, удержания их внимания и стимулирования сбыта. Развитие техники также способствовало увеличению количества и доступности продукции, которая позволяет потребителю взаимодействовать с поставщиком товаров или услуг он-лайн.

Перечень конкретных инструментов и средств цифрового маркетинга динамично меняется и расширяется. Это связано как со сменой поколений потребителей, что происходит относительно медленно, так и с развитием технологий и стандартов работы обеспечивающих служб, таких как поисковики, средства, обеспечивающие возможности целевой и контекстной рекламы, сервисы для обработки и анализа информации на различных ресурсах и тому подобное. Однако в целом их можно поделить на рекламные инструменты, инструменты продаж, средства взаимодействия и послепродажной коммуникации (включая отслеживание обратной связи, деловые коммуникации), инструменты, позволяющие создавать и поддерживать определенные сообщества и группы по интересам, инструменты, позволяющие наладить ремаркетинг, средства веб-аналитики.

Одним из направлений интернет-маркетинга, очень динамично развивающимся, является SMM или маркетинг в социальных сетях. Если раньше для ведения коммерческой деятельности в сети Интернет необходимо было иметь собственный сайт или страничку на одном из порталов, созданных для купли-продажи, то сейчас достаточно иметь бизнес-профиль в одной из социальных сетей. Даже наличие простейшего лендинга является желанным, однако не обязательным условием успешных продаж.

В целом к возможностям маркетинга, связанных с глобализацией и развитием электронной коммерции, следует отнести доступность для потребителя. Развитие цифровой коммерции привело к появлению новых инструментов веб-аналитики, а также инструментов автоматизации работы с клиентами на разных стадиях их готовности к покупке, что было невозможно в доцифровую эру.

Учитывая высокий уровень так называемого «информационного шума» в сети Интернет, сознание потребителей все чаще отсекает, пропускает мимо внимания материал, который был распознан как рекламный. В общем постоянно растет также уровень требовательности потребителя к качеству контента. К опасностям, обусловленным глобализацией и развитием цифровой коммерции, следует также отнести рост возможностей конкурентов по взаимодействию с той же целевой аудиторией и, вообще, повышение уровня конкуренции.

Итак, среди особенностей маркетинга, связанных с глобализацией и развитием цифровой электронной коммерции, необходимо выделить его целостность, динамичность, высокую эффективность при правильной организации, системность, систематичность, оперативность, возможность легко взаимодействовать с другими видами маркетинга, высокую адаптивность и наличие широкого набора инструментов для аналитики. Как уже отмечалось, сейчас еще есть сегменты, которые не задействованы в Интернет-торговле и недоступны средствам он-лайн маркетинга. Однако их количество уменьшается не пропорционально смене поколений, а существенно быстрее.

Перечень ссылок

1. Moutsatsos Ch. *Economic Globalization and its effect on labour* [Electronic resource] / *Unhealthy Work : Causes, consequences, cures*. — 2011. — Available at: http://unhealthywork.org/wp-content/uploads/Chapter2_Moustasos.pdf.

2. Зими́на, С. С. Сравнительная характеристика традиционного маркетинга и интернет-маркетинга [Электронный ресурс] / С. С. Зими́на // *ECONOMICS*. — 2019. — № 1 (39). — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sravnitelnaya-harakteristika-traditsionnogo-marketinga-i-internet-marketinga>.

3. Богуславская, М. В. Новейшие технологии интернет-маркетинга / М. В. Богуславская, О. С. Евсейцева // *Интернаука : международный научный журнал*. — 2017. — № 5 (27). — С. 108–110.

Зайцев И. С.
к.э.н., доц. каф. экономической кибернетики
и информационных технологий (ЭКиИТ),
Дьячков Д. В.
асс. каф. ЭКиИТ,
Козлова И. С.
асс. каф. ЭКиИТ
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

МЕТОДЫ ШИФРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Увеличивающиеся возможности Internet способствуют переходу различных предприятий, организаций и даже обывателей на работу и жизнь в сети, что предусматривает обмен конфиденциальной информацией и данными. Если эти данные попадут в чужие руки, это может нанести непоправимый ущерб. В основе всех технологий по защите данных от несанкционированного доступа лежит криптография.

В прошлом криптография использовалась лишь в военном искусстве. С течением времени, по мере образования информационного общества, криптография стала одним из основных инструментов, обеспечивающих авторизацию, конфиденциальность, безопасность, электронные платежи и др. Криптографические методы решают следующие проблемы безопасности: аутентификацию, конфиденциальность передаваемых/храняемых данных, их целостность, обеспечение подлинности документов [1].

Чтобы информация превратилась в бессмысленный «информационный мусор» для постороннего, используются специально разработанные методы — алгоритмы шифрования. Процесс шифрования заключается в проведении обратимых логических, комбинаторных, математических и других преобразований исходных данных, в результате чего информация представляет собой хаотический набор букв, цифр, других символов и двоичных кодов. Для шифрования информации используются алгоритм преобразования и ключ.

За многовековую историю человечества было придумано множество методов шифрования — от шифров простой замены до принципиально невскрываемого шифра Вернама. Сейчас в большинстве систем используются три основных метода шифрования: хеширование, симметричное и асимметричное шифрование [1, 2].

Симметричный метод (с секретным ключом) шифрования заключается в том, что все стороны-участники обмена данными имеют абсолютно одинаковые ключи для шифрования и расшифровки данных. Симметричный метод шифрования реализуется на основе разных алгоритмов: DES (Data Encryption Standard — стандарт шифрования данных), 3-DES (тройной DES), RC2, RC4. Самым надежным симметричным алгоритмом

считается стандарт шифрования AES (Advanced Encryption Standard). Шифр AES предполагает определенное число повторных циклов изменения кода, в результате чего обычный исходный текст превращается в шифр. Для расшифровки используется тот же ключ, но в обратной последовательности.

В современных системах ключ представляет собой строку данных, полученных из надежного пароля или из совершенно случайного источника. Слабым звеном в этом случае является безопасность ключа, как в плане хранения, так и при передаче от пользователя к пользователю.

Этот метод шифрования поддерживает работу ключей разной длины — 128, 192, 256 бит, а недавно ученые начали говорить о 512-битных ключах для AES. Логично, чем длиннее значение ключа, тем больше времени потребуется на его взлом, и тем надежнее шифр. Этот алгоритм шифрования к тому же очень быстр, так как не требует больших вычислительных ресурсов. Но обоим участникам обмена данными нужно иметь по симметричному ключу.

Асимметричный метод (с открытым ключом) шифрования подобен симметричному ключу, так как тоже использует ключ для кодирования передаваемых сообщений. Но для расшифровки этого сообщения необходим другой ключ. Ключ для кодирования доступен всем пользователям. Он известен как «общественный» ключ. С другой стороны, ключ, используемый для расшифровки, хранится в тайне, и предназначен для использования в частном порядке. Следовательно, он известен как «частный» ключ. Примерами алгоритмов, использующих шифрование с открытым ключом, являются: Diffie-Hellman, RSA, El-Gamal, Rabin и др. Но асимметричные алгоритмы примерно в тысячу раз медленнее, чем симметричные, т. к. используют более сложные математические вычисления, что требует больше ресурсов.

Хеширование использует алгоритм, известный как хэш-функция для генерации специальной строки из приведенных данных, известных как хэш. Свойства хэша: всегда одни и те же данные производит тот же самый хэш. Невозможно генерировать исходные данные из хэша в одиночку. Чтобы попытаться генерировать тот же самый хэш, нецелесообразно пробовать разные комбинации входных данных. Основное различие между хешированием и двумя другими методами в том, что, как только данные хешированы, они не могут быть получены обратно в первоначальном виде. Message Digest 5 (MD5) и Secure Hashing Algorithm (SHA) являются двумя широко используемыми алгоритмами хеширования.

Каждый из методов шифрования имеет определенные недостатки. И только, когда используется сочетание этих методов, они образуют надежную и эффективную систему шифрования [3]. Чаще всего методики секретного и открытого ключа комбинируются и используются вместе. Хеширование находит применение как средство проверки надежности пароля, а также используется для проверки подлинности данных с помощью секретного ключа.

В итоге можно сказать, что эти методы могут быть использованы для эффективного шифрования данных в нечитаемый формат, который может

гарантировать, что они останутся безопасными. В дополнение к безопасности, эти способы также дают множество дополнительных преимуществ — проверку удостоверения пользователя и обеспечение того, что полученные данные не являются подделкой.

Перечень ссылок

1. Махамбаева, И. У. Защита информации методом шифрования / И. У. Махамбаева, А. Б. Бексейтова, Н. О. Кабдолдина // *Международный журнал экспериментального образования*. — 2017. — № 4-1. — С. 47–49.

2. Хамит, У. Г. Анализ существующих методов защиты и шифрования информации / У. Г. Хамит, Ж. М. Ташенова // *Евразийский союз ученых*. — 2016. — № 4-2 (25). — С. 134–135.

3. Алгоритмы шифрования : обзор, информация, сравнение [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.codenet.ru/progr/alg/enc.

Клочко Н. В.
асс. каф. экономической кибернетики
и информационных технологий,
Тельный А. А.
студент гр. БИ-14м
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В современных условиях конкурентоспособность предприятия определяется его инновационной активностью, то есть проведением эффективной инновационной стратегии, что особенно важно для предприятий и компаний, занятых разработкой новых продуктов и технологий. Инновационная деятельность, как никакой другой вид деятельности, требует информационного обеспечения, особенно оценка ее результативности [1]. Специфика использования информационных технологий состоит в необходимости обобщения большого количества показателей, которые ее характеризуют. Так что, в настоящее время актуальным является решение вопроса по разработке и использованию новейших информационных технологий для оценки результативности инновационной деятельности.

Формирование рыночных отношений в государстве способствует появлению инновационно-активных предприятий, которые определяют будущие направления развития инновационной деятельности в стране. Исследования уровня инновационной активности предприятий, а также объемов выпуска ими новой инновационной продукции возможно лишь при условии оценки результативности их инновационной деятельности.

Оценка результативности инновационной деятельности должна быть ориентирована на развитие способности у предприятия осуществлять и воспроизводить новшество, а информационное обеспечение должно соответствующими информационными технологиями предоставлять возможность эффективно развивать инновационный потенциал.

Информационные технологии (ИТ) охватывают систему взаимосвязанных методов обработки информации, организационно-управленческие концепции их формирования и применения, а также совокупность всех видов информационной техники. ИТ сочетают процедуры, реализующие функции сбора, накопления, хранения, обработки и передачи данных с применением технических средств [2]. Поэтому информационные технологии неразрывно связаны с технологической и программной средой, в которой они реализованы. Основу технологии обработки данных составляют процессы преобразования входной информации на исходную и дальнейшая экономическая интерпретация полученных результатов.

В практической деятельности используют комплексные интегрированные информационные системы, совмещающие обычные программные продукты, формирующие аналитические отчеты с программными продуктами системы поддержки принятия решений (СППР). Одной из таких является технология Fuzzy-technology, которая функционирует в составе системы автоматизации учета и управления предприятием Fin-Expert и использует не только точные данные о состоянии рынка, но и неполные, неточные данные и предположения о состоянии и тенденциях её развития. Другой пример, маркетинговая СППР — Marketing Expert, предназначенная для разработки стратегического и тактического планов маркетинга, а также для контроля выполнения этих планов [3]. Интеллектуальный пакет Predictor позволяет любой компании улучшить процесс принятия решений при планировании ценообразования, производства и финансовом планировании. Он функционирует в среде MS Excel и его интерфейс унифицирован с MS Office. Характерной чертой этой системы является то, что один из ее режимов (Expert) фактически позволяет работать в режиме СППР.

Пакет Statistica — программа по сбору, статистическому анализу и обработке данных в среде Windows, представляющая собой интегрированную систему, которая состоит из таких основных компонентов, объединенных в рамках одной системы [4]: электронных таблиц для ввода исходных данных, а также специальных таблиц для вывода числовых результатов анализа, графической системы для визуализации данных и результатов статистического анализа, набора специализированных статистических модулей, в которых собраны группы логически связанных между собой статистических процедур, специального инструментария для подготовки отчетов встроенных языков программирования SCL (Statistica Command Language) и Statistica Basic, которые позволяют пользователю расширить стандартные возможности системы. Пакет Statistica позволяет выполнить такие процедуры как: факторный анализ, кластерный анализ, корреляционно-регрессионный анализ, метод главных компонент. Все перечисленные признаки позволяют ей стать основным инструментом, который позволит провести оценку результативности инновационной деятельности.

Таким образом, с целью получения наиболее полных корректных результатов по оценке результативности инновационной деятельности, целесообразно использовать последние разработки информационных систем и внедрять на предприятия новейшие информационные технологии. Использование пакетов прикладных программ для оценки результативности инновационной деятельности предприятия позволит принимать более взвешенные управленческие решения и определять перспективные направления его дальнейшего развития в условиях нестабильной внешней среды.

Перечень ссылок

1. Ильенкова, С. Д. *Информационный менеджмент : учебник* / С. Д. Ильенкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юнити-Дана, 2007. — 335 с.

2. Ивасенко, А. Г. Информационные технологии в экономике и управлении : учеб. пособие / А. Г. Ивасенко, А. Ю. Гридасов, В. А. Павленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2007. — 160 с.

3. Трофимов, В. В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении : учебник для вузов / В. В. Трофимов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮРАЙТ, 2009. — 521 с.

4. Стукач, О. В. Программный комплекс Statistica в решении задач управления качеством: учебное пособие / О. В. Стукач. — Т. : ТПУ, 2011. — 163 с.

Мотченко Л. А.
асс. каф. экономической кибернетики
и информационных технологий,
Коваленко Е. С.
студент гр. БИ-14м
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)

КЛЕТОЧНО-АВТОМАТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Принято считать, что клеточные автоматы (КА) начались с вычислительных машин Джона фон Неймана (Jon von Neumann) [1]. В 1966 году в качестве эффективных дискретных динамических моделей он предложил использовать машины, следующие инструкциям для создания точных собственных копий. Впоследствии этот подход был усовершенствован Станиславом Уламом (Stanislaw Ulam), который предложил изобразить машину на бумаге в качестве набора клеток на решетке. Данный подход стал началом развития клеточных автоматов. Джон Хортон Конвей (John Horton Conway) [2] попытался упростить идеи, предложенные фон Нейманом, и ему удалось создать правила, которые стали правилами игры «Жизнь» (game «Life») — наиболее известной реализации конечного автомата. Возникающие в процессе игры ситуации очень похожи на реальные процессы, происходящие при зарождении, развитии и гибели колонии живых организмов. Использование КА для социальных систем берет начало с работы программиста Крейга Рейнолдса (Craig Reynolds) 1987 г., в которой он сделал попытку моделирования деятельности живых биологических агентов (модель «Artificial life» — «Искусственная жизнь») [3].

Клеточный автомат — набор клеток, образующих некоторую периодическую решетку с заданными правилами перехода, которые определяют состояние клетки в следующий момент времени через состояние клеток, находящихся от него на расстоянии не более некоторого, в текущий момент времени. Клеточный автомат состоит из набора объектов (клеток) и обычно образует регулярную решетку. Состояние отдельно взятого i -го объекта (или клетки) в момент времени t характеризуется некоторой переменной, которая может быть целым, действительным или комплексным числом, или представлять собой набор из нескольких цифр [4].

Автомат — это дискретный преобразователь информации, который способен принимать различные состояния, переходить из одного состояния в другое под воздействием входных сигналов и выдавать выходные сигналы. Конечный автомат — это автомат, множество состояний которого, а так же множества входных и выходных сигналов конечные.

Информация, поступающая на вход автомата, а так же исходящая информация обычно кодируется конечной совокупностью символов. Эту совокупность называют алфавитом, отдельные символы, образующие ал-

фавит — буквами, а любые упорядоченные последовательности букв данного алфавита — словами в этом алфавите.

Состояние каждой клетки определяется состоянием клеток, входящих в ее локальное окружение и называемых ближайшими соседями. Окрестностью конечного автомата с номером j называется множество его ближайших соседей.

Итеративное изменение структуры при переходах всех элементарных состояний в новые состояния называется эволюцией клеточного автомата.

Если в расчет берутся сама клетка и клетки, соприкасающиеся с ней только сторонами (их четыре), такая окрестность называется окрестностью фон Неймана (рис. 1, а). Если же в расчет берутся сама клетка и клетки, соприкасающиеся с ней не только сторонами, но и углами, такая окрестность называется окрестностью Мура (рис. 1, б).

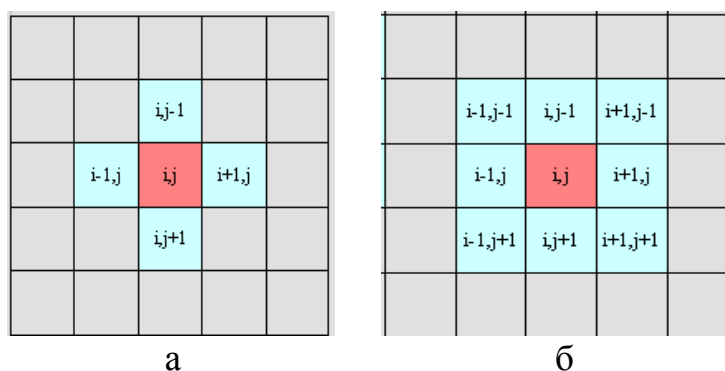


Рисунок 1 — Окрестность фон Неймана (а) и Мура (б) [5]

Если клетка, наделяется собственным поведением, то она определяется как клетка-агент. Для интеллектуальных агентов характерны такие свойства: автономность, социальное поведение, реактивность, активность, базовые знания [6]. Клеточные автоматы на основе клетки-агента образуют мультиагентную систему.

Клеточные автоматы создают условия построения математических моделей для широкого многообразия сложных явлений: от турбулентности в жидкостях до моделей биологического роста, от поведения толпы до движения транспорта. Их применяют для моделирования распространения инноваций и лесных пожаров, заболеваний и информации в социальных сетях. Клеточно-автоматное моделирование открывает широкие перспективы для разработки эффективных программ расчета и визуализации динамических процессов в экономике.

Перечень ссылок

1. Нейман, Дж. Теория самовоспроизводящихся автоматов [Текст] / Дж. Нейман. — М. : Мир, 1971. — 382 с.

2. Berlekamp, E. R. *Winning Ways for your Mathematical Plays [Text]* / E. R. Berlekamp, J. H. Conway, R. K. — London : Guy Academic Press, 1982. — P. 787–788.

3. *Artificial Life [Text]* / C. Langton et al. (eds.). — N.Y. : Addison-Wesley, 1992. — 52 p.

4. Лоскутов, А. Ю. *Введение в синергетику [Текст]* / А. Ю. Лоскутов, А. С. Михайлов. — М. : Наука, 1990. — 272 с.

5. Плотинский, Ю. М. *Модели социальных процессов [Текст]* : учеб. пособие для высших учебных заведений / Ю. М. Плотинский. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — М. : Логос, 2001. — 296 с.

6. Данич, В. Н. *Модели паники в социуме с неоднородным социально-психологическим и ролевым составом участников [Текст]* / В. Н. Данич // *Економічна кібернетика : міжнародний науковий журнал*. — Донецьк : Вид-во Дон-НУ, 2003. — № 1–2. — С. 40–50.

*Пащенко У. Ю.
к.с.н., доц.каф. менеджмента,
Фурманов П. А.
студент фак-та управления
(ФБГОУ ВПО «Южно-Российский Институт Управления
РАНХиГС при Президенте РФ»,
г. Ростов-на-Дону, Россия)*

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ XXI ВЕКА

Современный мир — быстро развивающаяся система. За сотню лет экономика, социальная, культурная сфера, само общество в целом, а особенно некоторые её составляющие вышли абсолютно на новый уровень и развиваются, продолжая набирать обороты. Механический труд сменяется роботизированным; большие объёмы информации, которые обрабатывались годами, сегодня обрабатываются за секунду; 100 лет назад книга была главным источником информации, а сейчас с помощью одного смартфона, который подключён к интернету, можно найти практически всю информацию, собранную во всех библиотеках мира и всех учебниках вместе взятых. Образовательные технологии в более широком смысле означают организацию знаний для достижения целей или создания инструмента/техники. В связи с чем, преподаватели 21-го века должны выпускать учеников 21-го века с уже прокачанными гибкими навыками. Влияние образования все чаще упоминается в качестве основного фактора экономического благополучия общества.

Образовательная программа для студентов должна включать использование следующих современных технологий, интегрированных в обучение, для того чтобы в дальнейшем мы пришли к эффективным результатам в образовании.

1. Альтернативные способы представления и подачи информации. Несмотря на то, что сейчас студенты являются главными следователями трендов, многие далеки от создания цифрового контента. Обладая необходимыми навыками, в рамках полученных знаний и заданий, студенты смогут создавать красивые и креативные блоги, фильмы или цифровые истории, которыми они будут гордиться и делиться с другими студентами.

2. Проектное обучение должно внедряться более массированно и всеобъемлюще, когда студенты должны разработать свои собственные вопросы, провести свои исследования, связаться с экспертами и создать окончательные проекты, чтобы поделиться своим накопленным опытом, задействованными инструментами [1].

3. Новые технологии. Основным требованием для обеспечения качественного образования является интеграция технологий с обучением

для создания учебной среды, которая отвечает потребностям студентов и потребностям рынка [2].

4. Go global. Сегодня можно получить опыт других стран в модернизации образовательного процесса и интеграции новых технологий в образовательный процесс за несколько минут поиска в интернете.

5. Использование смартфонов. Следует поощрять студентов рассматривать свои устройства как инструменты и источники информации, которые помогают знаниям (а не отвлекают). Необходимо обучать студентов тому, как находить нужные им ответы, развивать умение задавать вопросы и находить на них ответ самостоятельно.

6. Блог. Блог может быть использован в качестве платформы для публикации домашних заданий, проектов, открытых обсуждений, обмена ресурсами, создания бренда преподавателя.

7. Go Digital. Другим важным атрибутом является отсутствие безбумажной работы — организация учебных ресурсов и мероприятий на собственном веб-сайте и интеграция технологий, которые выводят опыт обучения студентов на другой уровень.

8. Создание положительного цифрового следа. Это может показаться очевидным, но сегодняшние преподаватели должны моделировать, как правильно использовать социальные сети, как производить и публиковать ценный контент и как пользоваться цифровыми ресурсами.

9. Адаптация. Основная цель любых инноваций в технологиях — обеспечить комфорт, производительность и лучшую жизнь. Преподаватели должны расширить учебный инструментарий и попробовать новые приложения, заменяя учебники веб-ресурсами или обучением в социальных сетях.

10. Постоянное обучение. Преподаватели играют жизненно важную роль в становлении интеллектуального общества, поэтому им необходимо идти в ногу с трендами [3].

Современные преподаватели должны мыслить глобально, быть технологически осведомлены, строить партнерства и альянсы за пределами классных комнат, делиться знаниями, а так же учиться у студентов.

В настоящий момент сделать обучение полностью цифровым или ориентированным на студента, отдать его большую часть на самообучение будет неэффективно из-за низкого уровня самоорганизованности и самомотивации студентов. Но, безусловно, перезагрузка ценностей, взглядов на образование в целом, принципов, методов и форматов обязательна. Адаптация — главное слово. Введение данных современных трендов в российское образование возможно на принципах свободы (новых форматов и технологий) и ответственности (директивный контроль за соблюдением того формата, который выбрал студент). Добавляя контроль за процессом обучения с новыми форматами, принципами, методами и инструментами, решается вопрос низкого уровня самоорганизации и

самомотивации студентов. Без данного положения внедрение новых форматов на данном этапе развития российского образования и российского общества в целом неэффективно и затруднительно. Технология — инструмент, позволяющий студентам лучше взаимодействовать друг с другом, а преподавателю мотивировать их.

Перечень ссылок

1. *4 Things All Project-Based Learning Teachers Should Do* [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.teachthought.com/project-based-learning/4-things-project-based-learning-teachers/>.

2. *Teaching with technology* [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.washington.edu/teaching/teaching-resources/engaging-students-in-learning/teaching-with-technology-2/>.

3. *Why Good Educators Are Lifelong Learners* [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://online.ewu.edu/articles/education/good-educators-lifelong-learners.aspx>.

*Подгорная Н. А.
к.т.н., ст. преп. каф. экономической
кибернетики и информационных технологий,
Коденцова А. А.
студент гр. ЭК-15
(ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», г. Алчевск, ЛНР)*

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Современные предприятия в настоящее время для оптимизации своей деятельности используют информационные системы, что обуславливается стремительным развитием внешней среды и ростом конкурентоспособности.

Внедрение современной информационной системы позволит повысить уровень организации управленческих процессов посредством рационального использования технического обеспечения системы.

В результате предприятие получит ряд положительных эффектов, к которым можно отнести:

- повышение качества управления;
- минимизацию ошибок при сборе и обработке информации;
- сокращение операционных издержек;
- получение дополнительных доходов вследствие увеличения оборота и роста инвестиционной привлекательности компании;
- более быстрое принятие решений за счет увеличения скорости обработки информации.

Это объясняет повышенный интерес и дальнейшее возрастание роли информационных систем в деятельности современных предприятий.

Наиболее распространенными в применении являются информационные системы как зарубежных, так и отечественных разработчиков, такие как: «1С:Предприятие 8», «Парус-Предприятие 7», «SAP R/3», «Галактика ERP», «Oracle E-Business Suite», «Infor ERP SyteLine». Сравнительная характеристика перечисленных систем представлена в таблице 1.

Сравнительный анализ рынка современных информационных систем показал, что в отношении крупных компаний наиболее подходящей является система «SAP R/3», а для небольших предприятий оптимальным будет внедрение программного продукта «1С:Предприятие 8», так как этот вариант более доступен в плане стоимости и обучения персонала.

Таблица 1 — Сравнительная характеристика существующих информационных систем отечественных и зарубежных разработчиков [1, 2]

Достоинства	Недостатки	Период внедрения	Стоимость
1	2	3	4
Продукт «1С: Предприятие 8»			
– стоимость внедрения; – возможность интеграции с готовым сайтом; – возможность модернизации созданного сайта на платформе «1С-Битрикс»; – открытый программный код; – краткосрочный период внедрения; – наличие русского интерфейса.	– отсутствие модульности; – снижение быстродействия; – увеличение срока обучения сотрудников из-за наличия широких функциональных возможностей и открытого кода.	3–9 мес. и более	1 раб. место: лицензия — \$150–600; внедрение — \$200–1000
Продукт «Парус-Предприятие 7»			
– стоимость продукта; – короткий срок внедрения; – открытый программный код; – наличие русского интерфейса; – краткосрочный период обучения сотрудников; – низкие технические требования к локальной сети предприятия.	– отсутствие интеграции с готовым сайтом; – отсутствие мобильного приложения; – ухудшение быстродействия при больших объемах данных.	4 мес. – 1 год и более	1 раб. место: лицензия — \$1–2 тыс.; внедрение — 100–200 % цены решения.
Продукт «Галактика ERP»			
– решение учетных и управленческих задач для всех сфер деятельности предприятия; – поддержка сервис-ориентированной архитектуры для построения B2B систем и web-ориентированных приложений; – высокая гибкость и масштабируемость; – эффективная и бесперебойная работа при увеличении количества пользователей.	– трудный программный код, который только частично в открытом доступе; – ухудшение быстродействия при больших объемах данных.	4 мес. – 1,5 года и более	1 раб. место: лицензия — \$350–1200; внедрение — 50–100 % цены решения.
Продукт «SAP R/3»			
– модульность систем и открытый программный код; – высокая функциональная гибкость; – наличие интегрированных систем производства и системы проектов; – наличие модулей инвестиционного и финансового менеджмента; – быстродействие.	– сложная документация; – высокие требования к аппаратной части; – высокая стоимость техподдержки и самого продукта; – долгосрочный период внедрения и обучения сотрудников.	1–5 лет и более	50 раб. мест: лицензия — \$350 тыс.; внедрение — в несколько раз превышает стоимость решения.

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Продукт «Oracle E-Business Suite»			
– модульность систем; – легко приспособляемая платформа; – широкие функциональные возможности.	– высокая стоимость продукта, лицензий, консалтинговых услуг и поддержки решений; – большое количество документов; – отсутствие русского интерфейса; – долгосрочный период внедрения и обучения сотрудников; – низкая степень интеграции систем внутри пакета.	1–5 лет и более	1 раб. место: лицензия — около \$5 тыс. Полная стоимость зависит от требуемой функциональности и сложности внедрения.
Продукт «Infor ERP SyteLine»			
– краткосрочный период внедрения; – стоимость продукта; – разграничение прав доступа; – высокий уровень конфиденциальности данных; – гибкость и постоянное развитие платформы; – интегрированность и многофункциональность.	– неточность перевода в русифицированной версии; – при продаже заказчик не обеспечивается эксплуатационной документацией (описаниями системы, рабочими инструкциями).	6–9 месяцев и более	1 раб. место: лицензия — \$2–4 тыс.; внедрение — \$2–4 тыс.

Перечень ссылок

1. Конкурентные преимущества [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.galaktika.ru/erp/konkurentnye-preimushhestva>.

2. Галактика erp отзывы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://kl-s.ru/galaktika-erp-otzyvy>.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА**

Сборник тезисов Международной научно-практической
интернет-конференции

В авторской редакции

Компьютерная вёрстка

Художественное оформление обложки

Л. М. Исмаилова

Н. В. Чернышова

Заказ № 157.

Формат 60x84¹/₁₆.

Бумага офс. Печать RISO.

Усл. печат. л. 17. Уч.-изд. л. 14,6.

Издательство не несет ответственности за содержание
материала, предоставленного автором к печати.

Издатель и изготовитель:

Донбасский государственный технический университет
пр. Ленина, 16, г. Алчевск, ЛНР, 94204

(ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ ЦЕНТР, ауд. 2113, т/факс 2-58-59)

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя
и распространителя средства массовой информации

МИ-СГР ИД 000055 от 05.02.2016.