



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Донецкий национальный технический университет»

## **Архитектура финансов: вызовы новой реальности**

Сборник материалов  
Республиканской конференции  
20 марта 2024 г.



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**  
**«Донецкий национальный технический университет»**

# **Архитектура финансов: ВЫЗОВЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

Сборник материалов  
Республиканской конференции  
20 марта 2024 г.

Донецк  
2024

УДК 336(063)  
ББК 65.26  
А87

Рекомендовано к изданию  
Советом инженерно-экономического факультета  
ФГБОУ ВО «ДонНТУ»  
(протокол № 4 от 24 апреля 2024 г.)

**Ответственный редактор** – Портнова Галина Александровна (председатель)

**Редакционная коллегия:**

Бурлуцкий Б. В.; Луппол Е. М.; Машенко Е. С.; Решетникова Т. П.; Устинова Л. Н.

**А87**

**Архитектура финансов: вызовы новой реальности:** сб. материалов Респ. конф., г. Донецк 20 марта 2024 года, г. Донецк / Ред. кол.: Б. В. Бурлуцкий и др.; отв. ред. Г. А. Портнова (пред.). – Донецк: ДонНТУ, 2024. – Систем. требования: Acrobat Reader. – Загл. с титул. экрана.

Сборник содержит материалы Республиканской конференции, которые раскрывают широкий спектр вопросов, направленных на совершенствование в сфере управления корпоративными финансами, учета и аудита, инноваций, экономической безопасности, региональной и мировой экономики, а также предложений и рекомендаций ученых и практиков по широкому кругу социально-экономических проблем.

Доклады из сборника предназначены для преподавателей и обучающихся образовательных учреждений высшего образования.

Тексты докладов печатаются в авторской редакции.

УДК 336(063)  
ББК 65.26

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>6</b>
<b>СЕКЦИЯ 1 ФИНАНСОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И НОВЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ.....</b>	<b>7</b>
Батурина А.А., Устинова Л.Н. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ...	7
Богданенко В.А., Луппол Е.М. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ .....	11
Веткова Т.В., Чечеткина М.А. ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА .....	17
Гуричева В.А., Устинова Л.Н. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	20
Кравченко А.Е., Чечеткина М.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА .....	24
Крыштопчук Д.С., Бурлуцкий Б.В. ЭТАПЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА .....	27
Луппол Е.М. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	31
Наумов Л.Ю., Устинова Л.Н. НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	35
Пашенцев А.В, Устинова Л.Н. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	39
Рыженков Р.Р., Бурлуцкий Б.В. ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ .....	42
Семькин М.В., Устинова Л.Н. РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	44
Чижова Е.Р., Чайковская О.В. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ .....	48
Чуленкова Е.В., Рябич О.Н. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....	52
<b>СЕКЦИЯ 2 ТРАНСФОРМАЦИИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ БУХГАЛТЕРСКОГО, НАЛОГОВОГО УЧЕТА, ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ, АУДИТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....</b>	<b>56</b>
Ардатьева Т.И., Мащенко Е.С. УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ .....	56
Булавина Я.В., Расторгуева Ю.С. ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ – КАК ЦЕЛЬ УМЕНЬШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ.....	59
Гришина К.А., Рябич О.Н. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	63
Евстигнеева Е.А., Юркова И.М. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ.....	66
Казюта А.С., Решетникова Т.П. ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА .....	70

<b>НИКИТЧЕНКО А.Н., Ордашевская И.В. РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ И ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЕ</b> .....	73
<b>СЕМЕРОВА А.В., Таранец Т.Э. ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ</b> .....	76
<b>ХЕГАЙ В.А., Юркова И.М. СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</b> .....	82
<b>ТИТОВА Л.Н., Ардатьяева Т.И., Мащенко Е.С. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ОПЛАТЫ ТРУДА: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ</b> .....	87
<b>СЕКЦИЯ 3 ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА</b> .....	<b>92</b>
<b>АЛЕКСЕЕНКО М.В., Решетникова Т.П. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	92
<b>ГИЛЬ В.А., Рябич О.Н. ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ</b> .....	96
<b>ЛЕВЩАНОВА О.О., Устинова Л.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ</b> .....	100
<b>МИНА В.Н., Рябич О.Н. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОГРАММ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ И СТИМУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИЙ</b> .....	103
<b>РЫТИКОВА Е.А., Хоменко Я.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ</b> .....	109
<b>ШЕВЧЕНКО А.С., Мащенко Е.С. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АУДИТ И ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ: СПЕЦИФИКА ПРОВЕДЕНИЯ</b> .....	112
<b>ЯКОВЧЕНКО А.А., Портнова Г.А. СТРУКТУРА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ</b> .....	115
<b>СЕКЦИЯ 4 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НА МАКРО– И МИКРОУРОВНЕ</b> .....	<b>120</b>
<b>АДАМЮК В.В., Хистева Е.В. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА</b> .....	120
<b>ЗАХАРЕНКО В.А., Рябич О.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»</b> .....	124
<b>ЗГОРАНЕЦ М.В., Портнова Г.А. ОБЗОР И АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»</b> .....	127
<b>ИВЧЕНКО В.С., Луппол Е.М. СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	130
<b>КАРАН М.А., Портнова Г.А. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b> .....	134
<b>КОСИЦКИЙ А.В., Портнова Г.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ С УЧЕТОМ РАЗРАБОТКИ ПЛАНА РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	137
<b>ЛИТВИН М.С., Решетникова Т.П. ЗНАЧЕНИЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	140
<b>ЛУЧКА В.А., Портнова Г.А. ВНЕДРЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ</b> .....	145

<b>Нечипорук С.В., Портнова Г.А. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ .....</b>	<b>153</b>
<b>Шиклеев А.А., Гвасалия Д.С. ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ВЫЗОВЫ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ .....</b>	<b>156</b>
<b>СЕКЦИЯ 5 МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ .....</b>	<b>161</b>
<b>Бурлуцкий Б.В. АНАЛИЗ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ .....</b>	<b>161</b>
<b>Терещенко В.С., Сухинина М.И. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ .....</b>	<b>164</b>
<b>Филь-Томашова Е.А., Мащенко Е.С. УЧЕТ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА .....</b>	<b>169</b>
<b>СЕКЦИЯ 6 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ .....</b>	<b>173</b>
<b>Васильев Д.О., Расторгуева Ю.С. ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ С ЦЕЛЮ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА .....</b>	<b>173</b>
<b>Забавина Е.Ю., Бобрик А.Н. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ .....</b>	<b>175</b>
<b>Кошуба Е.А., Луппол Е.М. ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА .....</b>	<b>179</b>
<b>Поджарий Д.И., Рябич О.Н. ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ .....</b>	<b>183</b>
<b>Харыбина Д.А., Манжула Т.Ю. РОЛЬ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В МАРКЕТИНГЕ .....</b>	<b>185</b>
<b>Чижова Е.Р., Рябич О.Н. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ.....</b>	<b>190</b>

## **ВВЕДЕНИЕ**

Вашему вниманию предлагается публикация работ по материалам Республиканской конференции “Архитектура финансов: вызовы новой реальности”, которая состоялась в Донецком национальном техническом университете.

Доклады, которые были сделаны на конференции, их авторы посвятили широкому спектру актуальных проблем в таких сферах: финансовая инфраструктура и новые тренды развития корпоративных финансов; трансформации в теории и практике бухгалтерского, налогового учета, внутреннего контроля, аудита и экономического анализа; инновации в управлении финансами государства и бизнеса; экономическая безопасность на макро- и микроуровне; мировая экономика и международные отношения; проблемы и перспективы развития экономики региона в условиях цифровизации.

Материалы конференции удостоверяют, что современные исследователи имеют незаурядный творческий потенциал для проведения научных изысканий по сложным и актуальным проблемам развития финансов и экономической безопасности.

Уважаемый читатель, желаем Вам и всем участникам конференции вдохновения, творческой целеустремленности и успехов в достижении целей научных исследований.

# СЕКЦИЯ 1

## ФИНАНСОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И НОВЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

### МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Батурина А.А.  
Студентка 1 курса гр. УФБм-23  
Устинова Л.Н.  
Канд.экон.наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Данная статья посвящена изучению методов управления прибылью на предприятии. В ней рассматриваются основные функции прибыли и подробно описываются различные методы управления прибылью.

**Ключевые слова:** прибыль, методы, предприятие, управление, функции прибыли.

**Актуальность исследования** заключается в том, что эффективное управление прибылью является ключевым моментом для успешной работы любого предприятия. Современные рыночные условия требуют от компаний не только увеличения выручки, но и оптимизации расходов и максимизации прибыли. Изучение различных методов управления прибылью поможет предпринимателям и менеджерам принимать обоснованные решения и повысить конкурентоспособность своего бизнеса.

**Анализ публикаций по теме.** Исследованием методов управления, формирования и распределения прибыли предприятия занимался широкий круг как зарубежных, так и отечественных ученых-экономистов. В частности, среди зарубежных можно выделить А. Смита, Ф. Кене, А. Пигу, Д. Рикардо и др. Что касается отечественных ученых, то следует выделить Ю. Воробьева [4], В. Чепурко, О. Блажевича [7] и других.

**Цель статьи** заключается в исследовании различных методов управления прибылью предприятия и их применения для оптимизации финансовых результатов и обеспечения устойчивого развития бизнеса. Для достижения поставленной цели были проанализированы экономические, организационно-распределительные и социально-психологические методы управления прибылью.

Главная цель деятельности всех предприятий, независимо от их формы собственности или отрасли, заключается в том, чтобы заработать достаточно денег для покрытия всех расходов и обеспечения дальнейшего роста производства. Прибыль играет ключевую роль в стимулировании современных предприятий, являясь основным источником финансовых ресурсов, необходимых для их развития. Она также является главным показателем эффективности производственной деятельности. За счет прибыли осуществляется финансирование программ научно-технического и социально-экономического развития предприятий, а также повышение заработной платы их сотрудников.

Управление прибылью представляет собой систематический процесс, включающий подготовку, оценку, выбор и реализацию различных управленческих решений по всем аспектам её формирования, распределения и использования на конкретном предприятии. Для эффективного функционирования системы управления прибылью необходимо наличие соответствующих данных, которые позволяют осуществлять постоянный мониторинг процесса формирования прибыли, оценивать операционную и валовую прибыль, анализировать факторы, влияющие на объем прибыли [5].

Основной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния владельцев предприятия как в настоящем, так и в будущем. Кроме того, важно также согласование интересов собственников с интересами государства и работников данного предприятия.

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что в современных условиях хозяйствования одной из ключевых задач предприятий является освоение эффективных методов управления прибылью. Для выявления таких методов рассмотрим основные функции прибыли.

Во-первых, прибыль выполняет оценочную функцию, показывая экономический эффект от деятельности предприятия и давая оценку эффективности хозяйственной деятельности. Важно отметить, что наряду с прибылью при анализе финансовой и производственной деятельности учитывается целый комплекс показателей. Прибыль отражает лишь конечный результат деятельности предприятия.

Во-вторых, прибыль играет стимулирующую роль, являясь основным источником финансовых ресурсов предприятия. Она используется для финансирования производства, материального поощрения сотрудников, а также социального и научно-технического развития.

В-третьих, прибыль выполняет фискальную функцию, являясь источником налоговых отчислений в бюджет государства и во внебюджетные фонды.

Метод управления прибылью предприятия определяется как воздействие, которое субъект управления оказывает на подчиненные объекты с целью получения конкретного результата. Исходя из вышеуказанных функций, можно выделить различные группы методов управления прибылью современных предприятий [3].

Грамотное управление формированием прибыли предполагает создание на предприятии соответствующих организационно-методических систем, понимание основных механизмов формирования прибыли, применение современных методов анализа и планирования. Анализ имеющихся методов позволяет их сгруппировать по следующим видам.

Методы управления прибылью делят на 3 основные группы. На это влияют закономерности, существующие на производстве, а также особенности отношений между всеми членами рабочей силы. Существуют экономические, организационные и социально-психологические методы управления (рис. 1).



Рисунок 1 – Методы управления прибылью предприятия

Для максимального воздействия необходимо использовать все группы методов вместе, т.е. системно. Таким образом, один метод будет дополнять и усиливать другой. Это позволит предприятию эффективно управлять прибылью, опираясь на синергетический эффект – дополнительный результат, полученный от тесного взаимодействия отдельных элементов системы. Основным экономическим показателем синергетического эффекта является наличие определенного уровня чистой прибыли.

Рассмотрим подробнее каждую из перечисленных групп методов.

1. Экономические методы управления прибылью предприятия заключаются в использовании системы мероприятий, которая с помощью различных экономических инструментов и стимулов, направляет деятельность компании в соответствии с общественными потребностями, оказывая косвенное воздействие на производственные процессы. Эта система управления прибылью включает в себя использование всех экономических рычагов: стимулирование труда, управление налогами, формирование ценовой политики и прочее. Важно, чтобы эти инструменты были применены комплексно и системно, охватывая все аспекты управляемого объекта.

К экономическим методам относится планирование, которое выступает одним из инструментов управления прибылью. Планирование – это процесс разработки и принятия целевых установок качественного и количественного характера и выбор путей наиболее эффективного их достижения. Данный подход определяет стратегию, задачи и способы их реализации внутри компании. Цель планирования заключается в выборе наиболее эффективного направления развития из всех существующих вариантов, которые снижали бы риск принятия необоснованных, убыточных решений. А управление прибылью напрямую влияет на повышение ответственности за своевременность и качество принятых управленческих решений [1].

Анализ как экономический метод управления позволяет оценить основные показатели деятельности организации. Это позволяет создать благоприятные условия для работы компании и устранить факторы, препятствующие развитию предприятия.

Ценообразование производится менеджером исходя из стремления максимизировать стандартную прибыль. Также большой эффективностью отличается такой подход, как экономическое стимулирование. Оно позволяет вознаграждать отдельные отделы или сотрудников, в работе которых организация наиболее заинтересована. Материальное стимулирование труда – главный аспект мотивации работников. Внедрение бонусов и поощрений позволяют повысить производительность труда и заинтересовать сотрудников в повышении качества продукции. Оно включает заработную плату, премии, поощрения, надбавки, материальную помощь, – все то, что предусматривается на предприятии за конкретные достижения в работе, выполнение и перевыполнение плана. Иногда сотрудники получают долю в прибыли компании или пакет акций. То есть, материальное стимулирование является очень важной составной частью в управлении прибылью предприятия.

Необходимо также уделить внимание такому элементу в системе экономических методов управления прибылью предприятия как налоговая политика. Государство может влиять на прибыль компаний через налоговую политику, устанавливая ставки налогов на прибыль. Высокие ставки налогов могут снизить прибыль компаний, поскольку они должны выплачивать больше налогов из своих доходов. Это может ограничить инвестиции, рост компаний и их способность создавать рабочие места. С другой стороны, низкие налоговые ставки могут стимулировать предпринимательскую активность, инвестиции и экономический рост, поскольку компании имеют больше средств для расширения бизнеса и развития. Государство также может предоставлять различные льготы и налоговые кредиты для определенных отраслей или видов деятельности, чтобы поощрить определенные поведенческие модели или инвестиции. Ставки и льготы являются основными инструментами налогового регулирования.

2. Организационно-распорядительные методы управления прибылью предприятия опираются на использование власти как основного мотивационного фактора. Этот подход предполагает строгое соблюдение законов и правил, а также четкое определение ролей и обязанностей руководителей и подчиненных. Нарушение этих отношений со стороны подчиненных влечет за собой применение санкций. Организационно-распорядительные методы управления направлены на обеспечение эффективности работы системы управления на всех уровнях путем оптимальной организации. Они включают в себя законодательные акты, регулирующие права и обязанности управляемых объектов и создающие условия для работы предприятий.

Существует классификация организационно-распорядительных методов в зависимости от способов их воздействия. Эти методы включают в себя регламенты, инструкции, нормы, директивные требования, ответственность и полномочия, распоряжения, приказы и другие. Три основные группы таких методов – дисциплинирующие, организационно-стабилизирующие и распорядительные. Эти группы методов тесно взаимосвязаны и используются в комплексе для достижения максимальной эффективности [6].

3. Социально-психологические методы управления прибылью предприятия представляют собой набор приемов и инструментов, которые используются руководством для воздействия на различные аспекты управления с целью формирования благоприятной морально-психологической обстановки в организации, способствующей наиболее эффективному решению поставленных задач. В данном случае воздействуют на отношения между сотрудниками, их отношение к рабочим процессам и окружающей среде.

Данные методы управления прибылью играют ключевую роль в повышении эффективности работы организации. Компетентный руководитель должен учитывать эти аспекты. При применении стратегий воздействия на членов команды он выбирает оптимальный подход. Таким образом, ему удастся сформировать группу сотрудников, разделяющих общие цели и задачи [2].

Большая часть успеха компании зависит от умения руководителя взаимодействовать с персоналом. К каждому работнику необходим индивидуальный подход, что способствует увеличению их мотивации к достижению общей цели. В таком случае работник чувствует ответственность перед всей группой и своим руководителем, стремясь выполнять поставленные задачи наилучшим образом и максимально эффективно.

Объектами управления с помощью социально-психологических методов являются: личностные характеристики работников, а также их психологические и психофизиологические особенности; способы организации труда и рабочих мест; система подбора, расстановки, подготовки и переподготовки кадров.

При использовании этих методов происходит оценка социально-психологического микроклимата в коллективе, и рассматривается его влияние на критерии оценки работы индивидуальных сотрудников.

Необходимыми составляющими для создания благоприятного микроклимата являются принципы добровольности, равенства, ответственности, самодисциплины и компромиссов как между руководством и коллективом, так и внутри трудового сообщества.

Для изучения уровня удовлетворенности работников социально-психологическим окружением применяются методы анкетирования, наблюдения, психологические тесты и другие исследовательские подходы. На основе полученных данных разрабатываются различные мероприятия по улучшению социально-психологических взаимодействий в коллективе до необходимого уровня. К ним относятся психологические тренинги, обучение руководителей основам социально-психологического управления и подготовка коллектива к внедрению таких методов со стороны руководства.

Хорошая работа по мотивации сотрудников ведет:

- к увеличению оборота и прибыли;
- улучшению качества изделий;
- к более творческому подходу и активности во внедрении достижений НТП;

- повышенному притоку сотрудников;
- повышению их работоспособности;
- большей сплоченности и солидарности;
- уменьшению текучести кадров;
- улучшению репутации фирмы.

**Вывод.** Для эффективного управления прибылью предприятия необходимо применять определенные методы, которые зависят как от внутренних, так и от внешних факторов. Системное использование этих методов, включая комбинацию различных их групп будет способствовать повышению эффективности деятельности организации. Выбор определенных методов в зависимости от конкретных условий поможет успешно управлять прибылью предприятия и достигать финансового благополучия.

#### Список литературы

1. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. – 2020. – С. 25-27.
2. Баширова П.И. Методы управления прибылью предприятия / П.И. Баширова, И.А. Чеховская. – URL: [www.ubv.esrae.ru/pdf/2013/1/24.doc](http://www.ubv.esrae.ru/pdf/2013/1/24.doc)
3. Бланк И.А. Управление прибылью. – М.: «Ника-Центр», 2009. – 240 с.
4. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю.Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2007. – 632 с.
5. Лейба, Т. А. Подходы к управлению прибылью организации, виды её анализа / Т. А. Лейба // Вестник СевКавГТИ. – 2019. – № 1(20). – С. 20-23. – EDN TSZMSH.
6. Лихобабин, В. К. Методы управления прибылью предприятия / В. К. Лихобабин, А. А. Абдуллаева. – Текст: непосредственный // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). – Т. 0. – Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. – С. 25-28. – URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/94/5153>.
7. Чепурко В.В. Теоретические аспекты управления прибылью предприятия / В.В. Чепурко, О.Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2018 – №5. – С. 32-39.

### **ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ**

**Богданенко В.А.**  
**Студент 2 курса гр.УФБм-22**  
**Луппол Е.М.**  
**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В работе определена сущность процесса управления финансовым состоянием предприятия, рассмотрены ключевые показатели и инструменты управления финансовым состоянием.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность.

**Актуальность исследования.** В условиях быстро меняющейся экономической среды и усиливающейся конкуренции предприятиям необходимо не только эффективно управлять

своими финансами, но и принимать обоснованные и стратегически важные решения на основе точной аналитики и понимания ключевых финансовых показателей. В этом им может оказать существенную помощь использование накопленного опыта

**Анализ публикаций по теме.** Исследованию данной проблемы посвящены работы как отечественных, так и зарубежных ученых. В своих трудах авторы широко комбинируют методы финансового анализа и финансового моделирования, а также инструменты оптимизации возникающих финансовых отношений [8, с.56]. Так, в работах А.А. Адаменко, К.В. Балдина и И.Я. Лукаевича широко исследованы инструменты оптимизации основного и оборотного капиталов, собственных и заемных средств, а также методы оценки эффективности использования финансовых ресурсов. Умелое комбинирование финансовых подходов и методов моделирования и прогнозирования дает возможность определить рациональное соотношение использования основного и оборотного капитала предприятия, достичь максимальной выгоды при минимальных затратах [1-2, 6].

Целью исследования является выявление ключевых аспектов процесса управления финансовым состоянием предприятия и определение наиболее эффективных инструментов для принятия управленческих решений.

**Основная часть.** Экономическое содержание процесса управления финансовым состоянием предприятия включает в себя широкий спектр деятельности, направленной на эффективное использование и управление финансовыми ресурсами организации. Его основная цель - обеспечение финансовой устойчивости и рентабельности предприятия в долгосрочной перспективе.

Важными аспектами управления финансовым состоянием предприятия являются планирование, анализ, контроль и корректировка финансовых потоков. Планирование финансовых ресурсов предполагает определение целей и стратегий финансовой деятельности, разработку бюджетов и финансовых планов на определенный период времени.

Анализ финансового состояния предприятия включает оценку текущего положения и динамики финансовых показателей, выявление проблем и уязвимостей, а также поиск возможностей для оптимизации финансовых процессов. Контроль за финансовыми операциями предполагает постоянное сравнение фактических результатов с запланированными показателями и принятие мер для коррекции отклонений [3, с.119].

Важной особенностью управления финансовым состоянием предприятия является необходимость учитывать внешние экономические и политические факторы, которые могут оказывать влияние на финансовую ситуацию организации. Это может включать изменения в налоговом законодательстве, финансовые кризисы, инфляцию, валютные колебания и другие факторы, которые могут повлиять на доходы и расходы предприятия.

Таким образом, управление финансовым состоянием предприятия представляет собой комплексный и динамичный процесс, требующий системного подхода и постоянного анализа с целью обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности организации.

Процесс управления финансовым состоянием предприятия представляет собой систему планирования, контроля и анализа финансовых ресурсов организации с целью обеспечения ее устойчивости и успешной деятельности. Этот процесс включает в себя следующие основные этапы:

1. Планирование финансовых ресурсов – разработка бюджетов, определение финансовых целей и стратегий, анализ финансовых показателей и прогнозирование будущих финансовых потоков.
2. Контроль и мониторинг финансового состояния – отслеживание исполнения бюджетов, анализ отклонений от запланированных показателей, выявление возможных проблем и принятие корректирующих мер.

3. Анализ и оценка финансовых показателей – проведение финансового анализа, определение эффективности инвестиций и капитальных вложений, оценка рентабельности и финансовой устойчивости предприятия.

4. Принятие решений – на основе результатов анализа финансовых показателей и контроля за исполнением бюджетов принятие финансовых решений, направленных на оптимизацию финансового состояния и достижение поставленных целей.

Управление финансовым состоянием предприятия играет ключевую роль в обеспечении его устойчивости, эффективности и конкурентоспособности на рынке. Основными задачами управления финансовым состоянием предприятия является поддержание оптимального уровня ликвидности, оптимизация структуры капитала, минимизация финансовых затрат, управление рисками и максимизация доходности инвестиций.

Управление финансовым состоянием предприятия включает в себя ряд ключевых задач, направленных на обеспечение его устойчивости, эффективности, прозрачности и конкурентоспособности на рынке. От своевременности выполнения этих задач зависит успешное функционирование и развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

Финансовое состояние определяет доступность ресурсов, которые предприятие может использовать для инноваций, развития продуктов, маркетинга и других стратегических инициатив. Предприятия с устойчивым финансовым состоянием обычно могут инвестировать в исследования и разработки, модернизацию оборудования, обучение персонала и другие мероприятия, способствующие повышению качества и конкурентоспособности продукции или услуг.

Финансовая устойчивость предприятия позволяет успешно выдерживать экономические кризисы, колебания спроса на рынке и другие негативные факторы. Предприятия с хорошей финансовой базой могут более эффективно адаптироваться к переменам во внешней среде и сохранять свою конкурентоспособность даже в условиях турбулентности на рынке [4, с.24].

Следовательно, финансовое состояние предприятия является важным фактором, определяющим его конкурентоспособность. Оно влияет на способность предприятия к инновациям, его адаптивность к изменениям на рынке и его репутацию среди клиентов и партнеров. Поэтому эффективное управление финансами и поддержание здорового финансового положения являются ключевыми задачами для обеспечения конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

Анализ финансового состояния предприятия – это процесс изучения и оценки финансовых показателей, показателей эффективности и ликвидности организации с целью выявления ее текущего положения, тенденций развития и возможных проблемных областей. Он проводится с использованием финансовой отчетности и других финансовых данных, которые предоставляются организацией [5, с.54].

Важность применения анализа финансового состояния обусловлена несколькими факторами – он позволяет получить объективное представление о текущем финансовом положении предприятия, выявить проблемные области и потенциальные угрозы для предприятия, отслеживать тенденции развития предприятия во времени и проводить сравнение с аналогичными организациями или отраслевыми стандартами.

Рассмотрим процесс анализа финансового состояния предприятия подробнее посредством рисунка 1.

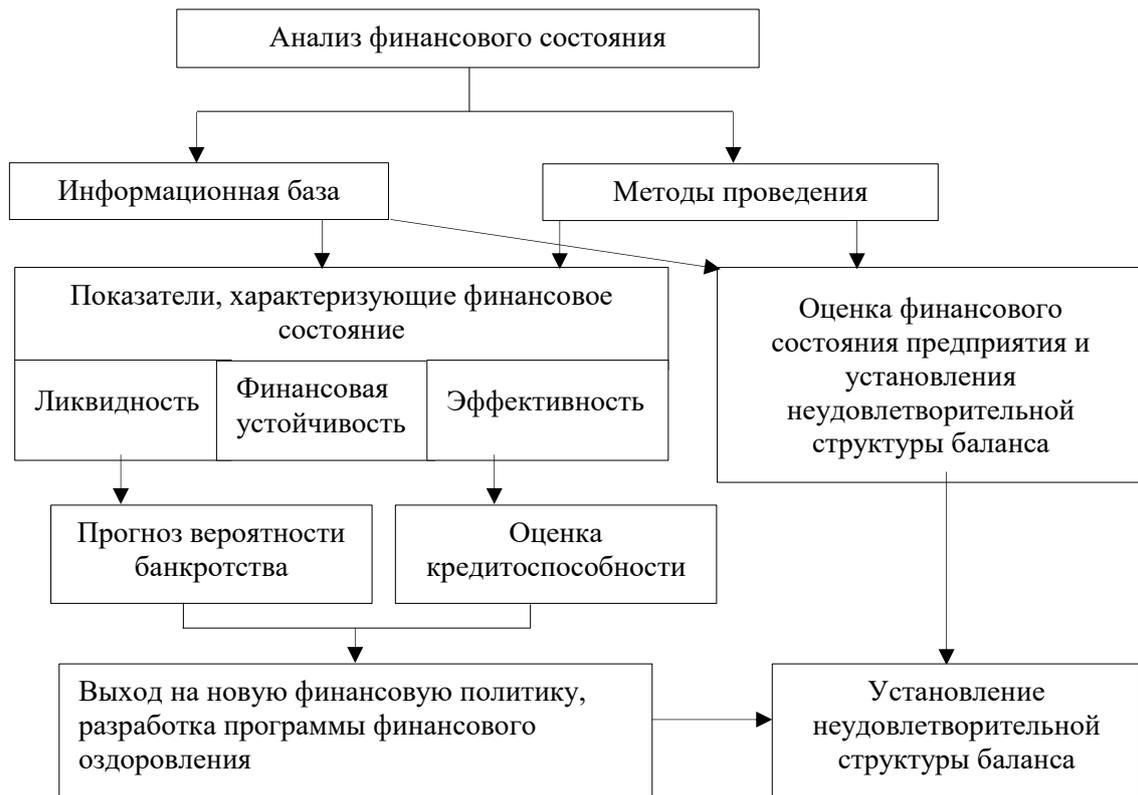


Рисунок 1 – Процесс анализа финансового состояния предприятия

Из рисунка 1 видно, что процесс анализа финансового состояния предприятия включает в себя следующие этапы: сбор информации (финансовая отчетность), анализ ключевых финансовых показателей для оценки финансового здоровья предприятия и его способности к выполнению финансовых обязательств, выявление ключевых тенденций и проблемных областей в финансах предприятия, разработка новой стратегии управления финансами предприятия.

При анализе и оценке финансового состояния предприятия используются различные показатели, которые позволяют получить полное представление о его текущем положении, эффективности и устойчивости. Рассмотрим их в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели финансового состояния предприятия

Группа показателей	Характеристика
Ликвидность	Способность предприятия покрывать текущие обязательства с использованием его ликвидных активов. Наиболее часто используют следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности
Платежеспособность	Способность предприятия возвращать свои долгосрочные обязательства. Примерами таких показателей являются показатели долгосрочной платежеспособности и коэффициент задолженности.
Деловая активность	Позволяет оценить эффективность использования активов предприятия для генерации выручки. Рассчитывается как отношение выручки к среднему объему активов
Рентабельность	Способность предприятия генерировать прибыль от своей деятельности. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке, чистой прибыли к активам, чистой прибыли к капиталу и др.
Финансовая устойчивость	Эффективность управления собственными и заемными средствами (оценивается, насколько финансово независимо предприятие). Включает такие показатели, как коэффициенты: автономии, соотношения заемных и собственных средств, финансовой зависимости и др.

Анализ показателей финансового состояния предприятия, представленных в таблице 1, помогает выявить его сильные и слабые стороны, а также идентифицировать проблемные области. На основе этих данных руководство может разрабатывать и реализовывать меры по улучшению финансового положения предприятия, оптимизации его деятельности и повышению конкурентоспособности [7, с.640].

Таким образом, система показателей финансового состояния предприятия является необходимым инструментом для принятия управленческих решений и планирования его развития, позволяя руководству оперативно реагировать на изменения во внешней среде и внутренних условиях деятельности предприятия, а также эффективно управлять его ресурсами и процессами.

Инструменты управления финансовым состоянием предприятия – это разнообразные методы, подходы и технологии, которые используются для эффективного управления финансами организации с целью обеспечения ее устойчивости, рентабельности и конкурентоспособности.

Инструменты управления финансовым состоянием предприятия включают в себя широкий спектр подходов, начиная от традиционных методов анализа финансовой отчетности до современных программных решений и аналитических инструментов:

1. Системы управления предприятием (ERP) - это интегрированные программные решения, которые объединяют в себе различные функциональные области предприятия, включая управление финансами, ресурсами, производством, складом и др. ERP-системы обеспечивают единую платформу для управления всеми аспектами бизнеса и обеспечивают централизованный доступ к финансовым данным.

2. Системы бюджетирования и планирования. Позволяют предприятиям разрабатывать и управлять бюджетами, планами и прогнозами, а также отслеживать выполнение бюджетов в реальном времени. Они помогают управляющим принимать обоснованные решения о распределении ресурсов и оценивать финансовые результаты деятельности предприятия.

3. Системы управления ликвидностью - помогают предприятиям эффективно управлять ликвидностью, оптимизировать уровень оборотных средств и минимизировать риск недостатка ликвидности. Они позволяют отслеживать денежные потоки, управлять сроками платежей и принимать решения о финансовых инвестициях.

4. Аналитические инструменты и бизнес-интеллект - позволяют анализировать финансовые данные предприятия, выявлять тенденции, идентифицировать ключевые показатели производительности и прогнозировать будущие результаты. Они помогают управляющим принимать обоснованные решения на основе данных и аналитики.

5. Системы управления рисками - позволяют предприятиям идентифицировать, оценивать и управлять различными видами рисков, связанными с финансовой деятельностью. Помогают минимизировать потенциальные убытки и защищать предприятие от финансовых потерь.

Сущность данных инструментов заключается в их способности обрабатывать и анализировать большие объемы данных, предоставлять руководству точную и своевременную информацию о финансовом состоянии предприятия, выявлять ключевые проблемы и тенденции, а также помогать принимать обоснованные решения по управлению финансами. Они позволяют эффективно планировать бюджет, контролировать расходы и доходы, управлять оборотным капиталом, оптимизировать процессы, управлять рисками, а также разрабатывать стратегии развития и роста предприятия.

Таким образом, инструменты управления финансовым состоянием предприятия играют ключевую роль в обеспечении эффективного управления финансами организации и достижения ее стратегических целей и задач.

Применение вышеперечисленных инструментов управления финансами предприятия обладает рядом значительных преимуществ [8]:

- улучшенное принятие решений;
- оптимизация бюджетирования и планирования;
- эффективное управление ликвидностью и оборотным капиталом;
- улучшенная аналитика и прогнозирование;
- оптимизация управления рисками;
- повышение конкурентоспособности за счет эффективного управления ресурсами, оптимизации процессов и принятия обоснованных стратегических решений.

В целом, применение современных инструментов управления финансами позволяет предприятиям повысить эффективность своей деятельности, улучшить управление рисками, оптимизировать бюджетирование и планирование, а также улучшить аналитику и прогнозирование, что способствует их устойчивости и успешному развитию.

**Вывод.** Управление финансовым состоянием предприятия имеет фундаментальное значение в современном бизнесе. Рациональное, научно обоснованное управление финансами позволяет компании достигать устойчивого роста, обеспечивать оперативную платежеспособность, привлекать инвестиции, оптимизировать налоговые обязательства, а также эффективно распределять ресурсы для инноваций и развития. Это также способствует укреплению доверия со стороны инвесторов, банков и партнёров, что важно для поддержания репутации и долгосрочной устойчивости предприятия. В конечном итоге, управление финансовым состоянием не только способствует успеху компании на короткой дистанции, но и формирует основы для её развития в долгосрочной перспективе.

#### Список литературы

1. Адаменко А.А. Финансовая устойчивость организации как показатель стабильности на финансовом рынке / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, А.А. Тихих // В сборнике: Учетно-аналитическое обеспечение системы управления инновационной деятельности. Материалы Международной научной конференции молодых ученых и преподавателей вузов. – Краснодар, 2019. - С. 229-235.
2. Балдин, К.В. Антикризисное управление финансами предприятия. Учебное пособие / К.В. Балдин. – М.: Московский психолого-социальный университет (МПСУ), 2019г. – 973 с.
3. Билык Н. Д. Сущность и оценка финансового состояния предприятий // Финансы РФ. — 2015. — №3 — С. 117-126.
4. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия – М.: Финансы и статистика, 2014. – 424 с.
5. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 547 с.
6. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. - 4-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Юрайт, 2021. - 377 с. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/468698> (дата обращения: 04.03.2024).
7. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. – 10-е изд. – М.: Новое знание, 2012. – 640 с.
8. Нагибин А.В., Шерстобитова А.А. Эффективность финансового управления предприятием: инструменты и методы // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2021. - №3. – Т.2. – С.55-65.

## ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

**Веткова Т.В.**  
**Студентка 2 курса гр. УА-м**  
**Чечеткина М.А.**

**Старший преподаватель**  
*ФГБОУ ВО «Донецкий институт железнодорожного транспорта»*

**Аннотация.** Эффективное взаимодействие всех элементов организации внутреннего контроля обеспечивает достоверные данные в процессе бухгалтерского учета основных средств, полноту и своевременность отражения хозяйственных операций в учетных регистрах и правильность ведения учета в соответствии с принятой учетной политики.

**Ключевые слова:** контроль, основные средства, железнодорожный транспорт.

Внутренний контроль основных средств осуществляется в целях обеспечения сохранности имущества предприятия, обеспечение рационального использования основных средств, соблюдения законности операций с основными средствами предприятия.

Основные средства железнодорожного транспорта общего назначения – это часть его имущества, а именно: объекты инфраструктуры, которые принадлежат ФГУП «Железные дороги Новороссии», предприятиям, учреждениям и организациям железнодорожного транспорта общего назначения, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, объекты социальной сферы, транспортные средства, оборудование.

Организация контроля основных средств должна быть направлена, главным образом, на проведение предварительного контроля во избежание последующих ошибок и просчетов в организации производственной деятельности предприятия. Текущий контроль в основном осуществляется в процессе эксплуатации объектов основных средств и проводится по месту их нахождения. Рассмотрим модель организации контроля основных средств (табл. 1).

Таблица 1– Модель организации контроля основных средств

Вид контроля	Виды работ	Ответственные функциональные отделы
Предварительный контроль	1. Определение объемов финансирования на приобретение, модернизацию, капитальные вложения и обновления основных средств согласно перспективных направлений деятельности предприятия и внутренних возможностей	Высшее руководство предприятия
	2. Определение видов, оптимального количества рабочих машин и оборудования с учетом перспектив развития предприятия и отрасли, объемов производства, основных технико-экономических показателей основных средств	Главный механик, главный инженер, главный технолог
	3. Планирование объемов капитальных вложений и проведение модернизации основных средств с учетом перспектив деятельности предприятия и существующего финансирования	Плановый отдел, Бухгалтерия, отдел главного инженера
	4. Определение потребности каждого центра ответственности в активных основных фондах с учетом его тактических целей	Главный механик, руководитель структурного подразделения, плановый отдел

Продолжение таблицы 1

Вид контроля	Виды работ	Ответственные функциональные отделы
	5 Предварительный контроль использования оборудования с учетом наличия, основных характеристик, производственной программы, режима работы оборудования	Главный механик, руководитель структурного подразделения, плановый отдел
Текущий контроль	1 Постоянное обеспечение рабочего состояния производственного оборудования	Отдел главного механика, руководитель структурного подразделения
	2. Обеспечение своевременного проведения и качество ремонтов	Отдел главного механика, отдел материально-технического снабжения
	3. Обеспечение своевременных и качественных капитальных вложений	Отдел капитальных вложений
	4 Контроль за соблюдением норм оборудования в запасе и качественного состояния их при хранении	Бухгалтерия, материально-ответственные лица
	5 Контроль за эффективным использованием основных средств в местах эксплуатации	Главный механик, руководитель структурного подразделения, отдел материально-технического снабжения
	6 Контроль за максимальной загруженностью оборудования, за величиной простоев оперативный анализ простоев и виновников	Отдел главного механика, руководитель структурного подразделения
	7 Корректировка производственного процесса и планов с четом изменений во внешней и внутренней среде	Руководитель структурного подразделения, плановый отдел
	8 Контроль за соблюдением перспективных планов по приобретению, модернизации, капитальным вложениям и обновлениям основных средств	Руководитель структурного подразделения
	9 Контроль за сохранением основных фондов по месту их нахождения и эксплуатации	Бухгалтерия, материально-ответственные лица
Последующий контроль	1 Контроль правильности расчетов амортизационных отчислений	Бухгалтерия
	2 Оценка качества проведенных ремонтов	Главный механик, бухгалтерия
	3 Оценка целесообразности и законности сдачи в аренду основных средств, их реализации и выбытия	Главный механик, бухгалтерия
	4 Оценка объектов основных средств	Бухгалтерия
	5 Контроль состояния объектов основных средств	Бухгалтерия

Специфика железнодорожного транспорта требует создания собственного порядка организации учета и контроля основных средств. Концепция контроля основных средств регулируется следующими условиями

– предприятие берет на себя риски, связанные с использованием объекта, которые могут отличаться в зависимости от способа поступления и назначения основных средств

- объект, который используется в хозяйственной деятельности, приносит экономическую выгоду;
- предприятие ограничивает доступ других лиц к получению экономических выгод от использования определенного объекта.

Контроль за правильностью выбытия основных средств осуществляется на основе заключения, сформулированного комиссией и акта о ликвидации основных средств.

Основным недостатком в практике осуществления контроля является то, что данные об использовании оборудования отражаются не в конце смены, а один раз в неделю, или только в целом за месяц. Во-первых, информация, зафиксированная после окончания отчетного периода, не является оперативно контролируемой, то есть ничего не вносит в улучшение использования основных средств, а используется только для составления соответствующих форм отчетности; во-вторых, зафиксированная информация о простое не является абсолютно точной. Однако для более эффективного использования оборудования необходимы не выборочные проверки, а исчерпывающие оперативные данные его использования по времени. Важным показателем эффективного использования оборудования является уменьшение его простоев, которые фиксируются в сигнальных талонах, сменных рапортах о простое, листах о простое. Для ведения оперативного контроля за простоями оборудования целесообразно ежедневно обобщать данные о простое.

Для обобщения результатов внутреннего контроля основных средств, на основе модели организации контроля разработаны рабочие документы, в которых фиксируется полученная в ходе проверки информация и формулируются соответствующие выводы о проявлении отклонения, неточности и нарушения ( табл.2 – 3).

Таблица 2 – Рабочий документ по проверке фактического наличия основных средств

Наименование объекта ОС	Инв. №	По данным предприятия		По данным контроля		Отклонение		Примечание
		количество, шт.	стоимость, руб.	количество, шт.	стоимость, руб.	количество, шт.	стоимость, руб.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Таблица 3 – Рабочий документ по проверке соответствия данных учета основных средств в учетных регистрах

Месяц	По данным предприятия, руб.		По данным контроля, руб.		Отклонения	
	Журнал № 4	Главная книга	Журнал № 4	Главная книга	Журнал № 4	Главная книга
1	2	3	4	5	6	7

Контроль за состоянием основных средств, их ремонтов, модернизации особенно актуален для предприятий и структурных подразделений железной дороги, поскольку в процентном соотношении уровень инвестиций от суммы активов железной дороги составляет 2,4%, что в 3-6 раз ниже, чем у зарубежных железнодорожных компаний.

Недофинансирование привело к критическому износу инфраструктуры. Четверть магистральных линий эксплуатируются с просроченным сроком капитального ремонта. Доля техники для обслуживания и содержания путевой инфраструктуры с исчерпанным сроком службы – 78%. Следовательно, вопрос о ремонтах и модернизации основных средств дороги

и контроль за качеством их исполнения стоит как никогда остро, что и определяет важность эффективности контроля для структурных предприятий железной дороги.

Таким образом, система внутреннего контроля на предприятии предполагает наличие компетентного персонала с четко определенными правами и обязанностями, соблюдения необходимых процедур при осуществлении хозяйственных операций, наличие контроля за сохранностью документации о движении и наличии основных средств, а также надлежащую проверку исполнения обязанностей работниками предприятия и т.д.

### Список литературы

1. ФСБУ 6/2020 «Основные средства», утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17.09.2020 № 204н [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» – URL:[https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_348523](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523).

2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_348523](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523).

3. ФСБУ 28/2023 «Инвентаризация», утвержденный Приказом Минфина России от 13.01.2023 № 4н [Электронный ресурс] <https://pravo.gov.ru>.

## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гуричева В.А.

Студентка 2 курса гр. УФБм-22

Устинова Л.Н.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены основные алгоритмы управления финансовой устойчивостью предприятий в современных условиях, изучена сущность финансовой устойчивости предприятия и методы управления ее.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, финансовое состояние, финансовая деятельность, управление финансами.

**Актуальность исследования:** Одним из важных элементов анализа финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятий является анализ финансовой устойчивости. С помощью анализа разрабатываются стратегия и тактика продвижения предприятия, обосновываются проекты и управленческие решения, контролируется их выполнение, выявляются резервы повышения эффективности производства, оценивается эффективность деятельности предприятия и его подразделений.

**Анализ публикаций по теме:** Исследования в этой области проводились отечественными и зарубежными учеными: Е.А. Гутковской, Н.В. Гордеевой, Р.Д. Кабш, Л.А. Милютиной, Е.Ю. Петровой, Е. Г. Сподаревой, А. В. Шишкиным и др. Несмотря на значительное количество публикаций, тема недостаточно освещена, так как до сих пор не проводились комплексные исследования по формированию механизма управления финансовой устойчивостью предприятия.

**Цель исследования:** изучить сущность финансовой устойчивости предприятия, выявить методы управления ею, установить алгоритмы процесса управления финансовой устойчивостью.

Финансовая устойчивость – это экономический показатель, характеризующий платежеспособность и финансовую независимость компании. Является индикатором стабильности финансового положения компании [1].

Существует ряд трактовок понятия финансовой устойчивости предприятия, поэтому для раскрытия его экономической сущности рассмотрим несколько известных определений (табл. 1).

Таблица 1 – Генезис понятия «финансовая устойчивость предприятия»

Автор	Трактовка понятия
Е. А. Гутковская [2]	стабильность финансового положения компании, ее финансовая независимость от внешних кредиторов и инвесторов обеспечивается долей собственного капитала в источниках финансирования
Е. Ю. Петрова [3]	финансовые ресурсы предприятия, при которых его доходы постоянно превышают расходы, гарантируются ее собственными средствами
Р. Д. Кабш [4]	способность сохранять конкурентоспособность и получать прибыль при наличии ликвидных активов, достаточных для погашения всех обязательств в сроки, не превышающие приемлемый уровень риска
Е. Г. Сподарева [5]	отображает финансовые потоки, способствующие поддерживать все виды деятельности в течение определенного периода времени обеспечивать бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ или услуг)
А. В. Шишкин [6]	экономическая категория, отражающая ряд характеристик финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, основополагающими из которых являются платежеспособность, рентабельность, ликвидность и кредитоспособность

Анализ научных публикаций показал, что каждое из вышеперечисленных определений рассматривает содержание финансовой устойчивости предприятия с разных сторон. Общим для этих определений является признанием того, что финансовая устойчивость обеспечивает развитие предприятия, гарантируя его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации, достаточно разнообразны:

- положение организации на рынке сырья;
- производство и выпуск дешевой продукции, необходимой покупателям;
- потенциал организации в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости организации от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных должников;
- эффективность хозяйственно-финансовой деятельности организации.

Управление финансовой устойчивостью предприятия предполагает, прежде всего, установление управленческих целей и задач по достижению финансовой устойчивости. На их основе формируются параметры финансовой устойчивости (рекомендуемые значения), определяемые факторами внутренней и внешней среды, и уровень возможных отклонений. Процесс управления финансовой устойчивостью предполагает мониторинг значимых факторов внутренней и внешней среды и анализ влияния изменений этих факторов на финансовую устойчивость в каждый определенный момент времени.

Управление финансовой устойчивостью компании предполагает контроль за соответствующими отклонениями от рекомендуемых значений финансовой устойчивости, способствует выявлению негативных последствий и способов их ограничения. Например, неэффективное использование ресурсов, несвоевременное принятие решений, деструктивное воздействие различных рисков и т.п.

Для систематического контроля отклонений и повышения эффективности управления финансовой устойчивостью компании предлагается алгоритм проведения воздействий, состоящий из трех этапов:

1. Фаза подготовки. Этот этап включает в себя анализ миссии и определение целей управления финансами, анализ факторов внешней и внутренней среды, определение доступной базы данных. База данных формируется, в том числе, на основе внутренней бухгалтерской информации, статистических данных, информации с фондовых и денежных рынков и других источников. Этот шаг будет включать определение приемлемых методов управления финансовой стабильностью данного бизнеса.

2. Этап мониторинга и анализа. На данном этапе обеспечивается формирование необходимых баз данных по выбранным сценариям, мониторинг параметров финансовой устойчивости, расчет соответствующих показателей и их последующий анализ, сопоставление полученных показателей с нормативами и выявление отклонений.

3. Стадия принятия решения. Этот этап предусматривает анализ отклонений и последующее принятие решения о выборе сценария действий (оптимистического, реалистического или пессимистического). Если в ходе анализа выяснилось, что показатели соответствуют рекомендуемым значениям, выбирается оптимистичный сценарий и осуществляется возврат к действию, а значит, продолжается мониторинг. Если в ходе анализа выяснилось, что показатели соответствуют реальному сценарию, то осуществляется переход к действию и принимаются превентивные меры. Если в ходе анализа установлено, что показатели соответствуют пессимистическому сценарию, принимаются меры и принимаются антикризисные меры, предусмотренные для данной ситуации.

Использование этого алгоритма в процессе управления финансовой устойчивостью позволит:

- выявить узкие места в управлении финансовой устойчивостью;
- установить причины отклонений между фактическим и рекомендуемым (нормальным) значением показателей финансовой устойчивости;
- повысить эффективность управления финансовой стабильностью.

Использование алгоритма управления финансовой устойчивостью обеспечит более эффективное управление компанией в целом.

Управление финансовой устойчивостью может осуществляться по ряду направлений.

К первому направлению повышения финансовой устойчивости предприятия относится процесс модернизации производственных мощностей. Это связано с тем, что чрезвычайно большой процент основных фондов российских компаний имеет высокий уровень износа. В то же время капитальные вложения недостаточны для покрытия степени износа и ухудшения показателей работы основных средств. По этой причине финансирование новых производств представляет собой систему мероприятий, требующих значительных капитальных вложений, но позволяющих повысить техническую эффективность производства [7].

Второе направление – это расширение и диверсификация рынка сбыта готовой продукции за счет заключения новых партнерских соглашений с региональными, национальными и зарубежными дистрибьюторами. Рыночная конкуренция на многих рынках высока, что сдерживает потенциал роста финансовых результатов всех производителей определенного сегмента товаров/услуг. По этой причине целесообразно диверсифицировать рынок сбыта или выйти на новый.

Третье направление заключается в увеличении объемов производства, что возможно за счет использования научно-технических и инновационных достижений для обновления и создания новой продукции, более конкурентоспособной по своим качественным характеристикам и потребительской/полезной ценности для удовлетворения потребностей покупателей/заказчиков. Этот механизм позволяет оптимизировать затраты, что повышает рентабельность производства.

Четвертое направление – это процесс совершенствования системы расчетов с покупателями с целью снижения суммы дебиторской задолженности, а также эффективная

работа с кредиторами с целью уменьшения суммы обязательств. Важными инструментами являются такие, как установление системы скидок за досрочную оплату покупки товаров или услуг, своевременное уведомление покупателя о необходимости возврата и погашения причитающейся суммы.

Исходя из этого, актуальна разработка средств и мероприятий, задачей которых является повышение уровня финансовой устойчивости предприятия.

Предлагаются общие меры по повышению финансовой устойчивости предприятия:

1. Управление дебиторской задолженностью. Предприятие должно осуществить ряд текущих организационных мероприятий по снижению существующей дебиторской задолженности и недопущению образования новой дебиторской задолженности, чтобы быстрее высвободить средства для пополнения оборотных средств, необходимых для реализации стратегии. Следует предпринять следующие действия:

- при заключении договоров с потребителями необходимо осведомиться о кредитоспособности заказчика, запросив баланс;
- разработать систему скидок за досрочную оплату отгрузки товара;
- усилить систему предоплаты;
- усиление контроля за состоянием расчетов с потребителями.

2. Реструктуризация обязательств: заключается в получении различных льгот от кредиторов, например, в уменьшении суммы долга или снижении процентной ставки по кредиту;

3. Внедрение нового вида рекламы: важно донести до потенциальных потребителей информацию об оказании новых услуг.

4. Увеличение собственного капитала за счет нераспределенной прибыли.

5. Увеличение уставного капитала акционерами и третьими лицами: дополнительная эмиссия по закрытой или открытой подписке для юридических лиц, привлечение взносов участников и третьих лиц для обществ с ограниченной ответственностью.

6. Предоставление организации учредительных займов, желательно на долгосрочной основе. Формально эта мера не улучшает структуру баланса, так как увеличивает обязательства организации, но фактически развивает устойчивость компании, так как увеличиваются средства участников структуры финансирования.

7. Исполнение обязательств организации собственниками, то есть перевод долга организации на его собственников. Обязательным условием для этого является согласие кредитора на перевод долга.

8. Привлечение банковских кредитов, желательно долгосрочных.

Вывод. Управление финансовой устойчивостью предприятия следует рассматривать как системный процесс финансовой деятельности, направленный на обеспечение способности предприятия своевременно выполнять свои обязательства, гарантировать рост дисконтированного дохода и финансовое равновесие.

Недостаточная финансовая устойчивость может привести предприятие к неплатежеспособности и, как следствие, к отсутствию финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения процесса производства и постоянного развития предприятия.

Исходя из этого, важно выбрать основные направления и разработать мероприятия, которые будут способствовать повышению финансовой устойчивости предприятия.

### Список литературы

1. Алексеев, В. В. Управление финансовой устойчивостью предприятия и пути ее повышения / В. В. Алексеев. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 2 (292). – С. 225-227. – URL: <https://moluch.ru/archive/292/66267/> (дата обращения: 15.03.2024).

2. Гутковская, Е. А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению / Е. А. Гутковская // Вестник СамГУ. – 2015. – №2 (124). – С. 35-46.

3. Петрова, Е. Ю. Актуальность коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости / Ю. А. Петрова // Вестник НГИЭИ. – 2017. – №1 (44). – С. 65-68.
4. Кабш, Р. Д. Формализация теоретических подходов к определению финансовой устойчивости / Р. Д. Кабш // Интернет-журнал Науковедение. – 2017. – №1 (38). – С. 1-8.
5. Сподарева, Е. Г. Применение корреляционно-регрессионного анализа для оценки финансовой устойчивости предприятия / Е. Г. Сподарева, Т. С. Кузьмина // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2020. – № 4(53). – С. 27-34.
6. Шишкин, А. В. Теоретический анализ финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов / А. В. Шишкин // Известия УрГЭУ. 2016. – №2 (64). – С. 58-67.
7. Лактюшина, З.Н. Финансовый анализ как инструмент экономического управления предприятием: учебное пособие / З.Н Лактюшина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва, 2015. – 137с.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

**Кравченко А.Е.**  
**Студентка 2 курса гр.УА-м**  
**Чечеткина М.А.**  
**Старший преподаватель**

*ФГБОУ ВО «Донецкий институт железнодорожного транспорта»*

**Аннотация.** Анализ расходов является важной составляющей комплексного финансово-экономического анализа предприятия, поскольку их состав и величина, а также особенности учета себестоимости продукции влияют на формирование цен (тарифов), что в свою очередь является частью ценовой политики предприятия.

**Ключевые слова:** анализ, расходы, номенклатура расходов.

Механизм формирования расходов является чрезвычайно актуальным для железнодорожного транспорта, что обусловлено несколькими причинами, а именно:

- 1) необходимостью изучения степени влияния изменения объемных и качественных показателей работы транспорта на общую сумму эксплуатационных расходов и себестоимости перевозок, что позволяет регулировать тарифы на перевозку;
- 2) определения финансовых результатов работы железных дорог, что дает возможность исследовать степень влияния на них размера эксплуатационных расходов;
- 4) необходимостью разрабатывать новые научно обоснованные методы выполнения различных технико-экономических расчетов для совершенствования финансово-экономического механизма.

Организация экономического анализа подразумевает наличие достоверной аналитической информации о составляющих расходов по элементам. Это необходимо для изучения их влияния на основные технико-экономические показатели деятельности. При этом во внимание могут приниматься как общие эксплуатационные расходы, так и относительные, в разрезе элементов расходов. Основой анализа является установление связи между расходами и объемом деятельности по основным видам согласно Номенклатуре расходов. На предприятиях железнодорожного транспорта применяется Номенклатура расходов для планирования и учета расходов по основной деятельности с целью предоставления пользователям для принятия решений полной, правдивой и непредвзятой информации, внедрение таких методов, которые способны обеспечивать поиск оптимального уровня и повышение эффективности производства, то есть обеспечивает необходимость общего

анализа расходов. Номенклатура расходов учитывает особенности организации работы на железнодорожном транспорте.

Перечень и состав статей калькулирования производственной себестоимости продукции (работ, услуг) определен номенклатурой расходов по основной деятельности предприятий железнодорожного транспорта. Номенклатура расходов состоит из 5 разделов:

Раздел I "Прямые расходы по перевозкам";

Раздел II. "Прямые затраты вспомогательного производства";

Раздел III. "Общепроизводственные расходы";

Раздел IV. "Административные расходы";

Раздел V. "Прочие расходы операционной деятельности";

Таким образом мы видим, что номенклатура служит для подробного раскрытия информации о расходах по каждому отдельному виду хозяйства на железной дороге.

Основными задачами анализа расходов являются:

- выявление резервов снижения затрат на производство и реализацию продукции;
- объективная оценка выполнения плана по затратам и ее изменения относительно прошлых отчетных периодов;
- обеспечение центров ответственности по затратам необходимой аналитической информацией для оперативного управления затратами.

Цель анализа расходов деятельности предприятия заключается в информационном обеспечении и всесторонней оценке достигнутых результатов и в оптимизации и обосновании управленческих решений относительно их дальнейшей рационализации. Для достижения этой цели осуществляется анализ на основе принципов системного, комплексного и кибернетического подходов к анализу экономики.

Информационная база осуществления аналитических исследований расходов формируется благодаря исходной информации о смете (нормативах) расходов, по данным бухгалтерского и статистического учета, по материалам ревизий и специальных обследований. Существующая система учета расходов подсобно-вспомогательной деятельности не удовлетворяет нужды управления в полной и развернутой информации, которая бы давала возможность своевременно выбирать наиболее эффективные направления развития отрасли.

В новых условиях хозяйствования необходимо обеспечить качественную информационную среду для принятия управленческих решений, направленных на более рациональное перераспределение расходов, которая позволит снизить себестоимость услуг при одновременном повышении их качества. Следовательно, информация, которую предоставляет финансовый и управленческий учет должна поступать своевременно, в полном объеме. При таких условиях появится возможность проводить качественный анализ показателей, эффективное планирование и оперативный контроль расходов подсобно – вспомогательной деятельности.

Учитывая управленческий аспект анализа расходов операционной деятельности, их оценку, диагностику и поиск резервов рационализации следует выполнять в определенной последовательности. На первом этапе необходимо провести общую оценку выполнения сметы (стандартов) расходов в целом, по отдельным объектам управления и в разрезе экономических элементов, что позволит не только установить положительные или отрицательные отклонения, но и выявить изменение структуры расходов. На втором этапе необходимо провести факторный анализ отклонений прямых затрат, учитывая изменение объема и структуры операционной деятельности. С этим связаны оценки нормативов (стандартов) расходов и их обоснованности. На третьем этапе следует провести анализ выполнение бюджета (сметы) накладных расходов. На четвертом этапе необходимо выполнить анализ себестоимости (калькуляций) отдельных видов продукции (работ, услуг), что поможет определить конкурентоспособную производственную программу и направления структурной перестройки производства. На пятом этапе нужно дать оценку влияния изменения расходов операционной деятельности на конечные производственно-финансовые результаты работы предприятия и на общую сумму себестоимости перевозок. Степень влияния различных

факторов на уровень себестоимости определяется после их систематизации, которая создает условия для качественного анализа.

Особенности формирования расходов на предприятиях железнодорожного транспорта вытекают из особенностей организации работы железнодорожного транспорта. Одной из особенностей железнодорожного транспорта, которое оказывает большое влияние на построение учета расходов, является структура его основной деятельности. Она делится на эксплуатационную и подсобно-вспомогательную. Первая непосредственно связана с перевозкой грузов и пассажиров. Вторую выделяют в связи с тем, что на железнодорожном транспорте выполняются работы и изготавливается продукция как для собственного потребления, необходимая для обеспечения перевозочного процесса, так и для реализации сторонним потребителям.

Говоря о подсобно-вспомогательной деятельности (ПВД), нужно отметить, что не существует определение понятия расходов на ее осуществление. Для организации учета и анализа таких расходов важно четко определить сущность расходов подсобно-вспомогательной деятельности железнодорожного транспорта, их состав и порядок формирования.

Эксплуатационные расходы являются одними из важнейших показателей отрасли. От их уровня зависят финансово-экономические показатели и стабильность отрасли. Распределение расходов выполняется каждым структурным подразделением (хозяйством) железной дороги по отдельным статьям или группам статей (табл. 1).

Таблица 1 – Основные аспекты анализа и оценки расходов железной дороги

Классификация расходов	Элементы
По объектам	– вид экономической деятельности в соответствии с Номенклатурой расходов; – вид перевозок; – ценовые условия (в разрезе ПВД)
По стадиям перевозочного процесса	– подготовка к перевозкам; – непосредственно перевозочный процесс; – начально-конечные операции; – прочие операции
По месту возникновения расходов и структурным подразделениям	– определенная технологическая операция; – структурное подразделение; – служба; – хозяйство; – дорога в целом
По различным каналам сбыта	– по отраслям-потребителям; – по индивидуальным заказчикам; – по географическому принципу

Основные расчеты по распределению эксплуатационных расходов между видами перевозок, а также различными видами тяги выполняются железными дорогами на основе данных отчетов подведомственных предприятий и хозяйств. Расходы же с подсобно – вспомогательной деятельности калькулируют общей суммой по отдельным подразделениям. Детализация такой информации с учетом специфики отрасли способствовать осуществлению многомерного анализа затрат по таким аспектам: видам экономической деятельности; каналами сбыта и заказчиками (для ПВД) составляющими перевозочного процесса и структурными подразделениями предприятия.

Аналитический учет расходов организовывается в соответствии с отраслевыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг). Но даже в пределах одной отрасли каждое предприятие имеет

существенные особенности в технологии и организации производства, и это не может не учитываться при организации аналитического учета.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятию железнодорожного транспорта необходимо стремиться к эффективному использованию ресурсов, повышению уровня качества и обоснованности принятых управленческих решений, формированию полной, прозрачной информации об уровнях расходов с помощью правильно выбранной руководством железнодорожного транспорта концепции управления затратами, а также методами ее реализации.

Несмотря на различные взгляды на расходы, всесторонний анализ и оценка их структуры и уровня дает возможность мобильно оперировать категорией себестоимости с целью использования учетной информации для различных нужд управления и формирования соответствующего организационно-экономического механизма и системы управления расходами. Постановка системы многоаспектного анализа и оценки возникает не только из субъективных положений о необходимости сбора, обобщения и разграничения расходов в различных отраслях хозяйственной деятельности железной дороги, но и по ряду объективных закономерностей, обусловленных особенностями перевозочного процесса и видам экономической деятельности на железнодорожном транспорте.

Подводя итог, необходимо отметить, что показатели эксплуатационных расходов и себестоимости относятся к числу важнейших показателей, характеризующих деятельность железной дороги, поскольку от их уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия. Поэтому необходимо систематически искать пути снижения расходов при условии полного и своевременного удовлетворения потребностей потребителей услуг структурного подразделения железнодорожной дороги, которые служат для повышения эффективности производства. Это достигается осуществлением организационно-технических мероприятий, обеспечивающих экономию производственных расходов и снижения себестоимости предоставляемых услуг

#### **Список литературы**

1. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99 (с изменениями и дополнениями), утвержденный Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н [Электронный ресурс] // <https://minfin.gov.ru/ru/document>.

2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_348523](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523).

### **ЭТАПЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА**

**Крыштопчук Д.С.**  
**Студент 1 курса гр. УФБм-23**  
**Бурлуцкий Б.В.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Рассмотрены этапы процесса оптимизации структуры капитала корпорации. Приведены три разных варианта финансирования активов.

**Ключевые слова:** финансовые коэффициенты, собственный капитал, заемный капитал, структура капитала.

**Актуальность.** Структура капитала существенно влияет на принятие решений об инвестициях собственниками корпорации и финансовыми управляющими. Принятие решений

о дополнительном выпуске акций связано с стремлением увеличить уставной капитал. На покрытие возникающих убытков принимается решение направлять резервный капитал. Решения по инвестированию нераспределенной прибылью связаны с расширением основного капитала. Решения по формированию необоротных активов характерны для долгосрочных обязательств, а для краткосрочных – по финансированию оборотных активов.

Доли отдельных элементов в объеме капитализации называют капитализированной структурой капитала. Например, отношение одного из элементов показателя капитализации (стоимости эмитированных обыкновенных и привилегированных акций и корпоративных облигаций) к общей величине этого показателя дает возможность вычислить коэффициенты капитализации, которые определяют долю тех или иных собственных и заемных источников финансирования.

Основные финансовые коэффициенты (формулы (1)–(3)), определяющие структуру капитала [1; 2]:

$$K_1 = AK / ДЗК, \quad (1)$$

$$K_2 = AK / (ДЗК + КЗК), \quad (2)$$

$$K_3 = СК / ЗК, \quad (3)$$

где  $K_1$  – показывает соотношение между акционерным капиталом (АК) и долгосрочным заемным капиталом (ДЗК);

$K_2$  – коэффициент, отражающий соотношение между акционерным капиталом, долгосрочным заемным капиталом (ДЗК) и краткосрочным заемным капиталом (КЗК);

$K_3$  – коэффициент, показывающий соотношение между собственным капиталом (СК) и заемным капиталом (ЗК).

Корпорация, которая привлекает капитал только путем эмиссии обыкновенных акций, имеет упрощенную структуру капитала. Корпорации, образующие большую часть своих пассивов за счет заемных средств (банковских кредитов и облигационных займов), в большинстве случаев имеют более сложную структуру капитала. При оценке инвестиционной привлекательности эти корпорации получают низкий кредитный рейтинг, в отличие от корпораций, которые полагаются в основном на собственные средства. Как правило, долгосрочная задолженность, превышающая 30–35% рассматривается как рискованная.

Собственные и заемные источники финансирования разделяют по ряду признаков. Собственный капитал дает собственнику право непосредственно управлять делами корпорации и получать часть чистой прибыли в форме дивидендов. Однако не установлены сроки возврата вложенного капитала и нет льготы по налогу на прибыль. Заемный капитал дает право кредиторам на первоочередное получение платежей по выданным кредитам и займам. Сроки возврата кредита установлены в кредитном договоре с банком или в проспекте эмиссии облигаций. Также собственник заемного капитала имеет право на налоговую экономию, так как проценты по кредитам и займам включают в состав прочих расходов, а значит их выплачивают из прибыли до налогообложения. Как видим, структура капитала прямо влияет на финансовые результаты деятельности корпорации. Соотношение между собственным и заемным капиталом является одним из значимых аналитических показателей и отображает уровень риска инвестирования в данную корпорацию.

Оптимальная структура капитала отображает такое соотношение собственного и заемного капитала, при котором наиболее эффективна взаимосвязь коэффициентов рентабельности собственного капитала и задолженности в результате чего становится максимальной рыночная стоимость корпорации. Процесс оптимизации структуры капитала выполняют в такой следующей последовательности [1].

1. Анализ структуры капитала и тенденций ее изменения за ряд кварталов (лет). При этом рассматривают такие параметры: коэффициенты финансовой независимости, задолженности, финансирования, соотношения между долгосрочными и краткосрочными обязательствами и

другие. Затем исследуют показатели оборачиваемости и доходности собственного и заемного капитала.

2. Оценка основных факторов, определяющих структуру капитала, таких как:

- отраслевые особенности деятельности;
- стадии жизненного цикла;
- конъюнктура товарного и финансового рынков;
- уровень прибыльности текущей (операционной) деятельности;
- налоговая нагрузка;
- степень концентрации капитала (стремление первоначальных собственников сохранить контрольный пакет акций) и другие.

Учитывая приведенные выше факторы, управление структурой капитала сосредоточено на решении двух основных задач:

- установление приемлемых пропорций при использовании собственного и заемного капитала;
- обеспечение при необходимости притока дополнительного внутреннего или внешнего капитала.

3. Оптимизация структуры капитала корпорации по критерию доходности собственного капитала. Этот расчет необходимо проводить на многовариантной базе.

Рассмотрим пример. В распоряжении корпорации собственный капитал в 240 млн. руб. и она планирует увеличить объем реализации привлекая заемные финансовые ресурсы. Рентабельность активов составляет 18%. Минимальная процентная ставка за банковский кредит – 10%. Определим структуру капитала, при которой будет достигнут наибольший прирост рентабельности собственного капитала. Варианты расчета приведем в табл. 1.

Таблица 1 – Варианты расчета рентабельности собственного капитала при различных значениях коэффициента задолженности

№ п/п	Показатель	Вариант						
		I	II	III	IV	V	VI	VII
1	Собственный капитал, млн руб.	240	240	240	240	240	240	240
2	Объем заемного капитала, млн руб.	0	60	120	240	300	360	480
3	Общий объем капитала (стр. 1 + стр. 2), млн руб.	240	300	360	480	540	600	720
4	Коэффициент активов (ЗК/СК)	0	0,25	0,5	1	1,25	1,5	2
5	Рентабельность активов (Активы = Пассивы), %	18	18	18	18	18	18	18
6	Минимальная ставка процента за кредит, %	0	10	10	10	10	10	10
7	Процентная ставка за кредит с учетом премии за риск, %	0	10,5	11	11,5	12	12,5	13
8	Бухгалтерская прибыль с учетом процентов за кредит: (стр. 3 × стр. 5 : 100), млн руб.	43,2	54	64,8	86,4	97,2	108	129,6
9	Сумма процентов за кредит (стр. 2 × стр. 7 : 100), млн руб.	0	6,3	13,2	27,6	36	45	62,4
10	Бухгалтерская прибыль без суммы процентов за кредит (стр. 8 – стр. 9), млн руб.	43,2	47,7	51,6	58,8	61,2	63	67,2
11	Ставка налога на прибыль, доли единицы	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
12	Сумма налога на прибыль (стр. 10 × стр. 11), млн руб.	8,64	9,54	10,32	11,76	12,24	12,6	13,44

Продолжение таблицы 1

№ п/п	Показатель	Вариант						
		I	II	III	IV	V	VI	VII
13	Чистая прибыль (стр. 10 – стр. 12), млн руб.	34,56	38,16	41,28	47,04	48,96	50,4	53,76
14	Чистая рентабельность собственного капитала (стр. 13 : стр. 1 × 100)	14,4	15,9	17,2	19,6	20,4	21,0	22,4
15	Прирост чистой рентабельности собственного капитала, %	0,0	1,5	1,3	2,4	0,8	0,6	1,4

Как видим, прирост чистой рентабельности собственного капитала (2,4%) в IV варианте был наибольший. При этом коэффициент задолженности достиг своего оптимального значения 1,0 (240 / 240) и дальнейшие займы нецелесообразны. Условием прироста данного показателя является превышение рентабельности активов над средним значением процентной ставки по кредиту. Итак, проведение многовариантных расчетов дает возможность определить оптимальную структуру источников средств корпорации, которая способствует максимальному приросту чистой рентабельности собственного капитала.

4. Оптимизация структуры капитала корпорации по критерию минимизации его стоимости. Расчет основан на оценке собственных и заемных средств при разных условиях их привлечения и вычислениях вариантов средневзвешенной стоимости капитала (WACC). При расчете оптимальной структуры капитала надо установить, при какой его величине будет достигнута минимальная цена средневзвешенной стоимости корпоративного капитала (WACC). Как правило, данная структура равна единице, т.е. 50% пассива баланса приходится на собственные источники, а 50% – на заемные источники финансирования активов корпорации.

5. Оптимизация структуры капитала корпорации по критерию минимизации финансового риска основана на выборе самых дешевых и наименее рискованных источников покрытия активов.

Для достижения поставленной цели все активы разделяют на три группы:

- необоротные (капитальные) активы;
- стабильная (постоянная) часть оборотных активов;
- варьирующая (переменная) часть оборотных активов.

На практике применяется три разных варианта финансирования этих групп активов за счет источников средств корпорации: консервативный, умеренный и агрессивный.

При консервативном подходе примерно 50% варьирующей (переменной) части оборотных активов формируют за счет краткосрочных обязательств. Оставшиеся 50% варьирующей части, а также 100% стабильной части оборотных активов и необоротные активы формируют собственным капиталом и долгосрочными обязательствами.

При умеренном подходе 100% варьирующей (переменной) части оборотных активов образуют за счет краткосрочных обязательств, а 100% стабильной (постоянной) части – за счет собственных средств корпорации. Необоротные активы формируют частью собственного капитала и долгосрочными обязательствами.

При агрессивном подходе 100% варьирующей части и 50% стабильной части оборотных активов покрывают краткосрочными обязательствами. Остальные 50% постоянной части оборотных активов и необоротные активы формируют за счет собственного капитала и долгосрочных обязательств.

Рассмотрим пример. Оптимизируем структуру капитала акционерной компании по критерию минимизации уровня финансового риска. Исходные данные:

- прогноз среднегодовой стоимости внеоборотных активов – 600 млн руб.;
- постоянная часть оборотных активов – 400 млн руб.;
- максимальная дополнительная потребность в оборотных активах в период сезонного производства (6 мес.) – 500 млн руб.;

– общий объем активов – 1500 млн руб. (600 + 400 + 500).

При консервативном подходе к финансированию активов собственный капитал должен составлять 1250 млн руб. (600 + 400 + 500 × 0,5).

Заемный капитал должен быть равен 250 млн руб. (500 / 2).

Среднегодовая структура капитала, минимизирующая уровень финансового риска:

– собственный капитал – 83,3% (1250 / 1500 × 100);

– заемный капитал – 16,7% (250 / 1500 × 100).

**Выводы.** Итак, опираясь на свое отношение к риску, собственники корпорации и финансовые менеджеры выбирают один из рассматриваемых вариантов финансирования активов. В современных условиях коммерческие банки редко предоставляют корпорациям долгосрочные кредиты (на срок свыше одного года) на строительство объектов производственного назначения. Поэтому выбираемая модель должна учитывать наиболее оптимальное соотношение между собственным и заемным капиталом с учетом особенностей деятельности каждой корпорации.

### Список литературы

1. Основы финансового менеджмента / Джеймс С. Ван Хорн Станфордский университет, Джон М. Вахович, мл. Университет штата Теннесси; [перевод с англ. О.Л. Пелявского]. – Москва [и др.]: Вильямс, 2018. – 1225 с.

2. Косинец Т.В. Основы финансового менеджмента и бухгалтерского учета: теория и практика [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Т. В. Косинец, М. В. Робертс ; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2022. – 523 с.

## ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Луппол Е.М.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В работе раскрыта многоуровневость понимания корпоративной безопасности, рассмотрены основные проблемы, связанные с ее обеспечением, на основе комплексного подхода предложена модель структуры системы финансово-экономического обеспечения корпоративной безопасности.

**Ключевые слова:** корпоративная безопасность, финансово-экономическое обеспечение, риск, модель структуры.

**Актуальность исследования.** Корпоративная безопасность – достаточно важная и активно обсуждаемая тема в научно-практической литературе, особенно в среде западных авторов, поскольку вопросы создания и эффективного управления бизнесом характерны для рыночных отношений, которые в нашей стране начали формироваться лишь немногим более тридцати лет назад.

Корпоративная безопасность представляет собой систему мер, методов и инструментов, направленных на обеспечение безопасности бизнеса и защиту его активов, информации, персонала и репутации от внутренних и внешних угроз. Она включает в себя различные аспекты, такие как физическая безопасность, информационная безопасность, экономическая безопасность, правовая защита, а также социальная ответственность компании.

Корпоративная безопасность – многоуровневое понятие, имеющее множество составных элементов. Поэтому обеспечение корпоративной безопасности также должно охватывать множество уровней и способствовать достижению следующих ее основных целей:

- защита корпоративных активов: обеспечение безопасности финансовых ресурсов, интеллектуальной собственности, оборудования и других материальных активов;
- защита информации: обеспечение безопасности и конфиденциальности информации, предотвращение утечки данных и несанкционированного доступа к ним;
- защита персонала: обеспечение безопасности сотрудников, сохранение их жизни, здоровья и благополучия;
- защита репутации компании: предотвращение негативного воздействия на репутацию компании, связанного с угрозами и рисками, а также соблюдение норм и стандартов корпоративной этики и социальной ответственности;
- соблюдение законодательства: корпоративная безопасность должна гарантировать соблюдение всех законов и требований, связанных с деятельностью компании.

Для достижения этих целей компании разрабатывают и внедряют системы корпоративной безопасности, которые могут включать в себя процедуры идентификации и оценки рисков, разработку стратегии и политики безопасности, обучение персонала, установку технических средств защиты и систем контроля доступа, а также регулярный мониторинг и аудит безопасности.

**Анализ публикаций по теме.** Вопросы обеспечения информационной составляющей корпоративной безопасности глубоко рассмотрены в работе Ю. Черданцевой и Дж. Хилтон [1]. Авторы на основе своих исследований разработали модель информационного обеспечения безопасности, которую можно использовать для оценки и улучшения корпоративной безопасности. М. Витман и Г. Матторд рассмотрели и глубоко проанализировали организационные, технические и правовые аспекты различных концепций и практик управления информационной безопасностью [2]. Х. Зафар, С. Ко Мён и К-М. Осей-Брайсон проанализировали финансовые последствия инцидентов, связанных с нарушением информационной безопасности для пострадавших компаний и их конкурентов [4]. Г. Стоунбернер, Э. Гоген и А. Феринга разработали руководство по управлению рисками для информационных технологических систем [3]. В нем авторы представили структурированный подход к управлению рисками, включая их идентификацию, оценку и снижение. Руководство охватывает различные аспекты управления рисками, такие как методологии оценки рисков, методы снижения рисков и важность постоянного мониторинга и совершенствования. Оно является ценным ресурсом для организаций, стремящихся разработать и внедрить эффективные практики управления рисками в контексте корпоративной безопасности. С. Зайнуллин и Н. Сорокин рассмотрели финансово-экономические аспекты корпоративной безопасности предприятий России с точки зрения системного подхода как результат взаимодействия всех составляющих системы корпоративной безопасности, поскольку именно финансово-экономическая составляющая находится в фокусе воздействия внешних и внутренних факторов [5].

Перечисленные выше источники представляют разнообразные аспекты корпоративной безопасности, такие как информационная безопасность, управление рисками, организационная культура, правовые аспекты и технологические решения. Изучение этих и других работ по теме поможет получить обширное понимание корпоративной безопасности и ее важности для современных компаний. Однако, на наш взгляд, не получила достаточного внимания проблема финансово-экономического обеспечения корпоративной безопасности, а именно вопросы рассмотрения этой проблемы системно, с целью представления процесса в целом, в виде модели, что способствует более глубокому и всеобъемлющему пониманию его сути, что и послужило **целью исследования**.

**Изложение основного материала.** Обеспечение корпоративной безопасности предполагает ряд мер, направленных на защиту активов, персонала, информации и репутации компании от внешних и внутренних угроз. Важные аспекты обеспечения корпоративной безопасности включают:

- разработку и внедрение политики корпоративной безопасности: она должна содержать принципы, цели и стратегии, направленные на обеспечение безопасности компании. Кроме того, она должна быть доступной для всех сотрудников и регулярно обновляться;

- совершенствование организационной структуры: создание специализированного подразделения или назначение ответственных лиц, которые будут заниматься вопросами корпоративной безопасности, координировать действия сотрудников и контролировать выполнение политик и процедур безопасности;

- внедрение и широкое использование технических мер защиты: внедрение различных технологий и средств для обеспечения безопасности, таких как системы видеонаблюдения, контроля доступа, сетевой безопасности, шифрования данных, антивирусного и противошпионского обеспечения;

- обеспечение физической безопасности: обеспечение физической защиты офисных помещений, складов и других объектов компании, включая установку ограждений, замков, сигнализации и системы контроля доступа;

- непрерывное обучение персонала: регулярное обучение сотрудников по вопросам безопасности, включая осведомленность о потенциальных угрозах, правилах поведения, процедурах реагирования на инциденты и использования технических средств защиты;

- создание системы управления рисками: систематическая оценка и анализ рисков, связанных с деятельностью компании, определение приоритетов и разработка стратегий для минимизации рисков и последствий возможных инцидентов;

- создание системы планирования реагирования на инциденты и проведение восстановительных работ: разработка планов реагирования на инциденты, связанные с безопасностью, а также планов восстановления деятельности компании после возможных инцидентов;

- проведение мониторинга и аудита: регулярный мониторинг и аудит системы корпоративной безопасности для определения слабых мест и уязвимостей, а также оценки эффективности внедренных мер и процедур. Это может включать в себя проверку технических средств, анализ политик и процедур, а также контроль выполнения обязанностей сотрудниками;

- соблюдение законодательства и стандартов: компания должна обеспечивать соблюдение всех применимых законов, регулятивных требований и стандартов, связанных с ее деятельностью, включая обработку и защиту персональных данных, экологические нормы и прочие требования;

- организация взаимодействия с внешними держателями акций: поддержание связи и взаимодействия с правоохранительными органами, регуляторами, партнерами, клиентами и другими акционерами в области корпоративной безопасности для обмена опытом, информацией и для сотрудничества в решении общих задач;

- организация непрерывного улучшения всех составляющих корпоративной безопасности: на основе результатов мониторинга, аудита и анализа инцидентов осуществляется корректировка стратегий, политик и процедур безопасности, а также внедрение новых технологий и подходов для повышения эффективности корпоративной безопасности.

Как видно, обеспечение корпоративной безопасности требует комплексного подхода и непрерывных усилий со стороны компании, направленных на разработку и внедрение эффективных политик и процедур, обучение персонала, техническую и физическую защиту активов, управление рисками, планирование реагирования на инциденты и восстановление, а также мониторинг и улучшение системы корпоративной безопасности.

Для системного и пространственного видения исследуемой проблемы финансово-экономического обеспечения корпоративной безопасности имеет смысл представить ее в виде модели. Она должна базироваться на комплексном подходе к управлению рисками и распределению ресурсов для защиты активов и интересов компании. Поэтому модель системы

финансово-экономического обеспечения корпоративной безопасности структурно должна включать в себя следующие ключевые компоненты:

- бюджетирование и планирование: компания должна определить и выделить необходимые финансовые ресурсы для обеспечения корпоративной безопасности, включая инвестиции в технологии, обучение персонала, процедуры мониторинга безопасности и контроля;

- мониторинг, идентификация и оценка рисков: компания должна проводить регулярную оценку рисков, связанных с корпоративной безопасностью, учитывая вероятность и потенциальные последствия инцидентов, а также возможности снижения или переноса рисков;

- эффективная система управления рисками: компания должна разработать и внедрить стратегии управления рисками, направленные на снижение вероятности инцидентов и их последствий, а также определение приоритетных областей для вложений и улучшений;

- рациональное распределение ресурсов: ресурсы для обеспечения корпоративной безопасности должны быть распределены между различными областями и уровнями организации, учитывая оценку рисков, стратегии управления рисками, потребности бизнеса и результаты их использования (отдачу ресурсов);

- оценка эффективности на основе использования современных методов и методик: компания должна проводить регулярный анализ эффективности вложений и мероприятий в области корпоративной безопасности, сравнивая результаты с затратами и определяя области для улучшений и оптимизации объемов вовлекаемых ресурсов;

- отчетность и контроль: компания должна обеспечивать прозрачность и отчетность по вопросам финансово-экономического обеспечения корпоративной безопасности перед акционерами, регуляторами и другими стейкхолдерами, а также проводить внутренний контроль за соблюдением бюджетов и планов.

**Выводы.** Использование представленной в работе модели позволит компании систематически заниматься обеспечением корпоративной безопасности с финансово-экономической точки зрения, оптимизировать распределение ресурсов, управлять рисками и повышать эффективность своих инвестиций, формируя достаточный порог безопасности. Использование модели структуры системы финансово-экономического обеспечения корпоративной безопасности даст обоснованную возможность компании:

- привлечь и удерживать талантливых сотрудников: инвестиции в обучение и развитие персонала в области безопасности могут повысить уровень компетенции сотрудников, их мотивацию и лояльность;

- соблюдать законодательство и регулирование: компания должна учитывать требования законодательства и стандартов в области корпоративной безопасности, а также внедрять процедуры и контроль для их соблюдения;

- защитить репутацию предприятия: надежное финансово-экономическое обеспечение корпоративной безопасности помогает предотвращать инциденты и кризисы, которые могут негативно повлиять на репутацию компании и доверие клиентов и партнеров;

- создать конкурентное преимущество: компания, которая эффективно управляет корпоративной безопасностью и инвестирует в свою защиту, может получить преимущества перед конкурентами, например, в виде большей надежности и безопасности своих продуктов и услуг;

- улучшить взаимодействие с внешними стейкхолдерами: компании, обеспечивающие прозрачность и демонстрирующие активное участие в финансово-экономическом обеспечении корпоративной безопасности, могут наладить более эффективное взаимодействие с инвесторами, поставщиками и регуляторами.

Таким образом, в целом, модель финансово-экономического обеспечения корпоративной безопасности является ключевым инструментом для компаний, стремящихся обеспечить свою защиту и успешно конкурировать на рынке.

### Список литературы

1. Cherdantseva, Y., Hilton, J. A reference model of information assurance & security [Text]: In Proceedings of the 2013 International Conference on Availability, Reliability and Security / Y., Cherdantseva, J., Hilton. - 2013. – P.546-555.
2. Management of Information Security [Text] / M. E., Whitman, H. J., Mattord. - Boston, MA: Cengage Learning, 2018.
3. Stoneburner, G., Goguen, A., Feringa, A. Risk management guide for information technology systems [Text]: NIST Special Publication 800-30 / G., Stoneburner, A., Goguen, A., Feringa. - 2002.
4. Zafar, H., Ko, M., Osei-Bryson, K.-M. Financial impact of information security breaches on breached firms and their rivals [Text] / H., Zafar, M., Ko, K.-M., Osei-Bryson. - Information Resources Management Journal. – 2012. - 25(3). – P. 21-37.
5. Зайнуллин, С.Б., Сорокин, Н.Д. Особенности корпоративной безопасности российских предприятий / С.Б. Зайнуллин, Н.Д. Сорокин // Интернет-журнал «Наукоедение». – 2017. - Т. 9. - №6. – режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/140EVN617.pdf> (дата обращения 15.02.24).

## НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Наумов Л.Ю.

Студент 2 курса гр. УФБм-22

Устинова Л.Н.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В данной статье исследованы преимущества использования методов «Direct-Costing» и «Standard-Costing» в процессе управления затратами. Применение этих методов позволяет обеспечить принятие обоснованных управленческих решений и оптимизировать производственные процессы, что будет способствовать повышению конкурентоспособности машиностроительных предприятий.

**Ключевые слова:** управление, система, Standard-Costing, Target-Costing, конкуренция, оптимизация, целевая себестоимость, целевая прибыль.

**Актуальность** данной темы обусловлена необходимостью машиностроительных предприятий эффективно управлять своими затратами для сохранения и увеличения конкурентоспособности в современной динамичной рыночной среде. Изучение преимуществ использования методов «Direct-Costing» и «Standard-Costing» для машиностроительных предприятий представляет собой актуальную и важную задачу в сфере управления затратами и стратегического развития бизнеса.

Управление затратами представляет собой комплекс мер и стратегий, направленных на оптимизацию использования ресурсов и снижение издержек в организации. Основная цель управления затратами заключается в том, чтобы достичь максимальной эффективности и конкурентоспособности предприятия, используя ограниченные ресурсы наиболее рациональным образом. Важно осознавать, что управление затратами не сводится просто к уменьшению расходов. Это скорее комплексная стратегия, направленная на оптимизацию использования ресурсов в рамках производственных мощностей. Эффективное управление затратами приводит к повышению рентабельности бизнеса, увеличению прибыли и уменьшению финансовых рисков.

В управлении затратами существует множество методов, каждый из которых имеет свои особенности и свои условия для применения. Основные методы управления затратами представлены в таблице 1[1].

Таблица 1 – Методы управления затратами на предприятии

	Особенности	Преимущества	Недостатки
Direct-Costing	Фокусируется на учете только переменных затрат, что позволяет более точно определить влияние изменений объема производства на прибыль.	Метод позволяет более точно оценить влияние изменений объема производства на прибыль	Исключение постоянных издержек может исказить общую картину о рентабельности предприятия, что делает его менее точным в сравнении с другими методами.
Standard-Costing	Базируется на установлении стандартных затрат на производство продукции и сравнении их с фактическими затратами.	Обеспечивает стабильность в управлении затратами, поскольку использует стандартные затраты на производство продукции для сравнения с фактическими затратами. Это помогает выявить отклонения и принять меры по их устранению.	Недостатком может быть сложность установления адекватных стандартных затрат и их регулярное обновление в условиях изменяющегося рынка и технологий.
Target-Costing	Устанавливает целевые затраты на производство продукции или услуги на основе ценовой политики рынка и требований к качеству..	Позволяет ориентироваться на цену, которая будет привлекательна для потребителей, и оптимизировать процесс производства для достижения этой цели.	Недостатком может быть сложность установления реалистичных целевых затрат и необходимость в постоянном мониторинге рыночной конкуренции.
CVP-анализ	Не рекомендуется к использованию на предприятии с номенклатурой более трех товаров, так как теряется наглядность метода	Возможность определения объема продаж, при котором достигается безубыточность производства возможность определения объема продаж, при котором достигается заданный финансовый результат; простота, наглядность и оперативность метода	Сложность при правильности разделения затрат предприятия на переменные и постоянные; любое изменение входящих в модель факторов может дать существенное
Absorptioncosting	Рекомендуется использовать компаниям с ограниченным ассортиментом выпускаемой продукции (работ, услуг) и с небольшой долей косвенных расходов. Для компаний со сложными процессами и широкой	Получение полной структуры себестоимости по каждому товару; возможность распределения затрат на выделенные объекты; возможность регулирования величины отчетной прибыли; отражает покрытие расходов доходом от реализации продукции;	Недопонимание причин распределения соответствующего объема затрат на объект затрат; усложняет расчетные и учетные процедуры; возможность установления себестоимости только в конце отчетного периода; ограниченный набор доступных инструментов учета

Продолжение таблицы 1

	Особенности	Преимущества	Недостатки
	номенклатурой товаров (работ, услуг) метод не дает полной картины.	обоснует выполнение дополнительного заказа или отказ от него; позволяет формировать отчетность в соответствии с МСФО	не всегда обеспечивает распределение адекватного реальному потреблению ресурсов центра затрат; может стимулировать перепроизводство продукции
Метод ABC	Для применения предприятие должно выполнить ряд условий: выделить виды деятельности и операции по ним; расширение существующую систему бухгалтерского учета; провести дополнительное обучение персонала	Повышает обоснованность отнесения накладных расходов на конкретный продукт; позволяет более точно калькулировать себестоимость; взаимосвязь получаемой информации с процессом формирования затрат.	Рост затрат на управление, вызванный необходимостью значительных изменений в системе бухгалтерского учета и совершенствования систем информационной поддержки; – дополнительные расходы на повышение квалификации работников

Большинство методов имеет общий недостаток – сложности в вычислениях и значительные временные затраты. Следует отметить, что методы, которые требуют больше времени на изучение и анализ ситуации, являются более эффективными в большинстве случаев. Так что данный недостаток достаточно субъективен, поскольку все зависит от конкретного случая.

Каждый из этих методов представляет собой важный инструмент учета и управления затратами и может быть эффективно применен в различных сферах бизнеса в зависимости от их специфики и стратегических целей [2].

Наиболее часто применяемыми методами учета затрат являются следующие три метода: «Direct-Costing», «Standard-Costing», «Absorbtion-Costing». В машиностроении же наиболее актуальным считается применение метода учета затрат «Standard-Costing» и «Direct-Costing», при оперативном использовании которых возникает возможность не только учета затрат, но и действенного управления ими [4].

При использовании метода «Standard-Costing» осуществляется традиционное ценообразование: себестоимость + прибыль = цена. В этом случае, к сожалению, никто не может гарантировать реализацию продукции, если цена окажется выше рыночной. В результате предприятие либо будет жертвовать значительной долей прибыли, либо нести убытки и реализовывать продукцию ниже себестоимости до тех пор, пока цена реализации не упадет ниже переменных затрат, после чего выпуск продукции потеряет всякий смысл.

В современных условиях хозяйствования предприятию необходимы такие методы управления себестоимостью, которые обеспечат предприятию достижение оптимальной себестоимости и получение прибыли в размерах необходимых для расширенного воспроизводства[4].

Система «Target-Costing» является сегодня одним из наиболее перспективных путей решения задачи оптимизации деятельности предприятия. Идея, положенная в основу концепции «Target-Costing», вызвала революцию в ценообразовании. Данный метод всего лишь перевернул традиционную формулу ценообразования, сделав основной акцент на целевую себестоимость.

Идея системы «Target-Costing» заключается в том, что цена реализации устанавливается заранее, с помощью маркетинговых исследований, т.е. фактически

определяется ожидаемая рыночная цена продукта. Затем устанавливается желаемый размер прибыли, и лишь потом рассчитывается максимально допустимый размер себестоимости – целевая себестоимость – как разность между рыночной ценой и желаемым размером прибыли. Далее все участники производственного процесса – от менеджера до простого рабочего – работают над тем, чтобы спроектировать и изготовить изделие, соответствующее целевой себестоимости. Благодаря этому инженеры были ограничены в применении более дорогостоящих технологий или материалов. Такой подход позволяет производить продукцию высокого качества, при этом не выходя за рамки целевой себестоимости.

Важно отметить, что «Target-Costing» и «Standard-Costing» могут сосуществовать в рамках одного предприятия, поскольку они имеют общую цель – снижение себестоимости и увеличение прибыли. Однако их область применения различна: использование «Target-Costing» обеспечивает создание продукта и достижение установленной целевой себестоимости, в то время как использование «Standard-Costing» позволяет управлять отклонениями от стандартов, установленных в рамках целевой себестоимости, на этапе производства.

Эти два метода дополняют друг друга. Их использование обеспечивает комплексный подход к управлению затратами на предприятии, способствует достижению поставленных компанией целей и повышению её конкурентоспособности.

Вывод. Исходя из вышесказанного, следует выделить три ключевых аспекта, которые отражают важность использования «Target-Costing» и нахождение целевой себестоимости для управления затратами на машиностроительных предприятиях:

- машиностроительная индустрия характеризуется высокой степенью конкуренции и частыми изменениями на рынке. В таких условиях важно не только производить высококачественные продукты, но и обеспечивать их конкурентоспособность с точки зрения цены. Система «Target-Costing» позволяет компаниям эффективно управлять затратами, чтобы достичь целевой прибыли при сложившейся цене на рынке.

- машиностроение часто характеризуется высокими затратами на производство и разработку новых продуктов. Использование системы «Target-Costing» помогает оптимизировать эти затраты, позволяя компаниям определить оптимальные целевые затраты на каждый продукт или проект с учетом требуемой прибыли.

- в машиностроении часто требуется долгосрочное планирование и инвестирование в разработку новых технологий и продуктов. Система «Target-Costing» способствует эффективному распределению ресурсов, что помогает компаниям выдерживать конкуренцию и долгосрочно успешно функционировать на рынке.

Таким образом, акцент на целевую прибыль и использование системы «Target-Costing» и «Standard-Costing» на машиностроительных предприятиях является ключевым фактором для обеспечения конкурентоспособности, эффективного управления затратами и долгосрочной устойчивости компании на рынке.

### **Список литературы**

1. Юрченко Т.И. Управление затратами в организации. М.: ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2016. 247 с.
2. Словеснова А.Д. Преимущества и недостатки методов управления затратами // Наука, техника и образование. 2017. №1. С. 74-76.
3. Друри К. Учет затрат методом стандарт-кост: Пер. с англ. / Под ред. Н.Д.Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
4. Глазов М.М., Черникова С.Ю. Управление затратами: новые подходы. Монография. – СПб.: РГГМУ, 2009. – 169 с.
5. Дырдонова А.Н. Управление затратами: учебное пособие / А.Н. Дырдонова. Нижнекамск: Нижнекамский химико-технологический институт (филиал) КГТУ, 2010. – 112с.

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пашенцев А.В.  
Студент 2 курса гр. УФБм-22

Устинова Л.Н.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассматриваются различные подходы к определению понятия «инвестиционная привлекательность» и наиболее актуальные методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий, анализируются факторы инвестиционной привлекательности, влияющие на деятельность организации.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, инвестиционная привлекательность, факторы, инвестиционный потенциал.

Переход российской экономики к инновационной форме развития предполагает увеличение объема финансовых ресурсов, направляемых на инвестирование, ускоренное восстановление, модернизацию и техническое оснащение основных фондов предприятий, требующих диверсификации по отраслям экономики, с целью повышения конкурентоспособности продукции. В экономической литературе имеется достаточное количество научных исследований различных ученых, посвященных проблемам определения и оценки инвестиционной привлекательности предприятия, но единой методики в качестве основной до сих пор не выбрано.

Инвестиционная привлекательность – это система экономических отношений между субъектами предпринимательской деятельности, связанных с эффективным развитием бизнеса, поддержанием его конкурентоспособности, финансовой стабильности и независимости.

Инвестиционная привлекательность определяется как объективная характеристика, присущая экономической системе, и характеризует степень соответствия системы (объекта инвестирования) интересам инвестора (субъекта инвестирования). Она формируется как отражение множества типичных мотиваций, интересов большинства потенциальных инвесторов на свободном рынке в конкурентной среде, когда все инвесторы действуют соответствующим образом, располагая всей необходимой информацией.

Факторы инвестиционной привлекательности можно определить как показатели, отражающие важность объекта инвестирования. Фактор, в общем смысле, – это активная сила или условия, влияющие на результирующие показатели. Поскольку требования инвесторов и объекты инвестирования разнообразны, необходимо классифицировать факторы инвестиционной привлекательности. Принято различать внешние и внутренние факторы инвестиционной привлекательности.

При рассмотрении инвестиционной привлекательности предприятия в России несомненно стоит учитывать факторы внешнего воздействия на организацию, однако, в полной мере оценить его влияние не удастся, в силу того, что вводится все больше ограничений. Несомненно, на мировом рынке Российская Федерация находит свои рынки сбыта и все еще находится в хороших экономических отношениях с некоторыми ведущими государствами мировой экономики, но нельзя оспорить тот факт, что на западе Россия отделена от мировой экономики. В связи с этими условиями оценить внешние факторы очень сложно из-за ограничений и динамики их изменений и пополнений.

Внутренние факторы инвестиционной привлекательности – это факторы, которые напрямую зависят от результатов финансово-хозяйственной деятельности организации. Внутренние факторы во многом определяют инвестиционную привлекательность

организации и представляют собой основной механизм ее регулирования. Внутренние факторы можно представить следующим образом [2]:

1. Финансовое положение организации.
2. Производственные факторы, представляющие собой предметы труда, средства труда, производственные мощности, трудовые ресурсы.
3. Качество менеджмента. Данный фактор находит своё отражение в качественном и эффективном управлении человеческими ресурсами и организацией в целом. На качество менеджмента оказывают влияние такие факторы, как: цели и стратегия организации, адаптация компании к новым условиям рынка, имидж и бренд, клиентоориентированность компании.
4. Инвестиционная и инновационная деятельность организации. Такой фактор, как инвестиционная деятельность оценивается по наличию инвестиционной стратегии объему осуществляемых инвестиций. Инновационная деятельность характеризуется инновационной политикой организации, стимулированием инновационной деятельности в организации, НИОКР.
5. Рыночная устойчивость. Она характеризуется проводимой маркетинговой политикой, степенью диверсификации товара, расположением организации.
6. Юридические факторы. Такие факторы включают организационно – правовую форму организации, имущественные, земельные права.

Инвестиционная привлекательность понимается как интегральная характеристика, включающая не только оценку платежеспособности, стабильности финансового состояния предприятия, а также оценку эффективности использования его активов, способности к саморазвитию за счет повышения рентабельности капитала, технико-экономического содержания производства, роста качества и конкурентоспособности продукции.

Особое внимание следует уделить методам оценки инвестиционной привлекательности организации.

Таблица 1 – Методики отечественной и мировой практики оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Методика	Анализируемые показатели деятельности предприятия	Цель проведения анализа
Система комплексного экономического анализа МГУ им. М.В.Ломоносова (КЭА)	Анализ использования производственных средств	Оценка эффективности деятельности предприятия
	Анализ использования материальных ресурсов	
	Анализ оборачиваемости производственных средств	
	Анализ прибыли и рентабельности продукции	
	Анализ рентабельности хозяйственной деятельности	
Методика Банка Франции	Оценка деятельности	Оценка надежности предприятия как кредитополучателя
	Оценка кредитного дела	
	Оценка платежеспособности	
Методика Банка Германии	Оценка рентабельности и окупаемости	
	Оценка ликвидности	
Методика Банка Англии	Рыночный риск	Оценка надёжности коммерческого банка
	Прибыль	
	Пассивы	
Методика системы оценки Банка США	Капитал и активы	
	Доходность и ликвидность	

Для оценки инвестиционной привлекательности отечественных предприятий подходит метод, основанный на финансовых показателях (система комплексного экономического анализа – КЭА), поскольку он позволяет наиболее достоверно оценить деятельность компании на основе детального анализа отчетных показателей. Этот метод также устраняет субъективизм и дает наиболее реалистичную картину дел компании [3].

Рассматривая методологию КЭА, следует отметить, что ее сильной стороной является то, что она предоставляет наиболее полные и детализированные рекомендации по анализу финансового состояния на основе финансовой отчетности компании, а также наиболее полный набор финансовых показателей, направленных на оценку финансового состояния и эффективности бизнеса анализируемой компании. Эта методика также основана на отечественных разработках, позволяющих применять её в российских условиях.

Сравнивая зарубежные методы с системой КЭА, следует отметить, что эта система гораздо более развита с точки зрения анализа финансового состояния организации.

Методика для анализа инвестиционной привлекательности предприятия включает следующие этапы:

1. Анализ ликвидности и платёжеспособности;
2. Анализ финансовой устойчивости;
3. Анализ рентабельности;
4. Анализ оборачиваемости.

Данная методика является последовательным процессом, который выявляет слабые и сильные стороны предприятия, показывает, насколько устойчиво предприятие и его положение на рынке, и позволяет принять определенные решения по дальнейшим инвестициям.

Таблица 2 – Процесс проведения анализа инвестиционной привлекательности

Содержание процесса анализа	Задачи анализа
Изучение бухгалтерской отчетности	Определение капитала, финансовых вложений, формирование капитала, размера и источников заемного капитала
	Анализ выручки, прибыли и деятельности предприятия
Горизонтальный анализ	Сравнение статей отчётности и выявление тенденций их динамики за определённый период
	Анализ изменений статей баланса в сравнении с изменениями других статей
Вертикальный анализ	Выявление удельного веса каждого из показателей
	Сопоставление отчётного года к базисному
Трендовый анализ	Расчёт относительных отклонений показателей отчётности за ряд лет от уровня базисного года
Расчет финансовых коэффициентов	Анализ финансово-экономического состояния по различным группам показателей
	Интегральный анализ состояния предприятия по ранее рассчитанным показателям анализа

Оценка инвестиционной привлекательности имеет важное практическое значение, способствует интенсификации инвестиционной деятельности, восстановлению и дальнейшему развитию экономики. Благодаря инвестициям создаются новые и совершенствуются действующие предприятия, а следовательно, появляются новые рабочие места, расширяется производство, разрабатываются и выпускаются на рынок новые виды товаров и услуг.

**Вывод.** Учитывая всё, изложенное выше, следует рассматривать инвестиционную привлекательность как комплексный показатель, служащий индикатором при принятии решения об инвестировании в конкретную компанию. Исследователи должны придерживаться такого подхода к оценке инвестиционной привлекательности, который учитывает тип инвестора, профиль компании и инвестиционные цели в любой данный момент времени.

### Список литературы

1. Гутковская Е. А., Колесник Н. Ф. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 2 (124). С. 35-46
2. Шеремет А.Д., Хоменко А.И. Анализ инвестиционной привлекательности компании // Аудит. – 2020. – № 7. – С. 28–31.
3. Наговицына Э.В. «Разработка комплексного подхода к оценке инвестиционной привлекательности предприятий» [Текст] / Э.В. Наговицына // Успехи современной науки. – 2017.

## ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ

**Рыженков Р.Р.**

**Студент 1 курса гр. УФБм-23**

**Бурлуцкий Б.В.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Одним из потенциальных источников формирования капитала корпорации является облигационный заем. В исследовании ниже рассмотрены особенности использования этого инструмента, его достоинства и недостатки.

**Ключевые слова:** заем, облигация, стоимость капитала, дисконт по облигации, преимущества облигаций, недостатки облигаций.

**Актуальность.** Одним из потенциальных источников средств для привлечения капитала является эмиссия облигационных займов. Размещение корпорацией облигаций, конвертируемых в акции, происходит по решению общего собрания акционеров или совета директоров (наблюдательного совета).

Облигация удостоверяет право владельца требовать ее погашения (выплату номинальной стоимости и процентов или номинальной стоимости по дисконтной облигации) в установленный срок. Принимая решение об эмиссии облигаций определяются условия их размещения (формы, сроки, проценты и так далее). Номинальная стоимость всех выпущенных облигаций не должна быть больше размера уставного капитала общества и (или) обеспечения, которое было дано корпорации третьими лицами для цели их выпуска. При отсутствии обеспечения, предоставленного третьими лицами, выпуск облигаций допустим не ранее третьего года существования корпорации и при условии соответствующего утверждения годовой бухгалтерской отчетности за два завершённых финансовых года. Такие ограничения не существуют при выпуске облигаций с ипотечным покрытием и в иных случаях, определенных федеральным законодательством о ценных бумагах.

Корпорации имеют право выпускать облигации со следующими сроками погашения: единовременно или по сериям в определенные сроки. Погашение облигаций осуществляется в денежной форме или иным имуществом, что оговаривается в решении в момент их выпуска.

Облигации могут быть на предъявителя или именными. Общество должно вести реестр владельцев именных облигаций. Корпорации вправе предусмотреть вариант досрочного погашения облигаций по желанию владельца облигации. В этом случае в решении о выпуске облигаций определяется цена погашения и срок, не ранее которого они могут быть досрочно погашены. Корпорация не вправе размещать облигации, конвертируемые в его акции, если количество объявленных акций определенных категорий и типов ниже количества акций этих категорий и типов, право на приобретение которых предоставляют подобные ценные бумаги.

Стоимость капитала, привлекаемого за счет эмиссии корпоративных облигаций, оценивают на базе ставки купонного процента, формирующей сумму периодических купонных выплат. Если облигацию размещают на иных условиях, то базой оценки выступает общая сумма дисконта по ней, выплачиваемая при погашении. В первом случае оценку осуществляют по формуле (1):

$$ЗК_0 = C_{КП} \times (1 - Н_С) / (1 - У_{ЭЗ}), \quad (1)$$

где  $ЗК_0$  – стоимость заемного капитала, мобилизуемого за счет эмиссии облигаций;

$C_{КП}$  – стоимость купонного процента по облигации, %;

$Н_С$  – ставка налога на прибыль, доли единицы;

$У_{ЭЗ}$  – уровень эмиссионных затрат по отношению к объему эмиссии, доли единицы.

Рассмотрим пример со следующими исходными данными:  $C_{КП} = 8\%$ ;  $Н_С = 0,2$ ;  $У_{ЭЗ} = 0,025$ .

$$ЗК_0 = 8 \times (1 - 0,2) / (1 - 0,025) = 6,56\%.$$

Итак, стоимость заемного капитала, мобилизуемого за счет эмиссии облигаций составит 6,56%.

Во втором случае расчет стоимости облигационного займа производят по формуле (2):

$$ЗК_0 = Д \times 100 / ((Н_0 - Д) \times (1 - У_{ЭЗ})), \quad (2)$$

где  $ЗК_0$  – стоимость облигационного займа в форме дисконтных облигаций, %;

$Д$  – средняя ставка дисконта (процента) по облигации, руб.;

$Н_0$  – номинал облигации, руб.;

$У_{ЭЗ}$  – уровень эмиссионных затрат по отношению к сумме привлеченных за счет эмиссии дисконтных облигаций денежных средств, доли единицы.

Рассмотрим пример со следующими исходными данными:  $Д = 37$  руб.;  $Н_0 = 400$  руб.;  $У_{ЭЗ} = 0,025$ .

$$ЗК_0 = 37 \times 100 / ((400 - 25) \times (1 - 0,025)) = 10,12\%.$$

Итак, стоимость облигационного займа в форме дисконтных облигаций составит 10,12%.

Привлечение такого источника формирования капитала как облигационный заем обеспечивает корпорации такие преимущества:

- эмиссия облигаций не ведет к потере контроля управления корпорацией (как в случае с дополнительным выпуском акций);

- облигации возможно эмитировать при сравнительно невысоких финансовых обязательствах по процентам (в сравнении с нормами дивидендных выплат по акциям или со ставками процента за банковский кредит), так как они имеют приоритет в выплате процентов поскольку погашаются за счет прибыли до налогообложения;

- корпоративные облигации более устойчивы на финансовом рынке по сравнению с другими видами ценных бумаг. Как правило, для акций характерно снижение курса при

ухудшении деловой ситуации на этом рынке, при этом курс облигаций существенно не снижается. Акции в большей мере чувствительны к изменению конъюнктуры рынка ценных бумаг;

- корпоративные облигации дают возможность привлекать без посредников дополнительный капитал для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов на длительный срок (5–10 лет);

- доступ к финансовым ресурсам большого круга инвесторов (вкладчиков), а значит большую независимость от отдельно взятого кредитора (банка) и др.

Следует также упомянуть и о недостатках, с которыми связана эмиссия облигаций:

- облигации нельзя выпускать для формирования и увеличения уставного капитала, а также для покрытия временного дефицита денежных средств. Этот недостаток финансовых ресурсов целесообразно покрывать за счет краткосрочного кредитования (банковского или коммерческого);

- выпуск облигаций часто связан с высокими добавочными затратами эмитента и направлен на длительный срок привлечения денежных средств (6–12 месяцев и более);

- эмиссию облигаций на крупные суммы позволяют себе только корпорации, которые имеют высокие кредитные рейтинги;

- при выплатах по облигациям финансовая ответственность эмитента за своевременное погашение процентов и тела кредита очень высока, так как взыскание этих сумм при просрочке платежей осуществляют через процедуру банкротства;

- после эмиссии облигаций при возможном изменении рыночной конъюнктуры на финансовом рынке ставка процента по ссудам может стать гораздо ниже, чем процент выплат по облигациям. В этом случае облигационный займ становится невыгодным по сравнению банковским кредитом.

Учитывая приведенное выше, можно сделать вывод, что выпуск облигаций предпочтителен для высоко прибыльных корпораций при реализации крупных инвестиционных проектов. При финансировании подобных проектов необходимо вместе с долгосрочным облигационным займом использовать собственные средства в размере не менее 40–50% от общего объема инвестиций.

### **Список литературы**

1. Основы финансового менеджмента / Джеймс С. Ван Хорн Станфордский университет, Джон М. Вахович, мл. Университет штата Теннесси; [перевод с англ. О.Л. Пелявского]. – Москва [и др.]: Вильямс, 2018. – 1225 с.

2. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 269 с.

## **РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Семыкин М.В.**

**Студент 2 курса гр. УФБм-22**

**Устинова Л.Н.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В современных социально-экономических условиях функционирования любого общества и государства финансовое управление становится центральным механизмом управления, реализуемым посредством относительно самостоятельных задач, решение

которых направлено на обеспечение всех хозяйствующих субъектов финансовыми ресурсами и достижение синергетического эффекта управленческих действий.

**Ключевые слова:** механизм, управление затратами, система, элементы.

**Актуальность исследования:** чтобы эффективно конкурировать, предоставлять ресурсы, необходимые для роста и инноваций, а также получать прибыль, компании должны находить возможности обеспечить как можно большую прибыль на каждый потраченный рубль. Поэтому для обеспечения любой устойчивой бизнес-стратегии необходимо постоянно уделять внимание повышению экономической эффективности. Важнейшим направлением достижения высоких результатов в деятельности хозяйствующих субъектов является управление затратами.

Процесс управления затратами является важнейшей составляющей деятельности любой коммерческой организации. Научно разработанная система управления затратами позволяет снижать понесённые издержки производства и риски компании и гарантирует получение более высокой доли прибыли по крайней мере без увеличения стоимости реализации продукции, что особенно важно, в условиях работы на конкурентном рынке и при реализации венчурных и инновационных проектов в условиях инновационной экономики .

Процесс управления затратами является важнейшей составляющей деятельности любой коммерческой организации. Научно разработанная система управления затратами позволяет снижать понесённые издержки производства и риски компании и гарантирует получение более высокой доли прибыли по крайней мере без увеличения стоимости реализации продукции, что особенно важно, в условиях работы на конкурентном рынке и при реализации венчурных и инновационных проектов.

**Цель исследования:** изучение механизма управления затратами на предприятии и поиск путей его совершенствования.

Механизм управления затратами предприятия представляет собой систему основных элементов, обеспечивающих процесс разработки и реализации управленческих решений в области формирования затрат и их воздействия на прибыль и конкурентоспособность предприятия. Механизм управления затратами имеет сложную внутреннюю структуру, обусловленную различными факторами. В первую очередь это – разнообразие функций управления в целом. Управление затратами является неотъемлемой частью процесса управления и предусматривает реализацию основных функций общей системы управления: планирование, прогнозирование, регулирование, учет, контроль и анализ (рисунок 1).

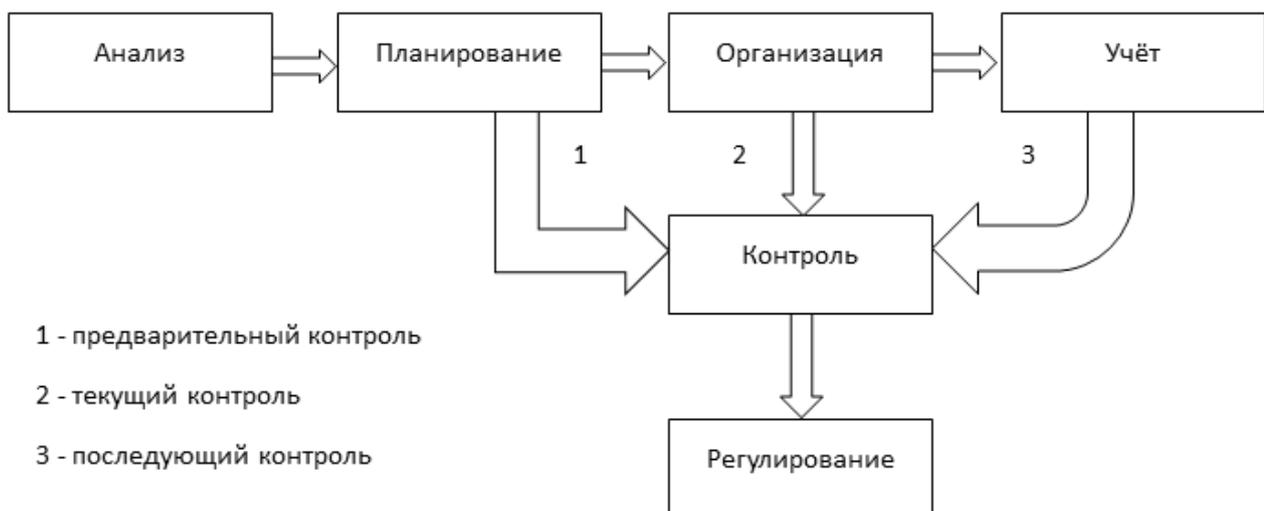


Рисунок 1 – Взаимосвязь функций процесса управления затрат на предприятии

Рассматривая механизм, нельзя не упомянуть методы управления затратами, ведь они играют важную роль в вопросе эффективности управления затратами и актуальны практически для каждого предприятия.

На практике используют следующие методы управления затратами:

- директ-костинг;
- стандарт-костинг;
- абзорбшен-костинг;
- таргет-костинг;
- кайзен-костинг;
- метод ABC;
- кост-киллинг;

Выбор методов управления затратами зависит от ряда факторов, а именно:

- целей и особенностей управления бизнеса и его специфики;
- методов планирования и учета затрат, применяемых на предприятии;
- особенностей калькулирования себестоимости продукции.

Следует отметить, что метод управления затратами, который идеально подходит одному предприятию, будет просто противопоказан другому.

К сожалению, в реалиях российского бизнеса компании не уделяют должного внимания разработке системы управления затратами и себестоимостью, отвечающей специфике производственного процесса. Управление затратами в большинстве своем строится на основе двух базовых методов – direct-costing и standart-costing. Последний предполагает расчёт величины издержек, которые должны быть понесены компанией на каждом этапе производственного процесса, на основе установленных норм расходования ресурсов. В рамках данного метода определяется отклонение фактически понесённых затрат от нормативных (стандарта).

В последние годы в России начали широко использоваться элементы системы direct-costing. Идея калькулирования себестоимости по переменным издержкам, ставшая базовым элементом концепции direct-costing, в основе ее лежит в достаточной степени условное разделение всех совокупных затрат на постоянные (не зависящие от изменения объема производства) и переменные (изменяющиеся пропорционально изменению объемов производства).

При этом переменные издержки отождествляются с прямыми издержками (связанными с производством конкретных видов продукции и непосредственно включаемыми в себестоимость этой продукции), а постоянные отождествляются с накладными расходами (то есть расходами, которые носят общий для производства нескольких видов продукции характер и включаются в их себестоимость косвенным путем).

Калькулирование себестоимости осуществляется только по переменным издержкам, накладные расходы относятся на финансовые результаты того отчетного периода, в котором они возникли. Внедрение системы direct-costing позволяет разрешить проблему неточного распределения накладных расходов на себестоимость конкретных видов продукции, поскольку в рамках direct-costing эти расходы не включаются в себестоимость вообще.

Одним из достаточно простых и в то же время результативных методов анализа с целью оперативного и стратегического планирования и управления финансово-экономической деятельностью предприятия является операционный анализ, называемый также анализом «затраты-объем-прибыль», или CVP – анализ (costs, volume, profit).

CVP – анализ позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции. Главная роль в выборе стратегии поведения предприятия принадлежит показателю маржинального дохода.

Основные механизмы CVP – анализа.

Анализ взаимосвязи величины затрат, объема производства/продаж, и прибыли (CVP) – мощный инструмент, который помогает менеджерам понять механизм взаимодействия между ними. CVP-анализ фокусирует внимание на том, какое воздействие на прибыль оказывают следующие пять факторов:

- цены на продукцию
- объем продаж
- переменные расходы на единицу продукции
- общая величина постоянных расходов
- структура реализуемой продукции.

В связи с тем, что CVP-анализ помогает менеджерам определить, как будет изменяться прибыль под воздействием этих факторов, он является жизненно важным инструментом для принятия многих управленческих решений о том, что производить, по какой цене продавать, какую рыночную стратегию использовать, какую структуру затрат поддерживать.

Сложность и разнообразие производственных систем создают проблему универсальности управления производством и обеспечения его информации. Сложность управления производством требовала большого количества элементов внутрифирменного механизма, характеризующих экономическую, социальную и технологическую направленность деятельности предприятия.

Как известно, основными из них являются: нормирование, планирование, прогнозирование, стимулирование, непосредственно управление производством, финансирование и кредитование, ценообразование, организация труда и производства, информационное обеспечение.

Бухгалтерский учет, контроль и анализ как элементы экономического механизма создают реальные условия для его функционирования, предоставляя исчерпывающую информацию о производстве. При этом выполнение некоторых элементов экономического механизма происходит в различных функциональных отделах предприятия. Каждый отдел формирует свои информационные потоки, соответствующие конкретным целям этих подразделений. Таким образом, в настоящее время нет четкой, гармоничной системы нормирования, планирования и учета, встроенной в систему бухгалтерского учета.

Эффективность работы предприятия зависит от рационального использования всех видов ресурсов, что обуславливает необходимость перехода на единую систему управления затратами. Это управленческое решение обеспечивает конкурентоспособность продукции и услуг за счет более низких затрат; наличие качественной и достоверной информации о стоимости тех или иных видов продукции и их положении на рынке по сравнению с конкурентами, возможность оценивать деятельность каждого подразделения в компании и принимать эффективные и обоснованные решения.

Цель управления затратами состоит в том, чтобы наиболее эффективным способом определить цену, которую клиент был бы готов заплатить за определенный набор товаров или услуг, и изучить возможности продажи клиентам заданных наборов по этой цене и может ли в этой ситуации быть достигнута желаемая прибыль. Таким образом, перспективы управленческого учета связаны не только с расчетом затрат, но и с расчетом продажной цены, что очень важно при выводе продукции (товаров, услуг) на рынок и достижении лидирующих позиций в бизнесе.

**Вывод:** в настоящее время всё больше зарубежных компаний ориентируются на сокращение затрат с одновременным повышением качества производимой продукции. Это вызвано быстрым ростом потребительских рынков товаров и услуг в результате глобализационных процессов.

Основной трудностью применения зарубежных систем управления затратами в России являются отсутствие необходимого уровня технологического оснащения производства и максимально соответствующих особенностям их деятельности методов управления затратами на производстве в современных условиях.

В целом, эффективное управление затратами имеет решающее значение для успеха любой организации. Внедряя стратегии, которые оптимизируют распределение ресурсов, снижают затраты и повышают эффективность, организации могут улучшить свои финансовые показатели, повысить свою конкурентоспособность и обеспечить долгосрочную устойчивость.

Для достижения существенных улучшений в такой сложной области, как управление затратами на производство, необходимо проводить изменения во всех сферах деятельности: человеческие ресурсы, организационные структуры, системы, процессы, процедуры, и все эти изменения должны быть точно увязаны друг с другом.

Тщательного подхода требует выбор системы и метода калькулирования на конкретном предприятии, зависящий от особенностей деятельности предприятия. переход российских предприятий на систему direct-costing позволит разрешить проблему неточного распределения накладных расходов на себестоимость конкретных видов продукции и обеспечить возможность более гибкого планирования издержек (плановая себестоимость определяется в расчете на определенный запланированный объем производства, однако может быть пересчитана для любого фактического объема).

### Список литературы

1. Воронцова, Ю.В. Исследование методической базы управления затратами для ее эффективного использования при управлении стоимостью проекта / Ю.В. Воронцова, А.Г. Геокчакян, Н.И. Махова // Вестник университета. – 2016. – № 6. – С. 197–201.
2. Гусманов, У.Г. Эффективное управление затратами в целях повышения продовольственной безопасности / У.Г. Гусманов, И.М. Ханова, Г.Р. Нигматуллина // Агропродовольственная политика России. – 2016. – № 1(49). – С. 13–16.
3. Тумашова, А. В. Современные концепции методов управления затратами на производстве и проблемы их внедрения / А. В. Тумашова, С. А. Филин. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 15 (253). – С. 223-225. – URL: <https://moluch.ru/archive/253/57889/> (дата обращения: 12.03.2024).

## ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

**Чижова Е.Р.**

**Студентка 1 курса гр. ФИН-23-МА**

**Чайковская О.В.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности финансового менеджмента малого бизнеса. Предложены рекомендации по совершенствованию финансового менеджмента малых предприятий.

**Ключевые слова:** финансовый менеджмент, малый бизнес, особенности малого бизнеса.

**Актуальность исследования.** Грамотное управление финансами малого бизнеса является важнейшей составляющей успешности предприятия, а степень его рентабельности играет ключевую роль в формировании всей экономической системы государства, обеспечивает финансовую устойчивость предприятия, что позволяет быть более конкурентоспособным на рынке. В связи с этим крайне необходимо определить методы и формы хозяйствования, интересы участников малого бизнеса в условиях высокой конкуренции и сформировать вектор развития и поддержки малого бизнеса в условиях

современной рыночной экономики.

**Цель исследования:** рассмотреть особенности финансового менеджмента малого бизнеса и разработать рекомендации по его совершенствованию.

В настоящее время малый бизнес становится одним из важнейшим сектором экономики, такая тенденция прослеживается во многих странах. В Российской Федерации малый бизнес – популярная форма организации финансовой деятельности.

Малое предпринимательство (малый бизнес) – предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших независимых фирм, малых предприятий. Он имеет определенные отличия от других форм бизнеса: особенная структура бухгалтерской финансовой отчетности, объем выпускаемой продукции, ограниченный набор финансовых коэффициентов, малая численность работников, а также другими особенностями [1].

Роль малого бизнеса в экономической системе заключается в создании новых рабочих мест, внедрении новых видов товаров и услуг, ускорении структурной перестройки экономики.

Значимость финансов малых предприятий в общегосударственной финансовой системе также подтверждается их долей в ВВП, которая на протяжении нескольких лет составляет около 20 % и долей этого сегмента в общей занятости, который составляет около 25 %.

Малый бизнес имеет множество различий с крупным, так, по своей сущности финансовый менеджмент малого предприятия отличается от финансового менеджмента крупных предприятий.

Финансовый менеджмент можно описать как процесс установления целей управления финансами и воздействия на финансовые ресурсы предприятия с применением определенных методов и инструментов финансового механизма.

Цель финансового менеджмента малого бизнеса заключается в получении и максимизации прибыли и обеспечении достаточного уровня ликвидности и рентабельности предприятия, поэтому эти предприятия быстро реагируют на изменения спроса и предложения на рынке товаров, работ и услуг. Они заинтересованы в анализе движения наличности и управлении оборотным капиталом, а к финансовому прогнозированию и планированию практически не прибегают.

Для определения более явных особенностей малого бизнеса проведем сравнение отдельных характеристик малого и крупного бизнеса. (табл.1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ малого и крупного бизнеса [2]

Критерии	Крупный бизнес	Малый бизнес
Характер выпускаемой продукции	Массовое	Мелкосерийное
Изменение стратегии	6-10 лет	0,5-1 год
Сфера деятельности	Крупные города, промышленные комплексы	Крупные и малые города
Восприимчивость	Менее восприимчивы к нововведениям	В 24 раза больше, чем в крупных
Число работников	От 251	До 100
Коэффициент текущей ликвидности (Текущие активы/Текущие пассивы)	2,77	2,00
Выручка за год	Не более 2 млрд. руб.	Не более 800 млн. руб.

Как можно заметить, число работников и объем выпускаемой продукции на малых предприятиях ограничен, а это делает невозможным содержание достаточного количества специалистов по финансовому менеджменту. Как правило, на предприятиях за такой круг обязанностей отвечает один работник, который не в состоянии выполнить все самостоятельно,

поэтому множество вопросов изучаются лишь поверхностно. Вся эта ситуация приводит к дефициту денежных средств, т.е. доходы не покрывают расходы предприятия.

Также уязвимым моментом в деятельности малых предприятий является низкая ликвидность, которая часто остается на недостаточном уровне. Это происходит из-за ограниченного объема средств, замороженных в запасах, и из-за того, что текущие обязательства превышают те, что характерны для крупных компаний. Главная задача финансового менеджмента в малом бизнесе заключается в эффективном управлении оборотным капиталом, таким как запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и краткосрочные обязательства. Это обеспечивает предприятие достаточными ликвидными средствами и сохраняет его финансовую устойчивость.

Малые предприятия характеризуются высокой оборачиваемостью капитала, что означает невозможность приобретения дорогостоящих производственных средств и формирования значительных финансовых резервов. Также для них затруднительно получить кредит в коммерческих банках из-за отсутствия достаточных гарантий. Финансовый специалист малого предпринимательства не в состоянии предоставить инвестиционный план, который является ключевым источником для привлечения внешних заемных средств.

Также стоит отметить, что владельцы малых предприятий не проявляют интереса к вложению дополнительных финансовых средств в маркетинговые исследования, что приводит к отсутствию четкой маркетинговой стратегии на этих предприятиях.

Вопреки некоторым трудностям, малые предприятия представляют собой наиболее перспективную область развития экономики государства. Когда крупные предприятия сталкиваются с финансовыми затруднениями и теряют свою ликвидность и платежеспособность, малый бизнес становится основным фактором поддержки экономики. Он является источником новых рабочих мест и осуществляет значительные налоговые взносы, способствуя пополнению бюджета. Таким образом, состояние малого предпринимательства становится индикатором общего финансового состояния страны. Предприятия малого бизнеса быстро реагируют на изменения в экономике.

Государство поддерживает малые предприятия за счет специальных налоговых режимов, а также они имеют упрощенный бухгалтерский учет. Возможность вести упрощенный вариант бухучета закреплена за малым бизнесом законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. [4].

Субъекты малого предпринимательства могут не применять такие стандарты как ПБУ 18/02 (о налоге на прибыль) и ПБУ 8/2010 (об условных активах/обязательствах, оценочных обязательствах) [3]. Малые предприятия вправе списывать проценты по кредитам в прочие доходы, независимо от статьи расходования замененных денег.

Таким образом можно утверждать, что государство принимает определенные меры по поддержанию малого бизнеса, которые способствуют ежегодному увеличению таких субъектов, как видно из табл.2.

Таблица 2 – Зарегистрированные малые предприятия за 2021-2023 гг. в РФ

	Предприятие, шт.			Доля предприятий, в%		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Центральный ФО	72865	73615	75431	34	35	35
Северо-Западный ФО	26755	26810	27072	13	13	13
Южный ФО	18282	18287	18630	9	9	9
Северо-Кавказский ФО	4688	4722	4871	2	2	2
Приволжский ФО	40051	39205	38774	19	18	18
Уральский ФО	17922	17870	17993	8	8	8
Сибирский ФО	21972	21796	21692	10	10	10
Дальневосточный ФО	10489	10411	10306	5	5	5
Всего РФ	213024	212716	214772	100	100	100

Составлено на основе: [5]

Как видно из данной таблицы, за три года показатели практически не изменились, заметен рост в 2023 г. относительно 2022 и 2021 гг., доля предприятий по федеральным округам в 2023 г. по сравнению с 2022 г. осталась прежней. Большой удельный вес приходится на Центральный ФО – 35%, а наименьший на Северо-Кавказский – 2%.

Однако, базовым элементом экономики микро и малые предприятия считаются не только по критерию занимаемой доли в общем количестве. По данным ФНС на 2023 г. малыми предприятиями созданы 5 894 515 рабочих мест и произведено 1 334 единицы продукции и услуг [3].

Для повышения эффективности деятельности субъектов малого бизнеса наряду с государственной финансовой поддержкой необходимо постоянно совершенствовать приемы и методы финансового управления, в частности:

- проводить оценку риска банкротства как часть анализа финансового состояния, так как в условиях динамичного делового климата малые предприятия сталкиваются с повышенным риском банкротства, особенно в первые годы своей деятельности. Проведение регулярной оценки риска банкротства является крайне важным для заблаговременного выявления потенциальных проблем и принятия своевременных мер по их устранению. Периодическая оценка риска банкротства позволит поддерживать ликвидность организации на оптимальном уровне и сделает компанию привлекательнее для контрагентов, что улучшит ее материальное состояние и положительно скажется на росте бизнеса;

- использовать финансовое планирование, которое позволяет оценить текущую финансовую ситуацию и разработать стратегию для достижения финансовых целей;

- необходимо также обратить внимание на управление оборотными средствами. Управление оборотными средствами является ключевым аспектом финансового управления предприятия. Оборотные средства включают краткосрочные активы, такие как денежные средства, запасы, дебиторская задолженность. Они необходимы для поддержания текущей деятельности предприятия и обеспечения его платежеспособности. Эффективная система управления оборотными средствами позволяет предприятию улучшить свою платежеспособность и ликвидность;

- применять метод децентрализации ответственности, который заключается в передаче функций по составлению и представлению бухгалтерской отчетности другому небольшому предприятию, специализирующемуся на услугах аутсорсинга;

- реализовать концепцию процессного управления в финансовом контроле. Суть этой концепции заключается в организованной последовательности шагов и событий, нацеленных на определенные цели. Основным результатом внедрения процессного подхода – увеличение конкурентоспособности компании и согласование ее деятельности с потребностями клиентов.

Эффективное финансовое управление в малом бизнесе играет важную роль в достижении успеха в предпринимательской сфере. Оно обеспечивает предпринимателя инструментами анализа и помогает в принятии финансовых решений, выявляя области, требующие улучшений для максимизации прибыли. Финансовый менеджмент в малом бизнесе должен гибко реагировать на внешние факторы, такие как экономические, политические, социальные и технологические изменения, которые могут существенно повлиять на финансовое состояние и результаты деятельности компании.

### Список литературы

1. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. [Текст] / Е. С. Стоянова – М.: Перспектива, 2022. – 357 с.
2. Чалдаева Л. А. Финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / под редакцией Л. А. Чалдаевой. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 439 с.
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)" Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 13 декабря 2010 (ред. от 06.04.2015) № 167н (Зарегистрировано в

Минюсте России 03.02.2011 N 19691) // Информационно-правовой портал «Гарант» / Справ.-правовая система ГАРАНТ-Практик. Режим доступа: <http://www.garant.ru/iv/> (дата обращения: 01.12.2019)

4. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. (ред. от 26.07.2019) № 402-ФЗ: [по состоянию на 1 декабря 2019 г.] // Информационно-правовой портал «Гарант» / Справ.-правовая система ГАРАНТ-Практик. Режим доступа: <http://www.garant.ru/iv/> (дата обращения: 01.12.2019)

5. Единый реестр субъектов малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/index.html>

## **ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ**

**Чуленкова Е.В.**

**Студент 1 курса гр. ФИН-23-МА**

**Рябич О.Н.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** Анализируется роль и значение финансовой политики в контексте государственного регулирования экономики. Рассматриваются основные инструменты и стратегии, используемые государством для достижения макроэкономических целей и поддержания устойчивого экономического роста.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, экономический рост, финансовые инструменты, стабильность.

**Актуальность.** Финансовая политика в системе государственного регулирования экономики представляет собой ключевой инструмент, ориентированный на достижение устойчивого экономического роста, сбалансированного бюджета и обеспечение макроэкономической стабильности. Актуальность данной темы акцентируется на нескольких важных аспектах.

Во-первых, финансовая политика выступает важным рычагом государственного воздействия в условиях экономической неопределенности и кризисов. Она предоставляет возможность гибкого регулирования денежного предложения, ставок и налогов, что становится фундаментальным при попытке смягчения или преодоления негативных экономических воздействий.

Во-вторых, в свете современных вызовов, таких как мировые финансовые кризисы и глобальные пандемии, актуальность эффективной финансовой политики подчеркивается в контексте обеспечения финансовой устойчивости и поддержки социально-экономического восстановления.

Третий аспект касается роли финансовой политики в стимулировании инвестиций, инноваций и экономического роста. Продуманное использование инструментов такой политики может способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата, повышению конкурентоспособности страны и стимулированию предпринимательской активности.

Кроме того, актуальность финансовой политики в системе государственного регулирования экономики связана с ее ролью в обеспечении социальной справедливости и сбалансированного распределения благосостояния. Рациональное управление бюджетными ресурсами может поддерживать социальные программы, обеспечивать доступ к образованию,

здравоохранению и другим ключевым секторам, способствуя тем самым снижению социальных неравенств.

**Анализ публикаций по теме.** Базовыми для данной работы явились научные труды следующих авторов: Леонтьев В.В., Гурвич Е.Т., Шапиро А.Я., Полтерович В.М., Яковлев А.А. Эти ученые внесли важный вклад в исследования финансовой политики и государственного регулирования экономики в российском и мировом контексте.

**Цель.** Исследовать и оценить эффективность финансовой политики в контексте системы государственного регулирования экономики с целью выявления оптимальных стратегий и инструментов, способствующих устойчивому экономическому росту, обеспечению финансовой устойчивости и решению социально-экономических вызовов.

Финансовая политика включает в себя ряд мер и инструментов, направленных на воздействие на финансовую систему и макроэкономические показатели. Эти инструменты включают в себя налоговую политику, бюджетное планирование, денежную политику, а также меры финансовой стабилизации.

Инструменты господдержки отечественного товаропроизводителя [3, с. 85]:

– Таможенные пошлины и торговые барьеры: Государство может вводить таможенные пошлины и устанавливать торговые барьеры для ограничения импорта и стимулирования предприятий национального производства.

– Субсидии и гранты: Предоставление финансовой поддержки в виде субсидий и грантов может помочь снизить затраты отечественных производителей, делая их товары более конкурентоспособными на рынке.

– Налоговые льготы: Государство может предоставлять налоговые преференции для отечественных компаний, что способствует улучшению их финансового положения и стимулирует инвестиции в производство.

– Закупки государственных товаров и услуг: Предоставление предпочтения отечественным поставщикам при государственных закупках может быть дополнительным механизмом стимулирования внутреннего производства.

Налоговая политика является одним из ключевых инструментов государства для регулирования экономической активности. Введение налоговых льгот для отечественных производителей может стимулировать инвестиции и развитие производства.

Рассмотрим модели и основные результаты господдержки в таблице 1 [1, с. 162].

Таблица 1 – Примеры успешной господдержки отечественного производства

Страна	Модель господдержки	Основные результаты
Япония	Сотрудничество правительства, бизнеса и образования	Инновационное развитие, укрепление позиций компаний на мировом рынке
Германия	Поддержка малого и среднего бизнеса	Создание рабочих мест, устойчивость экономики

Для успешной реализации господдержки отечественного товаропроизводителя необходима эффективная координация между различными ветвями власти, бизнес-сектором и обществом (таблица 2) [4, с. 102].

Таблица 2 – Потребность в эффективной координации

Участники	Роль
Правительство	Разработка и реализация стратегии господдержки
Бизнес-сектор	Участие в партнерстве, предоставление информации и обратная связь
Общество	Поддержка и вовлечение в реализацию мер по господдержке

Совместные усилия в направлении создания благоприятной среды для развития производства способствуют достижению более устойчивых и долгосрочных результатов.

Система господдержки должна быть способной адаптироваться к переменам в экономической обстановке и мировой конъюнктуре. Эффективное управление рисками, связанными с изменениями в торговой политике, изменением спроса на рынке и другими факторами, является важным компонентом успешной стратегии господдержки.

Помимо материальной поддержки, важно инвестировать в образование и развитие человеческого капитала. Квалифицированные и образованные специалисты способствуют инновациям и повышают конкурентоспособность отечественных компаний.

Преимущества господдержки отечественного товаропроизводителя [2, с. 315]:

– Создание рабочих мест: Развитие отечественного производства способствует созданию новых рабочих мест, что положительно сказывается на уровне занятости.

– Экономическая безопасность: Уменьшение зависимости от импорта повышает экономическую безопасность страны, особенно в условиях глобальных экономических нестабильностей.

– Развитие технологий: Государственная поддержка может способствовать развитию новых технологий и инноваций внутри страны, повышая ее конкурентоспособность.

– Укрепление финансовой стабильности: Поддержка отечественных предприятий способствует укреплению финансовой стабильности страны, уменьшая риски экономических кризисов.

Вызовы и ограничения господдержки отечественного производства:

– Возможность появления недостатка конкуренции: Слишком активная господдержка может создать условия для недостатка конкуренции и снижения эффективности предприятий.

– Необходимость эффективного контроля и управления: Государственные программы поддержки требуют эффективного контроля и управления, чтобы избежать злоупотреблений и неэффективного использования ресурсов.

– Возможные торговые конфликты: Введение таможенных пошлин и торговых барьеров может вызвать торговые конфликты с другими странами.

Господдержка отечественного товаропроизводителя в рамках финансовой политики является важным инструментом для достижения экономической устойчивости и развития. Однако, ее эффективность зависит от баланса между стимулированием отечественного производства и поддержанием конкурентоспособности на мировом рынке. Государственные меры должны быть гибкими и адаптироваться к изменяющимся условиям, чтобы обеспечивать наилучшие результаты для экономики.

**Вывод.** Финансовая политика является ключевым инструментом государственного регулирования экономики. Ее основной задачей является достижение макроэкономической стабильности, устойчивого экономического роста и поддержание равновесия в финансовой системе страны. Финансовая политика может быть использована для стимулирования или ограничения экономической активности через изменение уровня налогов, государственных расходов и заемных средств. Этот инструмент также способен смягчать негативные последствия экономических кризисов и содействовать социальной справедливости.

Важно отметить, что эффективная финансовая политика требует внимательного анализа текущей экономической ситуации, адекватного реагирования на изменения и долгосрочного стратегического планирования. Государства должны стремиться к балансу между стимулированием экономического роста и обеспечением фискальной устойчивости. Кроме того, в условиях глобализации и взаимозависимости экономик важным фактором становится согласованность финансовой политики на мировом уровне. Сотрудничество государств и международных финансовых институтов необходимо для эффективного управления мировой экономикой и содействия устойчивому развитию.

Таким образом, финансовая политика остается неотъемлемой частью инструментария государства, направленного на достижение экономической устойчивости, справедливости и благосостояния граждан.

#### Список литературы

1. Бороненкова С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 335 с.
2. Карпова Е. Н. Долгосрочная финансовая политика организации: учеб. пособие / Е.Н. Карпова, О. М. Кочановская, А. М. Усенко и др. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2022. – 193 с.
3. Когденко В. Г. Корпоративная финансовая политика: особенности разработки и реализации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2019. – 409 с.
4. Макаров А. С. Финансовая политика организации, ее виды, инструменты формирования и реализации // Финансы и кредит. 2020. – 267 с.

## СЕКЦИЯ 2

# ТРАНСФОРМАЦИИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ БУХГАЛТЕРСКОГО, НАЛОГОВОГО УЧЕТА, ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ, АУДИТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

### УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Ардатьева Т.И.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»*

**Мащенко Е.С.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассматриваются теоретические подходы по совершенствованию управленческого учета затрат на промышленных предприятиях с целью принятия оптимального управленческого решения.

**Ключевые слова:** учет, производственный учет, затраты, расходы, калькуляция себестоимости, производство, промышленные предприятия.

В условиях рыночной экономики повышение эффективности производства и дальнейшее развитие субъектов хозяйствования можно достичь при снижении себестоимости продукции и эффективном управлении затратами предприятия. Практика новых хозяйственных формирований диктует необходимость изменения учета процесса производства, в частности, построения рациональной системы учета затрат, выхода продукции.

В разработку теории и практики учета затрат и калькуляции себестоимости продукции значительный вклад внесли И.А. Белый, Ф.Ф. Ефимова, С.Ф. Голов, В.М. Жук, Г.Г. Кирейцев, Т.Н. Кондрашова, Ю.Я. Литвин, В.Г. Линник, Н.В. Рассулова, В.В. Сопко, Л.К. Сук, П.Т. Саблук, Л.С. Шатковский, В.А. Шевчук, В.П. Ярмоленко и другие. Однако в теории остаются дискуссионные положения по составу затрат и порядку их учета, а практика не имеет однозначных решений по вопросам учета производства продукции.

Для получения своевременной и достоверной информации о затратах на производство следует рационально организовать систему учета прямых и косвенных производственных затрат. Она должна обеспечить быстрое получение точных и объективных данных о расходах по отдельным подразделениям (цехам, участками), по видам продукции, экономическими элементами и статьями себестоимости. Необходимость совершенствования и углубления теоретической и практической базы учета издержек производства продукции подтверждают актуальность данной темы исследования [1].

**Целью научного исследования** является обоснование теоретических подходов и практических предложений по совершенствованию управленческого учета затрат на промышленных предприятиях.

В рамках управленческого учета осуществляется детальный учет затрат и калькулирование себестоимости продукции. Основная цель учета расходов – определение себестоимости продукции, контроль за ее формированием, управление затратами и на их основе – доходами.

В современный период управления затратами, как единого целостного процесса, определенной политики предприятия практически не существует, нет четкой системы управления процессом сокращения себестоимости [2]. Актуальность проблемы усиливается еще и тем, что инфляционные процессы не способствуют снижению себестоимости. Прибыль достигается не путем уменьшения затрат на производство продукции, а за счет роста отпускных цен.

Следует отметить, что учет производственных затрат, производственный учет, управленческий и финансовый учет – это составляющие единой системы учета предприятий. Система учета развиваясь и совершенствуясь на соответствующих этапах в зависимости от потребностей производства формировала в своем развитии «готовый продукт» в виде конкретной информации, которая бы удовлетворяла потребности производства, а в современный период и проблемы системы управления [3].

Целью производственного учета является калькулирование себестоимости продукции, учет и контроль за рациональным и эффективным использованием ресурсов и уменьшением непроизводительных расходов, учет производства продукции. Учет производственных затрат в свою очередь включает учет фактических затрат, создает базу данных для составления отчетности, обеспечивает группировку затрат в различных аспектах: по операциям, по стадиям производства, видам деятельности и видам продукции, видам расходов и позволяет создать надежную базу для управления затратами, что является важным в системе управленческого учета [4].

Непосредственно производственная деятельность выражает главную цель предприятия – производство и реализацию продукции и получение дохода. В производственной системе центральным этапом, где происходит формирование расходов, являются производственные процессы. Именно здесь необходима четкая система контроля технологических, трудовых и финансовых затрат.

В целом механизм хозяйствования предприятия определяется степенью управляемости затратами. Требования управления определяют отдельное изучение методики учета затрат производственной деятельности и необходимость разработки для предприятий системы контроля за себестоимостью продукции производственных подразделений на основе расширения аналитичности используемых в учете расходов [4].

К расходам производственной сферы деятельности относятся такие, которые обусловлены технологией производства. Учет этих издержек производства является определяющим в общей системе бухгалтерского учета.

Определение сущности учета затрат на производство должно охватывать разнообразие способов подхода к организации управленческого учета производственной деятельности или трансформации учета затрат на производство.

Следовательно, определение содержания учета расходов создаст предпосылки моделирования его организации на предприятиях. Именно учет как информационный поток, обратный процессу управления, будет не только отражать деятельность, но и предоставлять информацию для моделирования экономики предприятия в будущем.

Если рассматривать учет затрат на производство как процесс отражения использования затрат и результатов прошлой, настоящей и будущей производственной деятельности, соответствующей модели управления, ориентированной на выполнение основной цели предприятия, то такая система учета будет соответствовать основным задачам управления себестоимостью.

Главное значение сущности учета затрат производства имеет контроль производственной деятельности и управления затратами для ее осуществления.

Таким образом, исследование отдельных элементов учета в управлении затратами позволяет сделать следующие выводы:

1. В управлении затратами важное значение имеет оперативно полученная информация о расходах, которая позволяет влиять на производственный потенциал и оптимизировать его.

2. Основным принципом управления затратами является ответственность системы учета целям управления.

3. Критерием точности при исчислении себестоимости продукции должна быть не полнота включения затрат, а способ отнесения затрат на тот или иной вид продукции.

4. Данные бухгалтерского учета должны свидетельствовать, что было потрачено, где, для чего, как происходил процесс производства. Необходимо правильно определить предмет и объекты учета затрат производства. Система классификации расходов дает возможность решать поставленные вопросы.

5. Расходы производства, которые формируют производственную себестоимость продукции, следует определять как стоимостное выражение потребленных ресурсов на ее производство. Для издержек производства, формирующих производственную себестоимость, необходимо устанавливать предел не отчетного периода, а пределы непосредственного производственного процесса, которые определяется технологией производства той или иной продукции.

Выводы из данного исследования и перспективы. Стоимостная характеристика процесса производства формируется из издержек производства, которые являются стоимостным выражением затраченных на производство ресурсов, в результате создания нового продукта трансформируются в себестоимость.

Бухгалтерский учет затрат ведут по: использованным ресурсам – элементам; местам возникновения и центрам ответственности; объектам калькуляции (видам продукции). Основная цель учета расходов – определение себестоимости продукции, контроль за ее формированием, управление затратами и на их основе – доходами. Себестоимость характеризует все стороны производственной деятельности хозяйственного звена.

Управление затратами и себестоимостью – важный элемент управления хозяйством. Затраты на производство, с одной стороны, один из основных объектов управления экономикой на микроуровне, а с другой – важная часть управленческого учета.

К основным задачам учета затрат на производство относят: информационное обеспечение администрации предприятия для принятия управленческих решений с учетом их экономических последствий; наблюдение и контроль за фактическим уровнем затрат в соотношении с их нормативными и плановыми размерами в целях выявления отклонений и формирования экономической стратегии на будущее исчисления себестоимости продукции.

Главное значение в обеспечении оптимальных издержек производства имеет контроль производственной деятельности и управления затратами в процессе ее осуществления. Основным принципом управления затратами является соответствие системы учета целям управления.

### Список литературы

1. Корнеева Т.И. Теоретические основы управленческого и внутрихозяйственного учёта на действующих угольных шахтах / Т.И. Корнеева // Экономика: проблемы теории и практики: сб. научн. тр. / ДНУ. – Д, 2010. – Вып. 262, т. IX. – С. 223–232.

2. Палий, В.Т. Управленческий учет: В.Т. Палий, Р.В. Вил // ИНФРА. М. – 1997. – 230с.

3. Шумпетер, Й. Теория экономического развития: Прогресс, 1982. – 424 с.

4. Рассулова, Н.В. Система управления затратами на промышленных предприятиях / Н.В. Рассулова, Т.И. Ардастьева // Экономика Донбасса: историческая проекция и траектория развития: материалы I международной научно-практической конференции. – Донецк, ГОВПО «ДонНУЕТ имени Михаила Туган - Барановского», 2018. – 469 с. – С. 233-238.

## ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ – КАК ЦЕЛЬ УМЕНЬШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Булавина Я.В.  
Студентка 2 курса гр. Фик-22м  
Расторгуева Ю.С.  
Старший преподаватель

*ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»*

**Аннотация.** Рассмотрены теоретические основа трансфертного ценообразования, определены методы трансфертного ценообразования, проанализированы изменения в Налоговый кодекс РФ 2024 года.

**Ключевые слова:** трансфертная цена, трансфертное ценообразование, налоговые изменения, налоговые риски.

**Актуальность исследования.** Трансфертное ценообразование и его связь с уменьшением налоговой нагрузки является крайне актуальной в современном бизнесе и налогообложении. Решение данной проблемы требует сотрудничества и согласования между налоговыми органами и корпорациями, а также разработки эффективных и прозрачных международных стандартов. Только так можно обеспечить справедливое и эффективное налогообложение, способствующее развитию и устойчивости международного бизнеса.

**Анализ публикаций по теме.** Вопросы трансфертного ценообразования были затронуты в работах таких современных авторов, как А.Г. Тищенко, Е.Е. Кацуба, А.А. Грачева, В.А. Трофимов.

**Цель исследования:** рассмотреть сущность и правовые основы трансфертного ценообразования, а также его основных особенностей и методах. Рассмотрено современное состояние трансфертного ценообразования, в том числе и в РФ.

**Текст статьи.** Подавляющее большинство российских компаний находятся на единой налоговой системе и платят подоходный налог. Размер данного налога напрямую зависит от цен, установленных компанией на свои товары, работы и услуги, а чем выше цена продукта, тем больше выручка компании и выше предполагаемый налоговый платеж. Следовательно, основной целью компаний является максимизация прибыли и минимизация налоговой нагрузки, для чего они и прибегают к использованию трансфертного ценообразования, что объясняет актуальность его изучения.

Трансфертная цена – это цена, которая устанавливается в процессе деловых операций между различными подразделениями компании или между членами объединенной группы компаний. Ценовая активность между такими компаниями называется трансфертным ценообразованием. Оно позволяет перераспределять общую прибыль группы лиц в пользу лиц, проживающих в регионах с более низкими налогами. Это самая простая и распространенная схема минимизации уплаченных налогов [1].

Что касается законодательной базы, то на данный момент ещё не разработан специальный закон, который бы непосредственно регулировал вопросы трансфертного ценообразования. Оно регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.05.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2022), а именно главой 6.1 и статьями 20 и 40 НК РФ [4].

Поскольку трансфертное ценообразование применяется лицами взаимозависимыми, то в их число входят:

- организации или компании, доля участия которых в других организациях или фирмах составляет от 20% и более;
- основные предприятия и их филиалы, дочерние компании;

- предприятия, когда одно и то же лицо выступает в них в качестве единоличного исполнительного органа;
- компании и частные лица, при условии, что прямая доля каждого предыдущего лица в последующей компании превышает 50%.

Как уже было сказано, основная цель трансфертного ценообразования – минимизация налогов, т.е. прибыль перемещается в пользу компаний, которые имеют право применять льготные условия налогообложения.

Бизнесмены, применяющие принципы трансфертного ценообразования, получают следующие преимущества:

- искусственное упрощение захвата большей части рынка за счёт снижения стоимости товаров или услуг;
- вывод прибыли от дочерних компаний в страны, где нет на это ограничений;
- наличие возможности распределения сферы влияния между филиалами компании.

Согласно налоговому кодексу выделяют пять методов трансфертного ценообразования:

1) метод сопоставимых рыночных цен (традиционный вариант, основанный на сравнении трансфертных цен с ценами на идентичные товары или услуги, действующими в настоящее время на рынке);

2) метод определения цены последующей продажи (основан на анализе валовой прибыли при последующем маркетинге продукции, подходит для предпринимателей, которые занимаются перепродажей товаров);

3) затратный метод (предполагает формирование цен с учетом валовой маржи затрат, используется при предоставлении услуг, продаже товаров взаимозависимым компаниям, предоставлении услуг по операциям с ценными бумагами, а также при управлении денежными средствами);

4) метод сопоставимой рентабельности (основан на сравнении показателей операционной рентабельности: выручки, затрат, активов, затрат на ведение бизнеса и управление, применяется, когда компания выполняет меньшее количество функций при меньшем риске по сравнению с подрядчиком);

5) метод распределения прибыли (основан на сравнении и распределении общей прибыли, полученной в результате транзакции, между всеми заинтересованными сторонами, используется редко).

На выбор метода влияют виды деятельности компании, возможные экономические риски, а также активы, которыми пользуются участники сделки. Допускается комбинация сразу нескольких методов, однако на практике большинство компаний предпочитают метод сопоставимых рыночных цен как наиболее простой и эффективный.

Поскольку трансфертное ценообразование считается одним из способов уклонения от налогов, то оно попадает под строгий аудит налоговых органов. Целью контролирующих органов является: определить, соответствуют ли установленные компаниями трансфертные цены рыночным (свободным) ценам.

Признаками таких операций трансфертного ценообразования, попадающими под контроль, являются [3]:

- контрагентами выступают иностранные взаимозависимые компании, а оборот сделки значения не имеет;
- внутрироссийские сделки (контрагентом выступают взаимозависимые компании при условии, что годовая сумма оборотов по таким сделкам превышает 1 млрд руб.);
- одна из сторон сделки – предприниматель, который использует один из специальных налоговых режимов, например, ЕНДВ или УСН, а годовой оборот по сделкам превышает 100 млн руб.;

– в качестве контрагента выступает резидент особой экономической зоны, плательщик НДС или бизнесмен, освобожденный от уплаты налога на прибыль, а сумма годового оборота при этом должна быть больше 60 млн руб.

Сопоставив вышеуказанные показатели, налоговый орган проверяет, насколько точно и полно были исчислены следующие налоги:

1. НДС – в отношении предпринимателей и иных лиц, которые, в соответствии со ст. 227 НК РФ, по этому налогу обязаны отчитаться.
2. Налог на прибыль – без учета части налога, которая исчисляется в отношении контролируемых иностранных компаний.
3. Налог на добычу полезных ископаемых.
4. НДС – если контрагент не обязан уплачивать налог на добавленную стоимость.

При обнаружении заключения трансфертных контрактов с использованием необоснованно заниженных цен, компании будут доначислены налоги. Избежать данной проблемы поможет внимательное отношение к учету и документообороту компании, а также обращение к опытным специалистам на аутсорсе.

Существуют четыре основных этапа внедрения трансфертного ценообразования в процесс финансового управления компанией [2]:

- 1-й этап – это определение участников внутреннего рынка, которые будут оцениваться с помощью трансфертных цен;
- 2-й этап – это установление порядка расчета цен по каждой услуге, а также алгоритм, в соответствии с которым будет происходить применение и изменение цен;
- 3-й этап – это моделирование (необходимо определения правильности выбранной базы для расчета трансфертных цен);
- 4-й этап – это привязка системы мотивации к доходу подразделения (установление порядка расчёта премий руководителям подразделений, на основе моделирования и планирования).

14 февраля 2023 года Европейским союзом (далее – ЕС) Россия была включена в так называемый «черный» список стран-государств, не сотрудничающих в налоговой сфере [6].

15 июня 2023 был опубликован Приказ Минфина РФ от 05.06.2023 об утверждении обновленного Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций, иными словами офшоров. В так называемый список офшоров была добавлена 61 недружественное государства, включая страны ЕС, Соединенные Штаты Америки, Великобританию и Канаду. Данное действие было воспринято, как ответное на включение в «чёрный список».

Благодаря принятому законопроекту № 448566-8 от 17.11.2023 с 01.01.2024 года НК РФ произойдут существенные изменения по ряду ТЦО-аспектов, особенно в части увеличения возможных доначислений и административной нагрузки для бизнеса по соблюдению правил ТЦО (рис. 1.) [6].

Для того, чтобы снизить налоговые риски для внутригрупповых сделок, целесообразно:

- провести диагностику, выборочный анализ, который включает в себя проверку документов;
- доработка существующих документов или разработка ценовой политики в рамках группы компаний;
- подготовка «комплекта защитных документов»;
- консультация со специалистами, которые будут сопровождать на выездных экзаменах.

Предмет изменений	Что меняется?	Как влияет?
1 <b>Взаимозависимость</b>	Расширение критериев признания взаимозависимости	— Увеличение периметра контролируемых сделок
2 <b>Расчет интервала</b>	Итерквартильный интервал вместо полного по биржевым котировкам	— Дополнительный риск отклонения цен по сделкам от рыночного интервала
3 <b>Корректировки по ТЦО</b>	ТЦО-корректировка до медианы, а не до границ итерквартильного интервала	— Увеличение суммы доначислений в случае корректировок
	Налог у источника на ТЦО-корректировки по внешнеторговым сделкам	
4 <b>Штрафы</b>	40% / 100% от недоплаченного налога; рост штрафов до 0,1-1 млн руб. по различным видам ТЦО-отчетностей	— Существенный рост налоговых доначислений, повышенное внимание ко всем видам ТЦО-отчетности
5 <b>Уведомление по ТЦО</b>	Расширение перечня предоставляемой информации	— Увеличение административной нагрузки и потенциальных рисков по ТЦО
6 <b>Новые формы отчетности</b>	Предоставление отчетности зарубежных компаний МГК	— Усиление административной нагрузки по предоставлению данных в формате ФНС, раскрытие более детальных данных по участникам МГК
7 <b>ТЦО-документация</b>	Обязательная подача ТЦО-документации по внешнеторговым сделкам по перечню Минпромторга	— Рост административной нагрузки перед сроком сдачи уведомления по ТЦО, увеличение риска проверки по ТЦО
	Возможность запроса документации без открытия проверки	— Увеличение риска проверки по ТЦО
8 <b>Соглашение о ценообразовании</b>	Снижение госпошлины до 1 млн рублей, расширение до пяти лет периодов действия изначального СОЦ	+ Потенциальное увеличение количества СОЦ и определенности по ТЦО-последствиям
9 <b>Неконтролируемые сделки</b>	Исключение из контроля некоторых сделок с компаниями из стран, с которыми приостановлены СИДН	+ Снижение административной нагрузки
10 <b>Расширение интервалов по ст. 269 НК РФ</b>	Снижение нижней границы «базовых» интервалов для сделок по займам (1% в валюте и не менее 2% в рублях)	+ Упрощение процедуры подтверждения рыночного уровня процентной ставки для большего количества займов

Рисунок 1 – Общий свод основных изменений в Налоговый Кодекс РФ 2024 года.

**Вывод.** Анализируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что трансфертное ценообразование – это метод установления цен в сделках между членами группы компаний или другими взаимозависимыми компаниями, которые используются для снижения налогового бремени. В целом, трансфертное ценообразование является эффективным инструментом для управления налоговыми обязательствами компании, однако его использование должно быть основано на строгом соблюдении требований законодательства и сопровождаться проведением должного анализа. Только в таком случае можно достичь снижения налоговых выплат и сохранить законность бизнес-практик.

### Список литературы

1. Ершов Ю. А. Понятие рыночной цены в сделках / Ю. А. Ершов, Т. А. Битюкова // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. науч. тр. – 2017. – № 2. – С. 79–82.
2. Герасименко В. В. Ценообразование / В.В. Герасименко. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 422 с.
3. Мешалкин, Василий Контроль цен в целях налогообложения. Трансфертное ценообразование / Василий Мешалкин. – М.: АйСи Групп, 2016. – 128 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) (с изменениями на 29 сентября 2019 года) (редакция, действующая с 1 ноября 2019 года)

5. Трансфертное ценообразование [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/transfer\\_pricing/](https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/transfer_pricing/) (дата обращения: 21.11.2023).

6. ТЦО-обзор на 1 полугодие 2023 года [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.ade-solutions.com/upload/iblock/c23/TP-Bulletin-I\\_-2023.pdf](https://www.ade-solutions.com/upload/iblock/c23/TP-Bulletin-I_-2023.pdf) (дата обращения: 21.11.2023).

## **ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Гришина К.А.**

**Студентка 2 курса гр. ФИИ-22-МА**

**Рябич О.Н.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и  
торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** В статье исследуются законодательно закрепленные особенности оказания платных образовательных услуг и налогообложения предпринимательской деятельности образовательных учреждений Донецкой Народной Республики. Даны рекомендации по учету НДС и налогу на прибыль при оказании платных образовательных услуг.

**Ключевые слова:** налогообложение, предпринимательская деятельность, образовательные учреждения, платные образовательные услуги

**Актуальность исследования.** Одним из инструментов государственной политики является система налогообложения, которая может, как стимулировать, так и подавлять активность в деятельности организаций. К сожалению, изменения в данной сфере, говорят об уравнильном подходе ко всем отраслям, как в промышленности и торговле, так и образовании.

Налогообложение образовательных учреждений – это динамично развивающийся институт налогового права, так как в отношении его не раз изменялись законодательное урегулирование и правоприменительная практика. В данных условиях, часто изменяющегося законодательства в области образования, возникает проблема определения налогооблагаемой базы, следовательно, порядка уплаты налога.

Таким образом, актуальность данной работы обусловлена высокой значимостью рассматриваемой категории, а также проведением преобразований эффективной минимизации налогов в сфере образовательной деятельности.

**Цель работы:** исследовать законодательно закрепленные особенности оказания платных образовательных услуг и налогообложения предпринимательской деятельности образовательных учреждений Донецкой Народной Республики.

Первоначально определим, что же является предпринимательской деятельностью для образовательных учреждений. В соответствии с Гражданским Кодексом РФ [3, абзац 3, п.1, ст.2] предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Т.е. предпринимательская деятельность для образовательных учреждений – это деятельность по оказанию платных образовательных услуг.

Возможность оказания платных услуг организациями закреплена [4, ст.101] Федерального закона "Об образовании в Российской Федерации". Где говорится, что организации, осуществляющие образовательную деятельность, вправе осуществлять указанную деятельность за счет средств физических и юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг.

При этом, платные образовательные услуги представляют собой осуществление образовательной деятельности за счет средств физических или юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг. Доход от оказания таких услуг используется указанными организациями в соответствии с уставными целями. Перечень платных образовательных услуг, условия их предоставления и стоимость, как правило, размещаются на официальном сайте учреждения. Причем стоимость платных образовательных услуг регламентируется Правилами оказания платных образовательных услуг [5].

Следует отметить, что платные образовательные услуги не могут быть оказаны вместо образовательной деятельности, финансовое обеспечение которой осуществляется за счет бюджетных ассигнований бюджета.

Важной гарантией соблюдения прав потребителей в сфере получения платных образованных услуг является регламентация порядка и условий заключения договора об оказании платных образовательных услуг [5].

Рассмотрим особенности налогообложения платных образовательных услуг. Налоговым Кодексом Российской Федерации (п.3. ст. 4) предусмотрено, что до 31.12.2023 Правительство России вправе издавать нормативные правовые акты, предусматривающие особенности применения в 2023 году законодательства о налогах и сборах на территориях ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областей.

Такие особенности Правительство России утвердило постановлением [2] в отношении:

- порядка постановки на учет в налоговых органах организаций и физических лиц;
- порядка перехода плательщиков, которые ведут предпринимательскую деятельность на указанных территориях, на специальные налоговые режимы;
- определения оснований и условий неприменения ответственности к лицам, состоящим на учете в ИФНС на указанных территориях, за нарушение способа представления налоговой декларации (расчета), правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения (базы для исчисления страховых взносов) и (или) за неуплату сумм налога (сбора, страховых взносов);

На основе Налогового Кодекса Российской Федерации в сфере образования налогом на добавленную стоимость (НДС) не облагаются услуги, оказываемые в рамках государственного задания за счет средств субсидии из бюджета. Но только в том случае, если:

- их оказывает некоммерческая организация, которая по Закону об образовании признается осуществляющей образовательную деятельность;
- организация имеет лицензию по основным или дополнительным образовательным программам;
- услуги относятся к предусмотренным лицензией основным или дополнительным образовательным программам.

В остальных случаях образовательные услуги облагаются НДС в общем порядке: как произведение налоговой базы на ставку НДС.

При этом необходимо [1]:

- начислить НДС на стоимость образовательных услуг по ставке 20%;
- в течение пяти календарных дней оформить счет-фактуру или выдать кассовый чек физическим лицам (в том числе указать в них сумму НДС);
- зарегистрировать счет-фактуру в книге продаж;
- если расчеты производились по предоплате, то необходимо начислить НДС с аванса и выставить "авансовый" счет-фактуру;
- начисленный НДС включить в общую сумму налога по итогам квартала.

Необходимо подчеркнуть, если образовательное учреждение оказывает как облагаемые, так и необлагаемые образовательные услуги, тогда необходимо вести отдельный учет таких операций.

Важной мерой в уменьшении налогового бремени образовательных учреждений является выбор системы налогообложения. При расчете налога на прибыль при оказании платных образовательных услуг в ДНР образовательные учреждения могут применить ставку 0%, при соблюдении определенных условий.

К условиям, разрешающим применить ставку 0% образовательными учреждениями, относятся такие [1, ст. 284.1]:

1) имеет лицензию на осуществление образовательной деятельности, предоставленную в соответствии с законодательством Российской Федерации;

2) если доходы за налоговый период от осуществления образовательной деятельности составляют не менее 90 процентов его доходов, учитываемых при определении налоговой базы.

3) если в штате учреждения непрерывно в течение налогового периода числятся не менее 15 работников;

5) если учреждение не совершает в налоговом периоде операций с векселями и производными финансовыми инструментами.

Однако, в данном случае необходимо вести значительное количество документов и учесть определенные особенности при заполнении декларации.

Если хотя бы одно из условий не соблюдается, то применяется ставка 20%. При этом, доходы от оказания образовательных услуг учитываются в составе доходов от реализации в общем порядке. Момент признания зависит от того, какой метод учета применяется в учреждении – метод начисления или кассовый. При кассовом методе доходы признавайте в момент поступления оплаты, а при методе начисления – на дату оказания образовательных услуг.

Таким образом, трансформация в сфере образовательной деятельности является актуальной проблемой в Донецкой Народной Республике. Минимизация налогообложения позволит в значительной степени снизить налоговую нагрузку на образовательные учреждения и ускорит развитие их деятельности.

#### Список литературы

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 26.02.2024) // [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/9a27ebb827bedf71dea16049203f6645100acf44](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/9a27ebb827bedf71dea16049203f6645100acf44).

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2022 № 2529 "Об утверждении особенностей применения законодательства о налогах и сборах на территориях Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской области, Херсонской области в 2023 году" // <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202212300078>.

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ // [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)

4. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ // [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_140174/b5dfcca98f7fcd1db2332e6c90fb10d20ef4de53](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/b5dfcca98f7fcd1db2332e6c90fb10d20ef4de53).

5. Правила оказания платных образовательных услуг утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2020 г. N 1441 // <https://base.garant.ru/74660486>.

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Евстигнеева Е.А.  
Студентка 3 курса гр. УАПСзск-21  
Юркова И.М.

Старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»

**Аннотация.** В данной статье раскрыты проблемы учета производства и реализации готовой продукции. Предложены новые подходы к решению проблем учета реализации продукции в соответствии с потребностями управления. Разработаны рекомендации по совершенствованию документооборота учета готовой продукции при помощи внедрения разработанной формы сводного документа.

**Ключевые слова:** готовая продукция, себестоимость, цена, производство, реализация.

Проблемы учета готовой продукции и ее реализации – это актуальная тема на сегодняшний день для многих предприятий. Неправильный учет и реализация готовой продукции может привести к убыткам, потере клиентов и общему ухудшению финансового состояния компании.

Наиболее обоснованно рассмотрены проблемные вопросы, касающиеся организации учета готовой продукции и ее реализации, в работах таких ученых как И.Т Балабанов, Д.Г. Багдасарян, Л.М. Бурмистрова, Н.Д. Врублевский, Н.П. Любушин, Т.Н. Нефедова, С.Н. Поленова и др. Анализируя последние публикации ученых, можно сказать, что в настоящее время, некоторые важные проблемы до сих пор не до конца изучены.

**Цель** данного исследования – раскрыть проблемы учета производства и реализации готовой продукции и разработать ряд рекомендаций для их решения.

В России учет готовой продукции регулируется законодательством и нормативными актами. Основными документами, регулирующими учет готовой продукции и ее реализацию, являются:

- Налоговый кодекс Российской Федерации.
- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденное приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н.
- Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденные приказом Минфина России от 13.06.95 № 49.

В настоящий период, чтобы производить продукцию нужно владеть точной информацией о расходах. Учет затрат должен быть достаточно структурирован, чтобы можно было определить и измерить все факторы производства, влияющие на себестоимость продукции: материальные ресурсы, их объем и изменение структуры; метод начисления амортизации основных средств, их технический уровень; затраты труда, их уровень, удельный вес в себестоимости; расходы, связанные с организацией и обслуживанием производства, а также затраты на управление производством [4].

Учет затрат на производство продукции определяется характером отрасли, видом и объемом производства, особенностью технологического процесса, сложностью изготавливаемой продукции, ее ассортиментом, организационной структурой предприятия и т. д. Исходя из вышесказанного, важно учитывать специфику деятельности предприятия для построения эффективной системы учета готовой продукции и ее внедрения [6].

Одной из главных проблем, стоящих перед предприятиями, является обеспечение такого ассортимента выпускаемой продукции, который будет удовлетворять потребности потребителей и максимизировать прибыль. Ассортимент продукции влияет не только на финансовое положение предприятия, но и на его положение на рынке поставок.

К основным проблемам учета производства и реализации готовой продукции можно отнести:

- контроль выпуска готовой продукции, количество ее запасов и наличие на складе;
- своевременное и безошибочное документальное оформление отгруженной продукции, грамотная организация расчетов с покупателями;
- контроль исполнения плана договоров-поставок по объему и ассортименту реализованной продукции;
- своевременный и точный расчет сумм, полученных за реализованную продукцию, фактических затрат на ее производство и сбыт, расчет сумм прибыли.

Не менее важной проблемой учета производства и реализации готовой продукции является формирование учетной политики, которая включает: выбор учетной цены на готовую продукцию, методику учета, создание резервов по снижению себестоимости готовой продукции и другое [9].

На этапе производства готовой продукции возникает проблема ее отражения в бухгалтерских документах и движения в организации. Это говорит о том, что контроль за движением готовой продукции является залогом эффективной деятельности предприятия.

Готовая продукция приходится на складе на основании первичных документов, а именно: накладных, актов, ведомостей выпуска продукции, документов, которые подтверждают качество. Таким образом, бухгалтерский учет должен обеспечивать данные не только об объеме продукции и доходах от их реализации, но и ассортимент продукции, объемы продаж, цены, себестоимость, расходы на сбыт, рынки сбыта также. Тем временем бухгалтер обязан создать информационную систему для обеспечения исходных данных для управления сбытом [4].

Кроме утвержденных форм документов, предлагается использовать разработанный сводный документ под названием «Ведомость выпуска, отгрузки и реализации продукции». Такая ведомость включает в себя всю нужную информацию о количестве и стоимости отгруженной продукции, ее фактической стоимости и выручке на конец квартала для каждого покупателя. Используя данную ведомость можно быстро сделать анализ поступления по отгруженной продукции и сразу определить сумму дебиторской задолженности [8].

Все документы должны быть правильными и информативными, составляться и разрабатываться в короткие сроки, применяться в разных секторах экономики. Контроль над процессом производства и реализации готовой продукции осуществляется на основе первичной документации, регистров бухгалтерского учета, Главной книги, с обязательным анализом [5].

Синтетический учет готовой продукции, выпущенной из производства, ведётся на счете 43 «Готовая продукция» с использованием или без использования счета 40 «Выпуск продукции». Для ведения бухгалтерского учета себестоимости готовой продукции по плановому показателю применяется счет 40 «Выпуск продукции». Данный счет не является обязательным для применения. В случае использования счета 40 «Выпуск продукции», по его дебету отражается себестоимость готовой продукции по плану, а по кредиту – себестоимость готовой продукции по факту. В результате можно увидеть экономию или перерасход. Данные отклонения списываются ежемесячно на счет 90 «Продажи». На предприятиях учет готовой продукции чаще всего ведется без применения счета 40 «Выпуск продукции» [2].

Одна из важнейших проблем учета реализованной продукции заключается в том, что начисление дохода от продажи готовой продукции (товаров, работ, услуг) происходит при соблюдении определенных условий и возникновении дебиторская задолженность. Это говорит о том, что наличие дебиторской задолженности экономически невыгодно для организации из-за невозможности использовать эти средства для изготовления и продажи новой продукции. Во-первых, начисленный доход можно списать на финансовый результат, и сравнить с расходами, понесенными для получения этого дохода, то есть определить прибыль или убыток, но на самом деле этого дохода нет.

Во-вторых, дебиторская задолженность может быть сомнительной, а это означает, что нет никакой уверенности в том, что часть или вся эта задолженность будет возвращена [4].

Благодаря средствам информации и автоматизации документооборота повышается эффективность работы по учету и анализу реализации готовой продукции. Это дает возможность накапливать соответствующие базы данных о последствиях хозяйственной деятельности и использовать их для формирования, редактирования и печати исходных документов, квартальных, полугодовых и годовых отчетов, предоставлять информационные услуги соответствующим организациям, участкам управления об эффективности работы, а также повысить эффективность работы бухгалтеров. При помощи автоматизированного ведения бухгалтерского учета предприятие может делать большое количество отчетов, расчетов, проводить экономический, финансовый анализы деятельности предприятия. Стоимость и потраченное время на составление форм является незначительным, что дает возможность полностью удовлетворить информацию по учету и анализу готовой продукции, составить прогнозные расчеты для принятия управленческих решений в сфере реализации готовой продукции. Чаще всего наибольшее количество ошибок по учету готовой продукции при бумажной форме появляется на стадии перенесения данных с одного первичного документа на другой и также при составлении различных отчетов [6].

Такие ошибки можно устранить, используя автоматизированный учет готовой продукции. При автоматизированной форме процесс ведения входящей информации проводится только один раз и контролируется программным обеспечением, остальные процессы проводятся автоматизировано. С помощью программного обеспечения можно проверить полноту, правильность заполнения реестров соответственно нормативным актам, быстро определить ошибку и указать способы ее устранения. В итоге, повышается достоверность информации и ее оперативность. Использование автоматизации учета по реализации готовой продукции, обеспечивает контроль поступления платежей от клиентов за отгруженную продукцию [6]. Для того, чтобы усовершенствовать учет готовой продукции и ее реализации, необходимо различать затраты на продажу, связанные с доставкой продукции покупателю и маркетинговых затрат, которые возникают в связи с изучением и продвижением спроса, поиском информации о рынках сбыта и расширением рыночной доли производителя [7].

На предприятиях, которые имеют большие объемы производства и реализации продукции, целесообразно использовать логистические методы и приемы управления выпуском и сбытом продукции, так как они дают наилучшие результаты в сбытовой деятельности и информационном обеспечении процесса реализации готовой продукции. Для информационного обеспечения маркетинговых и логистических процедур необходимо формировать и передавать на соответствующие уровни управления достоверную информацию о количественных и стоимостных показателях остатков готовой продукции, стоимость отпущенной оплаченной и неоплаченной продукции, о сегментах рынков сбыта и расходах, связанных со сбытовой деятельностью. Вся необходимая информация предоставляется системой бухгалтерского учета, которая фиксирует все операции по движению готовой продукции и ее фактическую себестоимость, остаток готовой продукции по отдельным группам и аналитическим позициям. При этом, бухгалтерская информация содержит гораздо больше данных, чем они используются в системе управления [4].

Немаловажной проблемой является уровень использования качественных характеристик учетной информации для оценки качественных и количественных параметров объектов бухгалтерского учета, а именно: готовой продукции и затрат на ее реализацию. Такие данные на сегодняшний день практически не используются для принятия управленческих решений и корректировки производственной деятельности, поэтому рекомендуется, чтобы каждое предприятие изучало информационные потребности подразделений управления, формировало оперативные данные в виде отчетов и использовало их для оптимизации программы производства и реализации продукции [5].

Таким образом, в условиях рыночных отношений наибольшее внимание следует уделять вопросам сущности, формирования, учета затрат и себестоимости продукции. Для этого необходимо определить номенклатуру расходов для планирования и учета конкретного цеха или участка, и создать методику расчета и оценки остатков незавершенного производства. использованием компьютерной техники на многих производственных предприятиях принято вести учет реализации готовой продукции без применения обобщающих документов, исключение составляет формирование оборотно-сальдовой ведомости. Этот документ характеризует информацию относительно оборотов и остатков готовой продукции.

Используя автоматизацию учета по реализации готовой продукции, обеспечивается контроль поступления платежей от покупателей за отгруженную продукцию, уменьшается время для определения объема налогового обязательства по НДС, упрощается процесс распределения внепроизводственных расходов. [7].

Для коммерческих предприятий целесообразно внедрить микропроцессорную технику, способную идентифицировать отдельную единицу готовой продукции. Использование данного вида техники считается важным, так как она предоставляет возможность получить сведения обо всех операциях в момент и в месте их выполнения [8].

Вывод: В процессе управления предприятием главное место занимает состояние учета готовой продукции и ее реализации, поэтому высокий уровень использования бухгалтерской информации нужен для оценки качественных и количественных характеристик готовой продукции. Об имеющихся проблемах, которые влияют на организацию учета готовой продукции и ее реализацию, свидетельствуют результаты исследований по организации учета готовой продукции.

Учитывая вышесказанное, предложены рекомендации по совершенствованию документооборота учета готовой продукции с помощью внедрения разработанной формы сводного документа. Обоснованы новые подходы к решению вопроса учета реализации продукции в соответствии с потребностями управления. Предлагаемые меры по совершенствованию первичного документооборота учета готовой продукции, автоматизации бухгалтерской работы должны способствовать совершенствованию учетной политики предприятия, в первую очередь, с точки зрения совершенствования ее как информационной базы для принятия управленческих решений.

Таким образом, решение исследуемых проблем позволит эффективно вести бухгалтерский учет готовой продукции и её себестоимости, что в свою очередь будет способствовать повышению эффективности производственной деятельности, а это усилит конкурентоспособность продукции, позволив предприятию завоёвывать новые сегменты рынка и укрепляться на нём.

### Список литературы

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности [Электронный ресурс]: Закон Российской Федерации от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция). //– Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/?ysclid=ltrifvfbk1408566725](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/?ysclid=ltrifvfbk1408566725).
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99) 1 «Общие положения» [Электронный ресурс] Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018)//– Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_18609/e03a36de07650735c44e04501095a779c4783c86](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/e03a36de07650735c44e04501095a779c4783c86).
3. Ежакова Н.В. Проблемы учета затрат на производство и выпуск готовой продукции / Н.В. Ежакова, Ю.Ю. Сусла // II научная конференция профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского» (Симферополь, 2016): Сборник тезисов участников: В 2 ч. Т. 5. – Симферополь, 2016. – С. 573-574.
4. Корзина Е.А. Реализация и учет готовой продукции / Е.А. Корзина, С.В. Кулябина, Ю.В. Фомина // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – №4 (12). – С. 32-35.

5. Любушин Н.П. Проблемы совершенствования учета готовой продукции производственного предприятия: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 471 с.
6. Нефедова Т.Н. Учет готовой продукции // Финансовый менеджмент. – 2012. – №5. – С. 115-119.
7. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ. – М.: Эксмо, 2010. – 640 с.
8. Поленова С.Н. Учет готовой продукции: оценка, выпуск из производства, продажа // Все для бухгалтера. – 2007. – №23. – С. 2-7.

## **ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА**

**Казюта А.С.**  
**Студент 2 курса гр. УФБм-22**  
**Решетникова Т.П.**

**Канд. экон. наук, доцент**  
*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В данной статье рассматривается фундаментальное значение финансового рычага как критерия оценки системы управления капиталом. Данное исследование дает возможность прояснить сложную взаимосвязь между финансовым рычагом и управлением капиталом, проведен анализ ROA и WACC на примере ПАО «Красный Октябрь».

**Ключевые слова:** финансовый рычаг, управление капиталом, корпоративные финансы, управление рисками, организационные цели.

**Актуальность исследования.** В настоящее нестабильное время исследования методов мониторинга возможных финансовых рисков являются весьма актуальными и тут одним из направлений является контроль за эффективностью финансового рычага. Финансовый рычаг, стратегическое использование долга для увеличения доходности, представляет собой как возможности, так и риски в корпоративных финансах.

Структура капитала в мировой литературе обычно определяется как соотношение между собственным капиталом и долгосрочными заемными средствами предприятия. Это включает различные виды активов, которые имеют экономическую стоимость. Пассивы баланса включают собственный капитал, долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные обязательства. Это включает в себя обыкновенные акции, привилегированные акции, облигации, а также долгосрочные и среднесрочные обязательства.

Структура капитала предприятия, а также стоимость его собственных и заемных средств, определяют общую цену его капитала. Оптимизация структуры капитала заключается в нахождении наилучшего соотношения между использованием собственных и заемных средств, которое обеспечивает оптимальное соотношение между финансовой рентабельностью и финансовой устойчивостью предприятия. Другими словами, оптимальная структура капитала обеспечивает баланс между финансовой независимостью и прибыльностью активов, что в конечном итоге максимизирует рыночную стоимость предприятия.

Одним из ключевых показателей, используемых для оценки финансовой деятельности предприятия, является рост стоимости его собственных средств или капитала. Увеличение стоимости капитала свидетельствует о том, что предприятие эффективно использует свои ресурсы и идет по пути устойчивого экономического развития. Это может быть достигнуто через ряд стратегий, таких как увеличение прибыли, оптимизация использования активов, разработка

инноваций и привлечение инвестиций. Рост стоимости собственных средств также способствует повышению доверия инвесторов и повышению капитализации компании на рынке.

Рентабельность активов (ROA) играет ключевую роль в определении эффективности использования капитала. ROA представляет собой показатель, отражающий, насколько успешно предприятие использует свои активы для генерации прибыли. Увеличение ROA может оказать положительное влияние на эффективность использования капитала и, следовательно, на его структуру.

Формула для расчета рентабельности активов (ROA) выглядит следующим образом:

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{сумма активов}} \times 100\%, \quad (1)$$

где:

- чистая прибыль – это прибыль, полученная предприятием после вычета всех операционных расходов, налоговых обязательств и процентов по заемному капиталу;
- сумма активов – общая стоимость всех активов, которыми владеет или контролирует предприятие.

ROA измеряется в процентах и предоставляет понимание того, насколько успешно предприятие использует свои активы для генерации прибыли. Чем выше значение ROA, тем эффективнее используются активы, и, следовательно, выше степень доходности для инвесторов и владельцев предприятия. [1]

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC, Weight Average Cost of Capital) представляет собой минимальную норму доходности, которую инвесторы ожидают от своих инвестиций. Её можно рассчитать по формуле:

$$WACC = k_d w_d (1 - T) + k_e w_e, \quad (2)$$

где:

- $k_d$  – средняя стоимость заемного капитала компании;
- $w_d$  – удельный вес заемного капитала в структуре капитала компании;
- $k_e$  – средняя стоимость собственного капитала компании;
- $w_e$  – удельный вес собственного капитала в структуре капитала компании;
- $T$  – ставка налога на прибыль.

Из представленной формулы видно, что финансовый менеджер имеет возможность влиять на средневзвешенную стоимость капитала путем регулирования доли заемного капитала ( $Wd$ ). Это происходит за счет применения эффекта финансового рычага.[2]

Финансовый рычаг (Debt-to-Equity Ratio) – соотношение заемного и собственного капитала организации. Данный показатель оценивает финансовое положение предприятия и показывает, насколько компания использует заемные средства для финансирования своей деятельности, для его обозначения также используют термин «финансовый левэридж». Финансовый рычаг помогает понять, насколько компания готова брать новые инвестиции для развития бизнеса, насколько возможно наращивать обороты для освоения новых рынков и брать кредиты. В данном случае финансовый рычаг – метод расчёта рентабельности бизнеса при использовании заёмного капитала.

Эффект финансового рычага помогает узнать степень действия финансового рычага (в европейской трактовке). Эффектом финансового рычага является одним из основных инструментов, применяемых финансовыми менеджерами. Эффект финансового рычага – это, приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность.

Следовательно, эффект финансового рычага связан с ROA через изменения в структуре капитала компании, и финансовый менеджер может использовать этот инструмент для улучшения финансовых результатов организации.

Средневзвешенная стоимость капитала учитывает доход, который получают владельцы как собственного, так и заемного капитала компании. Однако, показатель ROA (в основном варианте расчета) не учитывает проценты, которые получают кредиторы, поэтому его величина будет ниже. Из этого следует, что если значение ROA достигает требуемой доходности на собственный капитал или даже значения WACC, то это обычно является отличным результатом.

ПАО "Красный Октябрь" – российский производитель кондитерских изделий, входящий в холдинг "Объединенные кондитеры". Как акционерное общество с более чем 7 000 сотрудниками, компания производит более 800 видов кондитерских изделий и объем производства в год составляет около 64 тысяч тонн продукции. Ее материнская компания занимала 17-е место в списке крупнейших производителей конфет в мире, объем продаж составил 1,196 миллиарда долларов. Рассмотрим применение данных формул на примере деятельности ПАО «Красный Октябрь» (табл.1).

Таблица 1 – Анализ ROA и WACC для ПАО «Красный Октябрь» в период 2020-2022 гг.

Показатели	Условные обозначения	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Средняя стоимость заемного капитала компании	kd	8%	9%	11%
Удельный вес заемного капитала в структуре капитала компании	wd	24%	24,50%	30%
Ставка налога на прибыль	T	20%	20%	20%
Средняя стоимость собственного капитала компании	ke	5%	5,50%	4%
Удельный вес собственного капитала в структуре капитала компании	we	76%	75,50%	70%
Средняя стоимость капитала	wacc	5,70%	6,10%	5,44%
Рентабельность активов	roa	1,16%	8,53%	4,83%

Анализ средневзвешенной стоимости капитала (WACC) и рентабельности активов (ROA) показывает, что в 2020 году компания не смогла эффективно использовать свой капитал, но в 2021 году достигла более высокой рентабельности. Однако, в 2022 году ROA снова оказалась ниже WACC, что может указывать на нестабильность эффективности использования капитала.

Предложенная методология расчета WACC и ROA может быть использована финансовым менеджером для постоянного мониторинга финансового состояния компании и принятия обоснованных решений по управлению ее структурой капитала. Эти расчеты могут служить основой для разработки стратегии финансового планирования, направленной на достижение оптимального баланса между заемным и собственным капиталом с учетом финансовых целей и рисков компании.

Использование методологии расчета WACC и ROA помогает финансовым менеджерам в принятии обоснованных решений по управлению структурой капитала, направленных на достижение оптимального баланса между заемным и собственным капиталом, а также на улучшение финансовых показателей предприятия в целом. Результаты анализа подчеркивают важность регулярного мониторинга и адаптации стратегии финансового управления в соответствии с изменяющимися рыночными условиями и финансовыми целями компании.

### Список литературы

1. Демихова О. В., Перевозчикова И. В. Финансовый анализ: Учебное пособие. Юрайт, 2015. – С. 112-126.
2. Перевозчикова, И. В. Управление финансовыми рисками: Учебное пособие. Дашков и К., 2019. – С. 78-94.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-бизнес, 2009.

## РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ И ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Никитченко А.Н.  
Студентка 4 курса направления  
«Экономика (профиль: Учет и аудит)»  
Ордашевская И.В.

Канд. экон. наук, доцент  
*ФГБОУ ВО «Донецкий институт железнодорожного транспорта»*

**Аннотация.** В статье раскрыто понятие определения расходов предприятия, как экономической категории и особенности определения их в учете.

**Ключевые слова:** расходы предприятия, затраты, издержки производства.

Функционирование любого предприятия предполагает создание и доведение до потребителей определенных благ. Но данный процесс создания невозможен без одновременного потребления ресурсов, которые представлены в виде средств труда, предметов труда и рабочей силы. Предприятия в своей деятельности стремятся наиболее эффективно использовать ресурсы. Расходы предприятия формируются в процессе использования ресурсов при осуществлении определенной деятельности и имеют разное целевое назначение.

**Актуальность** выбранной темы заключается в том, что расходы являются одним из основных показателей оценки финансового состояния предприятия, а также основным фактором, влияющим на достоверность отражения учета и отчетности финансовых результатов. В экономической литературе существуют различные подходы к определению сущности вышеуказанного понятия. Экономическая сущность расходов была, есть и останется одной из самых дискуссионных тем. Многозначность понятия «расходы» требует новых подходов к определению этой категории и значительных терминологических уточнений.

**Целью** данной работы является исследование определения расходов предприятия, как экономической категории и особенности определения их в учете.

Получение и увеличение прибыли является основной целью деятельности предприятия. Составляющими формирования прибыли является цена реализации продукции и расходы, которые связаны с ее производством. Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия природных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как предприятие решает вопрос управления расходами, предусматривающий поиск способов их снижения. К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю, исследуя экономику отдельного предприятия, отмечают существование «экономической» и «бухгалтерского» прибыли. Так, под бухгалтерской прибылью они понимают общую выручку фирмы за вычетом внешних расходов, а под экономической прибылью – общую выручку за вычетом всех расходов [8, с. 46]. Таким образом, основным ограничителем прибыли и одновременно главным фактором, который влияет на объем предложения есть расходы. Одним из центральных моментов определения расходов в экономической теории являются вопросы ограниченности ресурсов и возможность реализации альтернативных вариантов их использования в процессе формирования дополнительного продукта.

С точки зрения классической экономической теории, расходы могут быть как внешними, так и внутренними. Внешние издержки представляют собой плату за ресурсы поставщикам, не относящимся к числу собственников данного предприятия. Величина внутренних расходов может быть рассмотрена как плата, которую предприятие имело возможность получить при реализации другой альтернативы реализации ресурсов. Расходы производства можно рассматривать как на уровне общественного процесса производства, так и на уровне отдельного предприятия. В классической экономической теории непрерывность процесса производства, то есть процесс простого или расширенного производства, безусловно

предусматривает обеспечение возмещения затрат на производство в сумме выручки от реализации изготовленной продукции.

Издержки производства исследовали Адам Смит и Давид Рикардо. Так, А. Смит ввел понятие абсолютных расходов, а Д. Рикардо является автором теории сравнительных расходов. Под расходами они понимали средние общественные затраты на единицу, то есть то во что обходится производство отдельной единицы продукции на среднем предприятии или чему равны средние затраты на всех предприятиях отдельной отрасли. Расходы производства рассматривались классиками политической экономии и как цена производства с учетом рентных платежей [10, 12]. Согласно марксистской концепцией, издержки производства – это стоимость товара, а именно сумма расходов на приобретение средств производства и рабочей силы. От этих капиталистических затрат К. Маркс отличает истинные издержки производства (затраты труда), которые образуют добавленную стоимость товара [9, с.114].

В конце XIX в. появляется целый ряд новых концепций затрат производства. У маржиналистов расходы объясняются как психологическое явление, основанное на граничной полезности. По их мнению, сумма, которую предприятие платит за факторы производства, определяется граничной полезностью, которую эти факторы имеют с точки зрения продавца и покупателя. С точки зрения маржиналистов определение расходов может касаться именно конкретного предприятия, в котором они формируются как функция масштабов производства.

Австрийский теоретик Ф. Визер разработал субъективную теорию затрат альтернативных возможностей, согласно которой действительные расходы производства определенного товара равны наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы иначе использовало использованные производственные ресурсы [3, с. 76]. Перевод на математическую основу взглядов маржиналистов представителями австрийской школы способствовал появлению теории минимизации затрат. Неоклассические концепции издержек производства рассматривают как сумму затрат (постоянных и переменных) на приобретение факторов производства.

Развитием экономической теории на современном этапе является формирование представителями неоинституционализма, теории трансакционных издержек. Понятие трансакционных затрат (издержек) ввел американский экономист Р. Коуз [7, с. 33]. Его последователи рассматривают расходы как такие, которые формируются в сфере обращения. Эта категория – одна из самых сложных в экономической теории, она шире, чем просто разновидность производственных расходов предприятия. В основе понимания трансакционных издержек лежит, прежде всего, определение такой категории как «трансакция». Под этим термином понимают передачу прав распоряжения имуществом или иными имущественными правами между сторонами, заключившими определенный договор. Упрощенно рассматривая расходы согласно этой теории, определим, что они формируются именно в результате взаимодействия хозяйствующих субъектов. Этот вид расходов включает любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены непосредственно на производство экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса.

В экономической литературе и нормативных документах применяются такие понятия как «издержки», «расходы», «затраты». Следует отметить, что некоторые авторы считают эти термины различными, а другие – синонимами.

Российские ученые-экономисты чаще используют термины «затраты» и «расходы». С.А. Котляров указывает на то, что под «расходами» следует понимать расходы определенного периода, относятся на реализованную за этот период продукцию, и замечает, что существуют некоторые различия между понятиями «издержки» и «затраты» [5]. Поэтому термин «издержки» следует использовать для обозначения суммы затрат на осуществление какой-либо производственной функции предприятия, другое отличие состоит в том, что «издержки» – более широкое понятие, чем «затраты», т.к. оно содержит и потери, и расходы на социальные нужды.

В отечественной экономической литературе также рассматривается понятие «издержки». Так, И.А. Бланк подчеркивает, что текущие (операционные) расходы

предприятия представлены, в основном, «расходами», которые в разных отраслях приобретает разное содержание:

- «издержки» производства – выражены в денежной форме операционные расходы трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов на производство продукции;

- «издержки» обращения – выраженные в денежной форме операционные расходы трудовых, материальных, нематериальных финансовых ресурсов на осуществление торговой (торгово-посреднической, сбытовой) деятельности предприятия;

- «издержки» размещения – расходы, связанные с размещением эмитированных предприятием ценных бумаг (акций, облигаций) на первичном фондовом рынке [2].

По мнению Азририльяна А.Н. [1, с.978], Кувалдиной Т.Б. [6, с.75] и Игуменникова А.С. [4, с. 275] под расходами понимают уменьшение активов или увеличение обязательств, выражающееся в уменьшении капитала организации, не связанного с его распределением между участниками акционерного капитала. Скляренко В.К. [11, с. 176] определяет расход как сокращение экономических выгод организации в результате выбытия активов или увеличения их стоимости, увеличения обязательств, либо сочетания того и другого, приводящее к уменьшению капитала (отличного от уменьшения, связанного с вкладами собственников).

Динамика хозяйственной жизни в современных экономических условиях обусловила необходимость определения расходов, как важного фактора, который влияет на отражение в учете и отчетности финансовых результатов. Однако система нормативного регулирования требует четкого определения понятия данных бухгалтерских категорий, в частности категории «расходы».

В международном учете нет единого стандарта, регламентирующего расходы в учет. В отечественном законодательстве есть нормативно – законодательные акты, которые являются обязательными к исполнению, и определяют понятие «расходы», как:

- расходы организации – уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) – Налоговый кодекс Российской Федерации;

- расходы – сумма любых затрат плательщика налога в материальной или нематериальной формах, выраженная в денежном эквиваленте, осуществляемых для ведения хозяйственной деятельности – Закон ДНР «О налоговой системе».

В Положении РФ по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организаций» сказано, что расходами организаций признаются уменьшения экономических выгод в результате выбытия активов (денежные средства, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Во всех представленных выше нормативных актах используется только понятие «расходы», определяющие данную экономическую категорию. Но если речь идет о процессе производства продукции, ее реализации или приобретении товарно-материальных ценностей, то целесообразней применять термин «затраты». «Расходы» и «затраты» сближает то, что и то и другое сопровождается выбытием активов или появлением обязательств.

Современную нормативную базу, которой регламентируется учет расходов, целесообразно рассматривать по трем отдельным группам, которые официально применяются в стране и соответствуют учетным системам:

- финансовый учет;
- управленческий учет;
- налоговый учет.

Ученые – экономисты считают что, термин «затраты» может употребляется тогда, когда речь идет о затратах конкретного времени (человеко-дни, человеко-часы), материалов (килограммы, центнеры, тонны, единицы и т. д.), реальных денег (наличности) на приобретение товарно – материальных Ценностей, т.е. термин «затраты» употребляется тогда,

когда используются натуральные измерители или денежные единицы, как обобщающий измеритель в учете.

Исходя из выше изложенного, можно сделать следующие **выводы**:

- расходы являются объектом управления и показателем результативности хозяйственной деятельности предприятия и требуют объективного и полного раскрытия в учете;
- пока понятие «затраты» не будет законодательно закрепленным, т. е. вместо слова «расходы» в действующих нормативно-правовых актах будет использоваться понятие «затраты» в определенном контексте, как определитель данной экономической категории.

### Список литературы

1. Азрилиян, А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк//. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2001. – 528 с.
3. Бойчук, И. М. Экономика предприятия: Учеб. пособ. второе изд., испр. и доп./ Бойчук И. М., Харив П. С., Хопчан М. И., Пича Ю. В.-К.: Каравелла; Львов: Новый Свет-2000; 2001.– 298 с.
4. Игуменников, А. С. Различие понятий «затраты» и «расходы» /А.С. Игуменников. – Воронеж, 2015. – С.278
5. Котляров С. А. Управление затратами / СПб.: Питер, 2001. – 160 с.
6. Кувалдина, Т.Б. Оценка стоимости: экономические и бухгалтерские аспекты: монография / Т.Б. Кувалдина, А.Н. Задорожная.// – Омск: Изд-во Апельсин, 2011. – 101 с.
7. Коуз, Р.Г. Природа фирмы / Р.Г. Коуз//; сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 2000. – 536 с. – (Вехи экономической мысли: [в 3 т.] т. 2).
8. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю//; Под общ. ред. проф. А.А. Пороховского. – Изд. 14. – Таллинн: АО "Римол", 2003. – 461 с. – (Экономикс: принципы, проблемы и политика [в 2 т.] т. 2)
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: (Процесс производства капитала) / К. Маркс.// – М.: Политиздат, 1983. – 905 с.
10. Рикардо, Д. Статьи и речи о денежном обращении и банках / Д. Рикардо; [Пер. с англ.] // Под ред. М.Н. Смит. М.: Госполитиздат, 1955. – 392 с. (Сочинение [в 2 т.] т. 2).
11. Скляренко, В.К. Экономика предприятия / В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И. Кучеренко.// – М.: ИНФРА-М, 2010. – 256с.
12. Смит, А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит; [Пер. с англ.] // Под. ред. В. Афанасьева. – М.: Эксмо-Пресс, 2007. – 960 с. (Антология экономической мысли).

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Семенова А.В.**

Студент магистратуры, гр. НИИ-23м

**Таранец Т.Э.**

Студент магистратуры, гр. НИИ-21мз

**Бойко С.В.**

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и  
государственной службы»*

**Аннотация.** В работе представлено изложение сущности бюджетно-налоговой политики, рассмотрены основные механизмы бюджетно-налогового регулирования, а также

влияние бюджетно-налоговой безопасности на процессы бюджетной и налоговой политики на региональном уровне.

**Ключевые слова:** бюджетно-налоговая политика, налоговое администрирование, система, государство, безопасность.

**Актуальность исследования.** Важной проблемой, которая со временем становится все более актуальной, является обеспечение полноты и своевременности поступления в бюджеты всех уровней, а также во внебюджетные фонды налогов, сборов и иных установленных законом обязательных платежей. Финансовая деятельность Республики в налоговой системе будет максимально эффективной только в том случае, если будет эффективно функционировать налогово-бюджетная сфера, стимулирующая развитие бизнеса и продуктивное сотрудничество субъектов хозяйствования с налоговыми ведомствами.

Анализ публикаций по теме. Научному поиску в сфере влияния бюджетно-налоговой политики на экономический рост регионов посвящены труды Черняковой Т.М., Гаптуллина Т.Д., Левина В.В., Манжула Т.Ю., Ткаченко Р.В. Авторы затрагивают вопросы бюджетного регулирования в современном обществе, а также проблемы обеспечения бюджетно-налоговой безопасности на региональном уровне.

**Цель исследования** состоит в разработке комплексного подхода исследования бюджетно-налоговой безопасности в современных условиях.

**Текст статьи.** Бюджетно-налоговая политика является одной из составляющих финансового механизма любого государства. Бюджетно-налоговую политику можно охарактеризовать как согласованное и сбалансированное воздействие налоговых инструментов на объекты фискального контроля экономики регионов.

Бюджетно-налоговую политику также можно трактовать как комплекс государственных правовых, финансовых и организационных ведений в области контроля за бюджетными и налоговыми отношениями, которые направлены на развитие и применение денежных ресурсов в системе регулирования экономического развития региона [2].

Механизмы бюджетно-налогового регулирования показаны на рис. 1.

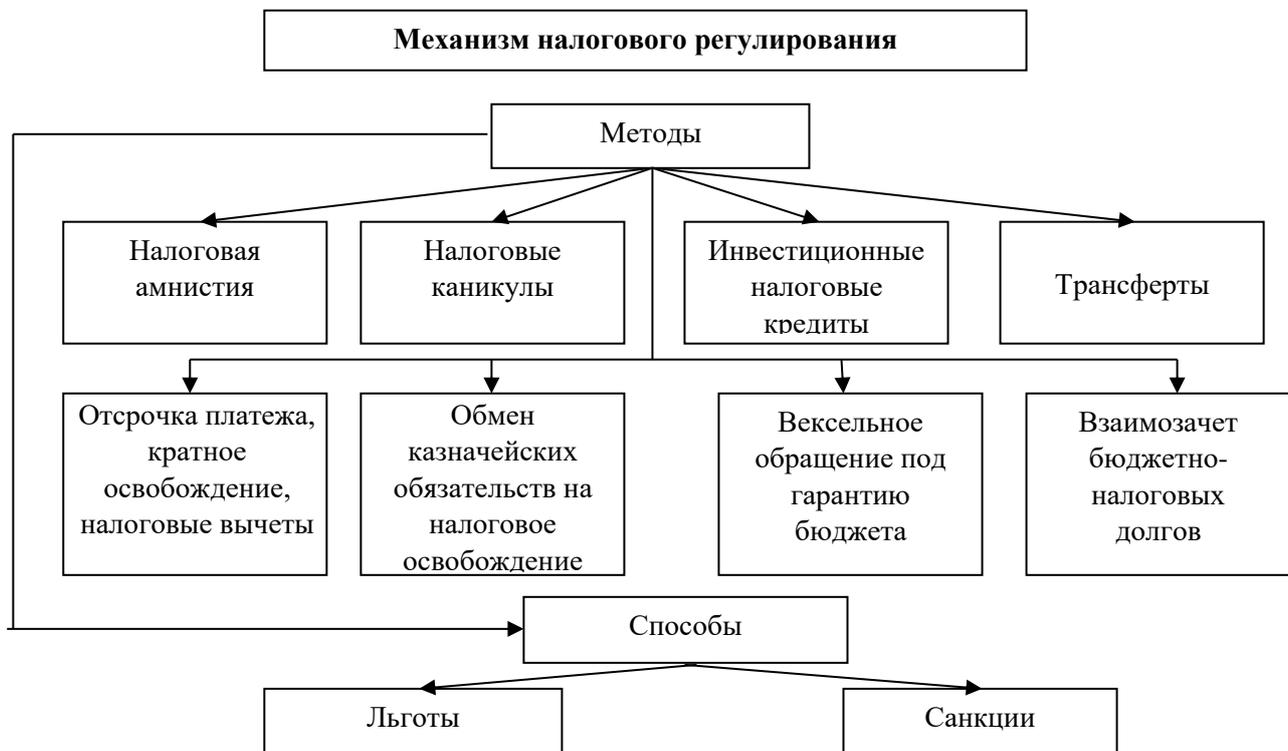


Рисунок 1 – Механизмы бюджетно-налогового регулирования

Источник: составлено по [3]

Обобщая подходы различных специалистов к толкованию сущности бюджетно-налоговой политики, ее можно определить как согласованное и сбалансированное влияние фискальных инструментов на объекты фискального регулирования экономики регионов.

В свою очередь, под бюджетно-налоговой безопасностью понимается информационная среда, отображающая состояние бюджета на определенный период, бюджетно-налоговые отношения, результативность используемых механизмов, которые оказывают воздействие на бюджетные угрозы, для возможности ими управлять и позже устранить. Эффективный способ управления деятельностью бюджетно-налоговой безопасности является процесс осуществления оценки и прогноза, основывающийся на последних данных.

Угрозой для данного процесса может выступать необеспеченность бюджетов бюджетной системы государства налоговыми поступлениями. Также к угрозам можно отнести невыполнение основных функций налогового администрирования (в частности, налоговыми органами), неэффективность инструментов обеспечения информационной безопасности в налоговом администрировании [1].

Инструменты, используемые для обеспечения бюджетно-налоговой безопасности, показаны на рис. 2.

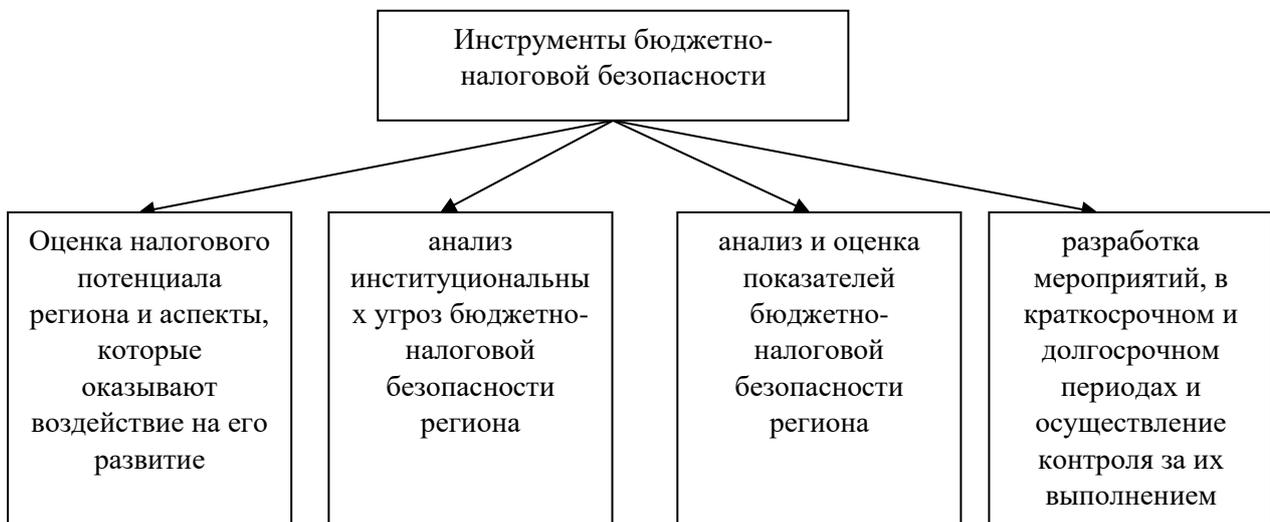


Рисунок 2 – Инструменты, используемые для обеспечения бюджетно-налоговой безопасности

Источник: составлено по [2]

Для минимизации новых угроз, государству нужно регулярно следить и производить корректировки по принимаемым решениям.

На бюджетно-налоговые отношения, большое влияние имеют изменения внутренней экономической среды, которые затрагивают отношения между налогоплательщиками и налоговыми органами.

В 2021-2022 годах «условия реализации экономической политики в бюджетной и налоговой сферах принципиально изменились в связи с обострением геополитических противоречий. Введение беспрецедентных экономических и финансовых санкций западными странами было направлено, с одной стороны, на дестабилизацию финансовой системы, а с другой стороны, на нанесение ущерба экономическому потенциалу страны».

С января 2022 года госпрограммой предусмотрено полноценное представление информации по обеспечению бюджетно-налоговой безопасности, налоговых расходов в сфере реализации каждой конкретной программы. При этом в налоговой политике в 2023-2025 годах сохраняется акцент «на повышении эффективности стимулирующей функции налоговой системы и улучшении качества администрирования с сопутствующим облегчением административной нагрузки для налогоплательщиков и повышением собираемости налогов» [3].

В рамках бюджетно-налоговой политики осуществляются меры обеспечения бюджетно-налоговой безопасности на законодательном уровне. Для лучшего функционирования бюджетно-налоговой безопасности, используются следующие принципы [2]:

- законности;
- научной обоснованности;
- единства стратегии и тактики;
- определенности;
- системности и комплексности.

Соблюдение перечисленных принципов способствует более эффективной организации деятельности по обеспечению безопасности, осуществляемой каждым субъектом бюджетно-налоговых отношений.

Функционирование налоговой системы России и направления ее развития можно проследить по балансу финансовых потоков между Федеральным Центром, регионами и муниципальными образованиями (рис. 3).

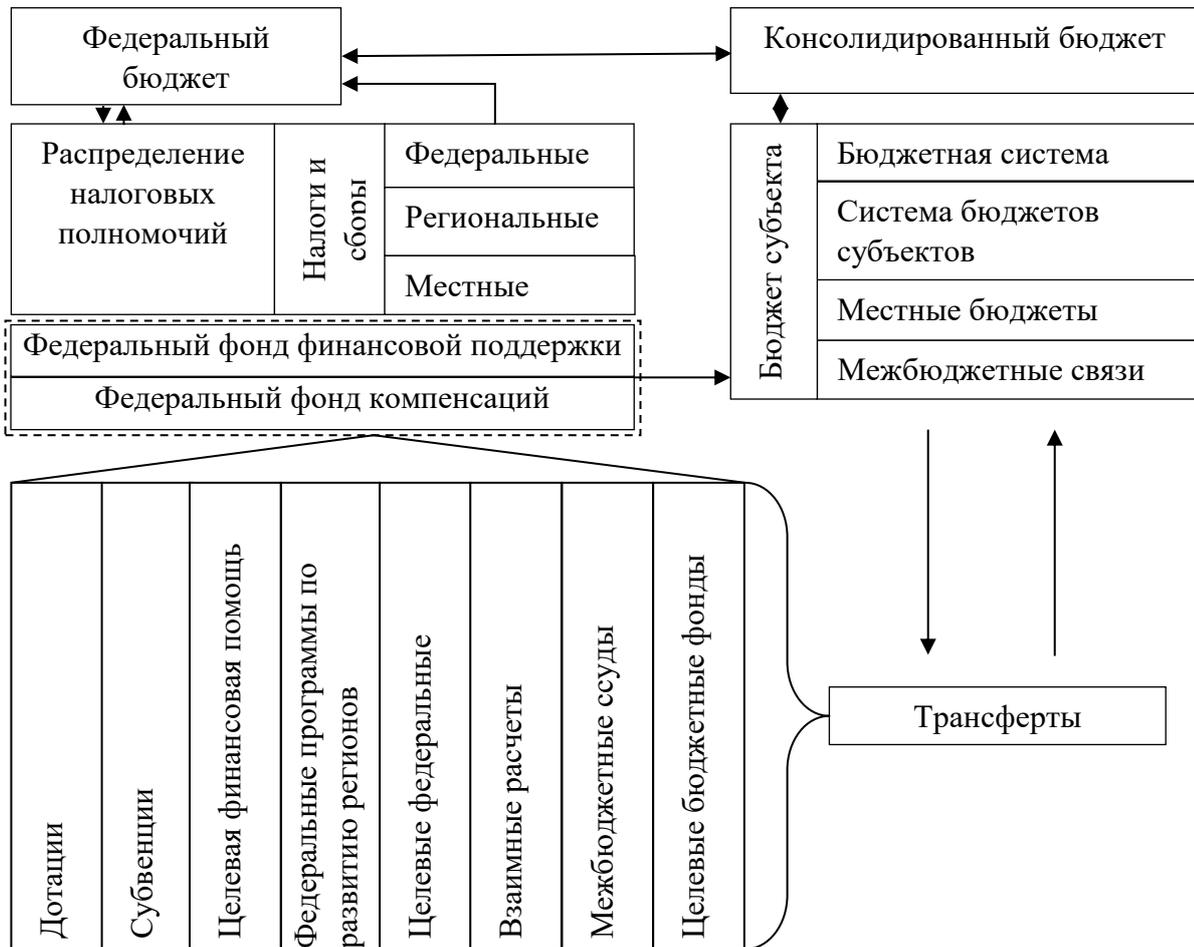


Рисунок 3 – Структура межбюджетного взаимодействия

Источник: составлено по [4, 5]

Для оптимизации налоговых поступлений в бюджет необходимо не только сосредоточиться на контроле и регулировании налоговых процессов в государстве, но и учитывать интересы населения, учитывая вопросы качества, скорости и удобства услуг, например, уровень удовлетворенности налогоплательщиков.

Избыточность взаимосвязей налоговой и бюджетной систем обеспечивает надежность бюджетно-налоговой структуры. Стабильность бюджетно-налоговой системы РФ определяется во многом стабильностью налоговых связей между бюджетами разных уровней [2].

Однако, поскольку в условиях рыночной экономики все виды налогов на всех уровнях государственной власти формируют преобладающую часть доходов бюджетов, то для обеспечения принципов стабильности разделение налогов по уровням власти необходимо проводить с учетом самодостаточности налоговых доходов каждого уровня власти. При этом сбалансированность бюджетно-налоговой системы должна обеспечиваться снизу-вверх, то есть бездефицитными в первую очередь должны быть местные бюджеты, затем бюджеты субъектов Федерации, и, наконец, федеральный бюджет.

В 2021-2022 гг. правительством продолжалась работа по совершенствованию нормативно-правовой базы и методологии оценки эффективности налоговых расходов. В Правила формирования перечня налоговых расходов РФ и их оценки в 2023 году были внесены изменения, предусматривающие [6]:

- совершенствование порядка оценки совокупного бюджетного эффекта (самоокупаемости) налоговых расходов в нефтегазовой сфере в целях исключения из оценки конъюнктурной составляющей, обусловленной высокой волатильностью цен на энергоресурсы;

- упрощение порядка оценки технических налоговых расходов и уровня востребованности;

- совершенствование процедуры ежегодного рассмотрения проекта перечня налоговых расходов РФ.

Объем налоговых расходов РФ показан в табл. 1.

Таблица 1 – Объем налоговых расходов российской Федерации в 2019-2025 гг. [1]

	2019	2020	2021	2022	2023	2024*	2025*
Налоговые расходы, млрд. руб.	5126,4	5333,7	7252,1	8254,9	8906,4	8906,4	9561,1
1. Нефтегазовые, млрд. руб.	2394,1	1875,3	2864	3161,4	3089,4	3417	3621,5
В т.ч. НГД, млрд. руб.	1479,2	1910,8	1777,1	1591,1	1833,5	2174,9	2352,1
1.1. Нефть, млрд. руб.	1511,5	1101,3	1531,5	1831,4	1887,9	2294,8	2546,6
1.2. Газ, млрд. руб.	682,1	635,7	1170,2	1150	1021,7	935,7	895,4
В т.ч. СПГ, млрд. руб.	158,6	226,4	237,3	272	225,9	210,4	191,1
1.3. СРП, млрд. руб.	200,5	138,3	162,3	180	179,8	186,4	179,5
2. Ненефтегазовые, млрд. руб.	2732,2	3458,5	4388	5203,6	5203,6	5489,5	5939,5
НДС, млрд. руб.	1682,8	1962,7	2260,3	2650,1	2650,1	2858	3073
Налог на прибыль, млрд. руб.	196,6	283	513	525	525	567,9	620,6
Страховые взносы, млрд. руб.	85,4	341,2	644,2	784,6	784,6	855	916,7
Ввозные пошлины, млрд. руб.	65,9	96,4	124,8	129,7	129,7	120,4	129,4
Имущественные налоги, млрд. руб.	360,3	392,4	432,1	510,9	510,4	532,9	576,1
Прочие налоги, млрд. руб.	344	382,8	413,7	603,4	603,4	555,3	623,7

Внутренние заимствования по-прежнему являются основным источником финансирования дефицита бюджета, приверженность к «бюджетным правилам» сохранит уровень долговой устойчивости и нагрузки в пределах 18% уровня ВВП (табл. 2). Вопрос долговой нагрузки бюджета и необходимость региональных и муниципальных заимствований

особенно актуальны для субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в силу того, что принцип самостоятельности и сбалансированности бюджетов не может быть в полной мере реализован с учетом текущего бюджетного механизма и соответствующего распределения полномочий между уровнями власти, соответственно встает вопрос обеспечения безопасности.

Таблица 2 – Государственный долг РФ в 2019-2025 гг., трлн. руб. [1]

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023	2024*	2025*
Объем государственного долга	13,6	18,9	20,9	23,4	25,4	27,7	29,9
% ВВП	12,5	17,7	15,9	16,1	16,9	17,4	17,5
Внутренний госдолг	10,2	14,8	16,5	18,9	20,7	22,8	25,0
% к общему объему	75,0	78,3	78,9	80,8	81,5	82,3	83,6
Внешний госдолг	3,4	4,1	4,4	4,5	4,7	4,9	4,9
% к общему объему	25,0	21,7	21,1	19,2	18,5	17,7	16,4

Вывод. Таким образом, государство, на данный момент, заинтересовано в достижении национальных целей и развития цифровых технологий. Главная цель – создать гибкий инструмент целеполагания и принятия решений в зависимости от разных исходных параметров с четким разделением полномочий и ответственности участников процесса. Одновременно с этим совершенствовать контрактную систему в сфере закупок, казначейского исполнения бюджета, обеспечивать открытость бюджета, внедрять современные технологии планирования и инициативное бюджетирование.

Все выше обозначенные меры бюджетно-налоговой политики должны стать основой для финансирования национальных целей развития страны, поскольку обеспечивают учёт важнейших параметров: оптимизацию и безопасность бюджетно-налоговой политики.

### Список литературы

1. Бюджетно-налоговая политика государства URL: [https://spravochnick.ru/gosudarstvennoe\\_i\\_municipalnoe\\_upravlenie/byudzhetho-nalogoвая\\_politika\\_gosudarstva/](https://spravochnick.ru/gosudarstvennoe_i_municipalnoe_upravlenie/byudzhetho-nalogoвая_politika_gosudarstva/)(дата обращения: 06.03.2024). – Текст: электронный.
2. Гаптуллин Т.Д. Обеспечение бюджетно-налоговой безопасности на региональном уровне // Интерактивная наука. г. Йошкар-Ола – 2022. – с. 63-66. Текст: непосредственный.
3. Левина В. В. Согласование интересов в бюджетной политике субъектов Российской Федерации // Федерализм. – 2019. – № 1 (93). – С. 100-117.
4. Манжула Т.Ю. Роль Государственного бюджета в социально-экономическом развитии государства // Вестник Евразийской науки, – 2020 – №5 – С. 1-13.
5. Ткаченко Р.В. Роль бюджетного регулирования в современном обществе // Актуальные проблемы российского права. – 2020. – Т. 15. – № 11. – С. 122-132.
6. Чернякова Т.М. Влияние бюджетно-налоговой политики на экономический рост регионов //Интерактивная наука. г. Москва – 2021. – С. 199-203. Текст: непосредственный.

## СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Хегай В.А.

Студентка 5 курса гр. УАПСз-19

Юркова И.М.

Старший преподаватель

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье изложено состояние проблемы трансформации и нормативно-правового регулирования учета основных средств. Раскрыты основные проблемы в учете основных средств, связанные с расхождением налогового и бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** основные средства, оценка, амортизация.

Одним из условий осуществления хозяйственной деятельности является снабжение организации, как трудовыми и материальными ресурсами, так и необходимыми объектами основных средств. Под объектами основных средств предполагают активы, которые организация не собирается реализовывать, которые так же в состоянии приносить организации экономические выгоды и используются в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг или для управленческих целей в течение срока, превышающего один календарный год или обычный операционный цикл, если он превышает один календарный год.

Стоимость объектов основных средств как правило составляет значительную часть общей стоимости имущества организации, а исходя из их срока эксплуатации в деятельности организации, можно отметить их влияние на финансовые результаты деятельности в течение длительного периода. Поэтому учёт поступления объектов основных средств, порядок отражения их в бухгалтерском учёте и отчётности представляются не мало важным аспектом.

**Актуальность исследования** заключается в необходимости верного отображения в учете операций, связанных с объектами основных средств, при нынешней резкой смене законодательств бухгалтерского и налогового учета.

Проблемы учета основных средств привлекают большое внимание научных исследователей. Как российские, так и зарубежные ученые на протяжении многих лет посвящают данному вопросу свои труды. В основном их внимание акцентируется на вопросы связанные с проблемами оценки основных средств, начислением амортизации, на раскрытии информации об основных средствах в финансовой отчетности и др. И практически все авторы рассматривают данные вопросы исходя из организации учета различных сфер деятельности.

**Цель исследования** заключается в изучении основных проблем, связанных с трансформацией бухгалтерского учета основных средств.

Введенный в действие ФСБУ 6/2020 решил большой ряд возникающих в учете основных средств проблем, однако, на сегодняшний день есть и нерешенные вопросы. Кроме того, новый стандарт приводит к возникновению новых дискуссионных вопросов в данной области. Рассмотрим более детально данные проблемы.

Согласно ранее действующему ПБУ 6/01 приводился стоимостной критерий, который позволял отнести объекты в состав основных средств – 40 000 руб., что не соответствовало стоимостному критерию НК РФ. Однако с введением ФСБУ 6/2020 данный вопрос был решен и на сегодняшний день лимитный критерий отражается только в НК РФ, что в свою очередь дает возможность организациям отождествить бухгалтерский и налоговый учет, установив стоимостной критерий 100 000 руб. для всех объектов основных средств. Также, ФСБУ 6/2020

предусматривает, что учет объектов стоимостью ниже установленного лимита, учитывается в качестве расходов периода, в котором понесены затраты на приобретение или создание таких объектов [3].

Однако, признание объектов, отвечающих условиям призвания в качестве основных средств, но стоимостью ниже установленного лимита, в качестве расходов противоречит определению расходов [4]. Согласно ФСБУ 6/2020 одним из условий признания является способность объекта приносить экономические выгоды, а в ПБУ 10/99 расходы – это уменьшение экономических выгод. Из этого следует, что объекты, которые должны приносить экономические выгоды, будут признаваться в качестве их уменьшения. Кроме этого, в ФСБУ 6/2020 в качестве синонима экономических выгод используется термин «доход». Таким образом, полагаем, что объекты, не достигающие установленного лимита следует учитывать в качестве активов, так как они будут приносить экономические выгоды организации, а именно в качестве отдельной категории долгосрочных активов, включая их в баланс в строку «Прочие внеоборотные активы». При этом данный момент следует отражать в Примечаниях к финансовой отчетности.

Еще одним проблемным вопросом в бухгалтерском учете основных средств можно отметить их первоначальную оценку. Согласно ФСБУ 6/2020 при признании в бухгалтерском учете объект основных средств оценивается по первоначальной стоимости. Первоначальной стоимостью объекта основных средств считается общая сумма связанных с этим объектом капитальных вложений, осуществленных до признания объекта основных средств в бухгалтерском учете [3]. Однако, в данном стандарте подробные правила оценки при признании основных средств не приводятся. Для определения указанной суммы следует обратиться к ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения». В нем указано, что фактическими затратами (в части оплаты неденежными средствами) при признании соответствующих капитальных вложений считается справедливая стоимость передаваемых объектов, при невозможности ее определение – справедливая стоимость приобретаемых объектов, а при отсутствии возможности рассчитать обе указанные справедливые стоимости – балансовая стоимость передаваемых объектов [4]. Исходя из этого, первоначальной стоимостью основных средств будет их справедливая или балансовая стоимости. Также, следует отметить, что справедливая стоимость по ФСБУ должна определяться по МСФО (IFRS) 13, что является проблематичным для пользователей ФСБУ, которые не знакомы с регламентацией МСФО. Поэтому, необходимым является разработка нормативного документа по рекомендациям в области определения справедливой стоимости основных средств.

Немаловажным вопросом первоначальной оценки основных средств является подход к её определению при проверке функционирования основного средства. Стоимость таких объектов согласно ФСБУ 6/2020 должна вычитаться из первоначальной оценки указанного основного средства. В ФСБУ оговаривается, что в данной ситуации первоначальная оценка основного средства должна уменьшаться на величину расчетной стоимости объектов, полученных при проверке функционирования данного основного средства. При этом указанная расчетная стоимость определяется исходя из справедливой стоимости полученных объектов, их чистой стоимости продажи, стоимости аналогичных ценностей [3]. Из чего не ясным становится вопрос о том, в каком случае какую из перечисленных стоимостей необходимо использовать для определения расчетной стоимости, а значит, и для формирования первоначальной оценки основного средства. Это будет приводить к разночтениям и соответственно к несопоставимости информации в финансовой отчетности организаций.

Что касается вопроса последующей оценки основных средств, то здесь также имеются проблемы. Согласно ФСБУ 6/2020 организации вправе проводить переоценку основных

средств. Однако в данном стандарте не приводятся критерии, на основании которых предприятие должно принимать решение о её проведении. Помимо этого, в нормативных документах по бухгалтерскому учету не приводятся правила определения переоцененной стоимости, что приводит к разночтениям на практике. В ФСБУ 6/2020 предложены два способа пересчета первоначальной стоимости и накопленной амортизации основного средства:

- пропорциональный, при котором первоначальная стоимость и накопленная амортизация пересчитываются таким образом, чтобы балансовая стоимость основного средства после переоценки равнялась его справедливой стоимости;

- способ обнуления амортизации, при котором сначала первоначальная стоимость объекта основных средств уменьшается на сумму амортизации, накопленной по нему на дату переоценки, а затем полученная сумма пересчитывается таким образом, чтобы она стала равной справедливой стоимости этого объекта основных средств.

Не следует забывать и о проблемах с амортизацией основных средств. Здесь следует, прежде всего, обратить внимание на существующие расхождения между способами начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учетах.

Согласно п. 28 ФСБУ 6/2020 амортизацию в бухгалтерском учете не нужно начислять на инвестиционную недвижимость, на основные средства и неизменными потребительскими свойствами, на законсервированные и не используемые в деятельности организации основные средства, предназначенные для реализации законодательства о мобилизационной подготовке и мобилизации [3].

По всем остальным основным средствам, даже если они временно не используются нужно начислять амортизацию в обычном порядке. При этом амортизация начисляется вне зависимости деятельности организации.

Амортизация начисляется таким образом, чтобы к концу срока полезного использования балансовая стоимость стала равна ликвидационной стоимости [3]. Другими словами, разницу между первоначальной и ликвидационной стоимостью объекта необходимо распределить на весь срок полезного использования.

Начисление амортизации начинается с даты признания объекта в бухучете, а прекращается с момента списания объекта с учета, но существует и другой способ – начать начисление амортизации с 1-го числа месяца, следующего за месяцем признания объекта, а прекратить начисление амортизации с 1-го числа месяца, следующего за месяцем списания объекта. Данный аспект закрепляется в учетной политике организации.

Способ амортизации выбирается для всей группы ОС. На сегодняшний день в бухгалтерском учете применяются следующие способы.

Линейный способ. При этом способе используется следующая формула начисления амортизации:

$$\text{Амортизация за отчетный период} = (\text{Балансовая стоимость объекта} - \text{Ликвидационная стоимость объекта}) / \text{Оставшийся СПИ объекта}, \quad (1)$$

Способ уменьшаемого остатка. При этом методе в первые годы эксплуатации будет с амортизирована большая стоимость. Амортизация начисляется так, чтобы суммы амортизации за одинаковые отчетные периоды уменьшались по мере истечения срока полезного использования объекта. Формулу расчета при этом, организация может устанавливать самостоятельно.

Способ пропорционально количеству продукции (объему работ в натуральном выражении). Этот способ используется, если организация не знает, в течение какого периода

она будет использовать объект. Но может рассчитать, какое количество продукции будет выпущено с использованием этого объекта. Тогда стоимость объекта ОС надо распределить на весь срок полезного использования по следующей формуле:

$$\text{Амортизация за отчетный период} = (\text{Балансовая стоимость объекта} - \text{Ликвидационная стоимость объекта}) * \frac{\text{Количество продукции, выпущенной в отчетном периоде}}{\text{Оставшееся к выпуску количество продукции с использованием этого объекта}}, \quad (2)$$

В бухучете необязательно начислять амортизацию ежемесячно. Организация может выбрать и иную периодичность, например ежеквартально или раз в год [1].

В налоговом учете, как и в бухгалтерском амортизация начисляется по всем объектам основных средств за исключением:

- основные средства, переведенные по решению руководства на консервацию свыше 3 месяцев;
- основные средства, находящиеся на реконструкции и модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев;
- объекты внешнего благоустройства;
- приобретенные издания, произведения искусства;
- иные объекты, перечисленные в п. 2 ст. 256 НК РФ [1].

При этом амортизация начисляется исходя из срока полезного использования объекта и его первоначальной или остаточной стоимости. Организация выбирает срок полезного использования объекта, ориентируясь на то, к какой амортизационной группе относится объект. Можно выбрать СПИ от минимума до максимума, указанного для конкретной группы.

Начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода объекта ОС в эксплуатацию [2]. Что также является отличием от бухгалтерского учета. Амортизацию прекращают начислять с 1-го числа месяца, следующего за снятием основного средства с учета или после полного списания стоимости объекта.

В налоговом учете применяются 2 способа начисления амортизации [2]: линейный и нелинейный.

При линейном способе начисления амортизации ежемесячная амортизация по объекту рассчитывается по формуле:

$$\text{Ежемесячная сумма амортизации} = \text{Первоначальная стоимость ОС} * \text{Норма амортизации}, \quad (3)$$

$$\text{Норма амортизации} = 1 / \text{Срок полезного использования ОС в месяцах}, \quad (4)$$

Данный способ схож с линейным способом в бухгалтерском учете, но при наличии ликвидационной стоимости или при отличии срока полезного использования в бухгалтерском учете от определенного по Классификации основных средств, ежемесячные суммы амортизации различны.

При этом в налоговом учете можно применять амортизационную премию. Амортизационная премия – это возможность одновременно списать на расходы часть стоимости объекта (за исключением ОС, полученных безвозмездно). Так, разрешено списывать после ввода в эксплуатацию [2]: не более 30% расходов на капитальные вложения по основным средствам, относящимся к 3-ей – 7-ой амортизационным группам; не более 10% по всем остальным основным средствам.

В данном случае формула расчета амортизации ОС будет выглядеть несколько иначе:

$$\text{Ежемесячная сумма амортизации} = (\text{Первоначальная стоимость ОС} - \text{Амортизационная премия}) * \text{Норма амортизации}, \quad (5)$$

В некоторых случаях организация может применять к норме амортизации повышающие коэффициенты.

При нелинейном способе расчета амортизация рассчитывается не по конкретному объекту основных средств, а в целом по каждой амортизационной группе по формуле:

$$\text{Ежемесячная сумма амортизации} = \text{Суммарный баланс амортизационной группы на начало месяца} * \text{Норма амортизации} / 100, \quad (6)$$

Месячная норма амортизации устанавливается для каждой группы в п. 5 ст. 259.2 НК РФ.

При этом способе расчета амортизации также можно применять повышающие и понижающие коэффициенты.

Суммарный баланс амортизационной группы рассчитывается на 1-е число каждого месяца, в котором начисляется амортизация, по формуле [1]:

$$\text{Суммарный баланс амортизационной группы} = \text{Сумма остаточной стоимости всех объектов из данной группы (кроме амортизируемых линейным способом) на 1-е число каждого месяца}, \quad (7)$$

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что принятый ФСБУ 6/2020 имеет большое значение для совершенствования бухгалтерского учета основных средств. Вместе с тем, в бухгалтерском учете еще существует ряд нерешенных проблем, связанных с расхождением бухгалтерского и налогового учетов, а также разночтением нормативных документов.

### Список литературы

1. Как начислять амортизацию ОС в 2024 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://glavkniga.ru/situations/k504525>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 19.07.2000 № 118-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс».
3. Основные средства: Федеральный стандарт бухгалтерского учета (ФСБУ 6/2020) // Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н. [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс».
4. Татьяна Юрьевна Дружиловская, Эмилия Сергеевна Дружиловская ФСБУ 6/2020: решенные вопросы бухгалтерского учета основных средств и сохраняющиеся дискуссионные аспекты // Учет. Анализ. Аудит. 2021. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fsbu-6-2020-reshennyye-voprosy-buhgalterskogo-ucheta-osnovnyh-sredstv-i-sohranyayuschiesya-diskussionnye-aspekty> (дата обращения: 02.01.2024).

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ОПЛАТЫ ТРУДА: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Титова Л.Н.

Студентка 4 курса гр. БУАиА-20

Ардатьева Т.И.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»*

Мащенко Е.С.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассматривается история развития бухгалтерского учёта заработной платы и оплаты труда, а также основные принципы и методы, используемые в этой области. В статье представлены основные этапы формирования и совершенствования систем оплаты труда в разных странах и культурах, а также влияние экономических и социальных факторов на эти процессы.

**Ключевые слова:** история развития оплаты труда, исторический аспект учёта, основные этапы развития, эволюция оплаты труда

Тема бухгалтерского учёта заработной платы и оплаты труда имеет важное значение в современной экономике, поскольку затрагивает интересы всех участников трудовых отношений. Исторический аспект данной темы позволяет проследить развитие методов и принципов учёта, а также выявить основные проблемы и тенденции, существующие в данной сфере.

**Актуальность темы** обусловлена рядом причин:

1. Значимость оплаты труда для работников: заработная плата является основным источником дохода для большинства людей, поэтому эффективное и справедливое ее начисление имеет важное социальное значение.

2. Влияние на экономику: правильно организованный бухгалтерский учёт оплаты труда способствует эффективному использованию трудовых ресурсов и снижению издержек на производство товаров и услуг, что положительно сказывается на экономике страны в целом.

3. Регулирование со стороны государства: в большинстве стран существуют законодательные нормы и стандарты, регулирующие вопросы оплаты труда и бухгалтерского учета. Актуальность темы связана с необходимостью постоянного мониторинга и адаптации к изменениям в законодательстве и практике учёта.

4. Развитие цифровых технологий: с развитием цифровых технологий меняются и подходы к учёту оплаты труда. Автоматизация процессов, использование искусственного интеллекта и больших данных позволяют оптимизировать и ускорить процесс начисления заработной платы.

5. Международное сотрудничество: учёт оплаты труда является важным аспектом международной торговли и сотрудничества.

Бухгалтерия является одной из самых старых и важных профессий в мире. Бухгалтерский учёт заработной платы и оплаты труда имеет свою историю, которая начинается с развитием экономики и общества.

Заработная плата была предметом исследования в рамках классической политической экономии. Уильям Петти, стоящий у истоков классической политической экономии как

научной дисциплины в Англии, посвятил много внимания изучению вопросов, связанных с заработной платой или стоимостью труда [1].

В течение многих лет исследователи предлагали разнообразные гипотезы по этой теме, но лишь работа Адама Смита в области экономики труда стала первым полным описанием теории заработной платы и идеей о том, что труд – это последний претендент на прибыль. До Адама Смита Джозеф Чайлд внес наиболее значительный вклад в эту тему, утверждая, что благополучие или нищета многих народов цивилизованного мира прямо пропорциональны их численности [3].

**Цель:** исследовать историю развития бухгалтерского учёта заработной платы и оплаты труда, проанализировать основные этапы и особенности его становления, а также оценить влияние различных факторов на эволюцию данного учёта.

Заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы [1].

Современный экономический мир предлагает множество различных способов заработка гражданами. Один из самых широко распространенных способов – это получение заработной платы за выполненную работу. Труд – неотъемлемая составляющая человеческой жизни, которая прослеживается с древних времен. Однако кажется, что оплата труда является таким же древним обычаем или традицией. На самом деле это не так. В течение большей части истории, жизнь людей была организована по принципам натурального хозяйства в рамках семьи или племени, где не было платы за труд другому человеку. Затем, когда возникла потребность в реализации крупных проектов, например, строительстве пирамид, появилось рабство - использование бесплатного труда военнопленных или людей, лишившихся свободы по другим причинам. Это началось примерно в 4500 году до нашей эры в Египте, Месопотамии и Анатолии, и со временем стало настолько распространенным, что примерно каждый третий житель Римской империи во II веке до нашей эры был рабом.

Одним из первых дошедших до нас упоминаний о заработной плате является рассказ из Ветхозаветной книги Ездры. В этом рассказе говорится о слугах персидского царя Артаксеркса I, которые объясняли свою преданность ему тем, что «получают соль от царского двора» [2].

Современное слово «зарплата» в большинстве европейских языков имеет латинское происхождение и связано с латинским корнем «sal» (соль). Плиний Старший в своей «Естественной истории» писал, что в Риме «солдатам обычно платили солью, и слово «зарплата» происходит от этого». Существует версия, что слово «солдат» (также латинского происхождения) происходит от слова «соль»: sal dare по-латыни – «давать соль». Именно солдат можно назвать первыми получателями регулярной заработной платы.

Дело в том, что, поскольку было трудно формировать боеспособные армии из рабов, было принято решение набирать в армию свободных людей и платить им за их военный труд.

Начиная с XVI в. количество земледельцев стало постепенно расти, в значительной мере и потому, что все больше крепостных получали свободу и перебирались и в города. Но многие мастерские были организованы по общесемейному постулату – в них трудились члены одной семьи. И никто из них заработной платы не получал: доход от продаж изготовленной продукции шел в общий внутрисемейный кошелек [5].

Так шла жизнь в Европе до начала Индустриальной революции, когда на гребне новых технологических концепций начали появляться крупные промышленные предприятия. Только тогда господствующей стала система наемного платного труда. Для нее типично то, что свободный человек по своей воле соглашается периодически выполнять какие-то трудовые

обязанности. А за это ему устанавливается систематическое денежное жалование, традиционно называемое заработной платой [2].

Предположительно в это же время в фабрично-заводском законодательстве дореволюционной Российской империи, преобразованном в условиях формирования капитализма после реформ, проведённых Александром II, понятие «заработная плата» отсутствовало.

После проведенной в XIX в. под командованием М.М. Сперанского классификации функционировавшего законодательства за период с 1649 г. по 1825 г. в Своде законов Российской империи все правовые акты, относившиеся к регулированию труда работников в промышленности были соединены в отдельный акт, получивший название Устав о промышленном труде (далее – УПТ) Свод законов. В УПТ содержалось существенное количество норм, относящихся к упорядочению отношений по оплате труда, но отдельной главы, посвященной регулированию именно заработной платы, в УПТ не было.

Сам термин «заработная плата» впервые появляется в кодифицированном нормативном акте России именно в Уставе о промышленном труде. В Кодексах законов о труде 1918 и 1922 гг. использовалась другая терминология [3].

Кодекс законов о труде 1918 г. Собрание Указаний и Распоряжений Рабочего и Крестьянского Правительства РСФСР. 1918. № 87-88. Ст. 905. явился первым в советский период нормативно-правовым актом, регулировавшим отношения, связанные с вознаграждением за труд. Понятие «заработная плата» в Кодексе не упоминается [5].

На протяжении XX века рост доли сферы услуг в экономике сделал работу за зарплату еще более обыденным явлением. И сегодня зарплата, или фиксированная оплата труда, начинает все чаще рассматриваться как часть общего вознаграждения за труд наряду с различными премиями, бонусами, льготами и надбавками [3].

Апогеем реформ стал долгожданный Трудовой кодекс РФ 2001 г. Именно в данном законодательном акте впервые в России появилось легальное определение понятия «заработная плата» [4].

В этой связи целесообразно рассматривать историю заработной платы как единое экономико-правовое понятие с преобладающим значением экономической составляющей данного определения (см. табл. 1).

Таблица 1 – Развитие заработной платы

№	Период	Вид работ	Оплата	Территория	Дополнение
1	с Древнейших времен	Натуральное хозяйство	-	Повсеместно	Жизнь людей была устроена на принципах натурального хозяйства в масштабах семьи или племени.
2	~ с 4500г. до н.э.	Рабский труд	В натуральном виде	Египет, Месопотамия, Анатолия	Возникновение рабства.
3	~ с II века до н.э.	Ратный труд, военное дело	Соль, золото	Римская Империя	Нужда в боеспособной армии.

Продолжение таблицы 1

№	Период	Вид работ	Оплата	Территория	Дополнение
4	XIV век н.э.	Подмастерье	Деньги	Средневековая Европа	Число ремесленников стало постепенно расти, в немалой степени и потому, что все больше крепостных получали свободу
5	XVIII–XIX века	Любые трудовые обязанности	Деньги	Европа, Российская Империя	Свободный человек по своей воле соглашается постоянно выполнять какие-то трудовые обязанности. А за это ему устанавливается регулярное денежное вознаграждение.
6	XIX–XX века	Любой труд	Деньги	СССР, Европа, другие государства	Рост доли сферы услуг в экономике сделал работу за зарплату еще более обыденным явлением.
7	к. XX–XXI веку	Труд	Деньги	Российская Федерация, повсеместно	Появился Трудовой кодекс РФ. Впервые в России появилось определение «заработная плата».

Теоретически можно представить, как было указано выше, и правовое, и экономическое понятие заработной платы. Однако, не все ученые разделяли точку зрения о том, что существование двух определений одного и того же понятия оправдано.

Итак, можно сделать вывод о том, что заработная плата – это самый древний вид дохода, «местом рождения которого» можно считать Египет, Месопотамию и Анатолию. Также важно отметить, что самыми первыми получателями регулярной заработной платы являются солдаты. Официальное понятие «Заработная плата» в России появилось в 2001 году в Трудовом кодексе Российской Федерации и используется в современном мире.

Заработная плата является важной составляющей экономики и бухгалтерского учёта, и исторический аспект этой темы позволяет понять, как развивались методы и принципы ее учёта.

В ходе исследования было выявлено, что оплата труда и бухгалтерский учёт заработной платы прошли долгий путь развития, начиная от простых систем учёта до современных автоматизированных систем.

Основные этапы развития бухгалтерского учёта оплаты труда включают:

- 1) возникновение и развитие учёта в Древнем мире;
- 2) развитие учёта в Средние века и Новое время;
- 3) развитие бухгалтерского учёта в XX веке и в настоящее время.

На каждом этапе развития бухгалтерского учёта оплаты труда были свои особенности и проблемы, которые приходилось решать. Например, в древние времена учёт был основан на

натуральном обмене, в Средние века – на феодальных отношениях, а в Новое время – на развитии промышленности и торговли.

Современные вызовы и возможности, такие как автоматизация процессов, использование цифровых технологий и международное сотрудничество, требуют дальнейшего развития бухгалтерского учета оплаты труда и поиска новых решений для его оптимизации.

Таким образом, изучение исторического аспекта бухгалтерского учета заработной платы и оплаты труда позволяет понять его эволюцию, выявить основные проблемы и предложить пути их решения.

### Список литературы

1. Азиева, Р. Х., Гишкаева Л.Л., Эдиева П.М. Теории заработной платы: прошлое и современность // Интернетжурнал «Отходы и ресурсы», 2019 №4, <https://resources.today/PDF/01ECOR419.pdf>
2. Глава 2. Заработная плата // Проект «Исторические материалы» URL: <https://istmat.org/node/51> (дата обращения: 24.03.2024).
3. Евсеева, Д.А. Проблемы оплаты труда в современной России / В сборнике: Молодёжь Сибири – о науке России Материалы международной научно-практической конференции. 2019. С. 93-95.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ URL:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171627> (дата обращения: 24.03.2024).
5. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека Онлайн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

### СЕКЦИЯ 3

## ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алексеев М.В.  
Студент 2 курса гр. УФБзм-22  
Решетникова Т.П.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются такие направления, как финансовый анализ и отчётность, бюджетирование и планирование, управление оборотным капиталом, управление рисками, инвестиционная стратегия, внедрение информационных технологий, а также отраслевой анализ конкурентов. Особое внимание уделено рассмотрению отраслевого анализа, позволяющего оценить конкурентное окружение предприятия, определить конкурентные преимущества и слабые стороны, прогнозировать рыночные тенденции и определить цели развития.

**Ключевые слова:** система управления финансовым состоянием, конкурентоспособность, отраслевой анализ конкурентов.

**Актуальность исследования.** Исследование отраслевого анализа конкурентов остаётся актуальным в современном бизнесе, поскольку оценивает конкурентную среду, способствует выявлению конкурентных преимуществ и угроз, позволяет разрабатывать эффективные стратегии, помогает принимать обоснованные решения, способствует повышению конкурентоспособности. Понимание конкурентной среды и адаптация к изменениям позволяют компаниям укреплять свои позиции на рынке и обеспечивать конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

**Анализ публикации по теме.** Ключевые направления совершенствования системы управления финансовым состоянием предприятия обозначены в работах С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян, В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. Основы отраслевого анализа как элемент анализа конкурентов изучали М.В. Алексеев, С.В. Беляева, О.П. Смирнова, С.А. Измалкова.

**Цель исследования** – охарактеризовать отраслевой анализ конкурентов как главное направление совершенствования системы управления финансовым состоянием предприятия.

**Текст статьи.** Направления совершенствования системы управления финансовым состоянием предприятия имеют ключевое значение для обеспечения финансовой стабильности, принятия обоснованных решений, оптимизации ресурсов и снижения издержек, минимизации финансовых рисков, привлечения инвестиций и развития бизнеса.

Некоторые из ключевых направлений совершенствования системы управления финансовым состоянием предприятия включают [4, с. 23]:

1. Автоматизацию и цифровизацию процессов. Внедрение современных информационных систем для автоматизации учёта финансовых операций, управления бюджетами, а также анализа и прогнозирования финансовых показателей.

2. Улучшение финансовой отчётности. Разработка более информативной и прозрачной финансовой отчётности, которая отражает реальное финансовое положение предприятия и обеспечивает актуальную информацию для принятия решений.

3. Оптимизацию управления оборотным капиталом. Эффективное управление запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью, чтобы минимизировать излишние затраты на хранение товаров и сократить сроки погашения долгов.

4. Управление рисками. Разработка и внедрение стратегий управления финансовыми рисками, такими как валютные риски, процентные риски и риски ликвидности, для защиты предприятия от потенциальных угроз.

5. Обучение и развитие персонала. Повышение финансовой грамотности сотрудников, обучение персонала методам анализа и управления финансами, чтобы они могли эффективно участвовать в процессе принятия финансовых решений.

6. Улучшение качества управленческого решения. Внедрение системы стратегического управления, которая позволяет оптимизировать ассортимент продукции, ценообразование и управление затратами для максимизации прибыли.

7. Совершенствование контроля и аудита. Обеспечение эффективного внутреннего контроля и регулярного аудита финансовых операций для выявления и предотвращения мошенничества, ошибок и несоответствий законодательству.

Немаловажным направлением является отраслевой анализ конкурентов, поскольку обеспечивает понимание конкурентной среды [3, с. 43]. Путем изучения финансового состояния и стратегий конкурентов предприятие может получить более полное представление о конкурентной среде и сделать более обоснованные финансовые решения. Анализ финансовой деятельности предприятий позволяет выявить их сильные и слабые стороны, что помогает предприятию выстроить свою стратегию с учетом конкурентной обстановки. Наблюдение за финансовыми показателями конкурентов помогает определить тенденции и изменения в отрасли, что важно для разработки адаптивной финансовой стратегии. На основе данных об отраслевом анализе предприятие может определить свои цели и разработать стратегию, направленную на достижение конкурентных преимуществ и улучшение финансового положения. Информация о финансовом состоянии конкурентов помогает предприятию оптимизировать распределение своих ресурсов и принимать обоснованные решения о вложениях и инвестициях. Таким образом, отраслевой анализ конкурентов является неотъемлемой частью системы управления финансовым состоянием предприятия, помогая ему адаптироваться к конкурентной среде и достигать успеха на рынке.

Рассмотрим применение направления на примере предприятия агропромышленного комплекса ГК «Русагро». Для получения оценки конкурентоспособности исследуемого предприятия был найден общий показатель операционной эффективности и стратегического позиционирования. Чем выше значение данных коэффициентов, тем более конкурентоспособным по отношению к выборке является рассматриваемое предприятие, что соответствует ПАО «Группа Черкизово». Значение указанных коэффициентов ниже единицы, как в ООО «ГК Агро-Белогорье» означает убыточность хозяйственной деятельности либо существенное падение объема выручки. Напротив, чем более коэффициент эффективности хозяйственной деятельности превышает единицу, тем выше рентабельность предприятия и лучше динамика продаж [7, с. 56]. Таким образом, анализ изменения коэффициента конкурентоспособности предприятия одновременно с объектом сопоставления позволяет выявить факторы динамики конкурентоспособности предприятия с точки зрения анализа деятельности хозяйствующего субъекта и конкурента (рис. 1).

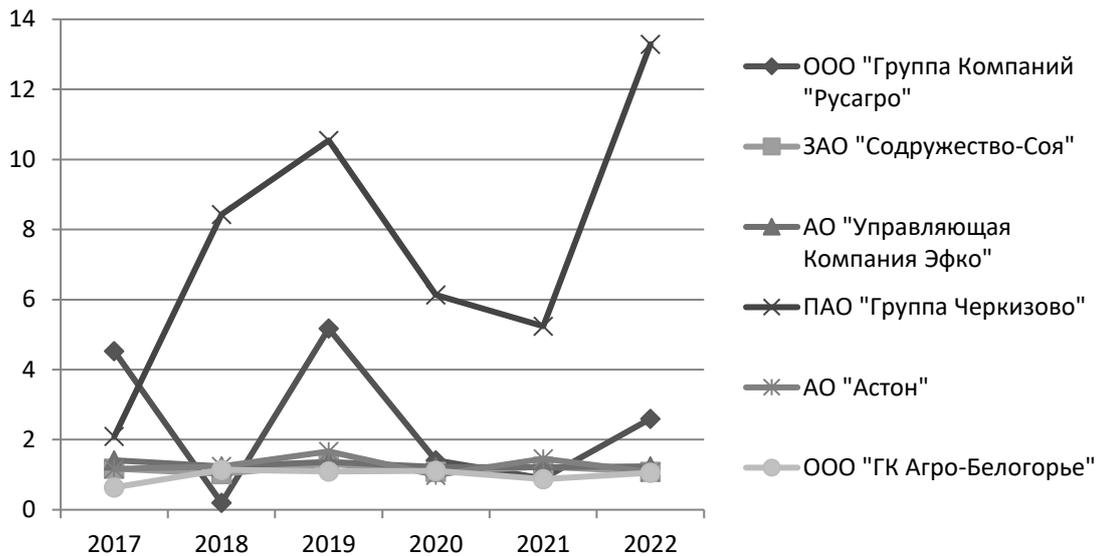


Рисунок 1 – Динамика конкурентоспособности предприятий конкурентов

Низкий уровень конкурентоспособности ООО «ГК Агро-Белогорье» в 2017-2022 гг. можно объяснить очень невысокой эффективностью его хозяйственной деятельности относительно ГК «Русагро», у которого соответствующий признак находится на уровне 4,5, превышающего 0,6. Анализ динамики осматриваемых коэффициентов указывает на снижение конкурентоспособности исследуемого предприятия в 2018 г., 2020-21 гг. определяется значимым понижением коэффициента эффективности его хозяйственной деятельности при условно высочайшей и устойчивой эффективности хозяйственной деятельности конкурента ПАО «Группа Черкизово».

В ряде случаев результаты оценки конкурентоспособности относительно отраслевых показателей могут иметь приоритетное значение над оценкой в сопоставлении с конкретным предприятием [6, с. 110]. Более того, в зависимости от целей и задач оценки конкурентоспособности, сопоставление с отраслевыми показателями может быть достаточным для оценки конкурентных позиций предприятия на рынке. Значения показателей были посчитаны исходя из формул, представленных в таблице 1. Расчеты конкурентоспособности приведены в таблице 2.

Таблица 1 – Формулы расчёта показателей конкурентоспособности

Показатель	Формула	Значения формулы
Операционная эффективность предприятия	$r = \frac{B}{Z}$	B – выручка от реализации продукции предприятия, тыс. руб., Z – затраты на производство и реализацию продукции предприятия, тыс. руб.
Операционная эффективность по выборке	$R = \frac{B^S}{Z^S}$	$B^S$ – выручка от реализации продукции по выборке, тыс. руб., $Z^S$ – затраты на производство и реализацию продукции по выборке, тыс. руб.
Индекс изменения объёмов выручки	$I = \frac{B}{B_0}$	B – выручка от реализации продукции предприятия, тыс. руб., $B_0$ – выручка от реализации продукции в предшествующем периоде, тыс. руб.
Индекс изменения объёмов выручки в выборке	$I^S = \frac{B^S}{B_0^S}$	$B^S$ – выручка от реализации продукции по выборке, тыс. руб., $B_0^S$ – выручка от реализации продукции по выборке в предшествующем периоде, тыс. руб.

Продолжение таблицы 1

Показатель	Формула	Значения формулы
Коэффициент операционной эффективности	$K_r = \frac{r}{R}$	r – операционная эффективность предприятия, R – операционная эффективность по выборке.
Коэффициент стратегического позиционирования	$K_I = \sqrt{\frac{I}{I^S}}$	I – индекс изменения объёмов выручки предприятия, I <sup>S</sup> – индекс изменения объёмов выручки по выборке.
Конкурентоспособность исследуемого предприятия	$K = K_r \cdot K_I$	K <sub>r</sub> – коэффициент операционной эффективности, K <sub>I</sub> – коэффициент стратегического позиционирования.

Таблица 2 – Расчёт коэффициентов конкурентоспособности предприятия

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Операционная эффективность ООО «ГК «Русагро» (r)	1,137	1,121	1,142	0,945	1,191	1,144
Операционная эффективность отрасли (R)	4,318	3,307	3,138	1,658	5,308	4,120
Индекс изменения объёмов выручки ООО «ГК «Русагро» (I)	15,851	0,030	20,493	2,219	0,561	5,163
Индекс изменения объёмов выручки отрасли (I <sup>S</sup> )	1,092	0,784	1,231	0,991	1,642	0,890
Коэффициент операционной эффективности (K <sub>r</sub> )	0,263	0,339	0,364	0,570	0,224	0,278
Коэффициент стратегического позиционирования (K <sub>I</sub> )	3,810	0,196	4,080	1,496	0,585	2,409
Конкурентоспособность ООО «ГК «Русагро» (K)	1,003	0,066	1,485	0,853	0,131	0,669

Чем выше значение коэффициентов операционной эффективности и стратегического позиционирования, тем более конкурентоспособным по отношению к отрасли является рассматриваемое ГК «Русагро». Наблюдается коэффициент операционной эффективности ниже единицы, что означает убыточность хозяйственной деятельности либо существенное падение объема выручки ГК «Русагро» по отношению к сельскохозяйственной отрасли [2].

**Вывод.** Используя данные анализа, предприятие может принимать обоснованные решения о ресурсах, инвестициях и стратегических направлениях, что способствует улучшению финансового состояния и конкурентоспособности на рынке. В целом, отраслевой анализ конкурентов является неотъемлемой частью системы управления финансами, помогая предприятию адаптироваться к переменам на рынке и достигать успеха. Исследование отраслевого анализа может быть выполнено различными сторонами, включая: внутренние аналитические отделы компании, внешние исследовательские фирмы, университеты и научные институты, финансовые аналитики и инвестиционные аналитики, специализированные отделы внутреннего анализа.

### Список литературы

1. Айвазян, С.А. Прикладная статистика и основы эконометрики: учебник / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян – М.: ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
2. Алексеенкова, М.В. Факторы отраслевого анализа для российской переходной экономики: учеб. пособие / М.В. Алексеенкова – М.: ГУ-ВШЭ, 2001. – 34 с.

3. Арутюнова, Д.В. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Д.В. Арутюнова – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
4. Банк, В.Р. Финансовый анализ: учебник / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: ТК Велби, 2008. – 344 с.
5. Беляева, С.В. Отраслевой и конкурентный анализ: учеб. пособие / С.В. Беляева, О.П. Смирнова; Иван. гос. хим-технол. ун-т. – Иваново, 2017 – 121 с.
6. Измалкова, С.А. Отраслевой анализ: учебное пособие для высшего профессионального образования / С.А. Измалкова [и др.]. – Орел: ФГБОУ ВПО «Госунiversитет – УНПК», 2014 – 261 с.
7. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 166 с.

## ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

**Гиль В.А.**  
**Студент 3 курса гр. БАФ**  
**Рябич О.Н.**  
**Канд. экон. наук, доцент**  
*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию инновационных подходов и технологий в управлении финансами для развития инновационной деятельности компании.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, финансовый менеджмент, компания

**Актуальность исследования.** Тема исследования является актуальной, поскольку технологические инновации меняют способы работы с данными, автоматизируют процессы и предлагают новые инструменты для анализа финансовых данных. Исследования в этой области позволяют более полно использовать возможности, открываемые новыми технологиями, чтобы повысить эффективность финансового управления.

**Анализ публикаций по теме.** Тема широко обсуждается в научных кругах среди специалистов в области управления финансами. Существует множество публикаций как отечественных, так и зарубежных авторов, в которых анализируются тенденции развития инновация, преимущества, инновационные финансовые инструменты, практические примеры влияния инноваций на принятие финансовых решений. Поэтому данная тема представляет собой обширное поле для исследований и дискуссий о последних тенденциях и развитии данной области, которая может быть использована для разработки стратегии внедрения инноваций и повышения эффективности управления финансами.

**Цель работы:** исследовать инновационные подходы и технологии в управлении финансами. Определить значение финансового менеджмента для реализации роли коммерческих организаций в развитии инновационной деятельности.

Инновационная деятельность является неотъемлемой частью финансового менеджмента. Внедрение инноваций имеет высокую степень риска и требует значительных затрат. Чем более радикальным является инновационный проект, тем больше средств требуется для его реализации и внедрения. Поэтому одним из ключевых условий успешной инновационной деятельности является наличие реальных или потенциальных источников финансирования. Создание финансовых условий для поддержки инновационной деятельности является основой финансового менеджмента. В некоторых случаях внедрение значительных инноваций невозможно без привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Однако инвестиции в такие проекты могут столкнуться с различными барьерами, обусловленными

особенностями инновационной деятельности и высоким уровнем риска. Кроме того, венчурный капитал не всегда является легко доступным.

Таким образом, обеспечение доступности и достаточности финансовых ресурсов для разработки и реализации инновационных проектов является проблемой финансового менеджмента, которая должна учитываться при разработке финансовой стратегии коммерческих организаций.

Поэтапное рассмотрение, разработка и реализация инновационного проекта приводит к формированию следующей последовательности:

- генерирование идеи, определение целесообразности внедрения конкретного инновационного проекта;
- оценка степени устойчивости компании;
- построение модели внедрения и реализации инноваций в рамках конкретной организации;
- анализ имеющихся ресурсов для реализации инноваций;
- поиск возможностей привлечения недостающих для реализации инновационного проекта средств;
- анализ и оценка уровня приемлемости риска;
- реализация инновационного проекта;
- оценка результатов внедрения и реализации инновационного проекта.

Развитие инновационных направлений деятельности в большой степени зависит от финансовой устойчивости. Чтобы успешно освоить инновационный продукт и вести инновационную деятельность, необходима значительная финансовая поддержка. Если обеспеченность собственными средствами недостаточная, то использование заемных средств, в основном долгосрочных, становится неизбежным. Такая ситуация ограничивает возможности осуществления инновационной деятельности компании, независимо от стратегических решений руководителей и определения инновационного пути развития.

На начальных этапах разработки и внедрении инновационных проектов необходимо провести анализ текущего состояния и оценить финансовую устойчивость компании. Для достижения данной цели существует множество методик, активно применяемых в практике финансового менеджмента.

Для анализа финансовой устойчивости применяется целая система разнообразных показателей, которые определяют:

- отношение величин собственного и заемного капитала, оборотных и внеоборотных активов;
- производственный потенциал;
- анализируют эффективность использования основных средств компании;
- оценивают относительную самостоятельность компании от кредиторов, заемщиков и инвесторов.

Вся разнообразная и разнородная совокупность показателей, позволяющих оценить уровень финансовой устойчивости компании, призвана дать многостороннюю и полную оценку текущего состояния компании. Следует отметить, что без анализа финансовой устойчивости компании, невозможна эффективная реализация инновационных мероприятий [2].

Наиболее распространённой, для расчета эффективности внедрения инновационного проекта, является методика, представленная Э.И.Крыловым, В.М.Власовым, А.А.Оводенко [9]. На ее основе предполагается определять эффективность инновационного проекта в сопоставлении с традиционными значениями финансовых показателей, такими как расчет соотношений, в расчете на денежную единицу, то есть в прямой зависимости с инвестиционным аспектом инновационной деятельности. Также А. В. Маслбоев предлагает оценку эффективности инновационного проекта осуществлять в тесной взаимосвязи с инвестиционной составляющей [7]. Таким образом, оценка эффективности инновационных проектов осуществляется на основе оценки эффективности инвестиционных проектов.

М. А. Рязанов [10] оценку эффективности инновационной деятельности предлагает осуществлять в соответствии с выделением определенных стадий развития, включающих:

- 1) перспективные инновационные проекты;
- 2) оценку траектории развития инновационной деятельности;
- 3) оценку уровня развития внешней среды (в частности, экономической ситуации в стране), влияющей на осуществление инновационной деятельности.

Можно выделить следующие основные составляющие внешней среды, влияющие на инновационную деятельность организации:

- влияние приоритетных направлений стратегии инновационного развития;
- влияние отдельных элементов внешней среды, таких как уровень зрелости и стабильности экономической, социальной, политической ситуации в стране;
- влияние перспективных стратегических направлений социально-экономического развития.

Б.Твисс предлагает, для достоверного представления оценки эффективности инновационных проектов, учитывать важность социальных и экологических аспектов проектов [1].

Ключевым элементом инновационной деятельности является повышенный уровень риска. Разнообразные классификации рисков включают такие категории, как кредитные риски и риски недостаточного финансирования, риски непредвиденной конкуренции и риски, связанные с коммерциализацией проектов, риски, связанные с неуправляемостью проекта, или риски с управленческой составляющей и риски, вызванные ошибочным выбором инновационного проекта. Следует отметить, что в современных условиях отсутствует единая система классификации рисков инновационного проекта. Это в свою очередь приводит к субъективному выбору приемлемой классификации со стороны отдельно взятого руководителя. Разнообразие классификаций рисков инновационных проектов приводит и к разнообразию методик реакции на инновационные риски в системе финансового менеджмента, к которым относятся:

- система мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления возможного ущерба в случае развития рискового события;
- отказ от инновационных проектов с повышенным уровнем риска, независимо от его потенциальной эффективности;
- распределение рисковых элементов между участниками инновационного проекта;
- деление инновационных проектов по принципу Паретто (20:80);
- мониторинг источников потенциального или реального риска инновационного проекта;
- превентивные мероприятия в рамках планирования и прогнозирования инновационной деятельности;
- страхование наиболее рискованных элементов инновационного проекта;
- разработка системы оперативных мероприятий реагирования на проявляющиеся риски инновационных проектов.

Оценка результатов внедрения и реализации инновационного проекта представляет некоторую сложность. Традиционно оценка осуществляется путем расчета эффективности предложенных мероприятий. Однако, в связи с особенностями инновационной деятельности, повышенным уровнем риска и неопределенностью, а также задержкой в получении результатов, которые не всегда прямо связаны с процессом внедрения инновационного проекта, анализ эффективности инновационной деятельности характеризуется сложностью, а не только комплексностью.

Оценка экономической эффективности в практике финансового менеджмента осуществляется в рамках оценки эффективности инвестиций в производство инновационных продуктов. В данном случае оценка эффективности инновационного проекта равнозначна оценке эффективности капитальных вложений. Такой подход логичен, когда требуется оценить эффективность инновационного проекта на уровне производства конкретного

изделия, поскольку позволяет сравнить себестоимость до и после внедрения проекта. Однако в прочих ситуациях такая оценка может быть затруднительной. В итоге руководитель не всегда может провести оценку внедрения инновационных проектов, предпочитая сосредоточиться на оценке платежеспособности и финансовой устойчивости. Хотя такие мероприятия имеют смысл, они не всегда полностью отражают реальную ситуацию. Например, те инновационные проекты, которые не реализованы в период между мероприятиями оценивания, уходят на второй план и как бы выпадают из системы мониторинга. Эффективность такой оценки снижается, поэтому необходимо классифицировать инновационные проекты по временному периоду.

Таким образом, систематизация инноваций позволит формировать оптимальное взаимодействие финансовой и инновационной составляющей в стратегии развития компании. В зависимости от особенностей инноваций, разрабатывать и реализовывать подходящие методы и инструменты финансового управления. Также не уделяется должного внимания изучению систем комплексного управления резервами развития, формированию и оценке эффективности их использования в условиях структурных изменений экономики. А ведь именно комплексное решение этих проблем способно обеспечить устойчивое развитие компаний и привести к эффективному использованию их потенциала.

В долгосрочной перспективе, в рамках финансового менеджмента, как на уровне отдельно взятой компании, так и на уровне страны необходимо разработать методику комплексной оценки инновационной деятельности.

### Список литературы

1. Балабанов В. С., Репкина О. Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 15. С. 044–052.
2. Бочаров В. В. Финансовый анализ: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2014. 240 с.
3. Гвелесиани Т. В., Гладкова В. Е. Социально-экономическое значение устойчивого развития финансовых рынков: перспективы и угрозы // Экономическое развитие России: драйвер роста или генератор вызовов. Мат. Межд. науч.-практ. конф. М., 2016. С. 155–158.
4. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник /Л.Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. 360 с.
5. Гусов А. З., Моргунов А. В., Чиянова А. А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. 2008. № 1. С. 71–81.
6. Залещанский Б. Д., Репкина О. Б. Системы управления в современных условиях хозяйствования // Уч. записки Рос. Акад. предпринимательства. 2012. № 31. С. 249–253.
7. Маслобоев А. В. Метод совмещенного формирования и оценки эффективности региональных инновационных структур // Вестник МГТУ. Т. 11. 2008. № 2. С. 222–230.
8. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент: учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум, учебная программа / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, В. И. Кузнецов, С. Ю. Ягудин. М.: МЭСИ, 2009. 124 с.
9. Крылов Э. И. Анализ эффективности инвестиций и инноваций: учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова, А. А. Оводенко. СПб.: СПГУАЭП, 2003. 506 с.
10. Гладкова В. Е., Панкратова М.Н., Реформирование системы финансового контроля на современном этапе // Экономическое развитие России: драйвер роста или генератор вызовов. Мат. Межд. науч.-практ. конф. М., 2016. С. 159–162.
11. Рязанов М. А. Построение методики определения эффективности инновационной деятельности // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 9 (9). С. 3–12.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Левщанова О.О.  
Студентка 2 курса гр. УФБзм-22

Устинова Л.Н.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Данная статья посвящена изучению методов совершенствования управления прибылью на предприятии. Рассматривается организация и типы центров финансовой ответственности, их преимущества и недостатки.

**Ключевые слова:** центр финансовой ответственности, система управления прибылью, предприятие.

**Актуальность исследования** – изучение способов организации центров финансовой ответственности на предприятии с целью повышения эффективности управления прибылью предприятия.

В рамках исследования рассмотрены работы таких авторов: Г. А. Адамова [1], И. В. Герсонская [2], Н. И. Климкович [3], М. Ю. Погудаева, А. В. Плехун [4], Л. В. Реунова [5], А. Ф. Саркисян, А. Ф. Саркисян [6], Н. А. Руденко [7], А. Ю. Трофименкова [8], Н. А. Филипова, В. В. Семушенков [9], Л. В. Шалаева [10].

**Цель исследования:** изучение особенностей формирования центров финансовой ответственности на предприятии.

Субъекты хозяйствования различных форм собственности используют для организации финансовой структуры и повышения эффективности механизма управления прибылью ряд традиционных методов. Одним из современных методов управления прибылью является создание центров финансовой ответственности (ЦФО), организация которых направлена на рационализацию работы, в том числе совершенствование стратегического планирования, а также на контроль уровня доходов и расходов различных подразделений.

Центр финансовой ответственности, по мнению Л. В. Реуновой, –это подразделение компании, менеджер которого контролирует затраты, прибыль, инвестиции и другие ресурсы, а также несет персональную ответственность за выполнение бюджетных показателей [5].

Цель управления в рамках ЦФО заключается в повышении эффективности управления на основе обобщения данных о результатах работы каждого такого центра и возложении ответственности на руководителя в случае отклонений от плана. Главный принцип управления по ЦФО: подразделение отвечает только за «собственные» затраты и прибыль [7, с. 67].

Центры финансовой ответственности по реализуемым функциям и задачам Л. В. Реунова разделяет на основные и обслуживающие (вспомогательные) [5].

Н. А. Руденко отмечает, что использование ЦФО позволяет отслеживать реальную эффективность деятельности подразделений, уровень их прибыльности или убыточности, и в рамках разработанной стратегии развития помогает оптимизировать структуру организации, оставив те подразделения, которые стабилизируют и укрепляют финансовое состояние [6, с. 50].

Основные признаки ЦФО:

1. Руководитель обладает полномочиями по управлению ресурсами и принятию решений и несет персональную ответственность за результаты деятельности отдела, выполнение плана.

2. Используется набор контролирующих показателей, которые лежат в основе оценки эффективности работы подразделения.

3. Подразделение занимает четко определенное место в общей структуре управления.

4. Отчетная информация передается по каналам прямой и обратной связи [1, с. 118].

Согласно классическому подходу либеральной экономической школы, ЦФО является методом декомпозиции. Такой подход к систематизации структурных элементов предприятия

является ключевым механизмом управления затратами и прибылью. В российской экономике часто используют функциональный подход, его также можно назвать базисным, отмечают М. Ю. Погудаева, А. В. Плехун [4, с. 3725]. По мнению Г. А. Адаменко: «В современной России большинство средних и крупных компаний используют линейно-функциональную организационную структуру, в которой ответственность за осуществление различных направлений деятельности распределяется по иерархической цепочке внутри основных функциональных зон. Кроме того, крупные компании нередко используют дивизионную структуру управления, в составе которой выделяются относительно автономные группы подразделений, сосредоточенные на собственной линейке продуктов либо услуг» [1, с. 117].

Эффективность работы предприятия по ЦФО определяется четко сформулированными целями, ограниченными правами и обязанностями, наличием и корректным использованием необходимых ресурсов. Н. И. Климович отмечает, что внедрение системы управления через ЦФО следует начинать с бизнес-диагностики организационной структуры, включающей определение видов хозяйственной деятельности; типы реализуемой продукции, работ и услуг; анализ структуры процессов по каждому направлению; изучение особенностей связей между процессами внутри организации [3].

Основные этапы формирования финансовой структуры:

1. Установление целевых показателей для центров ответственности, которые были выделены в процессе бизнес-диагностики.
2. Установление показателя или их совокупности, за которые будет нести ответственность руководитель.
3. Разработка формы бюджета и определение алгоритма расчета плановых и фактических показателей.
4. Установление порядка взаимодействия участников бюджетного процесса на этапах планирования, реализации, контроля (в т.ч. предварительного), учета и анализа выполнения задач.
5. Создание связей между системой мотивации и установленными показателями эффективности.

6. Введение процедуры бюджетирования с автоматизацией всех процессов [8, с. 6].

В системе центров финансовой ответственности выделяют:

- оперативные ЦФО – реализуют тактический план: центры входящих затрат, расходов и продаж;
- стратегические ЦФО – отвечают за стратегический план: центры доходов, инвестиций и прибыли.

ЦФО могут быть многопрофильными (отвечают за разноплановые процессы) и однородными (конкретный процесс/ресурс) [10, с. 162].

Рассмотрим подробнее виды ЦФО. Центры затрат – это подразделения, которые выполняют одни и те же функции/операции, имеют схожий уровень технической оснащенности и организации труда, предназначены для управления схожими затратами. Инструменты – бюджет производства и бюджет затрат. Данный вид центров можно разделить на 2 типа: центры производственных и функциональных затрат [9, с. 45].

Центры продаж – отделы, которые отвечают за маркетинговую и сбытовую деятельность. Они предоставляют руководству информацию о популярных товарах и услугах, а также помогают оценивать результаты работы. Финансовый результат подразделения зависит от механизма формирования затрат и доходов, а также от ценообразования. Бухгалтерский учет помогает отслеживать эффективность и правильность принимаемых решений [5].

Центр прибыли – это структурный элемент, цель которого максимизировать прибыль. При создании таких ЦФО необходимо учитывать, что руководитель несет ответственность за доход от реализации готовой продукции и за затраты, связанные с этим. Это означает, что руководитель подразделения контролирует также объем продаж и цены [9, с. 45]. Это могут быть отдельные предприятия в составе объединения, филиалы, дочерние компании, торговые представительства или магазины, и другие. Они имеют возможность контролировать

ключевые аспекты деятельности организации, которые влияют на доходы и прибыль. Инструмент данного типа ЦФО – бюджет доходов и расходов.

Центры капитальных вложений – это подразделения, руководители которых отвечают за эффективное использование капитальных вложений и контроль расходов, а также результаты деятельности в указанных направлениях. Они также несут ответственность за величину затрат и заинтересованы в снижении себестоимости. Это помогает распределять ограниченные ресурсы, такие как время, капитал и рабочая сила, и достигать высоких показателей в долгосрочной перспективе. Управленческий учет используется как основной инструмент [5].

Руководители центров инвестиций соответственно управляют инвестиционными ресурсами. Этот процесс связан с приумножением капитала компании и увеличением ее акционерной стоимости. Цель отдела состоит в том, чтобы обеспечить максимальную рентабельность инвестиций, их быструю окупаемость, также необходимо обосновывать понесенные расходы. Инструмент центров инвестиций – бюджет инвестиций, а также прогнозный бюджет [9, с. 45].

Центры контроля и управления – это сфера, которая, как отмечает Л. В. Реунова [5], обеспечивает ответственность за конкретные виды деятельности и их результаты. Эти центры часто имеют лишь затраты, которые трудно соизмерять с контролируруемыми ими результатами.

Финансирование расходов структурных подразделений может осуществляться с различной степенью централизации:

- полная централизация;
- полная децентрализация;
- частичная централизация/децентрализация [6, с. 50].

Одной из основных проблем при внедрении центров финансовой ответственности является корректное распределение доходов и затрат всех подразделений между теми структурными единицами, которые создают эти потоки. Для распределения доходов по центрам ответственности можно использовать существующую классификацию доходов специального фонда или другую модифицированную классификацию. Однако все входящие потоки могут быть каким-либо образом связаны с определенным центром финансовой ответственности, четко указывая, деятельность какого подразделения создала каждый поток [6, с. 52].

Среди преимуществ использования метода ЦФО выделяют [8]:

- возможность оценки эффективности основных направлений деятельности компании путем их распределения по центрам маржинального дохода;
- среднее количество усилий, требуемых для настройки системы, благодаря отсутствию необходимости создания механизма трансфертного ценообразования.
- повышение уровня мотивированности руководителей и сотрудников;
- стимулирование снижения затрат;
- расширение компетенций работников;
- повышение оперативности принятия решений;
- точность калькуляции затрат.

К недостаткам относятся:

- «общие» затраты, негативно влияющие на полноту информации о финансовых результатах;
- недостаточное развитие механизмов саморегулирования и стимулирования структурных единиц;
- повышение уровня внутренней нездоровой конкуренции между отделами;
- принятие некорректных решений из-за недостаточной компетентности менеджеров;
- отсутствие единых стандартов в деятельности разных типов ЦФО;
- сопротивление сотрудников, которые не заинтересованы в прозрачности деятельности, а также не готовы брать на себя ответственности и вести дополнительный учет.

Вывод. Реструктуризация предприятия с применением центров финансовой ответственности направлена на децентрализацию менеджмента, что позволяет управляющим на местах принимать больше оперативных и действенных решений. Кроме того, можно

создать эффективную систему мотивации сотрудников для достижения поставленных целей. Это позволяет руководителю подразделения сосредоточиться на показателях своего центра, повышает оперативность и обоснованность принимаемых управленческих решений, а у высшего руководства появляется больше ресурсов для выполнения стратегических задач.

### Список литературы

1. Адамова, Г. А. Актуальные проблемы организации учета по центрам финансовой ответственности / Г. А. Адамова // Вестник университета. – 2019. – № 5. – С. 116–120.
2. Герсонская, И. В. Учет производственных затрат предприятия по центрам ответственности / И. В. Герсонская // Дневник науки. – 2019. – № 1. – URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/2/economicsmanagement/Gersonskaya.pdf> (дата обращения: 07.03.2024).
3. Климкович, Н. И. Проблема формирования центров финансовой ответственности / Н. И. Климкович // Перспективы развития энергетики в XXI веке: материалы Республиканской научно-практической конференции, Минск, 12–14 мая 2010 г. – URL: <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/20212/91.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата обращения: 01.03.2024).
4. Погудаева, М. Ю. Центр финансовой ответственности как элемент бюджетного управления субъектом среднего предпринимательства / М. Ю. Погудаева, А. В. Плехун // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16, № 21. – С. 3723–3734.
5. Реунова, Л. В. Роль центров финансовой ответственности в управлении затратами предприятия / Л. В. Реунова // Вестник Майкопского государственного технологического университета. – №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-tsentrov-finansovoy-otvetstvennosti-v-upravlenii-zatratami-predpriyatiya> (дата обращения: 05.03.2024).
6. Руденко, Н.А. Центры финансовой ответственности как основа учета доходов и затрат специального фонда высших учебных заведений / Н. А. Руденко // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 7–3 (14). – С. 50–54.
7. Саркисян А. Ф. Сущность управления по ЦФО и порядок их построения / А. Ф. Саркисян, А. Ф. Саркисян // Вопросы науки и образования. – 2017. – № 1 (2). – С. 67–70.
8. Трофименкова, А. Ю. Оптимизация финансовой структуры предприятия / А. Ю. Трофименкова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 2 (240). – С. 285–287. – URL: <https://moluch.ru/archive/240/55635/> (дата обращения: 10.03.2024).
9. Филиппова, Н. А. Формирование центров финансовой ответственности – первый шаг к внедрению бюджетирования на предприятии / Н. А. Филиппова, В. В. Семушенков // Вектор экономики. – 2017. – № 6(12). – С. 40.
10. Шалаева, Л.В. Центры финансовой ответственности в системе стратегического управленческого учета / Л. В. Шалаева // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – Т. 21, № 2 (440). – С. 159–172.

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОГРАММ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ И СТИМУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИЙ

**Мина В.Н.**  
Студентка 1 курса гр. ФИН-23-МА  
**Рябич О.Н.**

**Канд. экон. наук, доцент**  
*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и  
торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** В статье рассматривается роль государственных инвестиций и программ в экономическом развитии, анализируются различные инструменты бюджетно-налоговой и

монетарной политик и инвестиции в инфраструктурные проекты, которые способствуют экономическому росту, повышению занятости и улучшению качества жизни населения.

**Ключевые слова:** инвестиции, государственные программы, экономическое развитие, инфраструктура, инновации.

**Актуальность исследования.** Тема исследования является актуальной, поскольку государственные инвестиции и программы играют ключевую роль в развитии инфраструктуры и стимулировании инноваций. Инновации и развитие инфраструктуры являются важными факторами экономического роста и повышения качества жизни населения. Государственные инвестиции и программы помогают обеспечить доступ к новым технологиям, улучшить транспортную доступность, повысить энергоэффективность и др.

Также стоит отметить, что актуальность исследования определяется и тем, что в условиях глобализации и быстрого технологического развития конкуренция между странами становится все более жесткой. Поэтому исследование роли государственных инвестиций и программ в этой области поможет определить наиболее эффективные стратегии и подходы к привлечению инвестиций и стимулированию инноваций.

**Анализ публикаций по теме.** Тема актуальна и широко обсуждается в научных кругах среди специалистов в области экономики и государственного управления. Существует множество публикаций на эту тему, как отечественных, так и зарубежных авторов, в которых анализируется эффективность различных инструментов бюджетно-налоговой политики и государственных закупок, рассматривается роль международных финансовых организаций в стимулировании инноваций, акцентируется внимание на проблемах и перспективах развития цифровой экономики и др. Поэтому данная тема представляет собой обширное поле для исследований и дискуссий.

**Цель исследования.** Анализ влияния государственных инвестиций на экономическое развитие и определение наиболее эффективных инструментов и механизмов для стимулирования инноваций и развития инфраструктуры.

Государственные инвестиции и программы играют значительную роль в современном мире, особенно, когда речь идет о развитии инфраструктуры и инноваций.

Инфраструктура, будучи основой экономического и социального развития, требует постоянной модернизации для обеспечения эффективной работы различных сфер деятельности. Государственные инвестиции в инфраструктуру не только способствуют повышению уровня жизни граждан, но и создают условия для развития бизнеса, привлечения инвестиций и обеспечения устойчивого экономического роста.

Также следует уделить внимание программам поддержки инноваций, которые способствуют развитию новых технологий, улучшению производственных процессов и повышению конкурентоспособности страны.

Основные виды поступления финансов из государственной казны включают прямые государственные инвестиции, вложения от госкомпаний и финансовых ведомств, льготные инвестиционные кредиты субъектам бизнеса, предоставление гарантий, налоговых льгот и страхования инвестиций.

На рис.1 рассмотрим основные цели, на достижение которых направлено государственное инвестирование.

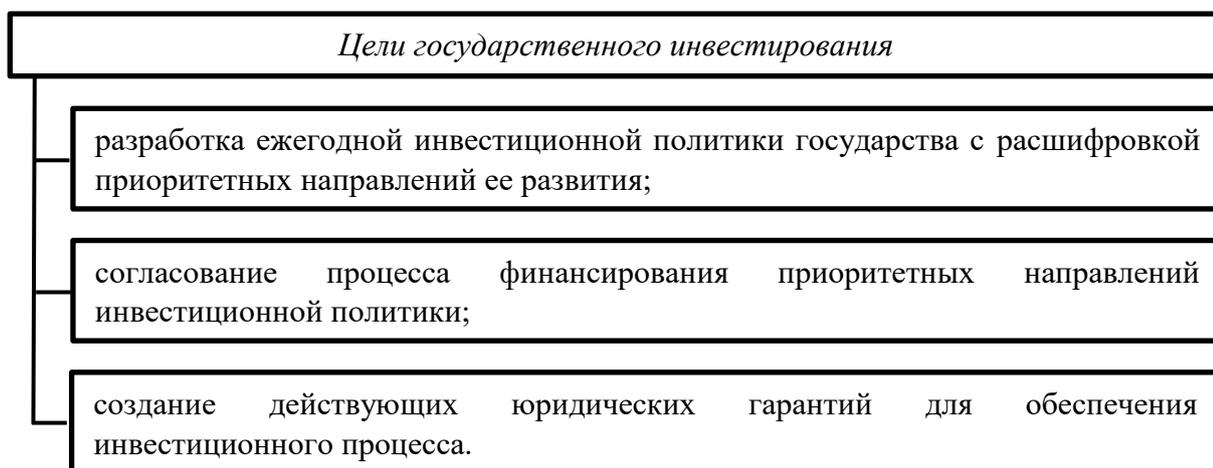


Рисунок 1 – Цели государственного инвестирования [1]

В условиях сложной геополитической обстановки, общих вызовов, касающихся технологий, здравоохранения, внутренних социальных проблем и климатических изменений, роль государства увеличивается. Во всем мире наблюдается тенденция к увеличению уровня государственных инвестиций в валовой внутренний продукт.

Рассмотрим динамику прямых инвестиций Российской Федерации за 2018-2021гг. на рис.2., а также отношение инвестиций в основной капитал к ВВП за 2014-2022гг. на рис.3.

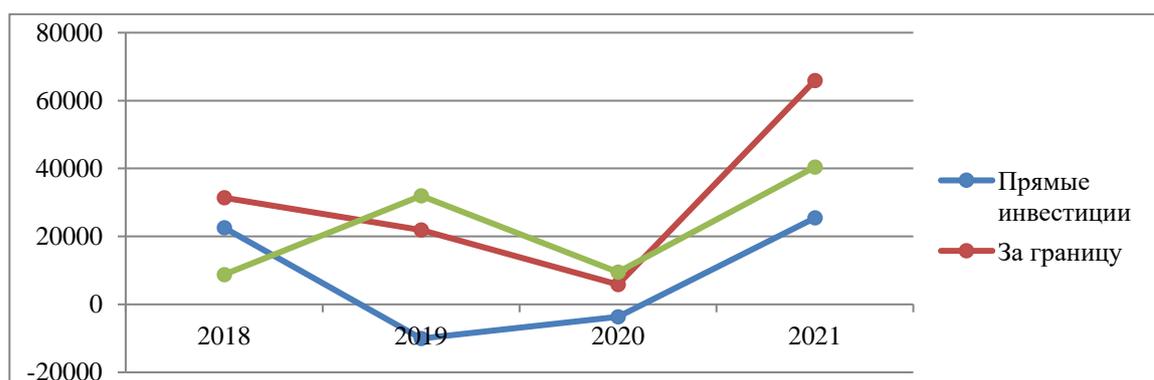


Рисунок 2 – Динамика прямых инвестиций Российской Федерации (сальдо операций платежного баланса Российской Федерации; млн. долл. США) [2]

Исходя из вышеприведенных данных, можно сделать вывод о росте прямых инвестиций РФ, что обусловлено такими факторами, как экономический потенциал, запасы природных ресурсов, устойчивость экономики к внешним факторам, развитие инфраструктуры, технологий, экономические реформы, направленные на улучшение инвестиционного климата, снижение рисков и др.

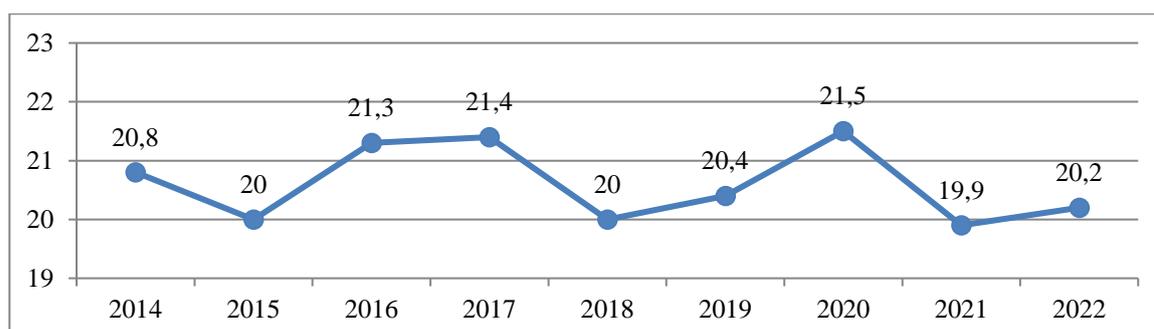


Рисунок 3 – Отношение инвестиций в основной капитал к ВВП (%) [2]

Отношение инвестиций в основной капитал к ВВП показывает, какую долю в общем объеме производства страны занимают инвестиции. РФ демонстрирует стабильный показатель, что говорит о том, что экономика страны развивается сбалансированно, инвестиции в основной капитал соответствуют уровню производства и потребления в стране. Кроме того, стабильный показатель говорит об устойчивости экономики к внешним шокам.

Инвестиции в основной капитал увеличиваются за счет комплекса мер экономической политики, включающего создание благоприятной инвестиционной среды через стабильные налоговые условия, прогнозируемое тарифное регулирование, реформу контроля и надзора, формирование финансовых источников для инвестиций и др. Налоговые льготы, субсидии, изменения в регулировании и эффективная реализация инвестиционных проектов также способствуют позитивной динамике.

Рассмотреть влияние государственной поддержки в развитии экономики можно на примере Дальнего Востока. Учитывая стратегическое значение этого региона для России, благодаря природному богатству, географическому положению, доступу к морским путям и торговле, инвестиции, направленные на развитие инфраструктуры, транспортных коммуникаций, создание особых экономических зон и стимулирование инновационной деятельности уже приводят к высоким результатам и улучшению качества жизни населения.

В 2013 году Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин объявил развитие Дальнего Востока абсолютным приоритетом нашей страны на весь 21 век. На данный регион приходится 47% государственной границы России, более 80% морской границы; в нем сосредоточены большие запасы природных ресурсов – 77% алмазов, 71% рыбы, 64% пресной воды, 50% золота, 47% леса и 39 % меди.

Сегодня Дальний Восток – единственная территория, для которой создан отдельный блок Правительства – Министерство по развитию Дальнего Востока. За 10 лет принято 75 Федеральных Законов и 450 актов, которые создают особые условия для развития региона.

На Дальнем Востоке действуют 5 преференциальных режимов для поддержки инвесторов: 17 территорий опережающего развития, 22 муниципалитета со Свободным портом, Специальный административный район на острове Русский, Арктическая зона Российской Федерации и Курильские острова.

В табл. 1 подробно представлены налоговые льготы преференциальных режимов, действующих на территории Дальнего Востока.

Таблица 1 – Налоговые льготы преференциальных режимов Дальнего Востока

Налоги и взносы	ТОР	СПВ	АЗРФ	Курилы	Стандартные условия
Страховые взносы	7,6% на 10 лет	7,6% на 10 лет	7,5% (3,75% для МСП)	7,6% на 10 лет	30%
Налог на землю	0% в течение 3-4 лет	0% в течении 3-4 лет	0% в течение 3-4 лет	0% на 20 лет	0-15% в зависимости от МО
Налог на добычу полезных ископаемых	От 0 понижающий коэффициент на 10 лет (от 0 до 1)	-	0,5 до 2032г. налоговый вычет до 50% для новых место рождений	-	В зависимости от вида полезного ископаемого
Налог на прибыль	0% в течение 5 лет, 12% последующие 5 лет	0% в течение 5 лет, 12% последующие 5 лет	0% в течение 5 лет, 10% последующие 5 лет	0% на 20 лет	20%
Налог на имущество	0% в течение 5 лет, последующие 5 лет 0,5-2,2%	0% в течение 5 лет, последующие 5 лет 0,5-2,2%	0-0,2% в течение 5 лет, последующие 5 лет 1,1%	0% на 20 лет	До 2,2% в зависимости от субъекта РФ

Данные меры привели к ускорению экономического роста. За 10 лет в проекты с государственной поддержкой поступило 3,6 трлн.руб. частных инвестиций, а также построено более 700 предприятий. Основные инвестиции пришли в отрасли с высокой добавленной стоимостью. Динамику поступления частных инвестиций рассмотрим на рис. 4.

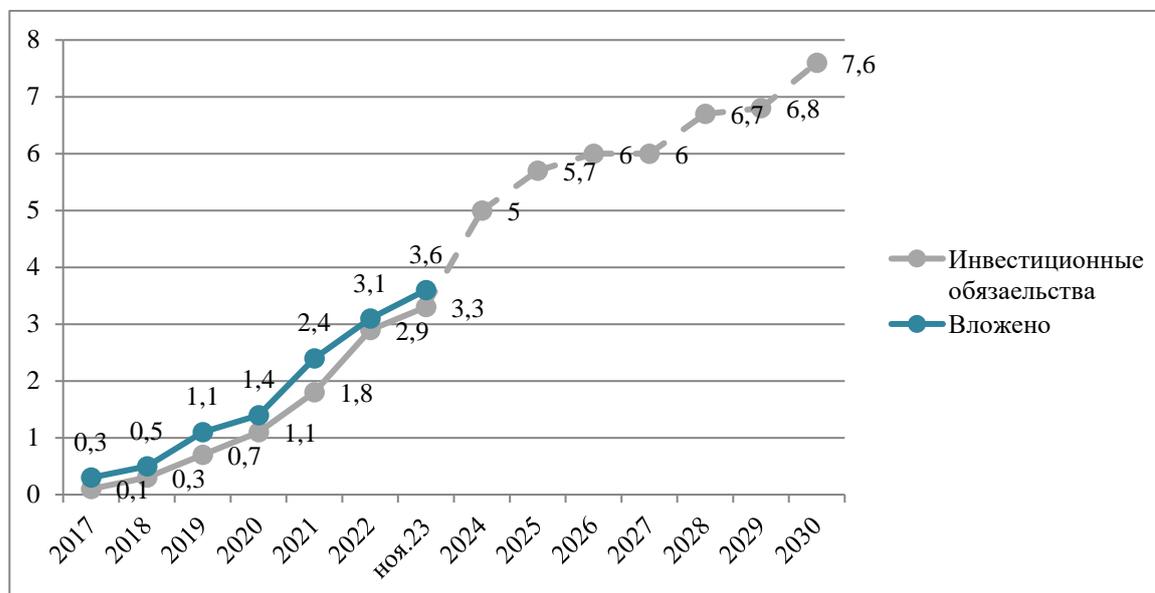


Рисунок 4 – Привлеченные инвестиции в проекты с государственной поддержкой на Дальнем Востоке

Таким образом, благодаря увеличению поступления инвестиций, наблюдается рост основных отраслей. Добыча угля увеличилась в 2 раза, производство золота и грузооборот морских портов – в 1,6 раз, ввод жилья и производство продукции АПК увеличились в 1,3 раза, электропотребление – в 1,2 раза.

За 8 лет в рамках инвестиционных проектов, реализуемых с государственной поддержкой, создано 131 тысяча рабочих мест. Средняя заработная плата на предприятиях резидентов территорий опережающего развития и свободного порта Владивосток составляет 97 тыс.руб., что на 38% выше среднероссийской

Появление новых рабочих мест, возможностей для развития бизнеса, а также повышению доступности жилья стало привлекательным фактором для многих молодых людей, студентов, специалистов и предпринимателей. Благодаря высоким заработкам и перспективам карьерного роста, Дальний Восток стал привлекательным местом для проживания и работы.

Стоит также уделить внимание Дальневосточной президентской субсидии – это мероприятие, целью которого также является стимулирование экономической активности и привлечение инвестиций в регион. ДВПС предоставляет различные виды поддержки для предпринимателей и инвесторов, включая финансовую помощь, льготные кредиты, налоговые льготы, а также иную поддержку для развития бизнеса на Дальнем Востоке. На данный момент, благодаря ДВПС, создано 51 фельдшерско-акушерских пунктов, 17 больниц, 16 школ, 8 детских садов, 41 спортивный объект, 27 учреждений культуры, 161 километр дорог, 83 объектов ЖКХ, а также закуплено 197 единиц транспорта.

Также по поручению Президента России осуществляется программа реновации 25 городов Дальневосточного Федерального Округа, для которой Правительство РФ выделило более 400 млрд рублей.

Таким образом, координация усилий государства, бизнеса и общественности в области инвестиций позволяет реализовать потенциал Дальнего Востока и обеспечивать его устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Строительство и модернизация транспортных сетей способствуют увеличению объемов торговли и снижению логистических издержек. Это, в свою очередь, способствует привлечению инвестиций, развитию производства и созданию новых рабочих мест.

Государственные инвестиции и программы направлены на создание благоприятной инвестиционной среды и современной инфраструктуры, что способствует развитию международного сотрудничества, технологическому обмену и стимулирует инновационное развитие региона.

Помимо инфраструктурных проектов, государственные инвестиции направляются на развитие образования, здравоохранения, культуры и социальной сферы, что также способствует повышению уровня жизни населения и созданию благоприятной экосистемы для развития инноваций и предпринимательства.

**Вывод.** Таким образом, государственные инвестиции и программы имеют огромный потенциал для трансформации экономики, повышения уровня жизни граждан, обеспечения долгосрочной устойчивости развития и повышения конкурентоспособности страны на мировой арене.

Однако важно отметить, что эффективность государственных инвестиций зависит от прозрачности использования средств, четкости стратегии развития, а также от уровня коррупции в стране. Недостаточная прозрачность и проблемы с коррупцией могут привести к тому, что инвестиции будут использованы неэффективно или даже утрачены из-за недостаточной дисциплины и контроля.

Программы поддержки инноваций являются ключевым инструментом, который стимулирует предпринимательскую активность и способствует появлению новых решений в различных отраслях. Эти программы не только помогают стартапам и малому бизнесу внедрять свои идеи, но и обеспечивают экосистему, благоприятную для развития инноваций.

Отдельно следует отметить важность государственных инвестиций в развитии Дальнего Востока. Этот регион обладает большим потенциалом, поэтому государственная поддержка играет здесь ключевую роль. Инвестиции в инфраструктуру и социальные программы способствуют устойчивому социально-экономическому развитию региона.

В целом, государственные инвестиции и программы поддержки инноваций необходимы для обеспечения устойчивого экономического роста и развития страны. Они способствуют формированию современной инфраструктуры, развитию технологических инноваций и повышению уровня жизни населения. Поэтому важно продолжать работу в этом направлении и совершенствовать механизмы государственной поддержки для достижения поставленных целей по развитию инфраструктуры и инноваций в стране.

### Список литературы

1. Государственные инвестиции / Neftegaz.RU: [Электронный ресурс] URL: <https://neftgaz.ru/tech-library/economy/147100-gosudarstvennye-investitsii/>
2. Инвестиции в России. 2023: Статистический сборник / Росстат. – М., 2023. – 229 с. [Электронный ресурс] URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Invest\\_2023.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Invest_2023.pdf)

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Рытjikова Е.А.

Старший преподаватель

Хоменко Я.В.

Докт. экон. наук, профессор

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Рассмотрен действующий в Российской Федерации государственный механизм финансирования сферы природопользования, а также на основе изученного мирового опыта финансирования природоохранной деятельности даны рекомендации по его совершенствованию.

**Ключевые слова:** государственный механизм, финансовый механизм, финансирование, сфера природопользования.

**Актуальность исследования.** Глобальные экологические проблемы в последнее время приобретают стратегический характер, поэтому стимулируют интерес к изучению вопросов охраны окружающей среды, состояние которой с каждым годом ухудшается. Исходя из этого возникает потребность в более эффективном государственном управлении в сфере природопользования и охраны окружающей среды и возрастает роль принятых государственных программ по финансированию мероприятий, направленных на охрану окружающей среды и улучшение экологической ситуации в стране, что и обуславливает актуальность выбранной темы.

Цель исследования – изучение существующего государственного механизма финансирования сферы природопользования и охраны окружающей среды в Российской Федерации и разработка мероприятий, направленных на повышение его эффективности.

**Содержание исследования.** Главной целью государственного механизма финансирования сферы природопользования и охраны окружающей среды, по словам Бурматова О.П., является «улучшение экологической обстановки в Российской Федерации с минимальными затратами материальных, финансовых и трудовых ресурсов путем обеспечения максимально благоприятных экономических условий для осуществления природоохранной деятельности производственных объектов» [1].

Государственный механизм финансирования сферы природопользования можно условно разделить на 4 блока (рисунок 1). В Российской Федерации основным инструментом государственного механизма финансирования сферы природопользования является плата за негативное воздействие на окружающую среду, которая, согласно статье 16 Федерального закона от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды», взимается за следующие его виды: выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками; сбросы загрязняющих веществ в водные объекты; хранение, захоронение отходов производства и потребления (размещение отходов), в том числе складирование побочных продуктов производства, признанных отходами, хранение вскрышных и вмещающих горных пород, признанных отходами производства и потребления [2].

При этом плата за негативное воздействие на окружающую среду, «зачисленная в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, направляется на выявление объектов накопленного вреда окружающей среде и (или) организацию ликвидации накопленного вреда окружающей среде в случае наличия на территории субъекта Российской Федерации (муниципального образования) объектов накопленного вреда окружающей среде, а в случае их отсутствия – на иные мероприятия по предотвращению и (или) снижению негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, сохранению и

восстановлению природной среды, рациональному использованию и воспроизводству природных ресурсов, обеспечению экологической безопасности» [2].



Рисунок 1 – Структура государственного механизма финансирования сферы природопользования и охраны окружающей среды

Таким образом, существующий механизм финансирования природопользования не обеспечивает в полном объеме возможности решения современных задач. Действующий финансовый механизм природопользования на уровне предприятия также не обеспечивает аккумуляцию финансовых ресурсов природоохранного назначения, недостаточно коррелирует с экономическими интересами предприятия. Это связано как с повышением сложности задач природопользования, так и с недостаточно рациональным подходом к формированию финансовых ресурсов и их распределением на всех уровнях государственной власти. Главными недостатками системы финансирования природоохранной деятельности является то, что ограниченные средства из этих источников распыляются, расходуются без координации с целью финансирования на территории региона определенных приоритетных мероприятий и работ; средства из этих источников преимущественно направляются на текущие расходы, а не на капитальные расходы.

С целью поиска решений по совершенствованию государственного механизма финансирования сферы природопользования и охраны окружающей среды был проведен анализ мирового опыта. Так, основные элементы финансового механизма природопользования зарубежных стран представлены на рисунке 2.

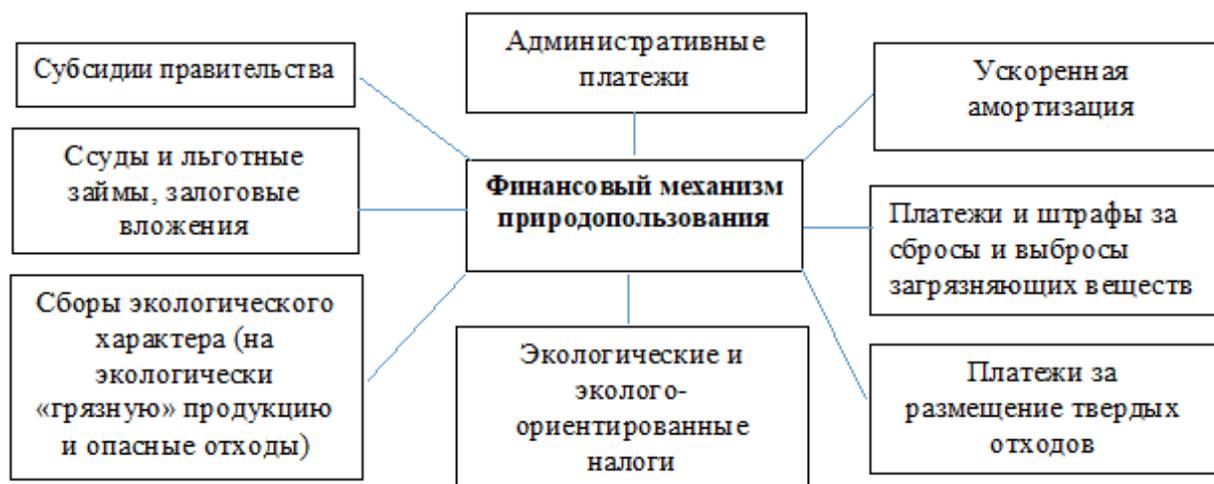


Рисунок 2 – Элементы финансового механизма природопользования зарубежных стран

С целью аккумуляции средств для целевого расходования на охрану окружающей среды в мировой практике создаются экологические фонды. Вопрос необходимости создания экологических фондов возник в 70-80-х годах XX века в связи с проблемой поиска и распределения средств на природоохранные мероприятия и разработки системы платежей и штрафов за загрязнение окружающей среды. Они были введены решением парламентов или постановлениями правительств Центральной и Восточной Европы в начале 90-х годов. При этом экологические фонды выполняют следующие задачи:

- финансирование и кредитование государственных программ и научно-технических проектов, направленных на улучшение качества окружающей природной среды и обеспечение экологической безопасности населения;
- мобилизация средств на осуществление природоохранных мероприятий и программ;
- экономическое стимулирование бережного и эффективного использования природных ресурсов, внедрение экологически чистых технологий, строительство очистных сооружений;
- содействие в развитии международного сотрудничества в области охраны окружающей природной среды, финансирование целевых проектов и программ такого сотрудничества;
- улучшение системы экологического мониторинга;
- содействие в развитии экологического воспитания и образования.

В Российской Федерации система государственных экологических фондов, которая включала Федеральный экологический фонд, фонды субъектов Российской Федерации и местные фонды, была создана в 1991 году согласно Закону РСФСР «Об охране окружающей природной среды» от 19.12.1991 г. №2060-1, однако просуществовала до 1995 года [3].

**Выводы.** С целью совершенствования государственного механизма финансирования сферы природопользования и охраны окружающей среды рекомендуется использовать мировой опыт и создать в Российской Федерации четырехуровневую систему государственных экологических фондов:

- Федеральный экологический фонд;
- экологические фонды субъектов Российской Федерации;
- экологические местные фонды;
- экологические фонды предприятий.

Создание экологических фондов на предприятиях позволит субъектам хозяйствования аккумулировать часть платежей за загрязнение окружающей среды на специальных счетах с целью расходования их на реализацию природоохранных мероприятий.

### Список литературы

1. Бурматова О.П., Сумская Т.В. Финансовые аспекты обеспечения эколого-ориентированного развития // Мир экономики и управления. 2016. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-aspekty-obespecheniya-ekologo-orientirovannogo-razvitiya> (дата обращения: 25.12.2023).
2. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ: действующ. ред. // КонсультантПлюс – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34823/?ysclid=lqdk1ge81e672422788](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/?ysclid=lqdk1ge81e672422788). – Дата обращения: 12.12.2023. – Загл. с экрана.
3. Закон РСФСР от 19.12.1991 № 2060-1 «Об охране окружающей природной среды» // КонсультантПлюс – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_189/?ysclid=lqqdfbfhmq698172498](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189/?ysclid=lqqdfbfhmq698172498). – Дата обращения: 24.12.2023. – Загл. с экрана.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АУДИТ И ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ: СПЕЦИФИКА ПРОВЕДЕНИЯ

Шевченко А.С.  
Студент 2 курса гр. ГАМ-22  
Мащенко Е.С.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Исследована специфика проведения государственного аудита и финансового контроля готовой продукции.

**Ключевые слова:** государственный аудит, финансовый контроль, готовая продукция, производство и реализация, внутренний контроль, этап.

**Постановка проблемы.** Важными показателями деятельности производственного предприятия является объем производства и продажи готовой продукции, которые являются базой для получения дохода от основной деятельности предприятия. В условиях ограниченности производственных возможностей предприятий, необходимость развития предпринимательства в Донецкой Народной Республике Российской Федерации, наращивание объемов производства и реализации продукции имеет первостепенное значение. Несмотря на сложности, связанные с переходом на законодательство Российской Федерации, предприятия должны в максимально сжатые сроки встроиться в систему производственных отношений. Этому способствует налаживание института государственного аудита и финансового контроля в новых регионах России [1].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Специфичность аудита выпуска и продажи готовой продукции определяется не только особенностями процесса и способами учета выпуска и продажи готовой продукции, но и направлениями аудита. Развитие механизма аудиторского контроля в целях повышения эффективности управления на основе имеющейся информации определяет возможности и необходимость проведения не только внешнего, но и внутреннего аудита, в рамках которого целесообразно проведение управленческого аудита эффективности выпуска и продажи готовой продукции коммерческой организации.

Аудит готовой продукции в организациях может выполняться в контексте общей программы аудита финансово-экономической деятельности субъекта хозяйствования (рис. 1) или как самостоятельное действие.

Функции государственного аудита готовой продукции реализуются в процессе формирования аудиторского мнения о достоверности финансовой отчетности касательно

отражения операций по выпуску и реализации готовой продукции в соответствии с нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности, а также действующим законодательством. Кроме того, операции по учету готовой продукции аудируются в рамках операционного цикла: закупка – производство – реализация.

Рис. 1 демонстрирует, что аудит финансово-хозяйственной деятельности организации состоит из четырех этапов. На этапе планирования проводится сбор информации о правовом обеспечении финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования, системе управления, организации внутреннего контроля и достижении субъектом хозяйствования определенной цели и заданий, целей получения государственной поддержки, льготного кредитования, субсидирования и т.п. Возможно, что на этапе планирования понадобится провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта аудита и эффективности использования активов, который предусматривает:



Рисунок 1 – Последовательность проведения государственного аудита финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования

- сравнение плановых и фактических показателей деятельности аудируемого объекта, в том числе по объему выпуска и реализации продукции;
- сравнение фактических показателей за несколько лет в динамике;
- расчет коэффициентов с использованием действующих методик анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций, охватывающий структуру и динамику активов объекта аудита, дебиторской задолженности, собственного капитала, обязательств, доходности активов, доходов и расходов, операционных расходов по экономическим элементам и тому подобное.

Итогом этапа планирования аудита является составление плана аудита.

На этапе разработки программы проведения аудита собранная информация уточняется, конкретизируются и анализируются недостатки и проблемы управления финансово-хозяйственной деятельностью субъекта хозяйствования. На этой стадии аудита оценивается система внутреннего контроля, в том числе касательно операций по учету готовой продукции.

Предварительная оценка состояния внутреннего контроля заключается в исследовании совокупности внутренних правил и процедур контроля, введенных руководством объекта аудита для достижения поставленной цели, обеспечения стабильного и эффективного функционирования объекта аудита, соблюдение внутренней хозяйственной политики, сохранения, рационального и экономного использования активов, предотвращение и разоблачение фальсификаций и ошибок, представление достоверной финансовой отчетности.

Для оценки эффективности внутреннего контроля аудитор проводит тестирование.

После этого определяется перечень аудиторских процедур, необходимых для проведения аудита по каждому поставленному вопросу (фактору риска), и объем выборки для проведения проверки каждого определенного вопроса (фактора риска); определяется уровень существенности факторов риска и готовится программа проведения аудита.

На третьем этапе аудита проводится непосредственно операционный аудит производства и реализации готовой продукции. По выявленным факторам риска определяется объем и метод аудита для подтверждения или опровержения рисков, а также определяется размер выборки. Выборка при аудиторском исследовании производства и реализации готовой продукции предполагает анализ конкретных хозяйственных операций по видам продукции или периодам.

На формирование мнения аудитора в отношении достоверности информации о готовой продукции оказывают влияние следующие факторы:

- а) полнота отражения - все ли товары, принадлежащие организации, отражены в бухгалтерских записях и включены в бухгалтерскую отчетность;
- б) наличие в учете операций с товарами без достаточных на то оснований;
- в) соблюдение принципа временной определенности фактов хозяйственной деятельности.

Для определения дальнейших аудиторских процедур государственному аудитору необходимо провести анализ основных покупателей, определить структуру дебиторской задолженности.

Государственному аудитору необходимо убедиться, что при реализации готовой продукции доход был отражен по совершенным операциям, подтверждаемым наличием первичных документов. Аудитор изучает документы, на основании которых возник доход – договоры, накладные, счета-фактуры, акты выполненных работ, счета на оплату. Государственный аудитор получает достаточные и надлежащие доказательства того, что доход отражен в учете и отчетности в том периоде, когда он фактически возник.

Обобщая результаты проверки, государственному аудитору необходимо систематизировать собранные в рабочих документах аудиторские доказательства по нарушениям, имеющим системный характер.

Процедура завершения аудита производства и реализации готовой продукции включает:

– обобщение и оценку результатов аудита на основании информации, полученной от объекта аудита;

– анализ ошибок, выявленных в ходе проведения аудита и их влияние на достоверность финансовой отчетности за проверяемый период.

По окончании работ государственный аудитор формирует мнение по результатам проверки, собирает рабочую документацию, формулирует часть аудиторского отчета и представляет руководителю группы аудита и (или) лицу, ответственному за проведение внутреннего государственного аудита [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что специфика проведения государственного аудита готовой продукции предусматривает последовательность выполнения действий по этапам: планирование аудита (сбор информации о правовом обеспечении финансово-хозяйственной деятельности предприятия, системе управления, организации внутреннего контроля и достижении предприятием определенной цели и заданий), подготовка программы аудита (конкретизация и анализ недостатков и проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия), проверка рискованных операций финансово-хозяйственной деятельности предприятия в отношении готовой продукции (подтверждение или опровержение информации относительно недостатков, выявленных на предприятии), формирование отчета о результатах аудита.

Четко выстроенная система государственного аудита и финансового контроля в новых регионах России будет обеспечивать эффективное управление государственными ресурсами и помогать государственным органам принимать обоснованные решения.

#### Список литературы

1. Машенко Е.С. Создание концепции государственного аудита в целях реализации приоритетов экономического развития новых субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] // Инновации и инвестиции: научно-аналитический журнал. – №10. – 2023. – С.277-282. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54814036>.

2. Андреев, В.А. Государственный и муниципальный аудит [Электронный ресурс]: учеб. пособие // В. А. Андреев, А. Л. Чернышова, Э. В. Королева. – Электрон. дан. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. URL: <https://abc.vvsu.ru/book/2145033806>.

### СТРУКТУРА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

**Яковченко А.А.**

**Студентка 1 курса гр. УФБм-23**

**Портнова Г.А.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Рассмотрены сущность и структура финансово-кредитного механизма финансовой политики. Определены особенности использования отдельных элементов финансово-кредитного механизма и их воздействия на финансово-кредитные отношения в условиях цифровизации.

**Ключевые слова:** финансово-кредитный механизм, финансово-кредитные отношения, обеспечивающая подсистема, функциональная подсистема, финансовые рычаги, цифровизация.

**Актуальность исследования.** Современные трансформации, в том числе цифровизация социально-экономических процессов, определяют целесообразность совершенствования действующего финансово-кредитного механизма, его отдельных элементов. Актуальность подтверждается необходимостью обеспечения результативности проводимой государством финансовой политики, в том числе в условиях развития цифровых финансовых технологий.

**Анализ публикаций по теме.** Вопросам разработки финансовой политики, формирования и функционирования финансово-кредитного механизма как ее наиболее динамичной части, уделили внимание значительное количество ученых-экономистов. Наибольший интерес представляют работы Л. А. Агаркова, Б. А. Доронина, И.И. Глотовой, В. В. Ковалева, Н. С.Хохловой, М. А. Шаталова и др. Авторами предлагаются различные определения понятия финансово-кредитный механизм, исследуется его структура, описывается специфика функционирования. Такие исследователи как И. В. Демченко, Е. В. Ильяшенко, И. В. Матвеев, И. В. Рындина, М. А. Терещенко подняли вопрос о необходимости исследования особенностей формирования финансово-кредитного механизма с учетом развития экономического потенциала, инноваций и цифровизации. Соответственно, представляет научный интерес уточнение структуры финансово-кредитного механизма и определение воздействия его основных элементов на финансово-кредитные отношения в условиях цифровизации.

Цель исследования - рассмотреть сущность и структуру финансово-кредитного механизма, определить особенности его формирования и функционирования в условия цифровизации.

В связи с тем, что финансовая и кредитная системы существенно взаимосвязаны, движение финансовых и кредитных ресурсов практически неразделимы, ряд ученых-экономистов предлагают рассматривать единый финансово-кредитный механизм [1, 3-5]. Финансово-кредитный механизм представляет собой совокупность форм, методов и способов организации финансово-кредитных отношений, применяемых в обществе с целью обеспечения соответствующего вектора развития социально-экономических процессов [2, с. 501]. Анализируя приведенные определения можно конкретизировать термин финансово-кредитный механизм как средство воздействия государства (субъекта) на финансово-кредитные отношения (объект).

Основными составляющими финансово-кредитного механизма являются [3, с. 241; 4]: обеспечивающие подсистемы, функциональные подсистемы и финансовые рычаги, воздействующие на финансово-кредитные отношения(рис. 1).Обеспечивающие подсистемы используются для регламентации и информационного обеспечения финансово-кредитных отношений, и включают правовое обеспечение (кодексы, законы, указы, постановления); нормативное обеспечение (нормативы, инструкции, методические указания); информационное обеспечение (экономическая, коммерческая, финансовая информация).

В составе функциональных подсистем выделяются прямые и косвенные формы финансовых методов, способы обеспечения воспроизводственных затрат в ходе реализации финансово-кредитных отношений и финансово-кредитные инструменты.

К прямым финансовым методам относятся финансовый учет и составление финансовой отчетности, финансовое регулирование и финансовое регламентирование, а также финансовый контроль. Косвенные финансовые методы: финансовый анализ, финансовое планирование, финансовое стимулирование и финансовое прогнозирование.



Рисунок 1 – Структура финансово-кредитного механизма государственной финансовой политики

Основными способами обеспечения воспроизводственных затрат в ходе реализации финансово-кредитных отношений являются: бюджетное финансирование, самофинансирование, кредитование, инвестирование, страховое возмещение, лизинг. При этом используются финансово-кредитные инструменты, которые подразделяются на первичные, условные и производные. К первичным относятся: базовые (денежные средства, аккредитивы); долевые (акции, долевое участие в деятельности предприятий); долговые (облигации, кредиты, финансовая аренда (лизинг), казначейские обязательства). Условные инструменты - это договоры поручительства и банковской гарантии, наделение правами, авали, резервные аккредитивы. Производные финансово-кредитные инструменты включают: спекулятивные (валюта, депозитарные расписки) и хеджерские (фьючерсные контракты, форвардные контракты, валютные свопы, процентные свопы, финансовые опционы).

Финансовые рычаги - это элементы распределения доходов (цена, амортизационные отчисления, налоги, прибыль и т.д.). Они способствуют формированию и распределению финансовых ресурсов, а также использованию фондов денежных средств. По выполняемым функциям финансовые рычаги подразделяются на стимулы, санкции, нормы, нормативы, лимиты, ставки, курсы. Роль стимулов выполняют льготы; роль санкций - пени, штрафы и т.д.

Все изученные составляющие финансово-кредитного механизма на практике действуют системно и комплексно, отражая проводимую государством финансовую политику, которая должна быть направлена на формирование оптимальной величины централизованных финансовых ресурсов, их рациональное распределение и использование,

но при этом также должна задействовать рыночные механизмы, стимулировать финансово-экономическую активность [4].

Цифровизация социально-экономических процессов, проводимая в настоящее время в Российской Федерации, способствует качественному изменению функционирования финансово-кредитного механизма, всех его структурных элементов [5, с. 116]. Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что внедрение цифровых технологий в организациях финансового сектора по отдельным технологиям существенно превышает их использование в организациях других видов экономической деятельности.

Таблица 1– Использование цифровых технологий в организациях финансового сектора в Российской Федерации в 2022г. [6, с. 52-59]

Наименование цифровых технологий	Использование цифровых технологий по максимальной скорости передачи данных в организациях финансового сектора в 2022г., в процентах от общего числа организаций
Технологии сбора, обработки и анализа больших данных	47,7
Облачные сервисы	33,8
Центры обработки данных	25,9
Цифровые платформы	26,9
Геоинформационные системы	20,4
Интернет вещей	8,8
RFID-технологии	12,2
Технологии искусственного интеллекта	7,7
Промышленные роботы / автоматизированные линии	0,6
Аддитивные технологии	0,5
«Цифровой двойник»	0,6

Преимуществами внедрения цифровых финансовых технологий являются [5,с. 117]:

- оперативность процесса (доступ к финансовым продуктам и инструментам происходит в формате 24/7);
- удобство и информативность (цифровые технологии обеспечивают полноту предоставления информации для принятия финансовых решений, удобные вспомогательные аналитические программы, интерфейсы, приложения);
- вовлеченность большого количества участников в финансово-кредитные отношения благодаря созданию новых цифровых форматов и технологий;
- экономичность (применение новых цифровых решений способствует экономии времени, а также снижению транзакционных расходов и различных комиссионных вознаграждений);
- безопасность (современные цифровые технологии обеспечивают сохранность финансовых ресурсов, а также конфиденциальность персональных и корпоративных данных).

**Выводы.** Согласование функционирования всех рассмотренных составляющих и элементов финансово-кредитного механизма, а также дальнейшее развитие тенденций цифровизации будут способствовать повышению конкурентоспособности, эффективности и безопасности отечественной социально-экономической системы.

### Список литературы

1. Хохлова, Н. С. Роль финансово-кредитного механизма в управлении экономикой региона / Н. С. Хохлова // *Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты*. – 2015. – № 17. – С. 217-223. – EDN TGTRUF.
2. *Финансы: учебник* / И. И. Глотова, Б. А. Доронин, Л. В. Агарковаи др. – Москва: ИКЦ «Колос-с», 2019. – 658 с.
3. Матвеев, И. В. Обоснование финансово-кредитного механизма инновационного развития Российской экономики / И. В. Матвеев // *Финансовые инструменты регулирования социально-экономического развития регионов: Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции, Махачкала, 28 апреля 2017 года*. – Махачкала: Общество с ограниченной ответственностью "Апробация", 2017. – С. 240-243. – EDN ZJJUDD.
4. Мартиросян, А. А. Развитие экономического потенциала региона путем совершенствования структуры финансово-кредитного механизма / А. А. Мартиросян, И. В. Рындина // *Интеграция наук*. – 2018. – № 4(19). – С. 166-172. – EDN NTZHJJ.
5. Демченко, И. В. Цифровизация социально-экономических процессов как предпосылка развития финансово-кредитного механизма / И. В. Демченко, Е. В. Ильяшенко, М. А. Терещенко // *Университетская наука*. – 2023. – № 2(16). – С. 116-118. – EDN DDTTWC.
6. *Цифровая экономика: 2024: краткий статистический сборник* / В.Л. Абашкин, Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : ИСИЭЗ ВШЭ, 2024. – 124 с.

## СЕКЦИЯ 4

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НА МАКРО– И МИКРОУРОВНЕ

### ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

**Адамюк В.В.**

**Студентка 2 курса Института экономики и управления**

**Хистева Е.В.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и  
торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** В статье раскрыта сущность и подходы к определению типа финансовой устойчивости банковской системы государства. Сформулирована роль финансовой устойчивости государства в системе финансово-экономической безопасности государства. Проведен анализ показателей банковской сферы системы финансовой безопасности России за 2020-2022 гг.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость банковской системы, финансово-экономическая безопасность государства, типы устойчивости банковских систем

Финансовая устойчивость банковской системы играет ключевую роль в обеспечении стабильности всего финансового сектора. Финансовые институты, такие как банки, осуществляют важную функцию по сбережению, кредитованию и инвестированию средств, поэтому их устойчивость имеет решающее значение. В условиях современной экономической нестабильности и финансовых кризисов, оценка финансовой устойчивости банковской системы становится критически важной как для финансовой устойчивости страны, так и для защиты интересов вкладчиков и экономики в целом. Целью данной работы является изучение факторов, механизмов и методов оценки финансовой устойчивости банковской системы, ее роли и значимость в системе финансово-экономической безопасности государства для принятия эффективных мер по снижению финансовых рисков и обеспечению финансово-экономической безопасности страны.

Исследования данной проблемы посвятили свои работы ряд отечественных и зарубежных ученых, среди которых целесообразно отметить следующих: Валенцеву Н.И., Клаас Я. А. Гайдукова Р.И., Омелянович Л.А., Хистеву Е.В., Солодова А.К.

При выполнении данной научной работы поставлена цель исследовать место и роль финансовой устойчивости банковской системы в системе финансово-экономической безопасности государства

Финансовая устойчивость представляет собой экономическую категорию, которая характеризуется следующими тремя признаками:

1. Финансовая устойчивость, прежде всего, является общественной категорией. Это проявляется в заинтересованности различных субъектов в устойчивом развитии коммерческих банков. К числу таких субъектов относятся граждане, предприятия и государственные органы. Их интерес заключается в том, чтобы банк мог успешно выполнять свои функции, обеспечивая финансовую стабильность в обществе.

2. Финансовая устойчивость также является динамической категорией. Банк должен обладать способностью возвращаться в состояние финансовой устойчивости после выхода из него в результате неблагоприятного воздействия. Это означает, что банк должен иметь возможность восстановить свои финансовые показатели и обеспечить непрерывность своей деятельности даже после потери определенного уровня стабильности.

3. Финансовая устойчивость банка зависит от объема и качества его финансовых ресурсов. Чем больше и стабильнее ресурсная база банка, тем больше операций он может осуществить и тем самым обеспечить свою финансовую устойчивость. Качество ресурсов также играет важную роль – оно определяет, насколько надежны и долгосрочны эти ресурсы, что в свою очередь способствует устойчивости банка на рынке [1, с. 25-30].

Существует несколько типов устойчивости банковской системы: финансовая, политическая, моральная, операционная, кадровая, организационная. Общая характеристика некоторых типов устойчивости банковских систем представлена в табл. 1.

Для оценки финансовой устойчивости банковской системы требуется изучить показатели, которые используются в банковской практике для анализа качества активов.

Финансовая безопасность России определяется рядом показателей финансовой устойчивости, которые отражают главные принципиальные национальные интересы, утверждаемые на уровне Правительства РФ, Министерства экономического развития РФ, отраслевых министерств.

Таблица 1 – Типы устойчивости банковских систем [2, с. 13]

Тип устойчивости	Содержание
Финансовая	Обслуживание экономических отношений с помощью финансовых инструментов для поддержания экономического равновесия и собственной устойчивости
Политическая	Результат деятельности банков с учетом политической ситуации, но в соответствии с экономическими правилами и интересами
Моральная	Ценности банка и средства их достижения соответствуют нормам и принципам общества. К числу этих ценностей в современных условиях относятся: противодействие нарушениям законодательства, валютным махинациям
Операционная	Осуществление операций в соответствии с потребностями рынка, его ожиданиями улучшения качества продуктов и совершенствования банковских технологий.
Организационная	Соответствие структуры банка, аппарата управления целям и стратегии развития банка

К показателям финансовой безопасности России относятся:

- стабильность финансовых рынков;
- уровень дефицита бюджета;
- стабильность цен;
- нормализация финансовых потоков, а также расчетных отношений [3, с. 21-22].

Банковская система играет важную роль в обеспечении платежной дисциплины и государственной финансовой безопасности. Именно поэтому, для обеспечения финансовой безопасности России необходимо укрепление банковской системы, повышение ее устойчивости к внешним и внутренним угрозам, а также улучшение качества управления и контроля в сфере финансовых операций. Активное участие банковской системы в экономике страны и ее правильная организация способствуют повышению финансовой безопасности и стабильности финансовой системы в целом.

В таблице 2 представлена динамика основных показателей финансовой безопасности страны. Таким образом, существует целый ряд количественных и качественных показателей, позволяющих объективно и комплексно оценить уровень обеспечения финансовой безопасности страны. Следовательно, для оценки устойчивости банковской системы необходима система показателей, которая позволит полноценно оценить политику банка по размещению ресурсов.

Таблица 2 – Динамика основных показателей финансовой безопасности России [4]

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год
Внешний долг, % к ВВП	17,7	17,8	19,4
Дефицит федерального бюджета, % к ВВП	3,8	2,4	2,2
Уровень инфляции, %	103	103,7	104
Индекс денежной массы (денежные агрегаты М2), %	9,7	13,5	13
Чистый ввоз (вывоз) капитала, млрд. руб.	68,44	121,81	252,72
Отношение международных резервов Российской Федерации к объему импорта товаров и услуг, %	32,8	40,2	49,1
Сальдо торгового баланса, млрд. долларов	104,9	198,1	282,3

Из таблицы видно, что внешний долг, дефицит федерального бюджета и уровень инфляции остаются на высоком уровне, что может негативно сказаться на финансовой безопасности страны. Однако, рост международных резервов, сальдо торгового баланса и увеличение чистого ввоза капитала свидетельствуют о некотором улучшении экономической ситуации. Таким образом, финансовая безопасность России в целом остается стабильной, однако необходимо проводить дополнительные меры для стабилизации финансовой системы и укрепления финансовой безопасности России. С точки зрения теории и методологии исследование финансовой устойчивости банковской системы находится в незавершенном состоянии.

Разнообразные методики оценки финансовой устойчивости банковской системы имеют свое место как в России, так и за рубежом.

Российские методики:

- Методики Банка России (методики в соответствии с Указанием Банка России от 30 апреля 2008 г. № 2005-У и Указанием Банка России от 16 января 2004 г. № 1379-У);
- Методики рейтинговых и информационных агентств, авторские методики («Коммерсант», В. Кроморова, Аналитический центр финансовой информации, рейтинговое агентство «Эксперт»)

Зарубежные методики:

- Рейтинговые системы оценки (PATROL, CAMEL);
- Системы коэффициентного анализа (BAKIS);
- Статистические (FIMS);
- Комплексные системы оценки рисков (RATE, RAST) [5].

На данный момент имеется множество разнообразных методик к оценке финансовой устойчивости банковской системы, но ни одна из них не способна предоставить всеобъемлющую оценку финансовой устойчивости с точки зрения всех ключевых показателей.

**Финансовая устойчивость банковской системы** представляет собой состояние, отличающееся эффективным управлением и использованием денежных ресурсов, способствующее постоянному развитию организации в целях роста прибыли и капитала. Это значит, что банк способен выполнять все свои основные функции, включая обязательства по расчетам клиентов, в любой ситуации, независимо от негативного воздействия каких-либо факторов.

Примером могут служить основные ведущие российские банки Сбербанк и банк ВТБ.

Сбербанк – крупнейший российский банк, который является лидером в банковском секторе Российской Федерации и контролирует около 30 % активов банковской. Банк ВТБ – универсальный коммерческий банк, 60,9% капитала которого принадлежит государству. В рейтинге по активам данный банк занимает 2 место. Группа ВТБ также контролирует 92% акционерного капитала благодаря привилегированным акциям, находящимся под государственным контролем.

Так как Сбербанк является главным кредитором населения и предприятий, контролируя около 34% рынка, а также лидируя с долей вкладов населения, составляющей примерно 47%, то его роль в качестве важного элемента финансовой инфраструктуры расчетной системы государства

неоспорима, то же относится и к Банку ВТБ. В рейтингах надежности, по вкладам и кредитам занимает также высокую строчку, уступая только Сбербанку.

Таким образом, в настоящее время существует множество различных методик, используемых при проведении оценки финансовой устойчивости банка, но не одна из них так и не способна сделать комплексную оценку финансовую устойчивость со всех сторон, или другими словами, по всем показателям банка. Важно отметить, что финансовая устойчивость банковской системы зависит от многих факторов, включая макроэкономическую ситуацию, уровень риска, эффективность управления рисками и другие. Поэтому для оценки финансовой устойчивости необходимо учитывать не только внутренние показатели банков, но и внешние факторы [7].

Для обеспечения финансовой устойчивости банковской системы, необходимо развивать и реализовывать стратегии управления рисками. Это включает в себя оценку, контроль, а также создание резервов для покрытия потенциальных потерь. Кроме того, должны соблюдаться регуляторные требования, следуя лучшим практикам управления рисками. По финансовым последствиям все риски подразделяются на такие группы:

- риск, который приводит только к экономическим потерям. В случае неудачи, инвестор теряет свои вложения и не получает прибыль;
- риск, связанный с упущенной выгодой. Если инвестор не смог вовремя определить перспективность инвестиции, то он может упустить возможность заработать дополнительные деньги;
- спекулятивный финансовый риск, который связан как с потерей денежных средств, так и с возможностью получения дополнительного дохода.

Финансовые риски включают в себя: риски рентабельности, риски потери покупательной способности денег, инвестиционные риски. В целом, риски имеют значительное влияние на финансовую устойчивость и требуют постоянного мониторинга и управления. Банки, успешно управляющие рисками, могут обеспечить себе устойчивость и долгосрочную успешную деятельность [8, с. 13].

Подводя итог, можем сделать вывод, что оценка финансовой устойчивости банковской системы играет ключевую роль в обеспечении финансово-экономической безопасности государства. Она способствует сохранению стабильности финансовых рынков, предотвращает финансовые кризисы и обеспечивает надежное функционирование экономики. Поэтому важно постоянно обновлять и улучшать механизмы мониторинга и регулирования финансовой сферы, чтобы обеспечить устойчивость банковской системы и общую финансово-экономическую безопасность государства.

### Список литературы

1. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебник / под ред. О.И. Лаврушина, И.Д. Мамоновой. – М.: КНОРУС, 2016. 302 с.
2. Валенцева, Наталья Игоревна. Оценка финансовой устойчивости и перспектив деятельности кредитных организаций: учебное пособие / Н.И. Валенцева, И.В. Ларионова. – Москва: КНОРУС, 2018 – 242 с.
3. Методические материалы. «Финансовая безопасность России» / Магомедов Ш. М., Иваницкая Л.В., Каратаев М.В., Чистякова М.В. – Москва. – 60 стр.
4. Обзор финансовой стабильности № 2 (21) • II–III кварталы 2022 года. [Электронный ресурс]; URL: <http://www.cbr.ru/finstab/review/>
5. Клаас Я. А. Сравнительный анализ зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка // Вестник ТИСБИ. Издательский центр Университета управления «ТИСБИ». 2012. № 4
6. Гайдуков Р.И. Банковские инновации и модели и моделирование процесса внедрения новых банковских продуктов // НИУ "БелГУ". 2017 – 68 с.
7. Финансы [Текст]: учеб. пособие для укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление ОП ВО – бакалавриат, специалитет оч. и заоч. форм обучения / М-во науки и

высшего образования РФ; ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»; Омельянович Л.А., Егорова М.В., Хистева Е.В., Павлова М.В., Руденок О.Ю. – Донецк: [ДонНУЭТ], 2024. – 315 с.

8. Солодов А.К. «Основы финансового риск-менеджмента»: учебник и учебное пособие // Солодов А.К. – М.: Издание Александра К. Солодова // Технический редактор Солодова Е.А.; корректор Нейц Е. А.// 2017 – 24,0 п. л., 286 стр.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

**Захаренко В.А.**

**Студент 1 курса гр. ЭБ-23-А**

**Рябич О.Н.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Туган-Барановского»*

**Аннотация.** Исследование направлено на изучение теоретических аспектов, сущности и подходов к определению понятия «экономическая безопасность» в Российской Федерации. Проведен анализ нормативно-правовой регламентации данного понятия и структура угроз экономической безопасности государства в рамках Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, Российская Федерация, стратегия, угрозы экономической безопасности

Основополагающим аспектом организации системы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации, является определение самого понятия и сущности экономической безопасности Российской Федерации. Последнее определяет существующие подходы, цели, задачи и принципы обеспечения экономической безопасности, а также в целом основы организации и функционирования системы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

**Цель исследования** заключается в изучении теоретических аспектов, сущности и подходов к определению понятия «экономическая безопасность» в Российской Федерации. Анализ структуры экономической безопасности государства на основе нормативно-правовых актов.

Основы экономической безопасности закреплены в Конституции Российской Федерации [1, ст.8,9,34,35], в соответствии с положениями которой гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности, а также признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

Развитие экономики страны и обеспечение экономической безопасности признаны первоочередными целями в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [2, п.55]. В соответствии с ее положениями, под экономической безопасностью следует понимать, состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.

На сегодняшний день в мировом научном сообществе не существует единого мнения о том, что включает в себя понятие «экономическая безопасность». Впервые в России в начале 90-х годов о проблеме экономической безопасности заговорил академик Л. И. Абалкин, определив это явление как совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию [3, с. 5]. Обозначенные им структурные элементы экономической безопасности (экономическая независимость, стабильность и устойчивость

национальной экономики, способность к саморазвитию и прогрессу), по существу, были заявлены в качестве универсальных критериев качественной оценки состояния экономической безопасности, в том числе интеграционных процессов.

Анализ подходов отечественных ученых-экономистов к определению экономической безопасности представлен в табл. 1.

Таблица 1 – Подходы к определению «экономическая безопасность»

Автор(ы)	Определение
Колосов В. А.	Экономическая безопасность – это состояние, при котором хозяйственная деятельность полностью защищена от причинения вреда и отрицательного влияния. С его точки зрения, безопасность как экономическая категория включает в себя поддержание того уровня экономического развития, который обеспечил бы нормальную жизнь населению, а именно его занятость, потенциал экономического роста, обеспечение работоспособности всех систем, обязательных для благополучного развития и жизнедеятельности людей [4, с.5]
Борисов И. Н.	Экономическая безопасность рассматривается в контексте движения основных макроэкономических показателей, таких как объем и структура валового внутреннего продукта (ВВП), сдвиги в структуре экономики, обеспеченность ресурсами, показатели качества жизни и т. д., либо (а часто и одновременно) в свете тех или иных конкретных угроз безопасности (прежде всего национальной): научно-технического потенциала России, ее продовольственного обеспечения, финансовой и валютной независимости и т. [5, с 17]
Сенчагов В. К.	Экономическая безопасность некое состояние экономики и институтов власти, при котором гарантируется защита национальных интересов. Данное состояние даже при самых неблагоприятных условиях развития внешних и внутренних процессов обеспечивает социальное развитие страны, оборонный потенциал. Отсюда можно сделать вывод, что экономическая безопасность включает в себя не только защиту национальных интересов, но также способность и желание институтов власти осуществлять защиту национальных интересов развития экономики, поддерживать социальную и политическую стабильность общества [6, с 81]
Глазьев С. Ю.	Экономическая безопасность – это положение экономики и производительных сил общества в аспекте возможности самостоятельно обеспечивать социально-экономическое развитие страны, поддерживать необходимый уровень национальной безопасности государства, а также на должном уровне поддерживать уровень конкурентоспособности национальной экономики [7, с 113]
Паньков В.	Экономическая безопасность – это такое состояние экономики, которое обладает «иммунитетом» к влиянию внутренних и внешних факторов, мешающих адекватной работе общественного воспроизводства, расшатывающих существующий уровень жизни людей и повышающих социальную напряженность, а также факторов, представляющих собой угрозу существованию государства [8, с. 24]
Бухвальд Е., Городецкий А., Михайлов Б.	Экономическую безопасность следует рассматривать как главную качественную характеристику экономической системы, которая определяет способность экономики к поддержанию должных условий жизни населения, стабильное обеспечение ресурсами подъема народного хозяйства и реализацию национальных интересов страны [9, с. 37]

В целом большинство авторов рассматривают экономическую безопасность как самую важную качественную характеристику экономической системы, которая определяет способность этой системы к поддержанию нормальных условий жизни, стабильное обеспечение народного хозяйства необходимыми ресурсами, а также постепенную реализацию национально-государственных интересов. На основе вышеперечисленных определений можно сформулировать определение экономической безопасности – это положение экономической системы, когда она может нормально откликаться и результативно противодействовать всем внешним и внутренним угрозам, способным нанести ей вред.

Угрозы национальной экономической безопасности нашей страны представлены в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации, которая введена в действие указом Президента РФ. Среди перечисленных в ней угроз можно выделить:

1) увеличение имущественной дифференциации населения и увеличение уровня нищеты, ведущие к расстройству социального мира и консенсуса в обществе;

2) деформацию структуры российской экономики – происходит она из-за таких факторов, как расширение топливно-сырьевой направленности экономики; отставание исследований месторождений полезных ископаемых от их добычи; пониженная конкурентоспособность отечественного производства; прекращение производства в жизненно необходимых отраслях обрабатывающей промышленности, первым делом в машиностроении; низкая результативность, деструкция технологической общности научных исследований и разработок, распад сформировавшихся научных коллективов и вследствие этого нанесение ущерба научно-техническому потенциалу России; захват заграничными фирмами внутреннего рынка России по множеству товаров народного потребления и др.;

3) увеличение разрывов в социально-экономическом развитии регионов. Главными факторами данной угрозы являются:

– реально имеющееся различие уровней социально-экономического развития регионов;

– существование малоразвитых в экономическом плане районов на фоне структурных смещений в промышленном производстве, которые сопровождаются падением доли обрабатывающих отраслей;

– изменение производственно-технологических связей предприятий отдельных регионов России;

– рост разницы уровня производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации;

4) криминализацию общества и хозяйственной деятельности, которая вызвана в первую очередь такими факторами, как увеличение безработицы, так как большая часть преступлений совершается лицами, у которых нет постоянного источника дохода; соединение некоторых чиновников государственных органов с организованной преступностью; возможность доступа преступных структур к управлению производством и их появление в различных властных структурах; ухудшение системы государственного контроля, что приводит к расширению преступной деятельности на финансовом рынке.

Таким образом, экономическая безопасность важная качественная характеристика экономической системы, которая определяет способность этой системы к поддержанию нормальных условий жизни, стабильное обеспечение народного хозяйства необходимыми ресурсами, а также постепенную реализацию национально-государственных интересов.

### Список литературы

1. Конституция Российской Федерации // <http://www.kremlin.ru/acts/constitution>.
2. Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 // <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41921>

3. Абалкин Л. А. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12.
4. Колосов А. В. Экономическая безопасность: Учеб. пособие. М.: Финансист-информ, 2005. 103 с.
5. Борисов И. Н. Предупреждение экономических преступлений в сфере предпринимательства негосударственными структурами безопасности (на примере финансово-кредитной сферы): автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / Борисов Игорь Николаевич. – М.: ВНИИ МВД России, 2003.
6. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. 5-е изд. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. 818 с.
7. Глазьев С. Ю. Безопасность экономическая. Политическая энциклопедия. Т. 1. М.: Мысль, 1999. 189 с. 5. Паньков В. Экономическая безопасность // Интерлинк. 1992. № 3. С. 114–120.
8. Паньков В. Экономическая безопасность // Интерлинк. 1992. № 3. С. 114–120.
9. Бухвальд Е., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 36–44. 7. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–13.

## **ОБЗОР И АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»**

**Згоранец М.В.**

**Студентка 1 курса гр. УФБм-23**

**Портнова Г.А.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Экономическая безопасность – это концепция, описывающая способность экономической системы или государства справляться с внутренними и внешними угрозами, которые могут негативно повлиять на ее устойчивость и развитие. В данной статье проводится обзор и анализ понятия экономической безопасности, выявляются основные компоненты и факторы, влияющие на ее обеспечение, а также рассматриваются методы и инструменты обеспечения экономической безопасности в современном мире.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, анализ, мировая экономика, аспект, система, защита, риск.

**Актуальность исследования** об экономической безопасности имеет высокое значение в современном мире, где экономические угрозы и вызовы становятся все более сложными и разнообразными. Понимание и обеспечение экономической безопасности является ключевым для стабильного функционирования государства, устойчивого развития экономики и обеспечения благополучия граждан. Анализ этого понятия позволяет выявить уязвимые места в экономике и разработать эффективные меры по их минимизации.

**Анализ публикаций** по теме может включать в себя изучение факторов, влияющих на экономическую безопасность, таких как политическая нестабильность, финансовые кризисы, торговые войны, изменения в мировой экономике и другие. Также важно рассмотреть стратегии и меры, которые могут быть приняты для укрепления экономической безопасности на уровне государства или организации.

Экономическая безопасность является ключевым аспектом обеспечения стабильности и процветания экономики, поэтому анализ этой темы может принести ценные выводы и рекомендации для улучшения экономической ситуации и защиты от возможных угроз.

**Цель исследования** может быть сформулирована как изучение основных аспектов и составляющих экономической безопасности, а также проведение анализа существующих подходов и точек зрения на данное понятие. Исследование направлено на выявление ключевых моментов, влияющих на экономическую безопасность, и разработку рекомендаций по улучшению этого аспекта в различных сферах деятельности.

Экономическая безопасность – это концепция, охватывающая различные аспекты обеспечения стабильности и устойчивости экономики государства или организации. Она направлена на предотвращение угроз и рисков, которые могут негативно повлиять на экономическую деятельность и благосостояние.

Экономическая безопасность включает в себя следующие основные аспекты:

1. Финансовая безопасность: обеспечение финансовой устойчивости и надежности финансовой системы, предотвращение финансовых кризисов и обеспечение стабильности валютного рынка.

2. Энергетическая безопасность: обеспечение надежного доступа к энергетическим ресурсам, развитие собственных источников энергии и диверсификация энергетических поставок.

3. Торговая безопасность: защита от недобросовестной конкуренции, обеспечение равных условий для всех участников рынка, защита от демпинга и торговых войн.

4. Информационная безопасность: защита от киберугроз, утечки конфиденциальной информации, обеспечение безопасности электронных платежей и транзакций.

5. Инвестиционная безопасность: обеспечение защиты инвестиций, привлечение иностранных инвестиций, создание благоприятного инвестиционного климата [4].

Обеспечение экономической безопасности требует комплексного подхода, включающего в себя разработку и реализацию соответствующих стратегий, законодательных актов, механизмов контроля и мониторинга. Важно также учитывать международные аспекты экономической безопасности, так как мировая экономика взаимосвязана, и угрозы могут иметь трансграничный характер.

Таким образом, экономическая безопасность играет важную роль в обеспечении устойчивого развития экономики и общества, защите интересов государства и его граждан от экономических угроз и рисков.

Экономическая безопасность включает в себя ряд составляющих, которые влияют на устойчивость экономики и обеспечивают защиту интересов государства и его граждан. Некоторые из основных составляющих экономической безопасности включают:

1. Экономическую стабильность: поддержание устойчивости экономики, предотвращение кризисов и колебаний, обеспечение надежности финансовой системы.

2. Энергетическую безопасность: обеспечение надежного доступа к энергоресурсам и энергетическая независимость.

3. Финансовую безопасность: контроль за финансовой системой, предотвращение финансовых кризисов, борьба с отмыванием денег и финансированием терроризма.

4. Торгово-экономическую безопасность: защита экономических интересов страны на международных рынках, предотвращение демпинга и недобросовестной конкуренции.

5. Инновационную безопасность: развитие научно-технического потенциала, инновационная активность и защита интеллектуальной собственности.

Эти и другие аспекты взаимосвязаны и важны для обеспечения устойчивого развития экономики и общества в целом.

Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия – это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Выделяют следующие функциональные составляющие экономической безопасности предприятия:

– финансовую;

– интеллектуальную и кадровую;

- технико-технологическую;
- политико-правовую;
- экологическую;
- информационную;
- силовую [3].

Необходимо заметить, что экономическая безопасность предприятия, в свою очередь, является составной частью системы безопасности предпринимательской деятельности, наряду с:

- техногенной;
- экологической;
- информационной;
- психологической;
- физической;
- научно-технической;
- пожарной [1].

Как показывает данная классификация, компоненты систем безопасности часто пересекаются, и при более детальном анализе можно увидеть, что все аспекты безопасности предпринимательской деятельности включаются в понятие экономической безопасности предприятия. Это зависит от того, как широко или узко мы рассматриваем экономическую безопасность.

Необходимо прояснить некоторые аспекты обеспечения экономической безопасности предприятия:

- финансовая безопасность оценивает и регулирует финансово-экономическое состояние предприятия, его устойчивость к финансовым рискам, платежеспособность и другие финансовые аспекты;
- силовая безопасность занимается обеспечением безопасности объектов, физической защитой и личной безопасностью руководства, противодействием преступности, сотрудничеством с правоохранительными органами;
- информационная безопасность включает защиту информации, проведение деловой разведки, аналитическую работу с внешними и внутренними структурами и т.д.;
- техническая безопасность предполагает использование соответствующего оборудования, технологий и процессов производства для повышения конкурентоспособности;
- правовая безопасность обеспечивает правовую защиту деятельности предприятия, эффективное взаимодействие с контрагентами и властью, решение правовых вопросов[5].

Изучение факторов, влияющие на экономическую безопасность, является важным аспектом анализа современной экономики. Среди таких факторов можно выделить политическую нестабильность, которая может привести к неопределенности и риску для бизнеса. Финансовые кризисы также оказывают серьезное воздействие на экономическую безопасность, вызывая потери для предприятий и инвесторов. Торговые войны и изменения в мировой экономике также играют значительную роль в формировании экономической безопасности, поскольку они могут повлиять на условия торговли и международные отношения. Все эти факторы требуют внимательного анализа и разработки стратегий для обеспечения стабильности и безопасности экономической деятельности [2].

Экономическая безопасность предприятия зависит от множества факторов, включая:

1. Финансовая устойчивость: это способность предприятия обеспечить свою финансовую устойчивость, иметь достаточные финансовые ресурсы для покрытия текущих и будущих обязательств.
2. Рыночная конкуренция: уровень конкуренции на рынке, наличие конкурентов и способность предприятия адаптироваться к изменениям в бизнес-среде.
3. Политическая стабильность: политическая обстановка в стране, законодательная база, налоговая и торговая политика, стабильность правительства и законодательной системы.
4. Технологические инновации: способность предприятия следовать за технологическими трендами, внедрять новые технологии и повышать производительность.

5. Репутация и бренд: имидж компании, уровень доверия со стороны потребителей, партнеров и инвесторов.

6. Экономическая политика: макроэкономические факторы, такие как инфляция, процентные ставки, курс валюты, экономический рост и др.

7. Управленческие решения: качество управления, стратегическое планирование, эффективность бизнес-процессов и принятие обоснованных решений.

Эти факторы в совокупности определяют уровень экономической безопасности предприятия и его способность успешно функционировать в переменной экономической среде.

Вывод. По результатам обзора и анализ понятия "экономическая безопасность", можно сделать вывод о том, что данное понятие является многоаспектным и включает в себя различные компоненты, такие как финансовая, силовая, информационная, технико-технологическая и правовая безопасность предприятия. Факторы, влияющие на экономическую безопасность, могут быть разнообразными, включая политическую нестабильность, финансовые кризисы, торговые войны и изменения в мировой экономике. Понимание этих факторов и их характеристик является важным для обеспечения стабильности и устойчивости экономической деятельности предприятия.

### Список литературы

1. Арбатов, А.А. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / В.К. Сенчагов, А.А. Арбатов, А.А. Ведев; Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: БИНОМ. ЛЗ, 2018. – 815 с.

2. Бобошко, В.И. Контроль и ревизия: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Экономическая безопасность», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / В.И. Бобошко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 311 с.

3. Гончаренко Л.П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия. Справочник экономиста № 12, 2004.

4. Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 271 с.

5. Чумарин И.Г. Что такое кадровая безопасность. Кадры предприятия №2, 2003.

## СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Ивченко В.С.**

**Студентка 3 курса группы ЭМС-21**

**Луппол Е.М.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Рассмотрены ключевые аспекты обеспечения экономической безопасности предприятия. Основное внимание уделено выявлению внешних и внутренних угроз, анализу функциональных составляющих экономической безопасности, а также описанию роли каждого элемента в формировании и поддержании стабильности предприятия в условиях рыночной конкуренции и экономических вызовов.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, угрозы, источники угроз, факторы.

**Актуальность исследования.** В современной нестабильной мировой экономике предприятия сталкиваются с необходимостью адаптации к переменам в политической и социально-экономической сферах. Они вынуждены искать решение сложных проблем и снижать уровень угроз, которые могут подвергнуть их функционирование риску. Такие факторы, как высокий уровень износа производственных активов, ограниченность финансовых ресурсов и санкционная политика западных стран, создают серьезные финансовые вызовы для многих предприятий. В ответ на это возникает потребность в разработке и внедрении систем обеспечения экономической безопасности, которые направлены на снижение рисков для бизнеса. Это становится ключевой задачей как для научных исследований, так и для практической деятельности предприятий.

**Анализ предыдущих исследований и публикаций.** Вопросы обеспечения экономической безопасности предприятия в своих работах широко исследовали как отечественные, так и зарубежные авторы: Н.В. Артемьев, С.А. Афонцев, Н.С. Безуглая, Е.М. Бухвальд, Е.В. Каранина, С.Н. Митяков, О.И. Митяков, В.К. Сенчагов, В.Л. Тамбовцев и др. Тем не менее, в современных условиях динамично меняющейся экономической среды продолжение и дальнейшее углубление исследований в этой области представляется крайне важным.

**Целью исследования** является исследование сущности, методов и инструментов обеспечения экономической безопасности предприятия для выявления оптимальных стратегий и направлений развития, способствующих минимизации рисков и обеспечению стабильного функционирования организации в условиях изменчивой экономической среды.

**Основные результаты работы.** Экономическая безопасность предприятия представляет собой более чем просто состояние его внутренних деловых процессов и ресурсов. Это комплексное понятие, которое учитывает влияние внешних факторов и субъектов на деятельность предприятия. Внешняя среда, включая конкурентов, потребителей, государственные институты, рынки и международные тренды, имеет значительное воздействие на экономическую безопасность предприятия.

Экономическая безопасность предприятия означает не только способность справиться с внутренними вызовами, такими как управление ресурсами, эффективность производства и управление персоналом, но также и готовность противостоять внешним угрозам и изменениям в экономической среде. Это включает в себя адаптацию к переменам на рынке, сохранение конкурентоспособности, защиту от нечестной конкуренции, обеспечение правовой защиты и безопасности информации, а также поддержание стабильности в условиях геополитических и экономических неопределенностей [2, с. 13].

Понимание экономической безопасности предприятия охватывает два основных подхода, которые определяют ее сущность и цели. В соответствии с первым подходом экономическая безопасность предприятия рассматривается как абстрактное отсутствие угроз, представляя ее как идеальное состояние, когда никакие внешние или внутренние факторы не могут повлиять на его стабильность и процветание. Второй подход, наоборот, рассматривает экономическую безопасность как реальную защищенность предприятия от различных опасностей и угроз, которые могут возникнуть в ходе его деятельности. Этот подход акцентирует внимание на способности предприятия сохранять свою самостоятельность и защищать свои интересы даже в условиях изменчивой экономической среды и конкурентной борьбы. Оба подхода вносят свой вклад в понимание сущности экономической безопасности предприятия и определяют различные направления и цели ее обеспечения.

К.В. Хандадашева рассматривает экономическую безопасность предприятия как защищенность его потенциала от экономических угроз, включая неэффективную государственную политику или неблагоприятные внешние условия, и способность к воспроизводству [7, с. 19]. В рамках такого подхода состояние защищенности предприятия носит динамический характер; внутренние угрозы не менее опасны, чем внешние, а система

экономической безопасности предприятия тесно связана с системой обеспечения экономической безопасности государства.

Существуют различные классификации угроз экономической безопасности предприятия. По отношению к субъекту угрозы могут быть внешними и внутренними. Внешние угрозы обусловлены воздействием внешней среды - политическая и экономическая нестабильность, повышение требований к качеству продукции при уменьшении объема потребления, изменение структуры рынка товаров и услуг, усложнение процесса привлечения кредитных ресурсов, разрыв хозяйственных связей между предприятиями, низкий уровень ресурсосбережения, обострение глобальных экологических проблем и др. [1, с. 14].

Внутренние угрозы обусловлены состоянием самого предприятия. В то же время внутренние факторы могут как усиливать, так и ослаблять действие внешних угроз. К внутренним угрозам экономической безопасности предприятия следует отнести увеличение себестоимости продукции из-за неэффективной организации производственных и управленческих процессов, значительные управленческие расходы из-за отсутствия оптимизации бюджетного управления, управленческой учетной политики и финансового планирования, а также медленное реагирование и корректировка производственных и управленческих процессов в случае изменения требований внешней среды [1, с. 15].

Угрозы экономической безопасности предприятия могут возникать как непосредственно, вызывая негативные изменения прямо, так и косвенно, действуя при определенных дополнительных условиях. Их источники можно разделить на объективные и субъективные.

Объективные угрозы возникают вне воли предприятия или его персонала и не зависят от принятых управленческих решений. Сюда относятся, например, состояние финансовой конъюнктуры, научные открытия, форс-мажорные обстоятельства и другие непредвиденные события.

Субъективные угрозы для экономической безопасности предприятия могут быть как результатом предвиденных, так и случайных действий людей, различных организаций и органов, включая конкурентов как на национальном, так и на международном уровне бизнеса. Поэтому предотвращение таких угроз часто требует воздействия на участников экономических отношений, включая обеспечение безопасности информации, контроль за деятельностью персонала и тесное взаимодействие с государственными органами управления и правоохранительными структурами.

Источники угроз экономической безопасности также подразделяются на внешние и внутренние. К внешним источникам угроз относятся факторы, связанные с рыночной средой, такие как изменения в спросе, курсах валют, ассортименте продукции, стоимости кредитов, а также усиление конкуренции. Кроме того, внешние угрозы могут быть вызваны недобросовестной конкуренцией, незаконными действиями третьих лиц, направленными против предприятия, или угрозами репутации из-за различных мотиваций, таких как политические или религиозные. Кроме того, промышленные аварии, террористические акты и естественные катаклизмы также могут оказать негативное воздействие на экономическую безопасность предприятия [6, с. 64].

Внутренние источники угроз включают действия персонала, например, разглашение конфиденциальной информации, умышленные нарушения контрольных процедур, хищения и саботаж. Отсутствие или несовершенство механизмов контроля также являются внутренними источниками угрозы экономической безопасности.

Для оценки уровня экономической безопасности предприятия необходимо учитывать факторы, определяющие его состояние. Эти факторы могут быть внешними или внутренними. Внешние факторы подразделяются на три основные подгруппы. Первая подгруппа включает макроэкономические факторы, например, уровень инфляции, экономическая стабильность, политика ценообразования и инвестиционная политика. Вторая подгруппа объединяет рыночные факторы - спрос и предложение, динамика конкуренции, цены на сырье и готовую

продукцию. Третья подгруппа факторов - научно-технический прогресс, демографические тенденции, криминогенная обстановка и природные условия, которые также могут повлиять на экономическую безопасность предприятия [5, с. 61].

Внутренние факторы, определяющие экономическую безопасность предприятия, включают финансовые, производственные, кадровые, инвестиционно-технологические, сбытовые и экологические аспекты, а также материально-техническое обеспечение. Эти аспекты оценивают различные параметры - ликвидность активов, качество производства, уровень квалификации персонала и использование современных технологий.

Управление экономической безопасностью предприятия направлено на обеспечение его устойчивого и эффективного функционирования в текущих условиях, а также создание потенциала для развития и роста в будущем. Основные функциональные цели управления экономической безопасностью включают формирование корпоративных ресурсов, стратегическое и тактическое планирование финансово-хозяйственной деятельности и обеспечение сохранности информации и технологий [3, с. 53].

Цели управления экономической безопасностью предприятия - тактическое планирование и функциональный анализ. Тактическое планирование помогает оценить текущее состояние безопасности и предпринять необходимые меры для ее достижения. Функциональный анализ выявляет слабые места в безопасности и разрабатывает стратегии их устранения.

Каждая из целей имеет свою структуру подцелей, соответствующую специфике деятельности и потребностям предприятия. Достижение этих целей содействует устойчивому функционированию и успешному развитию предприятия.

Система экономической безопасности включает задачи защиты законных прав предприятия и его сотрудников, сбор и анализ данных для прогнозирования его развития. Также важно противодействовать проникновению структур экономической разведки и организованной преступности [4, с. 98].

Система экономической безопасности нацелена на защиту материальных активов и коммерческой тайны предприятия, предотвращая утечку конфиденциальной информации и сохраняя его конкурентные преимущества. Она также осуществляет сбор информации для принятия рациональных управленческих решений, обеспечивая контроль за ее эффективностью и постоянное совершенствование в соответствии с потребностями предприятия и изменяющимися условиями. При разработке такой системы следует учесть специфику деятельности, конкурентную среду и задачи каждого предприятия, признавая уникальность каждой системы и важность вовлечения сотрудников в обеспечение безопасности. Функциональные составляющие системы экономической безопасности - финансовая, интеллектуальная, кадровая, технико-технологическая, нормативно-правовая, экологическая, информационная, рыночная и силовая - направлены на обеспечение различных аспектов безопасности предприятия [5, с. 62].

Результаты анализа и оценки функциональных составляющих экономической безопасности служат основой для разработки комплекса мероприятий, направленных на сдерживание угроз и улучшение уровня безопасности предприятия. Это, в свою очередь, способствует расширению адаптационных возможностей предприятия к изменяющимся условиям хозяйственной деятельности и созданию условий для его стабильного функционирования и развития.

Основными направлениями обеспечения экономической безопасности предприятия являются создание высокой финансовой эффективности работы и финансовой независимости, обеспечение технологической независимости и повышение конкурентоспособности технического потенциала. Это также включает достижение высокой эффективности менеджмента и организационной структуры управления, а также повышение уровня квалификации персонала и интеллектуального потенциала предприятия [2, с. 13].

Одним из важных аспектов обеспечения экономической безопасности предприятия является минимизация негативного воздействия на окружающую среду и достижение правовой защищенности всех аспектов его деятельности. Это означает защиту информационного поля и коммерческой тайны, достижение необходимого уровня информационного обеспечения. Также важно эффективно организовать безопасность персонала, капитала и имущества. Реализация этих направлений создает условия не только для стабильности работы предприятия, но и для повышения его финансово-хозяйственной эффективности, а также способствует росту экономического потенциала отраслей и страны в целом.

**Выводы.** Экономическая безопасность предприятия представляет собой важный пласт его деятельности, охватывающий множество аспектов, связанных с внешней и внутренней средой. Цель обеспечения экономической безопасности заключается в создании условий для устойчивого функционирования предприятия в разнообразных экономических условиях. Для достижения этой цели предприятие должно стремиться к эффективности финансовой деятельности, технологической независимости, качественному управлению персоналом и соблюдению законодательства. Тщательный анализ и систематическая оценка функциональных составляющих экономической безопасности позволяют разработать эффективные стратегии, направленные на защиту интересов предприятия и повышение его устойчивости на рынке.

#### **Список литературы**

1. Балалихина Н.В. Экономическая безопасность предприятия и кризис // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №3. – С. 14-17.
2. Беломестных А.А. Понятие экономической безопасности предприятия // Вестник науки. – 2019. – №8 (17). – С. 12-14.
3. Мамаева Л.Н. Риски экономической безопасности предприятия // ИБР. – 2019. – №4 (37). – С. 52-55.
4. Молодкин Н.В. Механизм экономической безопасности предприятия // Вестник магистратуры. – 2019. – №11-2 (98). – С. 97-99.
5. Рыжкина Я.А. Система экономической безопасности предприятия // Вестник науки. – 2023. – №4 (61). – С. 60-65.
6. Уктамов Х.Ф. Механизмы экономической безопасности предприятий // Colloquium-journal. – 2020. – №24 (76). – С. 63-65.
7. Хандадашева К.В. Обеспечение экономической безопасности предприятия // Кронос: экономические науки. – 2022. – №1 (32). – С. 18-20.

### **ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Каран М.А.**

**Студентка 2 курса гр. УФБзм-22**

**Портнова Г.А.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Финансово-экономическая безопасность государства – это уровень развития экономики, ее конкурентоспособностью на мировом рынке, вкладом в мировое хозяйство. Целесообразность выделения таких уровней экономической безопасности как уровень государства, региона, отрасли, предприятия, человека считает объективной

предпосылкой изучения категории «финансово-экономическая безопасность предпринимательства».

**Ключевые слова:** общество, государство, фактор, мировая экономика, индикатор, социально-экономическая система, стабильное развитие.

**Актуальность исследования** объясняется первоочередной потребностью человека и общества в государстве, как экономико-социальной системе, в защите от военных, уголовных, экономических и других пагубных факторов, которые могут повлиять на их свободу, имущество, интересы. А важнейшими национальными интересами государства является процветание страны и ее населения, почетное место государства в мировом сообществе, отсутствие факторов, которые могут повлиять на территориальную целостность и политическую нестабильность. Так, Я. Жалило рассматривает следующие три основных уровня национальной финансово-экономической безопасности: государства в целом, субъекта хозяйствования (предприятия) и личности, а критериальным признаком разделения интересов финансово-экономической безопасности разных уровней иерархии управления экономикой считает содержание воспроизводственного процесса [1]. На уровне предприятия – это обеспечение процесса производства; личности – потребление; социально-экономической системы – перераспределение ресурсов.

Так как финансово-экономическая безопасность государства является комплексной системой с множеством направлений (энергетическое, информационное, демографическое, продовольственное и другие), а понятие «состояние государства» не дает полного представления о совокупности соответствующих критериев и индикаторов, отражающих уровень защищенности жизненно важных интересов социально-экономической системы, то хотелось бы привести понятие «экономическая безопасность государства», которое в работе «финансово-экономическая безопасность России» преподносит нам В.Сенгачев [2, с.72]: это уровень развития экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально ориентированное развитие страны в целом, надлежащий оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. Г. Вечканов [3, с.31-32] дополняет это определение уровнем сформированности специально созданных в стране правовых норм, законодательных и исполнительных органов, а также средств, методов и направлений, которые обеспечивают надежную защиту национальных интересов.

Необходимо признать, что в условиях глобализации мировой экономики, вступления страны в международные интеграционные объединения объективно формируется высокий уровень системы управления финансово-экономической безопасностью государства. Речь идет о мировой экономической системе, в рамках которой защищенность экономических интересов страны определяется уровнем развития национальной экономики, ее конкурентоспособностью на мировом рынке, вкладом в мировое хозяйство. Каждый более высокий уровень системы управления финансово-экономической безопасностью государства должен формировать благоприятные основы и предпосылки обеспечения защищенности компонент и функциональных составляющих объекта финансово-экономической безопасности низшего уровня.



Рисунок 1 – Финансово-экономическая безопасность предпринимательства в многоуровневой системе безопасности национальной экономики

Такое мнение высказывает Т. Гладченко [4, с.5-7], которая обосновывает не только целесообразность выделения таких уровней финансово-экономической безопасности как

уровень государства, региона, отрасли, предприятия, человека, но и считает это объективной предпосылкой изучения категории «финансово-экономическая безопасность предпринимательства». Уточнением этого может быть рассмотрение финансово-экономической безопасности предпринимательской деятельности непосредственно на каждом из этих уровней иерархии управления экономикой. На основе обобщения, на рис. 1 приведен авторский взгляд на иерархическую декомпозицию многоуровневой системы финансово-экономической безопасности государства на отдельные уровни с их функциональными составляющими, а также место финансово-экономической безопасности предпринимательства в ней. Финансово-экономическая безопасность предпринимательства играет определяющую роль в укреплении безопасности национальной экономики и является предпосылкой ее стабильного развития.

**Вывод.** Существует взаимозависимость между развитием предпринимательства и обеспечением таких функциональных составляющих безопасности государства, как: финансовая, социальная, технологическая, продовольственная, внешнеэкономическая, демографическая, энергетическая и экологическая. Осознание места финансово-экономической безопасности предпринимательства в системе безопасности национальной экономики позволяет более детально подойти к обоснованию содержания этой экономической категории.

Следует добавить, что недостаточная изученность проблемы укрепления финансово-экономической безопасности предпринимательства как сектора экономики значительно препятствуют формированию полноценной теоретической, а в дальнейшем прикладной базы исследования проблематики финансово-экономической безопасности в научной мысли.

#### Список литературы

1. Жалило Я. А. Экономическая стратегия государства: теория, методология, практика / Ярослав Анатольевич Жалило. – М.: НИСД. 2021. – 224 с.
2. Экономическая безопасность России: общ. курс: учеб. / Под ред. Вячеслава Константиновича Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2022.
3. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: учеб. / Григорий Сергеевич Вечканов. – СПб.: Питер, 2007. – С.31-32.
4. Гладченко Т.Н. Проектирование уровня экономической безопасности предприятия как один из способов управления экономической безопасностью региона. Сборник научных трудов ФГБОУ ВО ДонГАУиГС “Методы развития предпринимательства и макроэкономического регулирования”: серия “Экономика”, т. II, вып.6. – Донецк: ДонГАУ - 2021. – С. 39.

#### ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ С УЧЕТОМ РАЗРАБОТКИ ПЛАНА РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Косицкий А.В.**

**Студент 1 курса гр. УФБм-23**

**Портнова Г.А.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Обеспечение финансово-экономической безопасности с учетом разработки плана реорганизации предприятия. Введение моратория на ввоз определенной категории продукции.

**Ключевые слова:** экономика, налоги и сборы, субъекты хозяйствования, модернизация, продукция, мораторий.

Одной из основных стратегических целей социально-экономического развития Донецкой Народной Республики (далее – Республика, ДНР) на ближайшие 10 лет является экономическое развитие – восстановление, глубокая модернизация и структурная трансформация экономики на инновационной основе.

Развитие экономики, рост поступлений налогов и сборов в бюджет Республики, увеличение благосостояния населения, уровня его жизни является важнейшим приоритетом государственной политики.

После вступления ДНР в состав Российской Федерации для экономики Республики открываются новые возможности, а также возможность применения для себя успешного опыта в ведении хозяйства других регионов.

В коммерческом секторе время от времени возникает необходимость в реорганизации юридических лиц. Предприятиям нужны новые, более эффективные механизмы функционирования, направленные на преодоление некоторых кризисных ситуаций. Процесс реорганизации предприятий, осуществляемый в форме слияния, присоединения, разделения, выделения либо преобразования, повышает риски финансово-экономической безопасности бизнеса. Это связано с тем, что:

а) реорганизуются изначально слабые хозяйствующие субъекты с ослабленной системой экономической безопасности;

б) уровень финансово-экономической безопасности существенно снижается в процессе преобразований;

в) сторонние лица совершают преднамеренные мошеннические действия, подрывающие экономическую безопасность предприятия.

В любом случае, требуются актуальные механизмы обеспечения финансово-экономической безопасности реорганизуемого предприятия. Вместе с тем, реорганизация бизнеса несет в себе возможности повышения эффективности хозяйственной деятельности и укрепления финансово-экономической безопасности преобразуемого предприятия.

Реорганизация как целенаправленное изменение структуры предприятия и входящих в нее элементов имеет универсальный характер и прикладное значение благодаря гибкости ее применения [8]. Эксперты отмечают, что такие формы реорганизации бизнеса, как слияние и присоединение, – хороший способ финансового оздоровления фирмы.

Это возможно, например, если сильная в финансовом аспекте компания вкладывается в акции кризисного предприятия и, таким образом, подтягивает его финансово-экономическое состояние [1].

Обеспечение финансово-экономической безопасности предприятия – одна из важнейших управленческих задач при реорганизации бизнеса [4]. При относительно устойчивой рыночной ситуации реорганизуемое предприятие может сохранять свою долю рынка, прибыль, партнерские отношения с поставщиками и покупателями, и в целом не подрывать своей финансово-экономической безопасности. Реорганизация бизнеса может проводиться именно в целях укрепления финансово-экономической безопасности и повышения финансово-хозяйственного благополучия в изменяющихся условиях.

В связи с этим инновационным практическим механизмом организации производства и укрепления его финансово-экономической безопасности выступает разработка динамичных организационно-управленческих структур, обеспечивающих быстрое реагирование компаний на изменения внешних и внутренних условий, включая перемены, вызванные НТП или непрогнозируемыми событиями, например, «коронакризисом» в 2020-2021 гг., военные условия с 2014 г.

Для реорганизуемых предприятий особое значение приобретает перепроектирование производства, но не в виде перестройки работы отдельных участков, а в форме концептуального изменения процессов управления предприятием в целом. Таким образом, при реорганизации бизнеса открываются возможности уточнения общей стратегии дальнейшего развития предприятия и стратегии его финансово-экономической безопасности. Предприятию необходимо охарактеризовать образ своего будущего развития на основе

построения множества возможных вариантов и определить наиболее правдоподобный вариант [10: 188]. Основным принципом стратегирования во внешней среде должно стать максимально возможное использование сильных сторон бизнеса, а во внутренней – максимальное использование собственного потенциала.

Рассмотрим один из них. Так, на территории ДНР осуществляют свою деятельность такие предприятия пищевой промышленности как: ГП “Спирт Донбасса” – производитель пищевого спирта этилового, Объединение “Первый ЛВЗ”, Объединение “Второй ЛВЗ”, Объединение “Третий ЛВЗ” – производители ликеро-водочной и винной продукции, а также Донецкий пивоваренный завод. Данные предприятия относятся к бюджетоформирующим субъектам хозяйствования по размеру уплаты налогов и сборов в бюджет Республики.

Однако, на сегодняшний день, после вступления ДНР в состав Российской Федерации, продукция, выпускаемая данными предприятиями, не может конкурировать с аналогичной продукцией других производителей из РФ, в основном из-за ценовой политики. В связи с чем спирт, производимый ГП “Спирт Донбасса” и ранее поставляемый для вышеперечисленных заводов, теперь также стал не востребованным, что в конечном итоге приводит к снижению развития самого ГП “Спирт Донбасса”, и, как следствие, производителей ликеро-водочной продукции, пивных напитков Республики, сокращению рабочих мест.

На территории РФ осуществляет свою деятельность АО “Татспиртпром” – крупнейшая алкогольная компания, входящая в ТОП-3 общенационального рейтинга производителей водочной продукции. Создана в 1997 году решением Правительства Республики Татарстан.

В структуру компании входят два спиртовых завода, два ликероводочных завода, винзавод “Vigrosso”, пивоваренный завод “Белый Кремль”, торговое предприятие “Алкоторг”, логистический центр. Общая численность работников 4000 человек.

Производственные площадки филиалов АО “Татспиртпром” выпускают водки, ликероводочные изделия, коньяки, виски, аперитивы, бальзам, пиво, а также спирт класса “Альфа”. Ассортиментная линейка более чем из 70 торговых марок обеспечивает присутствие продукции АО “Татспиртпром” во всех ценовых сегментах.

Продукция компании представлена во всех регионах Российской Федерации. АО “Татспиртпром” активно развивает экспорт – продукция компании поставляется в Китай, Венгрию, Италию, Турцию, Казахстан, Туркменистан, Белоруссию, Армению.

Таким образом, по примеру и опыту ведения хозяйственной деятельности АО “Татспиртпром”, предлагается создать такой же субъект хозяйственной деятельности на территории Республики, например АО “Донецкспиртпром”, который объединил бы в себе полный замкнутый цикл производства спирта этилового, ликеро-водочной продукции, пивных напитков. Данное объединение позволило бы эффективней и оперативней реагировать на изменения в экономике, на изменение на рынке данной продукции, что позволило бы составить конкуренцию другим действующим производителям, осуществлять эффективную маркетинговую политику, внедрять новое оборудование, усовершенствовать производственный цикл и, в конечном итоге, занять свою нишу в данном сегменте, увеличить поступления налогов и сборов в бюджет ДНР, создать дополнительные рабочие места.

Следует отметить, что побочным продуктом в производственном цикле спирта этилового является барда, которая также может быть реализована сельхозпредприятиям для удобрения посадочных земель не только Республики и других регионов РФ, но и реализована на экспорт.

Также, как временную меру, чтобы дать возможность для развития такого акционерного общества, предлагается ввести мораторий или ограничения на объем ввоза подобной продукции из других регионов РФ и наоборот, принять меры для представления и вывода продукции собственного производства на рынок РФ.

Любые мероприятия в рамках реструктуризации операционной деятельности нацелены на повышение прибыльности бизнеса, а следовательно, будут способствовать укреплению финансово-экономической безопасности реорганизуемого предприятия.

Таким образом, организационная, портфельная, финансовая и операционная реструктуризация повысят эффективность хозяйственной деятельности и укрепят экономическую безопасность предприятия при реорганизации. В заключение подчеркнем, что вопросы сохранения финансово-экономической безопасности предприятий особенно актуальны в условиях технологических и организационных преобразований, к числу которых и относится реорганизация бизнеса.

#### Список литературы

1. Белоусова В. Слияния и поглощения как способ финансового оздоровления компаний. URL: [https://www.cfin.ru/investor/m\\_and\\_a/financial\\_recovery.shtml](https://www.cfin.ru/investor/m_and_a/financial_recovery.shtml).
2. Демина Н. В., Рыжук А. В. Экономическая безопасность в схемах и таблицах: учебное пособие. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ 2020619083, 11.08.2020 г. Заявка № 2020618092 от 21.07.2020.
3. Тимченко А. Б., Тимченко О. В., Суюнова Г. Б., Чернышев А. Б. Комбинированная модель формирования прогнозного образа будущего // Научное обозрение. 2016. – №9. – С. 188-192.

### ЗНАЧЕНИЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Литвин М.С.

Студентка 2 курса гр. УФБм-22

Решетникова Т.П.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены теоретические аспекты финансовой безопасности предприятия, определена цель мониторинга финансовой безопасности для достижения конкурентоспособности предприятия на рынке. Также на практическом примере проанализированы показатели финансовой устойчивости двух предприятий как один из главных объектов мониторинга финансовой безопасности.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, мониторинг, финансовая устойчивость, финансовая безопасность.

**Цель исследования:** изучить взаимосвязь мониторинга финансовой безопасности и конкурентоспособности предприятия на практическом примере.

В настоящее время повышается самостоятельность предприятий, их экономическая, юридическая ответственность и конкуренция между собой в отрасли. Всё это значительно усиливает роль мониторинга их финансовой безопасности, анализа финансового состояния, наличия, размещения и использования денежных средств. Предприятиям для эффективной работы необходимо уметь анализировать свою прошлую деятельность и планировать будущую, чтобы избежать ошибок и представить результаты своей работы. Поскольку процесс определения уровня финансовой безопасности позволяет оценить все аспекты финансовой деятельности компании и выявить имеющиеся проблемы в этом направлении, то это дает возможность руководителям своевременно принимать решения по улучшению эффективной деятельности предприятия. Недостаточное внимание к проблемам финансовой безопасности может привести к потере доходности бизнеса, высокой зависимости предприятия от внешних источников финансирования и даже банкротству и ликвидации.

Таким образом, финансовая безопасность организации – это состояние защищенности финансов организации от внутренних и внешних угроз, при котором создаются условия для

эффективного использования финансовых ресурсов и достижения стратегических целей [1, с. 11]. Мониторинг финансовой безопасности предприятия – механизм осуществления постоянного наблюдения за результатами финансовой деятельности предприятия и финансового состояния предприятия в целом.

Основная цель мониторинга финансово-экономической безопасности – выявление и предотвращение угроз. Угрозы могут превратиться в реальный ущерб, если руководство организации и служба экономической безопасности не предпринимают попыток воздействовать на эту угрозу или угроза вообще не выявлена. Если угроза перерастет в ущерб, то после серьезных потерь предприятие редко может успешно продолжать свою деятельность в течение длительного времени и часто последствиями реализации таких угроз является банкротство предприятия. Средняя степень тяжести реализации угрозы тоже может принести ущерб. Предотвращение таких угроз требует затрат ресурсов предприятия. В случае проявления угрозы низкой степени тяжести предприятие не подвергается серьезному испытанию и даже редко несет какие-либо убытки в текущей деятельности. Угрозы низкой степени тяжести могут внести временный сбой в работе предприятия. Например, конфликт работников производственного цеха с руководством по поводу несправедливого распределения премии. Такая угроза может привести к серьезным последствиям (например, к забастовке работников всего завода), если руководство предприятия вовремя не погасит конфликт; но в случае своевременного принятия мер конфликт будет носить временный и несущественный характер. Потеря конкурентоспособности выпускаемой продукции на рынке можно определить как угроза средней степени тяжести.

Прогнозирование угроз может осуществляться в условиях определенности, неопределенности и неполной определенности. Правильный прогноз и определение возможного ущерба убередит предприятие от излишних затрат на превентивные меры относительно этой угрозы, чем и помогает руководству регулярный мониторинг финансово-экономической безопасности. С учетом того, что целью предприятия в краткосрочном периоде является получение максимальной прибыли, стремление к уменьшению и нейтрализации риска вызвано экономическими причинами, необходимостью снижения издержек и повышением конкурентоспособности предприятия. Наличие конкурентных преимуществ позволяет предприятию легче, чем аналогичным предприятиям на рынке, справляться с угрозами, обеспечивая их снижение или нейтрализацию.

Конкуренция – главный фактор, который определяет, станет компания успешной либо потерпит крах. Именно в ходе конкуренции становится ясно, насколько инновации компании, выработка общей корпоративной культуры или реализация выбранной стратегии способствуют ее эффективности [4, с.24]. Конкуренция является основным содержанием функционирования экономической системы, основанном на рыночных механизмах, базовой категорией в общей схеме рыночной экономики. В целом, конкурентоспособность предприятия – это ее преимущество перед другими фирмами, которые выпускают аналогичные товары. Важным условием обеспечения финансовой безопасности любого предприятия является его приспособляемость к изменяющимся условиям рынка. Предприятие должно иметь гибкую и адаптивную структуру, способную быстро реагировать на изменения рыночных условий и перестраиваться под новые требования. Это позволит сохранять финансовую устойчивость и конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе. Конкурентоспособность компании также включает способность поддерживать эффективные финансовые отношения с покупателями, поставщиками и конкурентами. Для того чтобы предприятие росло более устойчиво, важно оценивать конкурентоспособность фирм для обеспечения экономической безопасности: определение конкурентной позиции компании на рынке, выявление ее сильных и слабых сторон, раскрытие факторов, влияющих на отношение потребителей к той или иной компании и, в конечном итоге, выявление доли продаж на рынке конкретного продукта.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что конкурентоспособным предприятием считается финансово независимое предприятие. Предприятие помимо

производства конкурентноспособной продукции должно иметь свободные и мобильные ресурсы для внедрения нового ассортимента в производственный цикл, закупки сырья и материалов, оплаты труда персоналу, обновления оборудования, а также расширять инвестиционную деятельность для привлечения средств и участвовать в различных инвестиционных проектах. Чтобы достичь наиболее высоких показателей в сфере конкурентоспособности предприятия, необходимо регулярно проводить мониторинг финансово-экономической безопасности. Более конкретно остановимся на анализе финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия – это результат деятельности, который свидетельствует об обеспечении предприятия собственными финансовыми ресурсами, уровень их использования, направления их размещения [2, с. 135].

Методика оценки финансовой устойчивости заключается в расчете абсолютных и относительных показателей, которые берутся из данных Бухгалтерского баланса за три года. Рассчитав абсолютные показатели, следует изучить их динамику, которая покажет об ухудшении, стабильности или улучшении состояния предприятия. Проведя анализ всех показателей, формулируется общий вывод по финансовой устойчивости предприятия

Проведем анализ финансовой устойчивости АО «Коротоякский элеватор» и АО «Студенецкий мукомольный завод» в период 2020-2022 гг. (табл. 1, 2)

Как видно из данных таблицы 1 в период 2020-2022 гг. коэффициент финансовой автономии достиг оптимального значения в конце 2021 г., что говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 1 – Данные для анализа финансовой устойчивости АО «Коротоякский элеватор» за 2020-2022 гг.

Показатели	На конец 2020 г.	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	Изменения за 2020-2021 гг.		Изменения за 2020-2021 гг.		Пороговые значения
				абсолютные (+, -)	относительные, %	абсолютные (+, -)	относительные, %	
1. Коэффициент финансовой автономии (Кавт = собственный капитал / валюта баланса)	0,432	0,532	0,603	0,101	23,34	0,070	13,21	от 0,5
2. Коэффициент финансовой зависимости, в т.ч. (Кзав. = заёмный капитал / валюта баланса)	0,568	0,468	0,397	-0,101	-17,72	-0,070	-15,04	до 0,5
– долгосрочной	0,195	0,157	0,116	-0,038	-19,57	-0,041	-25,90	
– краткосрочной	0,373	0,311	0,281	-0,062	-16,75	-0,030	-9,54	
3. Коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага) (Кф.р.= заёмный капитал / собственный капитал)	1,317	0,879	0,659	-0,439	-33,29	-0,219	-24,96	до 1

Продолжение таблицы 1

Показатели	На конец 2020 г.	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	Изменения за 2020-2021 гг.		Изменения за 2020-2021 гг.		Порог овые значен ия
				абсолютные (+, -)	относительные, %	абсолютные (+, -)	относительные, %	
4. Коэффициент манёвренности собственного капитала (Кман. = наличие собственных оборотных средств / собственный капитал)	0,161	0,387	0,542	0,227	141,25	0,154	39,84	0,3-0,6
5. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (Косс = наличие собственных оборотных средств / запасы)	0,805	2,385	4,347	1,580	196,43	1,962	82,27	0,6-0,8
7. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (Кдз/кз = дебиторская задолженность / кредиторская задолженность)	1,022	1,201	0,752	0,180	17,58	-0,449	-37,41	1

Так как коэффициент финансовой автономии увеличивается (0,432, 0,532, 0,603), а коэффициент финансовой зависимости сокращается (0,568, 0,468, 0,397), то наблюдается устойчивое финансовое состояние предприятия. Следует отметить сокращение коэффициента финансового риска, что свидетельствует о снижении зависимости предприятия от заёмных средств и снижает риск потери платежеспособности. Значения коэффициента манёвренности собственного капитала находятся в начале исследуемого периода ниже пороговых значений (0,161), что говорит об ошибках в управлении компанией, которая привела к зависимости от вложенного капитала и займов, и, следовательно, о низкой платежеспособности.

Однако, на конец 2022 г. значение коэффициента увеличилось до 0,542 и в данном случае у бизнеса есть средства для вложений в собственное развитие и относительную независимость от внешнего капитала. Оптимальная величина коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами – 0,6-0,8. Так как на протяжении анализируемого периода у АО «Коротоякский элеватор» данный коэффициент находится в пределах 0,805-4,347, то предприятие становится более инвестиционно-привлекательным. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности сократился с 1,022 до 0,752 – значение коэффициента менее единицы означает превышение кредиторской задолженности над дебиторской, что ведет к созданию угрозы финансовому состоянию предприятия за счёт вероятности невозможности погашения своих обязательств ввиду отсутствия средств.

Таблица 2 – Данные для анализа финансовой устойчивости АО «Студенецкий мукомольный завод» за 2020-2022 гг.

Показатели	На конец 2020 г.	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	Изменения за 2020-2021 гг.		Изменения за 2020-2021 гг.		Пороговые значения
				абсолютные (+, -)	относительно, %	абсолютные (+, -)	относительное, %	
1. Коэффициент финансовой автономии (Кавт = собственный капитал / валюта баланса)	0,779	0,827	0,773	0,048	6,15	-0,054	-0,07	от 0,5
2. Коэффициент финансовой зависимости, в т.ч. (Кзав. = заёмный капитал / валюта баланса)	0,221	0,173	0,227	-0,048	-21,65	0,054	0,31	до 0,5
– долгосрочной	0,037	0,072	0,045	0,035	96,16	-0,027	-0,38	
– краткосрочной	0,185	0,101	0,182	-0,083	-45,11	0,081	0,80	
3. Коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага) (Кф.р. = заёмный капитал / собственный капитал)	0,284	0,210	0,294	-0,074	-26,19	0,085	0,40	до 1
4. Коэффициент манёвренности собственного капитала (Кман. = наличие собственных оборотных средств / собственный капитал)	0,246	0,397	0,464	0,150	60,92	0,068	0,17	0,3-0,6
5. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (Косс = наличие собственных оборотных средств / запасы)	1,040	1,611	1,968	0,571	54,92	0,357	0,22	0,6-0,8
7. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (Кдз/кз = дебиторская задолженность / кредиторская задолженность)	2,332	6,002	3,493	3,670	157,39	-2,509	-0,42	1

Исходя из данных таблицы 2, на протяжении периода 2020-2022 гг. у АО «Студенецкий мукомольный завод» значение коэффициента финансовой автономии находится выше порогового значения, что характеризует хорошую финансовую устойчивость предприятия. Так как коэффициент финансовой автономии имеет неустойчивую тенденцию, но находится выше порогового значения (0,779, 0,827, 0,773), а коэффициент финансовой зависимости находится ниже предельного значения (0,221, 0,173, 0,227), то можно сказать, что наблюдается устойчивое финансовое состояние предприятия.

Коэффициент финансового риска имеет низкое значение, что указывает на более высокую долю собственного капитала в структуре компании, а значит – более высокий уровень платежеспособности. Значение коэффициента манёвренности имеет тенденцию к увеличению (рост составил с 0,246 до 0,464), что обозначает нормальную платежеспособность, относительную независимость компании от сторонних средств. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для её финансовой устойчивости. Так как в нашем случае данный коэффициент имеет значение больше единицы и стремительно растёт, то можно сказать, что это позитивное явление для финансового состояния предприятия. Необходимо также отметить, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в анализируемом периоде больше единицы, а это свидетельствует о превышении дебиторской задолженности над обязательствами перед кредиторами, а значит, что происходит отвлечение денежных средств из оборота предприятия. Это влечет за собой риск необходимости привлечения кредитов и займов при нехватке средств для обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, проанализировав показатели финансовой устойчивости двух предприятий за период 2020-2022 гг. можно сказать, что у АО «Студенецкий мукомольный завод» финансовая устойчивость лучше, потому что лучшие показатели коэффициентов финансовой автономии и зависимости, коэффициент финансового риска ниже, а значит, что меньший уровень риска и более устойчивое состояние. Хотя коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности высокий, что указывает на большую долю дебиторской задолженности с одной стороны, а с другой стороны это можно оценить как более конкурентоспособное предприятие, так как, если есть дебиторская задолженность, то есть и спрос на продукцию.

Проведенный сравнительный анализ финансовой устойчивости двух конкурирующих предприятий дает возможность сделать вывод о большом значении мониторинга финансовых показателей. Данная работа должна являться одним из основных направлений деятельности службы экономической безопасности фирмы, особенно в условиях жесткой конкуренции.

#### **Список литературы**

1. Бондарева, С.А. Диагностика финансовой безопасности экономического субъекта: учебное пособие / С. А. Бондарева; Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС. – Волгоград: Изд-во Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, 2021.– 102 с.
2. Екимова, К. В. Финансы организаций (предприятий): учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 375 с.
3. Мокроносов, А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина. – Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194 с.
4. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость Майкл Е Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.– 715 с.

### **ВНЕДРЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ**

**Лучка В.А.**  
**Студент 2 курса гр. УФБзм-22**  
**Портнова Г.А.**  
**Канд. экон. наук, доцент**  
*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** Анализируются основные этапы разработки системы сбалансированных показателей (Balanced ScoreCard); определяются наиболее распространенные проблемы,

возникающие в процессе ее внедрения на предприятиях для обеспечения корпоративной безопасности.

**Ключевые слова:** сбалансированная система показателей, основные этапы внедрения системы сбалансированных показателей, стратегическое управление, оценка персонала, ключевые показатели эффективности деятельности.

В условиях усиления санкционного давления на российскую экономику субъекты управления должны обосновано разрабатывать свою стратегию и мобилизовать все возможные ресурсы для достижения поставленных стратегических целей. В этой связи одним из самых эффективных инструментов стратегического управления бизнесом является построение сбалансированной системы показателей (Balanced ScoreCard, BSC). Сбалансированная система показателей (ССП) представляет собой систему стратегического управления, которая построена на основе измерения и оценки ее эффективности по набору оптимально подобранных показателей.

На начальных этапах развития любая организация стремится к созданию устойчивого предприятия. Для этого компания привлекает большие объемы инвестиций, реализуя стратегию быстрого роста. Каждая фирма стремится занять устойчивое положение на рынке и для этого придерживается стратегии стабилизации, регулярно и постепенно увеличивая объемы производства. После достижения компанией поставленных целей руководство получает увеличенную прибыль, а затем переходит к стратегии сокращения. Но такая стратегия носит весьма обобщенный характер.

Возникновение Balanced Scorecard относится к началу 90-х гг., когда Р. Капланом и Д. Нортонем был разработан новый подход к оценке результативности деятельности компании, позволяющий преодолеть ограниченность ранее разработанных методов [1, с. 67]. Важным новшеством стало то, что набор измеряемых показателей, по которым оценивалось предприятие, был расширен и в него, помимо привычных финансовых показателей, в нефинансовые параметры были включены сведения о клиентах, внутренних процессах, обучении и развитии. Кроме того, вместо ретроспективных показателей в процессе анализа стали учитываться и «опережающие индикаторы», позволяющие оценивать состояние компании с учетом перспектив в будущем. Таким образом, система сбалансированных показателей (ССП) представляет собой не столько методологию управления, сколько методику анализа, позволяющую осуществить комплексную оценку результативности деятельности компании [2].

Целью исследования является систематизация основных направлений ССП, формулировка характеристик основных направлений, особенности процесса внедрения ССП на предприятиях для обеспечения корпоративной безопасности.

Более качественно спланированные действия предприятия по достижению целей позволяют достигнуть их гораздо быстрее, объединяя стратегии различных уровней внутрифирменной иерархии в опоре на факторы внутренней и внешней среды фирмы, ее стратегические цели, а также характер развития.

Система показателей, используемая большинством организаций, часто построена нерационально. BSC концентрируется в основном на краткосрочных финансовых значениях, игнорируя долгосрочные, стратегически более важные показатели, такие как удовлетворенность клиентов, удовлетворенность сотрудников и рост бизнеса. Кроме того, для разработки сбалансированной системы показателей необходимо учитывать перспективы, касающиеся различных сфер деятельности компании.

Каждой компании недостаточно установить только финансовые цели. Особенно если не ясно, как эти цели будут достигнуты. Если цели предприятия установлены в отрыве друг от друга, такая стратегия не совсем верна. В этом случае остаются незатронутыми взаимосвязями между отдельными целями и их влиянием друг на друга. Это означает, что необходимо принимать во внимание все соответствующие аспекты деятельности предприятия.

Учёт различных перспектив при формировании и реализации стратегии является характерным ключевым элементом концепции сбалансированной системы показателей. Формулировка стратегических целей, выбор показателей и разработка карты движения к целям с различных точек зрения призваны обеспечить раскрытие деятельности компании со всех сторон. Компании, которые формулируют свою стратегию слишком односторонне, необязательно двигаются только в финансовом направлении. Некоторые компании слишком ориентированы на клиента и забывают о своих финансовых целях. Некоторые компании могут быть слишком ориентированы на процесс и игнорировать рынок. При равном рассмотрении нескольких перспектив можно избежать такого дисбаланса.

Внедрение сбалансированной системы показателей (BalancedScorecard, BSC) является эффективным инструментом обеспечения корпоративной безопасности компании. Система BSC позволяет компании оценить не только финансовые результаты, но и другие аспекты деятельности, такие как клиентская база, бренд, процессы и развитие сотрудников.

В современном бизнесе безопасность является одним из ключевых аспектов корпоративного успеха. Внедрение сбалансированной системы показателей (ССП) может быть важным инструментом обеспечения безопасности компании.

ССП – это инструмент управления, который помогает компаниям измерять и демонстрировать свои достижения в определенных областях деятельности. Он также может использоваться для выявления и предотвращения неблагоприятных ситуаций, которые могут угрожать безопасности компании.

Внедрение ССП в компании начинается с задачи определения целей и стратегии безопасности. Это наиболее важный шаг, который заключается в определении того, что нужно мониторить и какие цели компания должна достигнуть, чтобы повысить уровень безопасности.

Для того чтобы создать эффективную ССП, компания должна определить ключевые показатели, которые будут использоваться для измерения ее производительности по каждой из областей безопасности. Эти показатели должны быть выражены в количественных метриках и должны привязываться к стратегическим целям компании.

Внедрение ССП также требует определения ролей и ответственности. Каждый член команды должен быть в курсе того, что он или она должен сделать для обеспечения безопасности компании и какие показатели нужны для измерения его или ее успехов.

Использование ССП помогает компаниям не только защитить свои активы и данные, но и повысить общую производительность. Он позволяет компаниям не только удерживать сотрудников, но и привлечь новых, ведь репутация компании, как защитника своих сотрудников и данных, может сыграть важную роль в привлечении талантов.

Рассмотрим, каким образом сбалансированная система показателей может использоваться в контексте обеспечения безопасности компании.

#### 1. Финансовые показатели

Финансовые показатели, такие как выручка, прибыль, рентабельность, могут быть использованы для оценки эффективности инвестиций в области безопасности компании. К примеру, компания может отслеживать, сколько денег было потрачено на защиту информации и сколько было сэкономлено благодаря этому. Финансовые показатели также могут использоваться для определения стоимости нарушений безопасности и оценки рисков, связанных с нарушением безопасности.

Действительно, финансовые показатели могут сыграть важную роль при оценке эффективности инвестиций в области безопасности компании. Они могут помочь компании определить, насколько успешно ее усилия по обеспечению безопасности влияют на ее финансовые результаты.

Например, компания может использовать показатель "соотношение затрат на обеспечение безопасности к выручке" для определения того, сколько денег она тратит на защиту информации по отношению к своей выручке. Этот показатель может помочь компании

выявить, насколько она готова инвестировать в безопасность и сколько денег она готова тратить на предотвращение нарушений безопасности.

Показатели рентабельности могут также помочь компании оценить влияние безопасности на ее финансовые результаты. Например, если компания потеряла данные или стала жертвой кибератаки, она может использовать показатель "отношение прибыли до и после инцидента" для оценки финансовых потерь, вызванных этим инцидентом. Этот показатель может также помочь компании определить, насколько успешно ее усилия по восстановлению после инцидента влияют на ее финансовые результаты.

Кроме того, финансовые показатели могут использоваться для оценки рисков, связанных с нарушением безопасности. Например, компания может использовать показатель "стоимость нарушения безопасности" для определения того, сколько денег она может потерять в результате кибератаки или утечки данных. Этот показатель может помочь компании выявить наиболее уязвимые места в ее системах и разработать стратегии для снижения риска нарушения безопасности.

Таким образом, финансовые показатели являются важным инструментом для оценки эффективности усилий компании по обеспечению безопасности. Они могут помочь компании принимать более обоснованные решения по вопросам безопасности и снизить риски нарушения безопасности.

## 2. Показатели клиентской базы

Показатели клиентской базы, такие как удовлетворенность клиентов, лояльность и количество жалоб, могут быть использованы для оценки того, как безопасность компании влияет на ее клиентов. К примеру, компания может изучать удовлетворенность клиентов после внедрения новых мер безопасности или изучать количество жалоб на компанию в связи с утечками конфиденциальной информации.

Удовлетворенность клиентов может отражать, насколько хорошо компания защищает их персональные данные и обеспечивает безопасность своих услуг. Например, если клиенты часто жалуются на утечки данных или на то, что их личная информация была скомпрометирована, это может указывать на неэффективность системы безопасности компании.

Показатель лояльности также может отражать влияние безопасности на клиентскую базу. Если компания владеет высоким уровнем безопасности и заботится о безопасности своих клиентов, это может увеличить лояльность клиентов и убедить их оставаться с компанией на долгосрочной основе.

Количество жалоб на компанию в связи с нарушением безопасности может указывать на уязвимости в системе безопасности компании и требовать дополнительных мер для защиты клиентов. Компания может использовать эти данные для улучшения своих мер безопасности и предотвращения будущих инцидентов безопасности, которые могут повлиять на ее репутацию и доверие клиентов.

## 3. Показатели процессов

Показатели процессов, такие как время реакции на инциденты безопасности, могут быть использованы для оценки того, насколько эффективным является план безопасности компании. К примеру, компания может изучать, как быстро ее сотрудники реагируют на инциденты безопасности, и использовать эту информацию для того, чтобы совершенствовать свои планы безопасности.

Дополнительно, показатели процессов могут включать в себя количество уязвимостей, обнаруженных и исправленных в системах безопасности компании, а также эффективность контрольных мер и механизмов защиты информации. Например, компания может отслеживать, сколько уязвимостей было обнаружено и устранено в ее системах за последний месяц или год, и насколько быстро они были обнаружены и исправлены. Также можно изучать частоту и успешность прохождения тестирования на проникновение, чтобы оценить эффективность мер безопасности компании.

## 4. Показатели развития сотрудников

Показатели развития сотрудников, такие как уровень обученности и участие в тренингах по безопасности, могут быть использованы для оценки эффективности обучения по вопросам безопасности.

Такие показатели позволяют оценить, насколько успешно сотрудники освоили знания и навыки, необходимые для обеспечения безопасности компании. Они также могут помочь выявить проблемные области, где необходимо усилить обучение.

Некоторые примеры показателей развития сотрудников в области безопасности:

- Количество прошедших обучение по безопасности сотрудников;
- Уровень прохождения тестов на знание правил безопасности;
- Количество сотрудников, принявших участие в тренингах по безопасности;
- Количество обнаруженных сотрудниками инцидентов безопасности;
- Количество представленных сотрудниками идей и предложений по улучшению безопасности в организации.

Для эффективного использования показателей развития сотрудников в области безопасности, необходимо определить конкретные цели и задачи, которые должны быть достигнуты. Например, компания может стремиться к увеличению количества сотрудников, прошедших обучение по безопасности, на определенный процент за определенный период времени.

Важно также убедиться, что обучение и тренинги по безопасности проводятся регулярно и охватывают все необходимые темы. Кроме того, компания должна поддерживать мотивацию сотрудников на обучение по безопасности и награждать их за успешное прохождение обучения и представление ценных идей.

#### 5. Показатели бренда

Показатели бренда, такие как узнаваемость бренда и доверие к нему, могут быть использованы для оценки того, насколько безопасность компании влияет на ее имидж. К примеру, компания может изучать, как изменяется восприятие ее бренда после публичных нарушений безопасности или после внедрения новых мер безопасности.

Кроме того, сбалансированная система показателей может помочь компании определить ее слабые места в области безопасности. Анализ показателей может помочь выявить области, где компания нуждается в улучшениях или корректировках плана безопасности.

Для создания сбалансированной системы показателей необходимо определить ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPIs) в каждой из областей деятельности компании, связанных с безопасностью. Затем нужно определить цели для каждого из показателей и задать механизмы для их измерения и отслеживания.

В заключение, сбалансированная система показателей является мощным инструментом для оценки эффективности мер по обеспечению безопасности компании. Она помогает оценить не только финансовые результаты, но и другие аспекты деятельности, связанные с безопасностью, такие как клиентская база, процессы, развитие сотрудников и имидж бренда. Создание сбалансированной системы показателей позволяет компании выявить свои слабые места в области безопасности и корректировать планы безопасности в соответствии с этими выводами.

#### б. Внедрение информационных технологий

Внедрение информационных технологий также может помочь компании в обеспечении безопасности. Системы управления безопасностью информации (Information Security Management Systems, ISMS) могут быть использованы для определения уязвимостей в системах компании и разработки мер по их устранению. Такие системы могут использоваться для контроля доступа к конфиденциальным данным, мониторинга системы защиты информации и предотвращения утечек информации.

Кроме того, внедрение информационных технологий может помочь компании улучшить контроль за процессами, связанными с безопасностью. Например, компания может

использовать системы управления проектами для контроля за процессом внедрения мер по обеспечению безопасности.

#### 7. Обучение и развитие сотрудников

Важным аспектом обеспечения безопасности компании является обучение и развитие сотрудников. Сотрудники компании должны быть осведомлены о том, какие меры безопасности принимаются в компании и как им следует действовать в случае нарушения безопасности. Кроме того, сотрудники должны иметь знания о том, какие угрозы безопасности могут возникнуть в результате их действий или бездействия.

Компания может предоставить сотрудникам обучение и тренинги по безопасности. Это может быть в форме лекций, вебинаров, онлайн-курсов или практических занятий. Компания может также проводить собственные проверки на безопасность, чтобы обеспечить, что сотрудники выполняют меры безопасности правильно и соответствующим образом.

В заключение, внедрение сбалансированной системы показателей, информационных технологий и обучение и развитие сотрудников являются важными инструментами для обеспечения безопасности компании. Компания должна обратить внимание на каждый из этих аспектов и разработать планы для их внедрения и отслеживания результатов. Это поможет компании минимизировать риски и повысить безопасность своей деятельности.

#### 8. Анализ рисков

Анализ рисков позволяет компании оценить потенциальные угрозы безопасности и разработать планы по их устранению. Это может быть процессом постоянного мониторинга рисков и принятия мер для уменьшения их воздействия на компанию.

Компания может проводить анализ рисков как внутри своих стен, так и на внешних ресурсах. Например, компания может проводить аудит системы безопасности информации или анализировать угрозы со стороны конкурентов или киберпреступников.

#### 9. Постоянное улучшение

Обеспечение безопасности компании – это постоянный процесс, и компания должна постоянно улучшать свои методы и процессы. Это может включать в себя постоянное обновление и улучшение системы безопасности информации, анализ результатов и корректировку мер по обеспечению безопасности.

Компания также должна быть готова к новым угрозам безопасности, которые могут возникнуть в результате изменения технологий, внешней среды и других факторов. Постоянное обучение и развитие сотрудников также могут помочь компании быть готовой к новым вызовам в области безопасности.

#### 10. Приоритизация

Компания должна определить наиболее критические аспекты безопасности, которые необходимо защитить в первую очередь. Это может быть конфиденциальная информация о клиентах или финансовые данные компании. Приоритизация поможет компании сосредоточиться на защите наиболее важных аспектов безопасности и использовать свои ресурсы наиболее эффективно.

В целом, эти десять факторов являются важными аспектами обеспечения безопасности компании. Компании должны разработать стратегию безопасности, учитывая каждый из этих аспектов и обеспечивая их интеграцию и координацию для достижения максимального эффекта в обеспечении безопасности.

#### 11. Разработка политик и процедур

Компания должна разработать и регулярно обновлять политики и процедуры безопасности, чтобы обеспечить последовательность и согласованность действий в области безопасности. Это может включать в себя процедуры доступа к конфиденциальной информации, защиту паролей, процедуры резервного копирования и восстановления, а также процедуры обнаружения и устранения угроз безопасности.

Политики и процедуры устанавливают правила и стандарты для сотрудников, которые помогают минимизировать риски безопасности. Они также помогают управлять процессами безопасности, облегчая контроль и управление рисками. Правильно разработанные и

регулярно обновляемые политики и процедуры могут также помочь компании соответствовать законодательству в области безопасности данных и другим регуляторным требованиям.

#### 12. Мониторинг и анализ активности

Мониторинг и анализ активности пользователей и систем помогают компании выявлять подозрительную деятельность и быстро реагировать на угрозы безопасности. Это может включать в себя мониторинг сетевых журналов, журналов доступа и аудита системы.

Мониторинг и анализ активности пользователей и систем являются важной частью плана безопасности компании. Это помогает выявлять потенциальные угрозы безопасности и предотвращать их до того, как они станут серьезной проблемой. Такой мониторинг может осуществляться с помощью специальных программных средств, а также ручным анализом журналов и других данных. Важно, чтобы компания имела процедуры для анализа и реагирования на подозрительную деятельность, чтобы быстро предпринимать действия и защищать свою информацию.

#### 13. Управление уязвимостями

Компания должна регулярно проверять системы на уязвимости и быстро устранять их, чтобы предотвратить возможные атаки. Это может включать в себя сканирование уязвимостей системы, установку обновлений безопасности и патчей, а также применение рекомендаций по безопасности от производителей программного обеспечения и отраслевых организаций.

Управление уязвимостями включает в себя именно эти шаги, которые вы описали. Также важно иметь политику управления уязвимостями и регулярно обновлять ее в соответствии с изменяющейся угрозной обстановкой. Кроме того, компания должна уметь быстро реагировать на новые уязвимости и принимать меры по их устранению до того, как злоумышленники смогут их использовать для атаки.

#### 14. Управление доступом

Компания должна управлять доступом пользователей к конфиденциальной информации и ресурсам компании. Это может включать в себя управление привилегиями пользователей, двухфакторную аутентификацию, а также контроль доступа к сетевым ресурсам.

Дополнительно, управление доступом может включать в себя такие меры, как политика паролей, ограничение физического доступа к серверам и другим важным устройствам, контроль доступа к определенным зонам в офисе или на производственной площадке, а также управление удаленным доступом и внешними пользователями. Эти меры помогают обеспечить, что только авторизованные пользователи имеют доступ к конфиденциальной информации и ресурсам компании.

#### 15. Обучение сотрудников

Обучение сотрудников является важным компонентом обеспечения безопасности компании. Сотрудники должны быть обучены основам безопасности, таким как защита паролей, распознавание подозрительной деятельности и управление уязвимостями. Кроме того, компания может проводить регулярные тренинги и тесты на безопасность для своих сотрудников.

К сожалению, многие угрозы безопасности возникают из-за неправильных действий или незнания сотрудников. Обучение и тренинги помогают повысить осведомленность сотрудников в области безопасности, что в свою очередь помогает снизить риски для компании.

#### 16. Ответ на инциденты

Компания должна иметь план реагирования на инциденты, который включает в себя действия по обнаружению, расследованию и устранению угроз безопасности. Компания должна также иметь команду реагирования на инциденты, которая будет ответственна за реализацию плана действий по реагированию на инциденты.

Команда реагирования на инциденты должна состоять из представителей различных департаментов компании, включая IT, безопасность, юридический отдел и PR. Она должна также иметь четкую иерархию и распределение обязанностей, чтобы быстро и эффективно реагировать на инциденты.

В плане реагирования на инциденты должны быть определены шаги по обнаружению и классификации инцидентов, уведомлению команды реагирования на инциденты и других заинтересованных сторон, таких как руководство компании, поставщики услуг и клиенты, а также шаги по анализу причин инцидента, устранению уязвимостей и восстановлению поврежденных систем и данных.

Важно также проводить регулярные тренировки и учения для команды реагирования на инциденты, чтобы подготовить ее к быстрому и эффективному реагированию на любые угрозы безопасности. Кроме того, компания должна иметь план коммуникации и уведомления заинтересованных сторон, чтобы минимизировать возможный ущерб для бизнеса.

#### 17. Резервное копирование и восстановление

Компания должна регулярно создавать резервные копии всех важных данных и настроек системы, чтобы в случае сбоя или кибератаки была возможность быстро восстановить работоспособность системы. Это может включать в себя резервное копирование данных на внешние жесткие диски или в облачное хранилище.

Резервное копирование позволяет сохранить копию данных в безопасном месте, которая может быть использована для восстановления данных в случае их потери. Восстановление данных также должно быть частью общего плана безопасности компании.

#### 18. Мобильная безопасность

Компания должна учитывать угрозы безопасности, связанные с использованием мобильных устройств, таких как смартфоны и планшеты. Это может включать в себя установку программного обеспечения для защиты от вредоносных приложений, использование VPN для защиты данных, а также обучение сотрудников правилам безопасного использования мобильных устройств.

Неправильное использование мобильных устройств или потеря устройства может привести к утечке данных или взлому системы. Поэтому компания должна принимать меры для обеспечения безопасности мобильных устройств, включая установку необходимого программного обеспечения, использование средств шифрования и управления устройствами, а также обучение сотрудников правилам безопасного использования мобильных устройств.

#### 19. Физическая безопасность

Кроме защиты компьютерных систем, компания также должна учитывать физическую безопасность своих помещений и оборудования. Это может включать в себя контроль доступа к помещениям, установку систем видеонаблюдения и датчиков движения, а также защиту от пожара и других аварийных ситуаций.

В зависимости от типа бизнеса и инфраструктуры компании, меры физической безопасности могут быть различными. К примеру, для компании, занимающейся хранением и обработкой конфиденциальных данных, может быть важно установить системы контроля доступа к серверным комнатам и помещениям с конфиденциальной информацией, а также проводить регулярную проверку безопасности помещений.

#### 20. Постоянное улучшение

Компания должна постоянно работать над улучшением своих мер безопасности и анализировать результаты своих усилий по обеспечению безопасности. Это может включать в себя анализ уязвимостей системы, обновление политик и процедур безопасности, а также внедрение новых технологий и методов безопасности.

Постоянное совершенствование и анализ мер безопасности имеют решающее значение для обеспечения безопасности систем и данных компании. Компании должны регулярно пересматривать свои политики и процедуры безопасности, анализировать уязвимости в своих

системах и внедрять новые технологии и методы безопасности по мере необходимости, чтобы опережать возникающие угрозы.

В заключение, сбалансированная система показателей (BSC) может стать мощным инструментом для обеспечения безопасности компании, так как она позволяет учитывать и оценивать различные аспекты деятельности компании, включая меры безопасности. Она помогает определить ключевые показатели эффективности и создать план действий для улучшения процессов безопасности. Использование системы BSC может помочь компаниям сформулировать стратегию обеспечения безопасности и определить ключевые меры по достижению целей безопасности, оценить эффективность своих мероприятий и решить проблемы безопасности в реальном времени. В целом, сбалансированная система показателей может значительно повысить эффективность и результативность усилий компании по обеспечению безопасности и улучшению ее производительности.

Таким образом, внедрение ССП является важным шагом для обеспечения корпоративной безопасности компании. Он помогает компаниям повысить уровень безопасности, удержать и привлечь таланты, а также обеспечить защиту активов и данных.

### Список литературы

1. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
2. Ключевые показатели эффективности (KPI). Построение системы сбалансированных показателей. URL: // <http://www.npo-comp.ru/erp/332864.aspx>.
3. NIST Cybersecurity Framework. (<https://www.nist.gov/cyberframework>)
4. CIS Controls. (<https://www.cisecurity.org/controls/>)

## ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Нечипорук С.В.

Студент 2 курса гр. УФБм-22

Портнова Г.А.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность; механизм; финансовое планирование; эффективность; экономика; финансы; планирование; организация; уровень; зависимость.

**Актуальность исследования:** планы любого предприятия – являются корпоративной тайной и должны быть надёжно защищены от возможных утечек. Эффективность механизма финансового планирования во многом зависит и от экономической безопасности предприятия. Изучение уровня этой зависимости – актуальная тема в условиях неопределённости современного мира.

Вопросы обеспечения экономической безопасности рассматривались в научных исследованиях таких ученых как: В.К. Сенчагов, И.А. Бланк, К.С. Половнев, С.И. Перова, С.С. Еремеева, С.А. Бондарева, Ю.А. Бабичев, С.Ю. Лобанов, В.В. Барабанова, Л.И. Абалкин, В.А. Богомолов, Э.Р. Ермакова и другие.

Вопросы, связанные с анализом, оценкой и управлением экономической безопасностью хозяйствующих субъектов, рассматривались в работах многих отечественных

и зарубежных ученых. Среди зарубежных авторов следует отметить: Э. Альтмана, У. Бивера, Ю. Бригхема, К. Ван Хорна, Р. Таффлера, И. Шумпетера и других. Среди отечественных ученых и практиков, посвятивших свои исследования данной проблематике, следует отметить следующих авторов: А.Д. Шеремет, И.А. Бланк, А.С. Паршенцев, М.У. Базарова, Г.В. Савицкая, Е.А. Стоянов, Л.Т. Гиляровский, А. В. Ендовицкая, М. В. Романовский, Р. С. Сайфулина, В. В. Ковалев, Ю.А. Долгих, Т.Г. Саакян, О.Р. Кривицкая, И.Н. Омельченко и других авторов.

Внедрение процесса обеспечения экономической безопасности в процесс финансового планирования не может осуществляться на уровне отдельных деталей, аспектов и частных случаев — требуется применение принципа дедукции, т.е. движение от общего к частному. Поэтому следует обратиться к специфике, особенностям самой плановой деятельности, выделив ее основополагающие принципы и законы, которые также справедливы и в отношении финансового планирования.

**Цель исследования:** изучить влияние факторов экономической безопасности предприятия на эффективность механизма финансового планирования на предприятии.

Чтобы понять и оценить уровень экономической безопасности предприятия, необходимо знать факторы, которые ее определяют. Факторы экономической безопасности компании — это совокупность условий внешней среды, которые влияют на параметры безопасности.

Существуют внешние и внутренние факторы. Внешние факторы можно разделить на три подгруппы:

- макроэкономические;
- рыночные;
- прочие.

Совокупность факторов внутренней экономической безопасности можно разделить на следующие группы:

- финансовые;
- производственные;
- маркетинговые;
- экологические.

Экономическая безопасность предприятия зависит от того, насколько эффективно его руководство способно предотвращать внутренние и внешние угрозы и устранять вредное воздействие отдельных негативных элементов внешней и внутренней среды. Основной задачей управления экономической безопасностью предприятия является обеспечение его устойчивого и эффективного функционирования в текущих условиях, создание потенциала для будущего развития и роста. Отсюда можно сделать вывод, что эффективность финансового планирования напрямую зависит от факторов экономической безопасности предприятия. Создание потенциала для будущего развития и роста предприятия закладывается в долгосрочном планировании, а этот этап финансового планирования, в свою очередь, напрямую связан с другими, подробнее которые предлагаем рассмотреть далее.

Финансовое планирование осуществляется поэтапно, с использованием уровней, это называется механизмом реализации финансового планирования. На каждом этапе рассматривается множество различных переменных, которые могут повлиять на результат (рис. 1).

Основываясь на рисунке 1, можно проследить примерный путь (у каждой компании свои подходы к эффективному планированию) для разработки плана, перед тем, как его утвердят и приступят к его реализации.

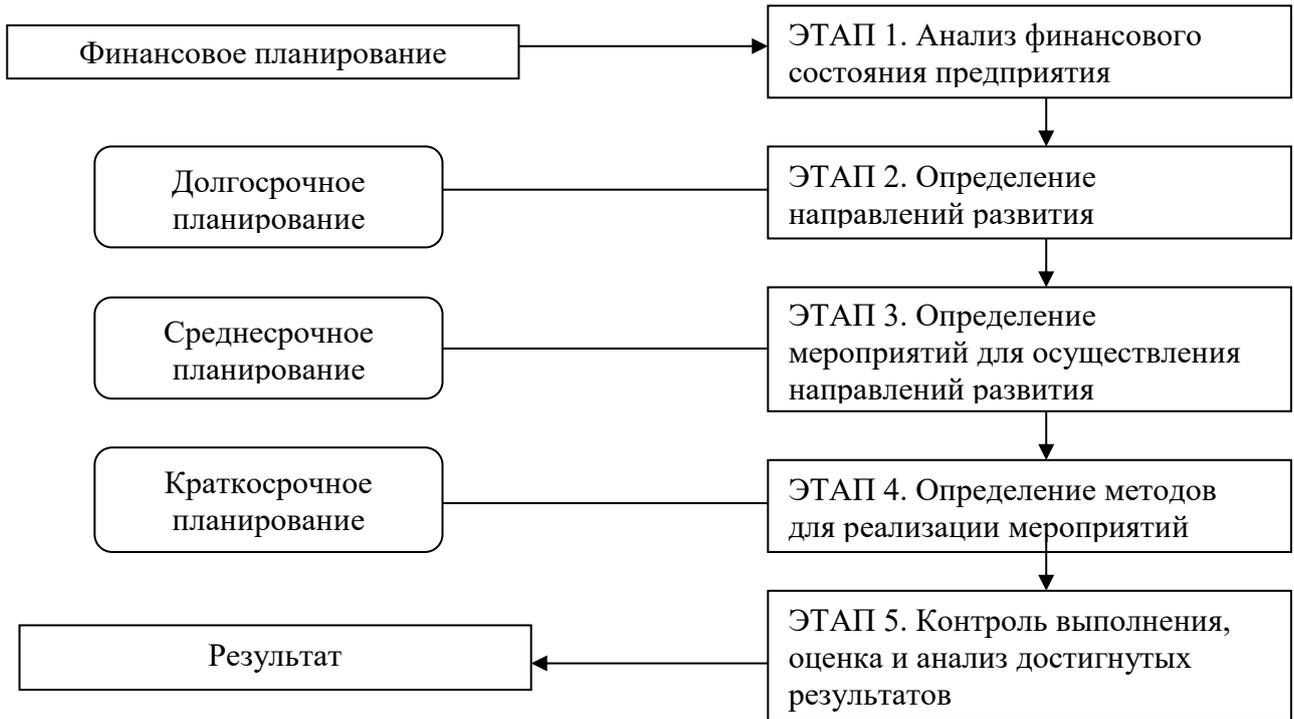


Рисунок 1 – Механизм реализации финансового планирования

Все факторы экономической безопасности, а в особенности внешние, являются динамичными и постоянно меняются, понижая тем самым эффективность долгосрочного и среднесрочного планирования.

Не все факторы влияют на разные этапы финансового планирования одинаково. Так, например, внешние макроэкономические и рыночные факторы существенно затрагивают этап долгосрочного планирования, т.к. они особо динамичны в перспективе. Этап краткосрочного планирования затрагивается внутренними факторами экономической безопасности предприятия. На среднесрочное планирование оказывается равное влияние и внешних и внутренних факторов. Рассмотренный ранее механизм финансового планирования на рисунке 1 можно дополнить, чтобы визуализировать влияние факторов экономической безопасности предприятия на этапы финансового планирования (рис. 2).

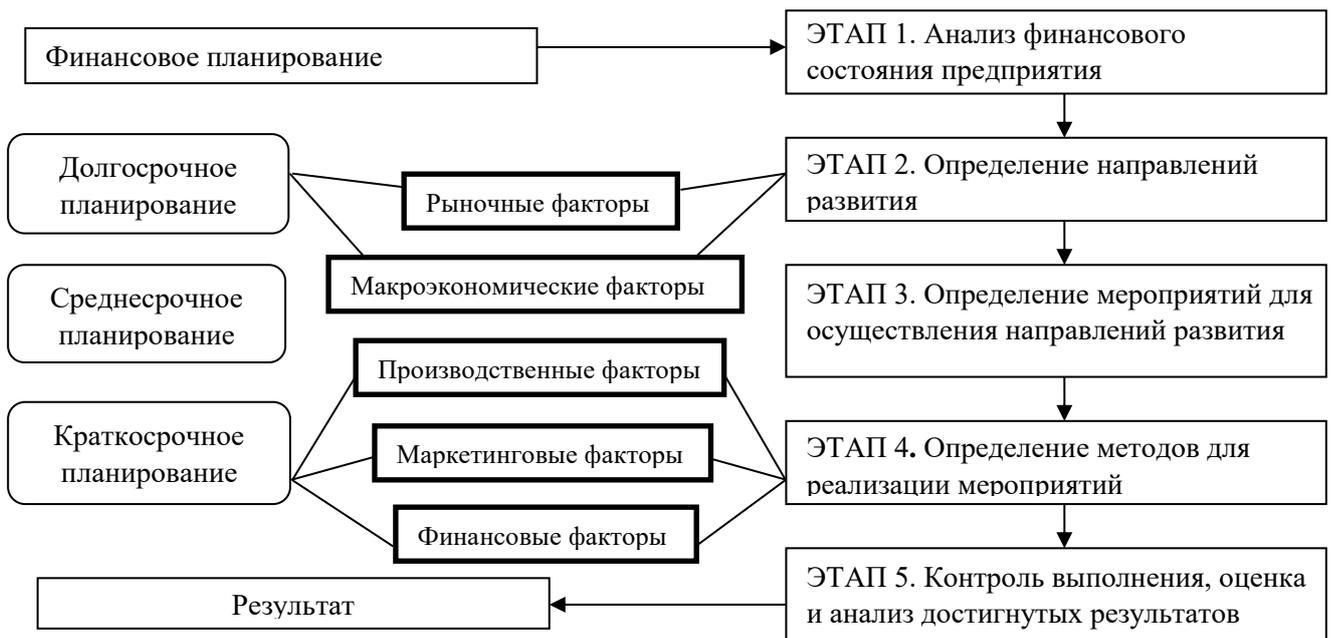


Рисунок 2 – Механизм реализации финансового планирования, учитывающий факторы экономической безопасности предприятия

Таким образом, можно сделать вывод, что факторы экономической безопасности предприятия напрямую влияют на эффективность финансового планирования. Механизм реализации финансового планирования, рассмотренный на рисунке 1, в ходе данного исследования, был дополнен, учётом факторов экономической безопасности предприятия.

### Список литературы

1. Оборин М.С. Концепция финансового менеджмента в системе конкурентной бизнес – среды реализации управленческих решений: презентация; <https://en.ppt-online.org/854681>.
2. Разумовская Е.А., Шуклин М.С., Баженова В.И., Панфилов Е.С. Финансовое планирование и прогнозирование: учеб. пособие / под ред. Разумовской Е.А, издательство Уральского университета, 2017. – 277с.
3. Большаков С.В., Булава И.В., Войко А.В., Войко Д.В., Гермогентова М.Н., Корнилова Е.В., Лихачева О.Н., Мингалиев К.Н., Паштова Л.Г., Пересторонина Л.Г., Федотова М.А., Хотинская Г.И., Черникова Л.И. Финансовое планирование в организациях / под ред. Паштовой Л.Г., КНОРУС, 2019. – 25с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс, Ника-Центр, 2014. 653 с.

## ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ВЫЗОВЫ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ

**Шиклеев А.А.**

**Студент 1 курса гр. ЭБ-23-А**

**Гвасалия Д.С.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** В этой статье рассматривается сущность экономической безопасности государства, а также, изучены критерии и показатели экономической безопасности России на современном этапе развития. После исследования показателей экономической безопасности страны описывается состояние экономики России, и разработаны рекомендации по улучшению экономической безопасности России.

**Ключевые слова:** критерии экономической безопасности, показатели экономической безопасности, экономическая безопасность, экономика.

**Актуальность исследования.** Устойчивое и динамичное развитие национальной экономики, ее эффективность и конкурентоспособность на внутреннем и мировых рынках тесно связаны с экономической безопасностью страны. Экономическая безопасность страны отражает способность политических, правовых и экономических органов власти защищать интересы своих ключевых субъектов для стабильности экономики страны. Как показывает мировой опыт, обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективности жизнедеятельности общества, достижения успеха. Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов государства.

**Анализ публикаций по теме** свидетельствует, что многие авторы посвятили свои работы изучению критериев и показателей экономической безопасности Российской

Федерации, среди которых: Криони О. В., Исмагилова В. С., Чебыкина М. В., Карпова А. В., Жариков А. А., Чайковская О.В., Колено И.В. и другие.

**Целью исследования** является теоретический обзор и практический анализ показателей экономической безопасности Российской Федерации с учетом современных реалий.

Перед тем, как исследовать критерии и показатели экономической безопасности России, необходимо раскрыть определение и сущность экономической безопасности государства. В научной литературе присутствуют различные мнения относительно понятия «экономическая безопасность», которые систематизированы в табл. 1.

Таблица 1 – Определение сущности экономической безопасности с точки зрения ведущих ученых-экономистов

Л.И. Абалкин, В.Ф. Медведев	Совокупность условий, которые обеспечивают устойчивое развитие экономики страны
Л.И. Шершнев	Противостояние влияния угроз на экономику страны
В.К. Сенчагов, В.С. Загашвили	Состояние экономики страны, которое гарантирует защиту ее интересов
З. Варналий	Совокупность мероприятий, которые направлены на совершенствование и обеспечение устойчивого развития экономики страны
О. Шайдоров	Состояние экономики, при котором обеспечиваются защита национальных интересов, военная и социально-политическая стабильность
М. Ермошенко	Способность государства обеспечить защиту своих интересов от внешних и внутренних угроз

Составлено авторами с помощью источников [4;6]

Резюмируя вышеизложенное, обозначим, что экономическая безопасность – это защищённость экономики страны от внешних и внутренних угроз [2].

Отметим, что экономическая безопасность государства характеризуется совокупностью экономических, политических, военных, научно-технологических и социальных аспектов и факторов, определяющих состояние, или уровень национальной безопасности государства. Экономическая безопасность государства определяется уровнем развития производительных сил и состоянием социально-экономических отношений, развитием научно-технического прогресса и использованием его достижений в национальном хозяйстве, внешнеэкономическим обменом и международной обстановкой. Материальную основу экономической безопасности составляют развитые производительные силы, способные обеспечить расширенное воспроизводство, цивилизованный уровень жизни граждан и экономическую независимость государства.

Организация деятельности по обеспечению экономической безопасности включает выделение, отслеживание, формирование характеристик внешних и внутренних угроз. Подобная деятельность основывается на определении критериев состояния экономики государства, отвечающих требованиям экономической безопасности и обеспечивающих защиту жизненно важных интересов страны.

Критерий экономической безопасности – это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности [5].

Критерии экономической безопасности Российской Федерации сгруппируем в таблице 2.

Таблица 2 – Основные критерии оценки экономической безопасности Российской Федерации

Критерии экономической безопасности России	Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства
	Зависимость экономики от импорта важнейших видов продукции и продовольствия, производство которых на необходимом уровне может быть организовано в стране
	Уровень внешнего и внутреннего долга и возможности его погашения
	Обеспеченность экономики стратегическими ресурсами и эффективность государственного контроля их обращения
	Уровень бедности, имущественной дифференциации населения и безработицы, максимально допустимые с позиции социально-экономической стабильности общества
	Устойчивость финансовой системы
	Рациональная структура внешней торговли
	Доступность для населения образования, культуры, медицинского и социального обслуживания, пассажирского транспорта и массовых видов связи, а также жилья и коммунальных услуг
	Поддержание научного потенциала страны и сохранение отечественных научных школ, обеспечение эффективного функционирования особо важных объектов науки
	Сохранение единого экономического пространства и межрегиональных экономических отношений, обеспечивающих соблюдение общегосударственных интересов, исключая развитие сепаратистских тенденций
	Обеспечение необходимого уровня государственного регулирования экономических процессов с целью формирования условий для нормального функционирования рыночной экономики

Итак, в данной таблице перечислены критерии экономической безопасности России [1]. Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что экономическая политика и стратегии развития российской экономики должны быть направлены на обеспечение устойчивого экономического роста, сокращение уязвимостей экономики и повышение жизненного уровня населения.

Показатели экономической безопасности – это индикаторы, которые позволяют оценить состояние экономики страны. К показателям экономической безопасности относятся следующие параметры: общий ВВП; ВВП на душу населения; уровень инфляции; доля малого предпринимательства в ВВП; внешнеторговый оборот; объем экспорта; объем импорта; сальдо торгового баланса; внешний долг России; затраты на оборону; индекс производительности труда; уровень износа основных фондов; затраты на инновационную деятельность.

Благодаря вышеперечисленным показателям, можно проанализировать состояние экономики России за 2020-2023 гг., составив таблицу показателей и сделав определенный вывод в табл. 3.

Таблица 3 – Основные показатели оценки уровня экономической безопасности

Наименование показателей и единицы измерения	Годы			Возможно план 2023	Темп изменений, % 2023/2022
	2020	2021	2022		
Общий ВВП, млрд. руб.	103862	109242	151455,6	171041	112,9
ВВП на душу населения, тыс. руб.	707,02	744,15	1034,36	1168,91	113
Уровень инфляции, %	4,91	8,39%	11,94%	7,42%	62,1
Доля малого предпринимательства в ВВП в %	20,8	20,3	20,9	30%	143,5
Внешнеторговый оборот, млрд. долл.	567,8	797,9	850,5	710,2	83,5
Объем экспорта, млрд. долл.	336,4	494	591,5	425,1	71,9
Объем импорта, млрд. долл.	231,4	303,9	259	285,1	110,1
Сальдо торгового баланса, млрд. долл.	93,7	190,1	332,5	140	42,1
Внешний долг России, млрд. долл.	453,8	481,5	380,5	326,6	85,8
Затраты на оборону, млрд. долл.	61,4	65,1	67,5	86,4	128
Индекс производительности труда, %	103,1	102,6	103,4	105,5	102
Уровень износа основных фондов, %	39	40,5	41,9	48	114,6
Затраты на инновационную деятельность, млрд. руб.	2134	2379,7	2667,7	1881,5	70,5

Составлено авторами с помощью источников [3; 6]

Анализируя данные таблицы и их нормативные показатели, можно сделать вывод, что многие показатели находятся в пределах нормы, или её превышают, например рост ВВП, индекс производительности труда, ВВП на душу населения, что позитивно влияет на экономику страны. Имеются некоторые показатели, такие как уровень инфляции, внешнеторговый оборот, затраты на инновационную деятельность, которые не соответствуют нормативным показателям и негативно влияют на экономику страны. С 2022 году в связи с ведением санкций против Российской Федерации, несмотря на некоторые трудности в экономике, рост экономики продолжался с положительными темпами, а также дало толчок для развития отечественных предприятий.

Выделим ключевые аспекты совершенствовании экономической безопасности Российской Федерации:

- развитие инновационной экономики и технологического потенциала;
- реформирование финансового сектора и улучшение финансовой устойчивости;
- совершенствование системы государственного управления и борьбы с коррупцией;
- развитие внутреннего и внешнего рынков;
- обеспечение энергетической безопасности и устойчивости инфраструктуры [4].

**Вывод:** Решение проблемы обеспечения экономической безопасности государства становится одной из важнейших задач государства. Само понятие экономической безопасности подразумевает состояние защищенности экономических и социальных интересов граждан. А обеспечение этой защищенности – основная функция государства. Анализируя критерии и показатели экономической безопасности России, можно сказать, что каждый из этих критериев и показателей играет важную роль в обеспечении стабильности и устойчивого развития национальной экономики. Чтобы обеспечить экономическую безопасность, государство должно проводить грамотную экономическую политику, которая будет учитывать все эти факторы и обеспечивать их оптимальное сочетание. Только при комплексном подходе к обеспечению экономической безопасности можно достичь

стабильного и устойчивого развития экономики, повышения благосостояния граждан и защиты национальных интересов.

#### Список литературы

1. Жариков А. А. Экономическая безопасность государства: учебное пособие / А.А. Жариков; Северо-Западный институт (филиал) Ун-та имени О. Е. Кутафина (МГЮА). – Вологда, 2021 -74 с.
2. Криони О. В., Исмагилова В. С. Основы безопасности предпринимательской деятельности: учебное пособие / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т, 2016. – 175 с.
3. Узунян, А. А. Социальная политика и экономическая безопасность / А. А. Узунян, Л. И. Сланченко. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2015. – № 21 (101). – С. 494-496. – URL: <https://moluch.ru/archive/101/22968>.
4. Хоменко Ангелина Александровна. Экономическая безопасность как составляющая национальной безопасности // Наука через призму времени. – 2020. – №3 (36).
5. Чебыкина М. В., Карпова А. В. Критерии, параметры и показатели экономической безопасности // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Современная парадигма и механизмы экономического роста российской экономики и ее регионов. – Самара: Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева, 2019 – С. 208-212.
6. Финансовая глобализация и финансовая безопасность государства в современных условиях: монография / Под научн. ред. Л.А. Омелянович, О.А. Подкопаева – Самара: ПНК, 2023. – 257 с.

## СЕКЦИЯ 5 МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

### АНАЛИЗ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

**Бурлуцкий Б.В.**

**Канд. экон. наук, старший научный сотрудник  
ФГБНУ «Институт научно-технической информации»**

**Аннотация.** Глобальный процесс разделения труда сопровождается специализацией государств и регионов в производстве определенных видов продукции. Высокотехнологичные современные производства сопровождаются изобретательской активностью. В статье проанализирована изобретательская активность в России и за рубежом.

**Ключевые слова:** изобретательская активность, патентование, результаты интеллектуальной деятельности, затраты на НИОКР, абсолютные и относительные показатели.

**Актуальность исследования.** Актуальность изучения изобретательской активности в динамике различных государств связана с насущной необходимостью достижения конкурентных преимуществ в глобальном разделении труда. Процесс обслуживания и совершенствования сложных технических устройств предъявляет повышенные требования к квалификации занятого в этом персонала. Понимание этого способствует тому, что государства вкладывают значительные финансовые и трудовые ресурсы в сферу образования, научные исследования и разработки, стимулируют инновации и изобретательскую активность.

**Анализ публикаций по теме.** Изучением направлений увеличения патентоспособных результатов интеллектуальной деятельности (РИД) постоянно уделяется внимание исследователей: Цыкорин Н.Н. (о целесообразности коммерциализации патентоспособных РИД) [1]; Авилова В.И. (о роли образования в подготовке инженеров-инноваторов) [2]; Иманов К. (о создании и развитии системы интеллектуальной собственности) и другие [4].

**Цель исследования.** Работа направлена на анализ абсолютных и относительных показателей, характеризующих изобретательскую активность и ее финансирование в России и за рубежом. Выявление государств с высокими показателями изобретательской активности позволит сузить направления поиска причин их успешной деятельности в этом направлении.

Одним из абсолютных показателей, характеризующих изобретательскую активность, является количество поданных заявок на изобретения в этом государстве. Поскольку защищать патентами свои изобретения и подавать заявки на них могут и нерезиденты, то для выявления изобретательской активности внутри конкретного государства целесообразно анализировать заявки на изобретения без иностранных заявителей.

Как известно, более информативными являются относительные показатели. Для анализа изобретательской активности используется такой показатель, как коэффициент изобретательской активности (КИА), который характеризует количество поданных заявок на изобретения в расчете на 10 000 человек населения анализируемого государства [6, с. 12]. Относительным показателем, характеризующим вложения ресурсов государства в развитие науки и, как следствие, изобретательской деятельности, являются валовые внутренние расходы на исследования и разработки (в процентах от ВВП).

Приведем в таблицах 1-3 динамику за 2013-2022 гг. изобретательской активности по 14 государствам (подачи заявок на изобретения и коэффициента изобретательской активности), а также валовых внутренних расходов на исследования и разработки (в процентах от ВВП). Выбор государств осуществлялся таким образом, чтобы в перечень входили государства с

высокой изобретательской активностью и активно развивающие это направление, а также страны БРИКС и ЕС.

Таблица 1 – Динамика за 2013-2022 гг. по 14 государствам подачи заявок на изобретения (сортировка по 2022 году), тыс. шт. [4; 5]

№	Государство	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Доля заявок в 2022г.,%	ТГР за 10 лет, %	Место по числ-и нас-ия в 2022 г.
1	Китай	704,9	801,1	968,3	1205,0	1245,7	1393,8	1243,6	1344,8	1426,6	1464,6	64,8	107,8	1
2	США	287,8	285,1	288,3	295,3	293,9	285,1	285,1	269,6	262,2	252,3	11,2	-12,3	3
3	Япония	271,7	266,0	258,8	260,2	260,3	253,6	245,4	227,3	222,5	218,8	9,7	-19,5	6
4	Республика Корея	160,0	164,1	167,3	163,4	159,1	162,6	171,6	180,5	186,2	183,7	8,1	14,9	10
5	Индия	10,7	12,0	12,6	13,2	15,0	16,3	19,5	23,1	26,3	38,6	1,7	261,3	2
6	Германия	47,4	48,2	47,4	48,5	47,8	46,6	46,6	42,3	39,8	37,2	1,6	-21,4	7
7	Российская Федерация	28,8	24,1	29,3	26,8	22,8	24,9	23,3	23,8	19,6	19,0	0,8	-34,1	5
8	Франция	14,7	14,5	14,3	14,2	14,4	14,3	14,1	12,8	13,4	13,3	0,6	-9,3	9
9	Великобритания	15,0	15,2	14,9	13,9	13,3	12,9	12,1	12,0	11,6	11,2	0,5	-25,3	8
10	Австрия	4,4	4,8	5,4	6,2	8,2	7,2	7,9	7,9	8,2	8,8	0,4	101,2	14
11	Бразилия	5,0	4,7	4,6	5,2	5,5	5,0	5,5	5,3	4,7	4,4	0,2	-11,3	4
12	Польша	4,2	3,9	4,7	4,3	3,9	4,2	3,9	4,0	3,4	3,2	0,1	-23,5	11
13	Нидерланды	2,3	2,3	2,2	2,3	2,2	2,1	2,2	2,2	2,1	1,9	0,1	-19,6	12
14	Швеция	2,3	2,0	2,0	2,0	2,0	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	0,1	-22,9	13
	Сумма	1559,2	1647,9	1820,0	2060,5	2094,0	2230,4	2082,5	2157,3	2228,3	2258,8	100,0	44,9	–

Таблица 2 – Динамика за 2013-2022 гг. по 14 государствам коэффициента изобретательской активности (сортировка по 2022 году, рассчитан по [4; 5; 6, с.12])

№	Государство	Числ. нас-я, млн. чел	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	ТГР за 10 лет, %	Место по заявкам
1	Республика Корея	51,8	31,06	31,85	32,47	31,73	30,88	31,37	33,12	34,83	35,94	35,46	14,18	4
2	Япония	123,9	21,45	21,00	20,44	20,55	20,55	20,46	19,80	18,34	17,95	17,65	-17,71	3
3	Китай	1425,9	5,00	5,68	6,87	8,54	8,83	9,78	8,72	9,43	10,01	10,27	105,49	1
4	Австрия	8,9	4,99	5,42	6,08	7,08	9,29	8,00	8,80	8,86	9,21	9,89	98,01	10
5	США	338,3	8,73	8,64	8,74	8,95	8,91	8,43	8,43	7,97	7,75	7,46	-14,54	2
6	Германия	83,4	5,73	5,83	5,73	5,87	5,78	5,59	5,59	5,07	4,78	4,46	-22,15	6
7	Франция	64,6	2,29	2,26	2,23	2,21	2,25	2,21	2,18	1,98	2,07	2,06	-9,99	8
8	Швеция	10,5	2,32	1,97	2,03	2,02	1,98	1,74	1,71	1,67	1,68	1,70	-26,49	14
9	Великобритания	67,5	2,27	2,30	2,25	2,10	2,01	1,91	1,79	1,78	1,72	1,66	-26,91	9
10	Российская Федерация	144,7	1,98	1,65	2,01	1,84	1,57	1,72	1,61	1,64	1,35	1,31	-33,71	7
11	Нидерланды	17,5	1,35	1,33	1,28	1,33	1,30	1,20	1,27	1,25	1,18	1,06	-21,24	13
12	Польша	39,8	1,10	1,02	1,21	1,11	1,02	1,06	0,98	1,01	0,85	0,81	-26,07	12
13	Индия	1417,2	0,08	0,09	0,09	0,10	0,11	0,11	0,14	0,16	0,19	0,27	245,28	5
14	Бразилия	215,3	0,24	0,22	0,22	0,25	0,26	0,23	0,25	0,25	0,22	0,20	-14,12	11

Таблица 3 – Динамика за 2013-2021 гг. по 14 государствам внутренних расходов на исследования и разработки (сортировка по 2021 году), % от ВВП [7; 8]

№	Государство	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Т <sub>ПР</sub> за 9 лет, %	Место по КИА
1	Республика Корея	3,95	4,08	3,98	3,99	4,29	4,52	4,63	4,80	4,93	24,8	1
2	США	2,70	2,72	2,79	2,85	2,90	3,01	3,17	3,47	3,46	27,9	5
3	Швеция	3,26	3,10	3,22	3,25	3,36	3,32	3,39	3,49	3,40	4,4	8
4	Япония	3,28	3,37	3,24	3,11	3,17	3,22	3,22	3,27	3,30	0,5	2
5	Австрия	2,96	3,08	3,05	3,12	3,06	3,09	3,13	3,20	3,26	10,2	4
6	Германия	2,84	2,88	2,93	2,94	3,05	3,11	3,17	3,13	3,13	10,3	6
7	Великобритания	1,62	2,26	2,27	2,31	2,32	2,71	2,67	2,93	2,92	79,9	9
8	Китай	2,00	2,02	2,06	2,10	2,12	2,14	2,25	2,41	2,43	21,8	3
9	Нидерланды	2,16	2,17	2,15	2,15	2,18	2,14	2,18	2,32	2,27	5,2	11
10	Франция	2,24	2,28	2,23	2,22	2,20	2,20	2,19	2,28	2,22	-0,8	7
11	Польша	0,89	0,95	1,00	0,97	1,04	1,21	1,32	1,39	1,43	61,8	12
12	Российская Федерация	1,03	1,07	1,10	1,10	1,11	0,99	1,04	1,10	1,10	6,9	10
13	Бразилия	1,10	1,15	1,20	1,28	1,30	1,30	1,20	1,10	1,10	0,0	14
14	Индия	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,0	13

Итак, данные и результаты расчетов, приведенные в таблицах 1-3, дают возможность сделать следующие выводы и рекомендации:

1. Темпы прироста заявок на изобретения и КИА идентичны, поскольку численность населения выросла за рассмотренный период в среднем на 3% [5].

2. Более половины всех заявок на изобретения подаются в Китае, а за рассмотренный период их количество выросло вдвое (на 108%). Наибольшие темпы прироста заявок в Индии (на 261%). Наивысший КИА в Республике Корея.

3. Темпы прироста изобретательской активности стран ЕС, США, Японии и Бразилии за рассмотренный период имеют тенденцию к снижению с -11% в Бразилии до 25% в Великобритании. Исключение составляет Австрия, обеспечившая двукратный рост изобретательской активности.

4. За рассмотренный период наблюдаем неуклонное снижение изобретательской активности в Российской Федерации. Оно наибольшее из всех рассмотренных государств и составляет -34%.

5. В увеличении показателей изобретательской активности численность населения дает преимущество, но не решающее.

6. В ряде случаев высокие значения и рост внутренних расходов на исследования и разработки (в процентах от ВВП) коррелируют с высокими показателями и ростом изобретательской активности (Республика Корея, Китай, Австрия). При этом рост этих расходов в США, Великобритании, Японии, Германии, Швеции и Польше не способствуют росту изобретательства, то есть средства расходуются неэффективно.

7. В дальнейших исследованиях необходимо расширить географию, так как численность населения рассмотренных стран охватывает 4009 млн. человек из 7975 млн. человек, проживающих на планете [5].

8. В дальнейших исследованиях необходимо провести трендовый анализ показателей изобретательской активности.

9. В дальнейших исследованиях необходимо предложить относительный показатель, в котором абсолютные значения (в денежном эквиваленте) расходов на исследования и разработки соотнести с абсолютными значениями изобретательской активности.

10. Выявлены следующие пять государств с высокими показателями изобретательской активности, деятельность которых в сфере стимулирования изобретательства в дальнейших исследованиях целесообразно изучить: Китай, Индия, Республика Корея, Австрия, Япония.

### Список литературы

1. Цыкорин Н.Н. Формирование механизма экспертно-аналитического сопровождения научно-технических проектов // в сборнике: Вестник ФИПС. Т. 2 № 4 (6), Сборник научных материалов. Под общей редакцией О. П. Неретина. Москва, 2023. С. 62–72.
2. Авилова В.И. Подготовка инновационных инженерных кадров для бизнес-сообщества // Инженерное образование в контексте будущих промышленных революций – Синергия-2020: Сборник научных статей международной сетевой научно-практической конференции / под ред. В.В. Кондратьева. – Казань: КНИТУ, 2020. – С. 1-7.
3. Электронная Всероссийская патентно-техническая библиотека [Электронный ресурс]. – URL: <https://irbis.fips.ru/web/index.php?LNG=&C21COM=F&I21DBN=FIPS&P21DBN=FIPS>. – (Дата обращения: 10.03.2023).
4. Центр обработки данных статистики интеллектуальной собственности ВОИС (WIPO IP Statistics Data Center) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www3.wipo.int/ipstats/ips-search/patent>. – (Дата обращения 17.03.2024).
5. Список стран, упорядоченных по численности населения [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.populationpyramid.net/ru/размер-населения-по-стране>. – (Дата обращения 17.03.2024).
6. Суконкин А.В., Иванова М.Г., Кузьмина Н.И., Евстратова А.С., Завгородняя Ю.В. Аналитические исследования сферы интеллектуальной собственности 2022: коэффициент изобретательской активности в регионах Российской Федерации. – М.: Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС), 2023. – 63 с.
7. Организация экономического сотрудничества и развития. Валовые внутренние расходы на НИОКР (OECD (2024), Gross domestic spending on R&D (indicator)) [Электронный ресурс]. – URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>. – (Дата обращения 18.03.2024).
8. Шавлай Э. П. Инновационная политика Индии: текущее состояние и особенности индийской модели // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2020. Т. 11. № 4. С. 370-383.

## ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Терещенко В.С.  
Студентка 3 курса гр. БД  
Сухинина М.И.

Ассистент  
ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и  
государственной службы»

**Аннотация.** Глобализация мировой экономики является крупнейшей тенденцией, определяющей развитие мира. Изучение закономерностей глобализации является важной исследовательской деятельностью.

**Ключевые слова:** глобализация, мировая экономика, региональные экономические объединения, рыночная экономика, конкуренция.

**Актуальность исследования.** Актуальность научного исследования на выбранную тематику обусловлена тем, что в связи с наличием геополитических факторов структура мировой экономики хаотичная и нестабильная. Ситуация на мировой арене способствует появлению барьеров для дальнейших процессов интеграции между государствами, среди которых существует Российская Федерация.

**Анализ публикаций по теме.** Изучением сущности процесса глобализации, влияние ее на развитие и функционирование стран, а также определение недостатков, преимуществ и возможных дальнейших вариантов использования занимались такие ученые, как Кондрат Е.Н. [5], Есенькин Б.С. [4], Рутц А.В. [6], Вовченко Н. Г. [1] и другие.

**Цель исследования.** Состоит в выявлении использования достоинств процесса глобализации в современной экономике и найти понимание и оценку этого процесса на различных уровнях (экономическом, социальном, культурном, политическом) для выработки стратегий и решений, которые помогут улучшить качество жизни людей и обеспечить устойчивое развитие общества в условиях глобальной взаимосвязанности.

Экономическая глобализация – это превращение мира в пространство, где информация, товары, услуги и капитал могут свободно перемещаться, легче распространять идеи и способствовать развитию современных социальных институтов. Термином «глобализация» американский экономист Т. Левитт обозначил феномен слияния рынков отдельных товаров, производимых транснациональными компаниями (ТНК). Однако по этой причине существуют разные мнения по поводу проблемы и разные различия в угрозах глобальной экономической ситуации. Другие эксперты видят в этом явлении инструмент будущего развития [1]. В последнем тысячелетии в проявлениях экономической глобализации доминировало появление международной торговли. Однако темпы развития в этой области быстро выросли за последние 20-30 лет.

Процесс глобализации ориентирован на глобальную экспансию и не учитывает нужды и интересы отдельных стран. Понимая новые ситуации, позволяет изучить социальные нормы и хорошие манеры. Это касается всех регионов мира, особенно тех регионов, где происходят различные изменения в социальных и экономических системах. Экономика развивается хорошо во всем мире [5].

Считается, что именно эти факторы привели людей к возникновению и распространению глобализации в наше время:

1. Открытые границы.
2. Создание транспортных маршрутов. С ростом глобализации трансферов становится все больше и больше. Автомобили, самолеты и корабли резко сокращают время перевозки и перевозки грузов. Этот факт влияет на рост внешней и внутренней торговли.
3. Спрос на импортные товары и услуги. В древние времена государство процветало, и его города легко снабжались всем необходимым. Сейчас же больше не нужно делать мелочи, чтобы закрыться от мира и просто жить внутри себя. К сожалению, не все страны богаты, поэтому им приходится продавать то, что есть, и покупать то, что производится в небольших количествах, если вообще производится. Благодаря этому явлению жители любой страны теперь имеют доступ к предметам роскоши и капитальным технологиям.
4. Когда рынка одной страны недостаточно, тогда будут созданы международные компании. Такое развитие событий совершенно естественно и логично. Торговая интеграция помогает странам-участницам увеличить продажи и снизить налоги. Хорошие продукты являются одним из экономических кошмаров глобализации, поскольку они расширяют географическое распространение и могут продаваться в развивающихся и производящих странах.
5. Политическое сотрудничество. Глобализация более эффективна в странах, которые тесно связаны друг с другом [6].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что глобализация является элементом развития идентичности.

Глобализация начинается с региональной интеграции, ведущей к усилению взаимозависимости и сотрудничества между странами. Интеграция является результатом большего разделения труда. Этот процесс универсален. Эта проблема требует не только критики отдельной экономики, но и решения общей проблемы.

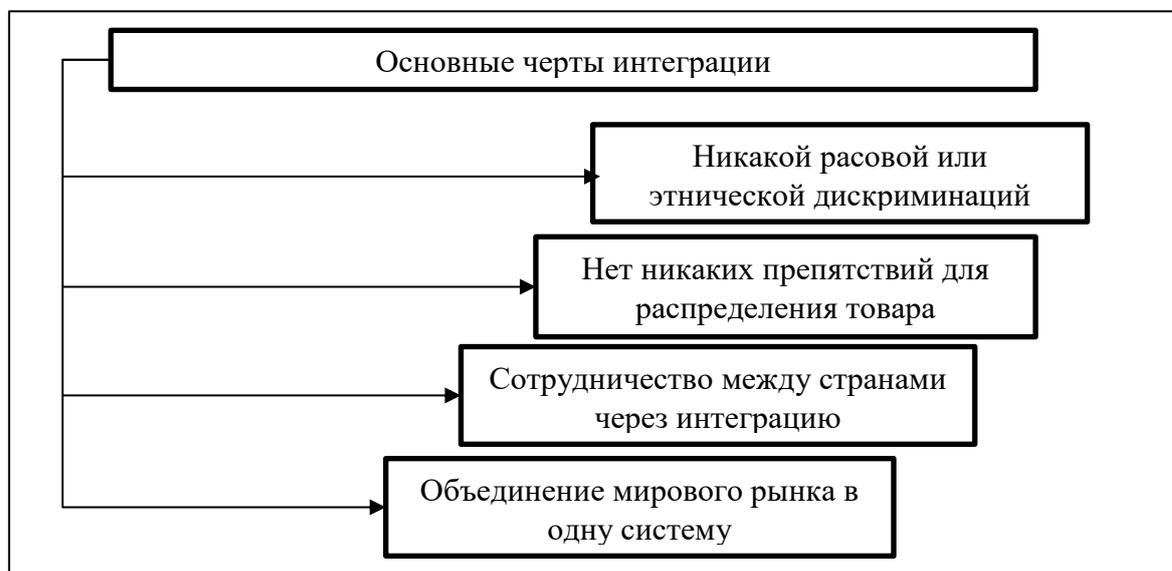


Рисунок 1 – Основные черты интеграции

Разумеется, все внимание было направлено на внешнее развитие каждой нации. Однако в условиях продолжающегося процесса глобализации глобальная экономика полностью влияет на внутренние экономические условия каждой страны [5].

Глобализация является закономерным процессом, возникающий на новом этапе развития мировой экономической системы. В то же время это очень важно для каждого отдельного человека (гос. управления, руководство крупных компаний, руководства государственных учреждений и т. д.).

Глобализация, безусловно, включает в себя:

- 1) международный бизнес. Этот аспект необходим для роста торговли, экспорта продукции и субсидирования стран-компаньонам и наоборот;
- 2) финансовые услуги, долг и валюта на международном уровне;
- 3) объединение производственных сил;
- 4) формирование инфраструктуры;
- 5) миграция рабочей силы [5].

Глобализация – это процесс, который объединяет различные страны и культуры в единое мировое сообщество. Она имеет несколько направлений, которые способствуют развитию мировой экономики, культуры и политики. Если говорить о преимуществах, то можно отметить следующее.

1. Экономическая глобализация – этот процесс связан с увеличением международной торговли, инвестиций, обмена технологиями и знаниями между странами. Это способствует экономическому росту, созданию новых рабочих мест и развитию международных компаний.

2. Культурная глобализация – выражается в обмене идеями, ценностями, традициями между культурами. Это помогает преодолеть культурные барьеры и способствует взаимопониманию между народами.

3. Политическая глобализация – заключается в создании международных организаций и объединений, которые сотрудничают для решения глобальных проблем, таких как изменение климата, терроризм и бедность.

4. Технологическая глобализация – связана с распространением новых технологий по всему миру, что помогает ускорить экономический рост и улучшить качество жизни людей.

5. Образовательная глобализация – обмен образовательными программами и методами обучения между странами помогает улучшить качество образования и повысить уровень знаний населения.

Глобализация имеет не только преимущества, но и недостатки, они включают следующее.

1. Экономическое неравенство – глобализация может привести к увеличению экономического неравенства между странами, поскольку богатые страны становятся еще богаче, а бедные – еще беднее.

2. Культурное влияние – глобализация может приводить к потере культурной идентичности, поскольку страны становятся более похожими друг на друга из-за обмена идеями и ценностями.

3. Экологические проблемы – глобализация может способствовать увеличению выбросов парниковых газов и другим экологическим проблемам из-за увеличения производства и потребления.

Многие ученые и аналитики говорят последние несколько лет о повышении риска деглобализации и фрагментации мировой экономики. Такое развитие событий может быть вызвано политическими и экономическими барьерами, созданными правительствами для защиты своих внутренних рынков, а также нестабильностью в связи с торговыми войнами и миграциями населения.

Эти два процесса могут происходить одновременно или последовательно, усиливая друг друга и создавая сложности в мировой экономике. В результате деглобализации и фрагментации снижается экономическая интеграция, увеличивается региональная специализация, и страны становятся более зависимыми от своих ближайших соседей.

Однако, несмотря на негативные аспекты деглобализации, этот процесс может также привести к новым возможностям и инновациям, поскольку страны ищут альтернативные пути развития своей экономики. Некоторые страны могут использовать эти возможности для разработки новых стратегий экономического развития и улучшения своей конкурентоспособности на мировом рынке.

Нужно сказать, что в Российской Федерации акценты смещаются в сторону цифровизации экономики, в основе которой лежат информационно-коммуникационные технологии. А также важно отметить, что на сегодняшний день существует снижение участия Российской Федерации в мировых глобализационных процессах и переход в некоторых вопросах к изоляции. Причиной этого стала, в первую очередь, политическая ситуация в мире.

Существование глобализации как явления, доминирующего в развитии мира, не подлежит сомнению, мнения ученых о сущности этого процесса, его конкретных проявлениях, требованиях и результатах неоднозначны. Вопросы остаются открытыми, имеется в виду глобализация как однонаправленный процесс или просто включающая пути развития; оно возникает в результате недавних изменений в производстве, вычислительной технике, культуре или имеет глубокие исторические корни; глобализация не ведет к созданию однородного мира он содержит способности для всего народа или для различных его частей.

Глобализация характеризуется ростом открытости мировых экономик, интеграцией рынков в планетарном масштабе и движением к взаимосвязанному миру, что также приводит к увеличению различных глобальных потоков. В последние десятилетия действовало несколько элементов глобализации.

Также можно выделить несколько факторов, влияющих на сам процесс глобализации, они представлены на рис. 2.

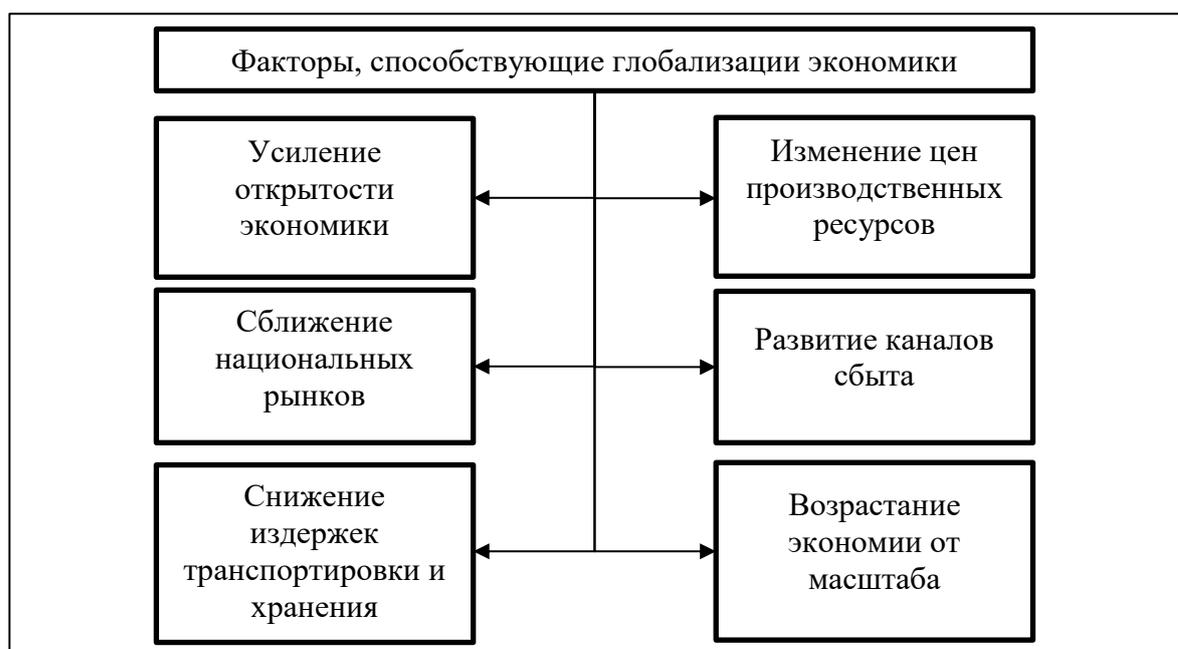


Рисунок 2 – Факторы, способствующие глобализации экономики [3]

В то же время процесс глобализации мировой экономики не хаотичен, а движется в разных направлениях. К ним относятся создание глобальных монополий, регионализация экономики и глобализация экономики. Самое интересное, что сделать это можно в каждой из этих локаций.

Например, процесс глобальной монополии разделен на две части:

Первое – это создание глобальной монополии на этом мировом финансовом рынке;

Второе, потому что на этих рынках существуют уникальные глобальные монополии.

Глобализация существенно влияет на экономику всего мира во многих отношениях, включая производство товаров и услуг, производство рабочей силы и других факторов производства. Это влияет на инвестиции в физический и человеческий капитал. Они способствуют распространению технологий каждой страны. Она существенно влияет на эффективность, результативность и конкуренцию. Это лишь несколько конкретных аспектов явлений глобализации. Во-первых, значительно возросли прямые иностранные инвестиции, значительно опережавшие темпы роста мировой торговли. Во-вторых, является влияние технологий. Как уже упоминалось, новые технологии выступают фактором глобализации, а усиление конкуренции еще больше стимулирует технологический прогресс и ускоряет распространение его достижений внутри страны. В-третьих, такие услуги, как финансовые, юридические, управленческие и информационные услуги, стали основой международной торговли, а торговля всеми видами нематериальных активов растет.

**Вывод.** В результате можно сделать вывод, о том, что глобализация мировой экономики характеризуется продолжением процесса интернационализации мировой экономики. Этот процесс характеризуется ростом взаимодействия различных процессов и сфер, которые выражаются во времени. Преобразование мировой экономики в единый рынок услуг, товаров, денег, информации, труда и знаний. Стоит отметить некоторые качества этой сцены, такие как сокращение экономических расстояний между странами мира, появление новых форм организации мирового хозяйства и контроля над глобальными экономическими процессами. Становление региональных интеграционных объединений и распространение либеральной рыночной модели. Более того, эти процессы стимулируются и непосредственно формируются различными начальными условиями и факторами. Проведенный анализ позволяет утверждать, что процесс глобализации мировой экономики постепенно охватывает все сферы общественной жизни каждой страны, то есть производство (в форме

транснациональных компаний), операции, связанные с биржевой торговлей и инвестиционными рынками.

Также нужно сказать, что поскольку процесс глобализации является основной тенденцией ее развития в современном мире, задача международного сообщества состоит в том, чтобы уменьшить ее негативные последствия и увеличить то, что мотивирует возникновение позитивных эффектов из этого процесса.

В результате глобализации Россия получила множество преимуществ, в том числе: высокие уровни экономического роста, положительно влияют на общее благо; увеличить доходы населения, повысить качество жизни и, как следствие, увеличить среднюю продолжительность жизни, ликвидировать демографический спад; появление на внутренний рынок выпускается широкий ассортимент продукции. Нужно сказать, что в Российской Федерации акценты смещаются в сторону цифровизации экономики, в основе которой лежат информационно-коммуникационные технологии. А также важно отметить, что на сегодняшний день существует снижение участия Российской Федерации в мировых глобализационных процессах и переход в некоторых вопросах к изоляции. Причиной этого стала, в первую очередь, политическая ситуация в мире.

### Список литературы

1. Вовченко, Н. Г. Факторы развития и современные тенденции глобализации / Н. Г. Вовченко, Н. В. Фадеева / Финансовые исследования. – 2006. – № 13. – С. 1-22.
2. Георгиевская, Е. И. Сущность процесса глобализации / Проблемы социально-экономического развития России: интеграция в мировое сообщество. – Тамбов: Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, 2006. – С. 65-72.
3. Колесникова, А.К. Глобализация и ее влияние на экономику России // Теория и практика современной науки. – 2017. – №1 (19). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-i-ee-vliyanie-na-ekonomiku-rossii>
4. Есенькин, Б. С. Глобализация и культурная индустрия России: этапы и перспективы / Одиннадцатые Макушинские чтения: Материалы научной конференции. – 2018. – С. 88-95.
5. Кондрат, Е. Н. Глобализация: понятие, сущность и основные процессы / Мир политики и социологии. – 2013. – № 10. – С. 97-109
6. Рутц, А. В. Глобализация мировой экономики: факторы и направления развития / Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 10(66). – С. 213-215.

## УЧЕТ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Филь-Томашова Е.А.**  
Студент 2 курса гр. ГАМЗ-22  
**Мащенко Е.С.**

**Канд. экон. наук, доцент**  
*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В статье рассмотрены критерии признания доходов согласно принципов МСФО, определены методы измерения доходов, исходя из отраслевой принадлежности зарубежного предприятия.

**Ключевые слова:** доход, критерии признания дохода, принцип начисления, принцип соответствия доходов и расходов, методы измерения доходов.

## ACCOUNTING OF ENTERPRISE INCOME ACCORDING TO INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

**Fil-Tomashova Ekaterina**

**Abstract:** The article describes the revenue recognition criteria under IAS principles, defined income measurement methods, based on the industry sector of the foreign enterprise.

**Keywords:** income, criteria accrual principle of recognition of income, the principle of conformity of income and expenses, methods to measure income.

Income is receipts or other increases in cost of assets of the subject of managing or a covering of its liabilities as a result of delivery or production of goods, rendering services or implementation of other kinds of activity which make the main and constant areas of work of this enterprise. In the simplest case, they are equal to the cost of the sold goods and the rendered services for this period of time. When the enterprise renders services or delivers goods to the buyer it receives for it either money or promise to pay them in the nearest future. The received money is fixed on the account "Cash desk" or "Bank" and the promise to pay on receivables account: "Accounts payable" or "Bills received". The money which has arrived for a certain period and the promise form the income of enterprise, increasing its assets. We will notice that there are operations which increase assets but aren't the income. For example, the loan of money in bank leads to increase in cash and liabilities, but has no impact on the income. One of complex problems of accounting is considered the reference of the income and expenses by this or that reporting period which can be – month or year. Accountants solve this problem, resorting to a conditional assumption about frequency according to which the income and expenses are estimated for the identical period of time about what the note is made in financial statements.

During the calculation of the income and expenses the accountant should proceed from two methodological assumptions:

1. Continuity – until aren't present any signs of the termination of activity of the enterprise, the accountant have to recognize that it exists eternally. If it is expected that the enterprise will soon stop functioning, the accountant has to change all registration procedures;

2. Conformity – expenses have to be carried to the reporting period of emergence of expenses / instead of payments/ the income connected with receiving which, in turn, have to be carried to the reporting period of sale of goods and rendering services / instead of receiving money. Sometimes conformity between the income and expenses reveal rather easily, especially if registration of the income and expenses is carried out on the basis of receipt and payment – a cash basis of the accounting. When it is difficult to establish conformity between expenses and the income, the accountant tries to distribute expenses between the reporting periods.

IAS 18 «Income» extends [1] on the income as a result of: realization of goods; service; using of assets of the enterprise by other parties which is a result of charge of percent, royalty and dividends. The income includes gross receipt of economic benefits which is received or is subject to receiving by the enterprise into its own account. The sums received on behalf of the third parties (taxes on sales, taxes on goods and services, a value-added tax, the sums received on behalf of the principal) aren't economic benefits and therefore are excluded from the income.

Classification of the income helps the user to understand enterprise operations. It is necessary to differentiate the income from operating activities and profit from not operating activities. It is important to distinguish the values which were created as a result of activity of the subject and their emergence as a result of gift or in case of unexpected luck/

IAS give preference to narrower definition of the income according to which it shares on received from operating and not operating activities.

The sum of the income in a result of operation, as a rule, is defined by an agreement way between the enterprise and the buyer. The income is estimated at fair value of compensation which was received or is subject to receiving taking into account the sum of a trade discount or discount from a turn which is provided to the enterprise. In many cases this size represents simply the price

which is established by the contract. The statement that the income has to be measured by the current cost of money or a money equivalent, assumes that all returns, trade discounts and others of reduction of the shown price have to be subtracted from the income. They have to be considered as reduction of the income (reduction of the shown price), not as expenses though at first sight such treatment can seem to the univalent.

Discounts from the price are provided to balance an assessment of the money received within the period of action of a discount with the current discounted assessment of the sums which will be received under the terms of the credit.

All above needs to be considered with observance of the principle of materiality. At the short period of expectation the discount can not be taken into account for three reasons:

1. at low rates the sum of a discount is small and has no essential impact on an assessment of total income. For example, if the debt has to be paid in 60 days, the discount sum on an annual rate of 10% will make less than 2% of the income.

2. percent have to be reflected after reflection of the income from the initial transaction, however, if percent aren't essential in size, inclusion them in the income from sales will render insignificant effect on the cumulative income for the reporting period.

3. if the income isn't discounted, the factor of expectation (percent) will be absent also the income to be considered as the income from realization.

The revenues from sales of goods have to be admitted when all listed below conditions are met:

- the company transferred to the buyer the significant risks and rewards of ownership of the goods;

- the company doesn't participate any more in management in that degree which usually associates with the property right and doesn't control the sold goods;

- the sum of revenue can be reliably estimated;

- there is a probability that the economic benefits connected with the transaction will arrive in the company;

- the incurred or expected expenses connected with the transaction can be reliably estimated.

One of the main conditions of recognition of the income from sale of goods is transfer by the seller to the buyer of considerable risks and rewards from the property right to goods, lack of opportunity to exercise control over goods. If the seller reserves the property right, as a rule, this transaction it is impossible to recognize as sale [2, p. 113].

The next moments of recognition of the income are possible: 1. The income recognized during transfer (the sale moment). 2. The income recognized after transfer. 3. The income recognized before transfer.

Conditions for recognition of income – implementation of the contract and possibility of receiving revenue – are usually carried out in date of transmission of goods or services. So, the income from sale of products usually admits in day of sale, that is that day when the product is handed over to the client. The income from the rendered services admits when services were executed. It is a so called method of the moment of sale. Some transactions aren't suitable for recognition of income on a method of the moment of sale because one of two criteria isn't satisfied. For example, the income from the contractual agreements allowing another to use assets of the company (the income from rent, percent, rent contributions and assignments) admits during time of the contract or asset use.

When goods or service it is sold with a guarantee, the expenses connected with service of these goods, most likely will be suffered after transfer. When such expenses can be reasonably estimated, the income admits in day of sale (a method of the moment of sale) and also future costs for a guarantee are provided.

The company which sells a magazine subscription or the airline which sells the ticket for any future date receives cash before there is a goods or service delivery. And though realization happened, process of obtaining the income is incomplete until the main condition of such operation (magazines are delivered, the flight is carried out) will be satisfied. In this case, receipt of cash isn't the income. On the contrary, inflow generates the liability to make and transfer the product then the liability is

register. This liability is called the delayed income or the uncollected income. It doesn't admit as the income until goods not will deliver or services render.

Under some circumstances the criteria of recognition of the income aren't satisfied and after goods or service were delivered to the client. In practice situations when income recognition at the time of delivery of goods or services needs to be postponed. It usually occurs because one of two criteria of recognition of the income isn't observed by delivery or both criteria are observed before delivery of goods and services. When one or both criteria aren't observed, recognition of the income is postponed and occurs after delivery of goods or services. For example, when there is a right of return, there can be a difficulty when determining: the final sum of the income which will be gained; completeness of process of receiving arrived.

#### **Список литературы**

1. IAS 18 «Revenue», approved by the International Accounting Standards from 01.01.2014. [Electronic resource] . – Режим доступа: <http://online.zakon.kz/>
2. Yagmur K.A. Accounting in the foreign countries. training manual:for students of direction of training «International Economy» and «Accounting and Audit» of full-time and part-time forms of education. – Donetsk: DonNUET, 2014. – 265p.

## СЕКЦИЯ 6

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

### ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

**Васильев Д.О.**  
**Студентка 3 курса гр. НиН-21**  
**Расторгуева Ю.С.**  
**Старший преподаватель**

*ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»*

**Аннотация.** Рассмотрена сущность бюджетного перераспределения, проанализированы инструменты государственного управления поддерживающие бюджетное перераспределение.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, бюджетный потенциал, государственное управление.

**Актуальность исследования.** Экономическая система функционирует на основе перераспределения финансовых ресурсов с целью достижения оптимального использования этих ресурсов и удовлетворения потребностей всех участников экономических отношений. В современных условиях глобализации и интеграции экономик перераспределение финансовых ресурсов становится еще более актуальным.

**Анализ публикаций по теме.** Способы перераспределения финансовых ресурсов были затронуты в работах: А.В. Стародубцева, В. Нордхауса, И. Маркеса, Е. Назруллаевой, А. Яковлева, С. Ансолабехере, Дж. М. Снайдера, М. Вайшнава, Н. Сиркараи других авторов.

**Цель исследования:** изучение различных методов и механизмов перераспределения денежных средств в экономике с целью повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

**Текст статьи.** Созданная стоимость товара или услуги проходит стадию первичного распределения в соответствии с законами материального производства и объективными потребностями рынка. Затем к процессу распределения созданной стоимости добавляется принудительное воздействие государства, и происходит вторичное перераспределение, называемого бюджетным, которое, как справедливо отмечает Н. А. Истомина, отличается от первичного бюджетного перераспределения тем, что характеризуется не только планированием, прогнозированием и контролем доходов, но и целями и направлением распределения, что также зависит от размера перераспределяемых средств.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что перераспределение бюджета следует оценивать с точки зрения использования бюджетного потенциала в соответствии с национальными потребностями, приоритетами и законодательно закрепленными функциями, и полномочиями. Это означает, что неэффективное перераспределение бюджетных средств между регионами и муниципалитетами негативно сказывается на мультипликативном расширении общего бюджетного потенциала региона. Другая группа авторов уделяет внимание управлению территориальным развитием с помощью инструментов бюджетного перераспределения, включая бюджетные инвестиции, финансовую помощь и собственные (налоговые и неналоговые) доходные источники. Бюджетное перераспределение служило удовлетворению возрастающих потребностей общества и производства.

Проблемы перераспределения финансовых ресурсов в регионах РФ, заключается в несоответствии применяемых инструментов текущему состоянию местной бюджетной

системы. Несмотря на ее ухудшение, констатируется наличие целого ряда тенденций перераспределения бюджетных средств внутри региона, перманентно поддерживаемых инструментами государственного управления.

Инструменты бюджетного перераспределения в регионе базируются по принципу выравнивания «от имущих к неимущим» без выстраивания механизмов компенсации выпадающих доходных источников. Подобная практика применялась в 2005–2009 гг. в отношении муниципальных районов и используется с 2012 года по настоящее время в отношении городских округов.

Стратегические приоритеты развития России до 2025 года и основные направления бюджетно-налоговой политики до 2022 года (например, в отношении городов, получивших необходимость стратегического развития без сопутствующих этому бюджетных инструментов) слабо коррелированы.

В подходе к перераспределению бюджетных средств объективные преимущества, которые дают определенные виды муниципального развития (например, административные факторы, концентрация экономических, трудовых и других ресурсов), не только сужают способы концентрации бюджетных ресурсов на безвозмездной основе, но и дополняют, но не противоречат функции содействия территориальному развитию. Это стало причиной сужения финансовых ресурсов для реализации функции выравнивания, в дополнение, но не в ущерб функции содействия территориальному развитию.

Сточки зрения развития бюджетного потенциала региона в целом, современная национально-региональная политика в области внутрирегионального перераспределения бюджетов должна следовать следующим основным принципам:

1. Принцип компенсации. Данный принцип проявляется в том, что принятие бюджетных стандартов для одного типа муниципалитета не должно существенно снижать бюджетный потенциал другого муниципалитета за счет применения соответствующих компенсационных механизмов.

2. Принцип дифференцированного укрепления доходной базы с учетом особенностей управления, тенденций и исторических традиций различных типов муниципалитетов. В муниципалитетах со слабым производственным потенциалом, нет экономического смысла наполнять бюджет минимальными доходами от предприятий.

3. Принцип эффективности. Он подразумевает, что для обоснования конкретных бюджетных ассигнований должны использоваться научно-методические меры.

Финансовый потенциал включает широкий спектр ресурсов и возможностей для формирования доходов регионального бюджета. Это включает как сумму налоговых платежей, которые могут быть собраны, так и доходы, полученные от других источников, таких как доходы от собственности, доходы от продажи активов, субсидии и т.д.

Однако налоговый потенциал является лишь одним из компонентов финансового потенциала. Налоговый потенциал представляет собой возможность сбора налоговых доходов от налогоплательщиков в соответствии с налоговыми ставками и принятыми политиками налогообложения. Он является основой для формирования бюджета и определения объема налоговых доходов, которые могут быть собраны для финансирования государственных программ и услуг.

Финансовый потенциал также включает возможность осуществления заимствования на финансовых рынках. Это означает, что регион может привлекать дополнительные финансовые ресурсы, например, выпуская облигации или получая кредиты, чтобы покрыть бюджетные дефициты или финансировать различные проекты.

Таким образом, понятия налогового и финансового потенциала имеют различные смыслы и используются для анализа и планирования региональных финансовых ресурсов и доходов. Современная государственная политика в сфере внутри регионального перераспределения способствует развитию бюджетного потенциала региона.

К сожалению, значительные изменения в бюджетно-налоговом законодательстве, статистических методах расчетов и бюджетной классификации не дают возможности точно оценить структурные сдвиги межбюджетного распределения доходов.

### Список литературы

1. Истомина Н.А. О бюджетном перераспределении и его роли в социально-экономическом развитии регионов // Финансы и кредит. 2013 № 11 (539). С. 12–19.
2. Исаев А.Г. Распределение финансовых ресурсов в бюджетной системе РФ и экономический рост российских регионов // Пространственная экономика. 2016 № 4 С. 61–74.
3. Бойко, С. В Регулирование налогово-бюджетной сферы в условиях комплексной цифровизации экономики / С. В. Бойко, Н. А. Плеханова. – Текст : электронный // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2021. – № 3. – С. 47-59. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46686855> (дата обращения: 13.02.2024). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

## КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

**Забавина Е.Ю.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»*

**Бобрик А.Н.**

*Управляющий Донецким филиалом ПАО Промсвязьбанк*

**Аннотация.** В статье исследуется интеллектуальная собственность и процессы ее коммерциализации как факторы формирования стратегических конкурентных преимуществ. Подчеркивается важность укрепления инфраструктуры ИС, трансформации административных процедур и совершенствования национального законодательства.

**Ключевые слова:** инновации, интеллектуальная собственность, коммерциализация, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

**Актуальность исследования.** Развитие науки и техники в условиях цифровизации требует от компаний активного внедрения инноваций для обеспечения их конкурентоспособности. В этой связи современные бизнес-процессы нуждаются в переосмыслении. Динамичная внешняя среда стимулирует компании к повышению технического уровня производства, увеличению количества образцов новой техники, продукции и ускоренному освоению различных инноваций в производстве и управлении. Эти задачи объясняются тем, что на современном этапе передовые позиции в экономике занимают компании инновационных лидеров, а коммерциализация интеллектуальной собственности (ИС) стала важнейшим элементом инновационного процесса.

**Анализ последних исследований и публикаций** показал, что роль интеллектуальной собственности и процессы ее коммерциализации исследуется в работах В.И. Кудашова, А.И. Рябоконт, Ю.В. Нечепуренко, М.Л. Басковой, А.С. Безмолитвенного. Вместе с тем, высокая инновационная активность и разработка интеллектуальных продуктов формирует новые области научного поиска.

**Цель** – исследование интеллектуальной собственности и процессов ее коммерциализации как ключевого фактора формирования конкурентных преимуществ компании и страны.

Интеллектуальная собственность характеризуется тем, что никакое иное лицо, за исключением автора, не может каким-либо образом использовать данную собственность без его разрешения, так как это продукт творческой деятельности. Однако в отличие от товара как материальной вещи, интеллектуальная собственность сама по себе в состоянии приносить прибыль её владельцам, только если обеспечена специальной правовой охраной со стороны государства. К объектам интеллектуальной собственности (ИС) относят изобретения,

промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие наименования и обозначения и другие [1].

Процессы глобализации и обострение конкуренции на внутренних и внешних рынках актуализируют проблему коммерциализации ИС и других результатов интеллектуальной деятельности, направленных, в первую очередь, на развитие наукоемких производств. В этих условиях формирование стратегических конкурентных преимуществ будет происходить за счет активного формирования портфелей исключительных прав на результаты НИОКР, наращивания количества создаваемых объектов ИС и обеспечения их правовой защиты [2].

Коммерциализация интеллектуальной собственности – это процесс вовлечения объектов ИС в экономический оборот и использование в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.оборотными объектами в сфере ИС являются как права на интеллектуальную собственность, так и материальные носители, в которых она выражена.

Виды объектов интеллектуальной собственности представлены на рис. 1.



Рисунок 1 – Объекты интеллектуальной собственности предприятия

Результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий не могут отчуждаться или иными способами переходить от одного лица к другому. Вместе с тем права на такие результаты или средства, а также материальные носители, в которых выражены соответствующие результаты или средства, могут отчуждаться или иными способами переходить от одного лица к другому в порядке, установленном законодательством. [1]

Стоимость отдельных объектов ИС может достигать сотен миллионов долларов, а доля нематериальных активов, находящихся на балансе компании, может составлять до 85% всего ее капитала. При этом амортизация нематериальных активов служит стабильным источником средств для воспроизводства инновационной продукции компании. Кроме того, коммерческий результат от вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот влияет на рост капитализации в виде роста доли прибыли как источника собственных финансовых средств либо в виде роста стоимости ее внеоборотных активов. [3]

Приобретение прав на передовые технологии приводит к образованию зон монопольной прибыли и вместе с тем обеспечивает доступ компаниям к новшествам, что стимулирует разработку и применение в производственной сфере инновационных

технических и организационно-управленческих решений. Успешную деятельность в сфере инновационного бизнеса, в том числе наукоемкой продукции, осуществляют компании, исключительные права которых на результаты интеллектуальной деятельности защищены патентами. Только в том случае, если компания имеет портфель патентов, ноу-хау и других объектов ИС, позволяющих контролировать сектор товарного рынка, она в состоянии эффективно конкурировать. [4]

Согласно ежегодному докладу Всемирной организация интеллектуальной собственности (ВОИС), рост патентной активности наблюдается на протяжении 2020 – 2022 гг. (табл.1). Несмотря на снижение количества заявок на товарные знаки и промышленные образцы в 2022 г., число заявок на патенты увеличилось и составило 3,46 млн.

Наибольшее число патентных заявок в 2022 г. пришлось на Китай, США, Японию, Республику Корея и Германию. Хотя новаторы из Китая вновь подали почти половину всех патентных заявок в мире, темпы роста заявительской активности снижаются второй год подряд – с 6,8% в 2021 г. до 3,1% в 2022 г. В то же самое время в 2022 г. число патентных заявок, поданных резидентами Индии, выросло на 31,6%, тем самым продолжается 11-летний период роста, продемонстрировать который не смогла никакая другая страна из десятки лидеров в данной области. [5]

Таблица 1 – Количество заявок на регистрацию прав ИС, 2021-2022 гг.

Заявки на регистрацию прав ИС	2021 г.	2022 г.	Рост (%), 2021-2022 гг.
Патенты	3 400 500	3 457 400	+1,7
Товарные знаки	18 182 300	15 543 300	-14,5
Промышленные образцы	1 513 800	1 482 600	-2,1

Коммерческая реализация интеллектуальной собственности в собственном производстве направлена на создание новых материалов, продукции, технологий организации и управления компанией.

На рис. 2 продемонстрированы способы коммерциализации интеллектуальной собственности.



Рисунок 2 – Способы коммерциализации интеллектуальной собственности

К наиболее важным способам коммерциализации ИС можно отнести использование объектов интеллектуальной собственности в собственном технологическом цикле или же передача прав на их использование.

Коммерциализация ИС может потребовать дополнительных НИОКР. Это важно, поскольку не все изобретатели или создатели имеют ресурсы, навыки и стремление к коммерциализации собственных изобретений. К примеру, в случае биотехнологий, основные рынки, как правило, международные, поэтому во многих ситуациях компании, владеющей правами ИС на изобретение, потребуется один или несколько финансовых партнеров, которым передано использование данных технологий. Необходимо также учитывать, что коммерциализация инноваций в области биотехнологий имеет определенный временной промежуток между началом коммерциализации и получением значительных доходов.

Чтобы получить коммерческую прибыль от ИС, необходимо соблюдение определенных условий:

- наличие клиента или способность нахождения необходимых клиентов для собственных товаров или услуг;
- эффективное управление процессом коммерциализации в компании.

Способность создать экономическую ценность из интеллектуальных активов в значительной степени зависит от руководства, возможностей конкретной компании в сфере инноваций, а также от обоснованной бизнес-стратегии. Поверхностное знание рынка – это одна из основных ошибок, которую следует избегать в случае коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Технологические и коммерческие преимущества ИС должны быть оценены исключительно на ранней стадии.

**Вывод.** Очевидно, что в условиях цифровизации востребованность творческой и инновационной деятельности демонстрирует уверенный рост. Раскрытие инновационного потенциала позволило развивающимся странам стать активными участниками экосистемы интеллектуальной собственности. Вместе с тем, по мнению экспертов, геополитическая нестабильность и неопределенность перспектив в сфере экономики уже оказывает негативное влияние на глобальную экосистему ИС.

В Российской Федерации, в условиях санкционного давления и закрытия доступа к зарубежным высокотехнологичным продуктам, важными задачами ближайшей перспективы являются укрепление инфраструктуры ИС, трансформация административных процедур и обеспечение экспертно-аналитической поддержкой прорывных научно-технологических проектов. Актуальными остаются вопросы совершенствования законодательства: снятие барьеров для работы в инновационных направлениях, охрана интеллектуальных прав, получение льгот по налогу на прибыль от распоряжения интеллектуальными правами.

### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации – часть четвертая (с изм. на 13 июня 2023 года, редакция, действующая с 29 июня 2023 года). URL: <https://rospatent.gov.ru/ru/documents/grazhdanskiy-kodeks-rossiyskoy-federacii-chast-chetvertaya> (дата обращения: 18.03.2024).
2. Кудашов В.И., Нечепуренко Ю.В. Формы и методы коммерциализации интеллектуальной собственности // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. 2015. №7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formy-i-metody-kommertsializatsii-intellektualnoy-sobstvennosti> (дата обращения: 19.03.2024).
3. Баскова, М.Л. Предпосылки гармонизированной коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в нефтегазохимическом комплексе / М. Л. Баскова // Сборник научных трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством". – 2015. – № 37. – С. 45-52.
4. Кудашов, В.И. Проблемы инновационного развития экономики Республики Беларусь / В. И. Кудашов, А. И. Рябоконь // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. – 2019. – № 1(220). – С. 21-25.

5. Доклад ВОИС «Мировые показатели деятельности в области интеллектуальной собственности». URL: [https://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2023/article\\_0013.html](https://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2023/article_0013.html) (дата обращения: 18.03.2024).

## ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Кошуба Е.А.  
Студентка 4 курса гр. ГМС-20

Луппол Е.М.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет»*

**Аннотация.** В работе всесторонне рассмотрено понятие территориальной общины, проанализированы статистические данные и построена модель, свидетельствующая о значимости роли территориальной общины в социально-экономическом развитии региона, предложены инструменты повышения качества влияния территориальных общин на социально-экономическое развитие региона.

**Ключевые слова:** территориальная община, местное самоуправление, модель, зависимость, коэффициент корреляции, прогнозирование.

**Актуальность исследования.** Актуальность темы исследования связана со значимостью планирования и прогнозирования развития территорий как фактора устойчивого социально-экономического развития регионов и всей территории страны в целом. Тема представляет теоретический и практический интерес по причине необходимости планирования эффективного развития территорий для установления функциональных зон, определения планируемого размещения объектов различного назначения.

Практическая значимость исследования обусловлена возможностью использования основных положений и результатов работы для обоснования повышения роли территориальной общины в социально-экономическом развитии города, расширении ее участия в местном самоуправлении. По результатам исследования обосновано предположение о значительной роли территориальных общин и усилении их влияния на тенденции и качественные показатели развития региона.

**Анализ публикаций по теме.** Проблемам исследования влияния территориальных общин на социально-экономическое развитие региона посвящено достаточно много работ отечественных и зарубежных авторов. Так, вопросам управления региональными инфраструктурными комплексами, а также разработке научных подходов к их эффективному решению посвящены работы таких ученых, как В.В. Бузырев, Н.В. Васильева, А.Г. Гранберг, Ю.В. Кузнецов, Д.С. Львов, С.Н. Максимов, В.Е. Рохчин, Н.П. Федоренко, В.Б. Фраймович, А.М. Ходачек, Д.В. Шопенко, Ю.В. Яковец и ряда других исследователей [2].

**Цель исследования** - рассмотреть теоретические подходы к определению роли территориальных общин в социально-экономическом развитии города, провести анализ роли территориальных общин и тенденций ее изменения при принятии решений, связанных с социально-экономическим развитием города и региона в целом.

Информационной и эмпирической базой исследования стали законодательные акты и нормативно-правовые документы Российской Федерации, а также научные публикации по исследуемой теме, статистические материалы.

**Изложение основного материала.** В соответствии с Европейской хартией местного самоуправления территориальная община – совокупность физических лиц, которые постоянно проживают на определенной территории и связаны между собой территориально-личными

связями системного характера. Территориальная община является основой местного самоуправления, его первичным субъектом, который принимает непосредственное или опосредствованное участие в решении вопросов местного значения. Анализ нормативно-правовой литературы и мнений авторов о сущности понятия «территориальная община» приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Сущность понятия «территориальная община» [1,5]

Автор	Определение
О.В. Батанов	Это первичный субъект местного самоуправления, состоящий из физических лиц – жителей (граждан страны, иностранных граждан, лиц без гражданства, беженцев, вынужденных переселенцев), которые постоянно проживают, работают на территории села (или добровольного объединения в общую общину нескольких сел), поселка или города; непосредственно или через сформированные ими муниципальные структуры решают вопрос местного значения, имеют общую коммунальную собственность, владеют на определенной территории недвижимым имуществом, платят коммунальные налоги и связаны индивидуальными территориальными связями системного характера
М.П. Орзих	Это первичный субъект местного самоуправления, единственный на территории социальный субстрат, имеющий собственные интересы, в состав которого входят граждане страны, иностранцы, лица без гражданства, постоянно проживающие или работающие на данной территории, или владеющие на территории недвижимым имуществом, или платят местные налоги и сборы
М.О. Баймуратов	Это совокупность физических лиц, которые постоянно проживают на соответствующей территории и связаны между собой территориально-личными связями системного характера
О.В. Гейда	Территориальная община представляет собой полиструктурное объединение. Определяющим признаком, по которому законодатель разделяет территориальные общины на виды, является административно-территориальное устройство государства. Можно выделить три их вида: территориальная община села или добровольного объединения в сельскую общину жителей нескольких сел; территориальная община поселка; территориальная община города
Европейская хартия местного самоуправления	Территориальная община является одним из специфических субъектов местного самоуправления. Ее специфика заключается в том, что на местном уровне можно рассматривать превращение территориальной общины из участника управления в его первичного субъекта. Самостоятельность местного самоуправления, которое находит свое проявление в организационной и материально-финансовой отделенности, самостоятельном разрешении местных дел в рамках компетенции, закрепленной законодательством, самостоятельной ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления
Энциклопедия государственного управления	Это сообщество людей, объединенных разнообразными стойкими формальными и неформальными связями, которые обусловлены общим проживанием в пределах села, поселка, города

Как видно из данных таблицы 1, в состав территориальной общины входят неравнодушные жители соответствующего региона, которые напрямую заинтересованы в улучшении условий проживания и, в целом, повышении качества жизни жителей региона. Можно предположить, что чем больше регион проживания, тем большее количество жителей объединяются в группы по интересам для более интенсивного воздействия на условия проживания и социально-экономические результаты развития своего региона.

В работе проанализированы статистические данные о количестве территориальных общин и площади городов России (при этом  $x$  - площадь города,  $\text{км}^2$ , а  $y$  - количество территориальных общин) (см. рисунок 1).

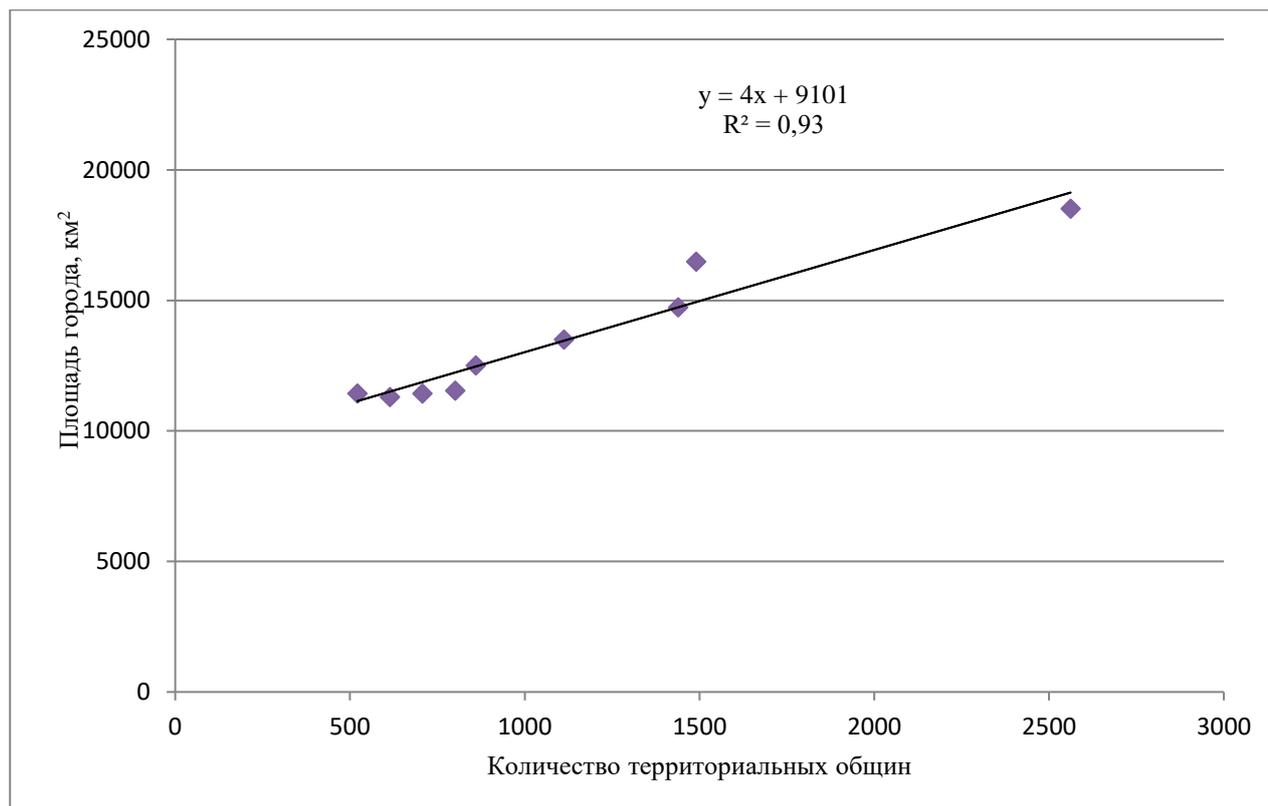


Рисунок 1 – Зависимость количества территориальных общин от площади города (по данным [3-4])

Из диаграммы рассеяния, изображенной на рисунке 1, видно, что точки выборочной совокупности наблюдений расположены не хаотично, а вдоль прямой линии, что свидетельствует о прямой линейной зависимости между показателями и возможности построения качественной линейной модели. Данные моделирования показывают, что с увеличением площади города на  $1 \text{ км}^2$ , количество территориальных общин увеличивается на 4 ед. В работе проверена статистическая надежность линейного коэффициента корреляции, статистическая надежность оценок и всей модели в целом. Результаты проверки показали, что и коэффициент корреляции, и каждая оценка, и вся модель в целом являются статистически надежными характеристиками неизвестных параметров при уровне значимости  $\alpha=5\%$ , что свидетельствует о высоких прогнозных качествах модели.

**Выводы.** Результаты исследования показали, что территориальные общины играют важную роль в социально-экономическом развитии города и региона. Наблюдается прямая тесная зависимость между площадью населенного пункта и количеством территориальных

общин. При этом, с увеличением площади города на 1 км<sup>2</sup> количество территориальных общин увеличивается на 4 ед.

Возрастающее количественное влияние территориальных общин на социально-экономическое развитие региона, на наш взгляд, требует сопутствующего повышения качества такого влияния. Инструменты повышения роли территориальных общин в социально-экономическом развитии региона могут включать следующие элементы:

- усиление местного самоуправления, что включает в себя предоставление большего количества полномочий и ресурсов общинам, что позволит им принимать решения, которые напрямую влияют на их жизнь;

- обучение и развитие навыков, что предусматривает повышение уровня образования и развитие навыков местных жителей. Это будет способствовать эффективному управлению и лучшему планированию деятельности общин и более быстрому и устойчивому социально-экономическому развитию региона;

- внедрение формата сотрудничества и партнерства - работа в партнерстве с частным сектором, другими общественными организациями и государственными органами будет способствовать более качественной идентификации имеющихся проблем и скорейшему их решению в регионе.

Таким образом, планирование деятельности общин в правильном векторе развития будет способствовать устойчивому и скорейшему социально-экономическому развитию региона, что отразится непосредственно на улучшении качества жизни населения, создании новых рабочих мест, привлечении инвестиций, поддержке местного бизнеса и промышленности, улучшении инфраструктуры и услуг, и, в целом, укреплении экономического потенциала региона.

### Список литературы

1. Муркович, Л. Развитие форм участия населения в решении вопросов местного значения: ретроспективный анализ / Л. Муркович // *Modern Management Review*. – 2014. – № 3(21). – С. 99-108.

2. Панова, И. Ю. Теоретико-правовой анализ территориальной общины как основы местного самоуправления в Украине / И. Ю. Панова // *Международный научный журнал Интернаука. Серия: Юридические науки*. – 2018. – № 6(11). – С. 43-50.

3. Список городов России – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список\\_городов\\_России\\_с\\_территорией\\_больше\\_100\\_квадратных\\_километров](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_городов_России_с_территорией_больше_100_квадратных_километров) (дата обращения 23.02.24).

4. Территориальные общины РФ – Режим доступа: [https://rosegrul.ru/opf/obchshiny\\_korennykh\\_malochislennykh\\_narodov\\_rossiysk](https://rosegrul.ru/opf/obchshiny_korennykh_malochislennykh_narodov_rossiysk) (дата обращения 12.02.24).

5. Шумляева, И., Лисневская, Ю. Участие территориальной общины в местном публичном управлении: проблемы и пути их решения / И. Шумляева, Ю. Лисневская // *Modern Management Review*. – 2014. – № 3(21). – С. 117-128.

## ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Поджарий Д.И.

Студент 1 курса магистратуры гр. СФ

Рябич О.Н.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** Исследованы теоретические основы функционирования пенсионной системы в современных условиях. Проведен анализ актуальных проблем пенсионной системы Российской Федерации и трансформацию государственного пенсионного обеспечения граждан ДНР.

**Ключевые слова:** пенсионная система, перспективы развития, функции, механизм

**Актуальность.** Пенсионное обеспечение в современных условиях осуществляется на основе организационных институтов и норм, направленных на обеспечение граждан материальной поддержкой в виде пенсии. Процесс организации и управления пенсионным обеспечением является важнейшей частью социальной политики государства. Так как, аккумуляция денежных средств в руках государства и своевременное распределение этих средств пенсионерам является важной функцией государства по перераспределению национального дохода государства, в целях обеспечения социальной политики и экономической стабильности в государстве.

**Анализ публикаций по теме.** Среди достаточно большого количества научных работ, посвященных исследованию проблемы функционирования пенсионной системы можно выделить труды таких ученых как Роик В.Д. [1], Гурвич Е.Т. [2], Соловьев А.К. [3]. Однако функции пенсионного обеспечения недостаточно исследованы. Хотя данный аспект является важным элементом теоретического анализа функционирования пенсионной системы.

В целом пенсионное обеспечение выполняет две основные функции: распределительную и воспроизводственную, которые характеризуют общие черты. При этом, пенсионное обеспечение имеет специфические присущие только ему функции, которые не всегда идентично раскрываются специалистами и правильно оцениваются. Например, функции по учету продолжительности трудового стажа, которые тесно переплетаются с трудовым законодательством, учету и распределению накопительных пенсионных взносов, порядку оформления и постановке на выплату пенсий, доставке и хранению денежных средств, а также согласование экономических интересов между нетрудоспособными членами общества и той частью общества, которая создает материальные блага. Поэтому, актуальность исследования теоретических основ функционирования пенсионной системы обусловлена необходимостью создания эффективного организационно-экономического механизма управления данной сферой.

**Цель.** Исследовать теоретические основы функционирования пенсионной системы в современных условиях. Провести анализ актуальных проблем пенсионной системы Российской Федерации и трансформацию государственного пенсионного обеспечения граждан ДНР.

В процессе становления пенсионных систем в различных государствах зародились различные подходы к формированию и распределению средств пенсионных фондов. В мировой практике получили распространение две основные системы пенсионного обеспечения – солидарная и накопительная.

Солидарная (или распределительная) система предусматривает, что трудоспособное население, осуществляя отчисления определенной части своей заработной платы, практически

финансирует пенсионеров в обмен на гарантии государства, что при достижении пенсионного возраста им также будет предоставлен гарантированный доход.

В накопительной системе каждый гражданин самостоятельно делает отчисления на свою пенсию. Эти средства аккумулируются на его личном счете, а размер пенсии зависит от величины накоплений, а также от полученного инвестиционного дохода.

В Российской Федерации с 2014 года функционирует трехуровневая пенсионная система: солидарная, накопительная система общеобязательного государственного пенсионного страхования, система негосударственного пенсионного обеспечения.

К актуальным проблемам пенсионной системы РФ следует отнести:

1. В России патерналистская пенсионная система (государство → работник → пенсионер);
2. Увеличение дефицита бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации и его финансовой зависимости от государственного бюджета;
3. Страховые выплаты в пенсионной системе сокращаются;
4. Досрочные пенсии тоже финансируются из общей суммы страховых взносов;
5. Важным вопросом пенсионного обеспечения остаются теневые выплаты;
6. Низкие пенсии, которые в среднем равны прожиточному уровню;
7. Увеличение количества пенсионеров;
8. Низкая грамотность среди населения;
9. Тенденция увеличения количества работников, вышедших досрочно на пенсию.

Трансформация государственного пенсионного обеспечения граждан ДНР осуществляется на основе Федерального закона от 17 февраля 2023 г. № 17-ФЗ) "Об особенностях пенсионного и дополнительного социального обеспечения граждан, проживающих на территориях Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской области и Херсонской области" [4]. Из которого следует, что право на пенсионное обеспечение имеют граждане Российской Федерации:

- достигшие пенсионного возраста по российскому законодательству (женщины 58 лет, мужчины 63 года);
- имеющие паспорт РФ;
- имеющие в паспорте РФ отметку о регистрации по месту жительства (прописку) на территории Республики по состоянию на 30 сентября 2022 года.

Если в паспорте РФ такого штампа нет, для подтверждения факта прописки будет использоваться штамп о регистрации по месту жительства в паспорте ДНР.

Документы для пересмотра пенсии принимаются по 29 февраля 2024 года.

Независимо от того, в какой месяц пенсионер обратился за пересчетом, выплата будет назначена с 1 марта 2023 года.

Если при перерасчете сумма пенсионной выплаты окажется меньше пенсии, которую пенсионер получал до 1 марта 2023 года, ему будет доплачена разница.

В заключении следует отметить, что пенсионное обеспечение как экономическая категория – это совокупность экономических отношений по поводу производства и распределения в денежной форме части вновь созданного продукта, необходимого для удовлетворения потребностей нетрудоспособных категорий населения общества. Процесс организации и управления пенсионным обеспечением является важнейшей частью социальной политики государства.

Современная пенсионная система в Российской Федерации, имеет ряд существенных недостатков, что не позволяет гарантировать стабильное выполнение страной своих обязательств в отношении пенсионеров. Государство можно рассматривать как социальное, если оно удовлетворяет права своих граждан. Проблема задержки выплаты государственных пенсий была решена, но проблема недостаточности размера пенсии для удовлетворения социальных потребностей пенсионеров все еще стоит остро. Решение этих проблем чрезвычайно важно для обеспечения социально-экономического развития России.

Очень важной проблемой при трансформации государственного пенсионного обеспечения граждан, проживающих на территории Донецкой Народной Республики, является организация персонифицированного учета. Определенные проблемы возникают, и будут возникать при подтверждении рабочего стажа.

Таким образом, пенсионное обеспечение является важнейшим элементом социальной защиты населения, поэтому оно должно быть устойчивым и стабильным.

### Список литературы

1. Роик В.Д. Пенсионное страхование в России: «Институциональная недостаточность и как ее преодолеть?» // ЭКО. – 2017. – № 6. – С. 178-189.
2. Гурвич Е.Т. Пенсионная политика и старения населения // Журнал новой экономической ассоциации. – 2019. – № 2. – С.177-185.
3. Соловьев А.К. Пенсионная реформа: проблемы достижения целевых ориентиров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. № 5-2. – С.47-53.
4. Федеральный закон от 17 февраля 2023 г. N 17-ФЗ) "Об особенностях пенсионного и дополнительного социального обеспечения граждан, проживающих на территориях Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской области и Херсонской области" // <http://www.kremlin.ru/acts/bank/48923>.

## РОЛЬ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В МАРКЕТИНГЕ

**Харыбина Д.А.**  
**Студентка 3 курса гр. ФИИ**  
**Манжула Т.Ю.**

**Канд. экон. наук, доцент**

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и  
торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** Данная тема охватывает широкий спектр концепций и технологий, которые стали основой современных компьютерных систем. Эти технологии применяются во многих областях, включая здравоохранение, образование, финансы и транспорт, они играют ключевую роль в развитии современного общества и продолжают оказывать значительное влияние на нашу повседневную жизнь.

**Ключевые слова:** технологии, компьютер, интернет, данные.

**Актуальность исследования** заключается в том, что в современном мире искусственный интеллект (далее – ИИ) и машинное обучение (далее – МО) играют все более важную роль. Они применяются в самых разных областях – от автоматизации процессов и анализа данных до создания новых технологий и продуктов. Исследования в области ИИ и МО продолжаются, и новые открытия и применения этих технологий появляются постоянно. Поэтому изучение и понимание этих технологий становится все более важным для специалистов в различных областях.

**Цель исследования** является получение знаний о принципах работы и применении этих технологий. Это включает в себя понимание основных концепций и методов ИИ и МО, а также способов их применения для решения конкретных задач. Кроме того, важной целью является осознание влияния этих технологий на общество и этику их использования. Это поможет подготовить специалистов, способных эффективно использовать эти технологии и участвовать в их дальнейшем развитии.

В современном мире технологии развиваются с невероятной скоростью. Одними из самых перспективных и быстро развивающихся областей являются искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение (МО). Эти технологии уже проникли во многие сферы нашей жизни и продолжают оказывать все большее влияние на общество.

Искусственный интеллект и машинное обучение играют важную роль в современном маркетинге. Они позволяют компаниям собирать, анализировать и использовать большие объемы данных для принятия более точных и обоснованных решений.

В маркетинге ИИ и МО можно использовать для различных задач, включая:

1. Анализ данных и сегментация аудитории: ИИ и МО могут анализировать множество информации о клиентах и разбивать их на группы на основе общих характеристик. Это помогает компаниям лучше понять свою аудиторию и настраивать свои маркетинговые стратегии.

2. Персонализация предложений: ИИ и МО позволяют компаниям создавать персонализированные предложения и рекомендации, исходя из предыдущего поведения и предпочтений клиентов. Это может улучшить эффективность маркетинговых кампаний и привлечение клиентов.

3. Оптимизация рекламы: ИИ и МО могут оптимизировать процесс покупки медийного рекламного пространства, а также подбирать наиболее релевантные рекламные сообщения для конкретных аудиторий. Это позволяет компаниям снизить затраты на рекламу и увеличить ее эффективность.

4. Прогнозирование спроса: Используя ИИ и МО, маркетологи могут прогнозировать спрос на продукты и услуги, исходя из различных факторов, таких как исторические данные, сезонность, маркетинговые активности и другие внешние переменные. Это помогает компаниям планировать свою производственную деятельность и запасы.

ИИ и МО тесно связаны с маркетингом, поскольку они позволяют компаниям использовать данные для выработки более эффективных стратегий, настройки сообщений и оптимизации рекламных кампаний. Это помогает компаниям улучшить свою конкурентоспособность и лучше удовлетворить потребности своих клиентов.

Теперь рассмотрим более подробно искусственный интеллект и машинное обучение.

Искусственный интеллект – это способность компьютера обучаться, принимать решения и выполнять действия, свойственные человеческому интеллекту. Это включает в себя способность машин к обучению, решению задач, восприятию окружающего мира и многому другому. ИИ может быть использован в самых разных областях, от автоматизации процессов до создания новых технологий и продуктов [1]. ИИ основывается на принципах: (табл. 1.).

Таблица 1 – Принципы искусственного интеллекта

Принципы	Сущность
ИИ нужен доступ к большим объёмам данных для обучения, обработки и принятия решений.	Например, AI-ассистенты, такие как Алиса и Siri, используют информацию, собранную в Интернете, чтобы ответить на вопросы пользователей. Тысячи образцов текста используются для обучения систем распознавания рукописного текста.
Вычислительная мощность	Предположим, мы обучаем нейронной сети распознавать изображения. Более мощные компьютеры могут обрабатывать большое количество изображений и ускорять процесс обучения.
Алгоритмы и модели машинного обучения	Например, прогнозы искусственного интеллекта для распознавания изображений или речи могут быть более точными, если использовать глубокие нейронные сети вместо более простых алгоритмов.

Продолжение таблицы 1

Принципы	Сущность
ИИ должен адаптироваться к новым условиям и требованиям	Например, искусственный интеллект должен уметь адаптироваться к изменяющимся дорожным условиям и улучшать свою работу с течением времени. Водитель также должен иметь возможность контролировать работу ИИ.
Коммуникация на естественном языке	Чат-боты – это один из примеров. Они имеют возможность общаться с пользователями, чтобы лучше понять их и предоставить им информацию.
Интерпретируемость и объяснимость	Если ИИ используется для принятия решений о кредитах, он должен объяснить, на основе чего было принято это решение. Банковским работникам будет легче управлять системой, а клиентам будет легче понять причины отказов.
Безопасность и приватность данных	Например, медицинский ИИ, который анализирует результаты исследований и анализов для диагностики, должен защитить личные данные пациентов. Таким образом можно сохранить конфиденциальность и предотвратить утечку данных.
Этические принципы	Когда используется искусственный интеллект для отбора кандидатов на работу, он должен обеспечивать справедливый и равноправный подход, не дискриминируя кандидатов по полу, расе, возрасту или другим характеристикам.
Интеграция с другими системами	ИИ должен взаимодействовать с системами оплаты, управления запасами и доставки, чтобы автоматизировать процесс заказа товаров в интернет-магазине.

Специалисты, работающие с ИИ, подразделяют его на три вида (рис.1.) [2].

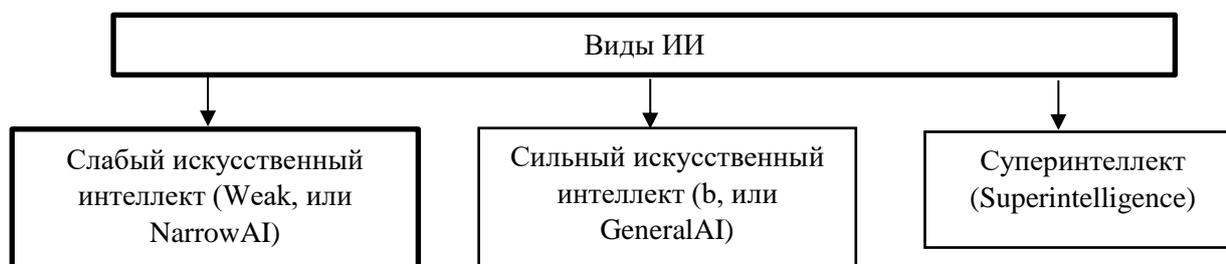


Рисунок 1 – Виды ИИ

Одним из ведущих мировых разработчиков искусственного интеллекта, Amazon, разработала систему распознавания обмана. Программа направлена на борьбу с интернет-мошенниками, причиняющими ущерб миллионам долларов. Система видит подозрительные действия пользователей в Интернете. К примеру, это может быть «странный» заказ, который требует дополнительной проверки перед оплатой. Крупные предприятия, банковские учреждения и онлайн-магазины будут пользоваться этими системами.

Игру Detroit: Become Human можно рассматривать как яркий пример сильного искусственного интеллекта.

В этой среде работы максимально приближены к людям, которые могут думать, чувствовать, обучаться, осознавать свое «я» и принимать решения. Виртуальные ассистенты и чат-боты, способные общаться почти как люди, максимально приближены к обычной искусственной интеллигенции, когда они используются в повседневной жизни. «Почти»,

потому что ни Алиса, ни Siri не способны самостоятельно мыслить и принимать решения в незапрограммированных ситуациях. В настоящее время мощный искусственный интеллект еще не является реальностью.

Суперинтеллект – это лучший искусственный интеллект, но он еще даже не создан.

Машинное обучение – это один из разделов науки об ИИ. Это использование математических моделей данных, которые помогают компьютеру обучаться без непосредственных инструкций. Например, с помощью машинного обучения компьютер может изучить много примеров письма и научиться распознавать рукописный текст. Это может быть полезно в задачах автоматического распознавания почерка или в создании автоматической системы распознавания текста [3].

Программист не дает компьютерной системе четкие руководства, которые учитывают все возможные комбинации и решения. Поиск и анализ на основе входных данных программируются на машину. Она прогнозирует, классифицирует объекты и находит закономерности по нескольким признакам.

Когда вы загружаете датасет, машина обучения начинается. Это исходные данные, которые используются для обработки запросов. фотографии, на которых изображены метки для собак и кошек, например. После завершения процесса машинного обучения компьютерная система самостоятельно распознает животных в новой базе данных, при этом метки не устанавливаются. Система прогнозов не заканчивается обучением. Результаты более точны, когда больше данных проанализировано.

Компьютеры могут распознавать лица на изображениях с помощью технологий машинного обучения. Кроме того, они хорошо работают в текстовых редакторах для проверки орфографии и грамматики. Это автоматические системы, способные не только проверять орфографию, но и понимать контекст, смысл и лингвистические тонкости. Уже существуют специализированные программы, которые самостоятельно пишут статьи на различные темы (новости, экономика, спорт и т. д.) [1].

Создание искусственного интеллекта с аналитическими способностями, равными или даже превосходящими человеческим, является глобальной целью машинного обучения. Тем не менее, наука вполне может решить эту сложную проблему в течение следующих пятидесяти лет.

ИИ, который способен соперничать с человеком и решать задачи разного типа, называют сильным, или общим (artificial general intelligence) [2].

Четыре группы, которые относятся к более узким задачам машинного обучения это классификация, регрессия, кластеризация и уменьшение размерности. (табл.2.).

Таблица 2 – Узкие задачи машинного обучения

Задачи	Сущность
Классификация	используется для решения задач, в которых объекты должны быть распределены по определенным категориям на основе их характеристик. Например, с помощью компьютерного зрения можно отличить некачественные детали от качественных.
Регрессия	Регрессия в теории вероятностей и математической статистике – это зависимость среднего значения какой-либо величины от некоторой другой величины или от нескольких величин. Компьютеры могут анализировать огромные массивы данных и делать предсказания на их основе. Например, можно загрузить в компьютер данные о движении курса акций за последние 10 лет и попросить предсказать их цену в текущем году.

Продолжение таблицы 2

Задачи	Сущность
Кластеризация	это распределение объектов по категориям, когда неизвестно, сколько категорий получится в итоге. Распределение происходит по заданному критерию. Например, компания может использовать кластеризацию для определения типов клиентов по паттернам их покупок и делать на основании этого персонализированные предложения товаров.
Уменьшение размерности	помогает сократить количество признаков в данных без потери информации. Это упрощает их обработку и ускоряет алгоритмы машинного обучения, так как количество данных, с которыми им предстоит работать, уменьшается. При распознавании изображений снижение размерности позволяет не анализировать каждый пиксель, а использовать только важные признаки. Например, чтобы распознать зебру среди животных, главное – научиться видеть белые и чёрные полосы.

Искусственный интеллект и машинное обучение имеют множество применений в различных отраслях. Например, в медицине они могут помочь в диагностике болезней, разработке новых лекарств и анализе медицинских данных. В финансовом секторе они могут использоваться для прогнозирования рынков, рискованного анализа и автоматического трейдинга. В автомобильной промышленности искусственный интеллект и машинное обучение применяются для разработки автономных транспортных средств.

Однако, вместе с возможностями искусственного интеллекта и машинного обучения существуют и опасности, и этические проблемы. Нам нужно обеспечить, чтобы эти технологии развивались в соответствии с общественными ценностями и этическими стандартами. Также необходимо помнить, что ИИ и МО работают на основе данных, и эти данные могут быть предвзятыми или не адекватными. Поэтому важно разрабатывать алгоритмы, которые могут быть прозрачными и объективными.

ИИ и МО играют все более важную роль в нашем обществе. Они используются в самых разных областях, включая здравоохранение, образование, финансы и транспорт. Они помогают улучшать качество жизни людей, упрощают выполнение многих задач и открывают новые возможности. Однако вместе с этим они также представляют и определенные вызовы, такие как вопросы приватности, безопасности и этики.

Искусственный интеллект и машинное обучение – это области, которые продолжают развиваться и оказывать все большее влияние на нашу жизнь. Они представляют собой мощные инструменты, которые могут быть использованы для улучшения многих аспектов нашего общества. Однако важно помнить о потенциальных вызовах и проблемах, которые могут возникнуть в связи с их использованием. Поэтому важно продолжать изучение и понимание этих технологий, чтобы мы могли использовать их наиболее эффективно и ответственно.

#### Список литературы

1. Алханов А. А. Машинное обучение и его применение в современном мире //Проблемы науки. – 2021. – №. 7 (66). – С. 25-27.
2. Гайнутдинов В. Р. Классические задачи машинного обучения //Ломоносовские научные чтения студентов, аспирантов и молодых ученых–2023. – 2023. – С. 153.
3. Искусственный интеллект (AI), машинное обучение и глубокое обучение: в чём разница <https://skillbox.ru/>
4. Шилкина Е. П. Понятие и виды искусственного интеллекта //ББК 70 Е89 Под общей редакцией Ивановской ИИ, Посновой МВ, кандидата философских наук. – 2022.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ

Чижова Е.Р.  
Студентка 1 курса гр. ФИН-23-МА

Рябич О.Н.

Канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и  
торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

**Аннотация.** В статье анализируется государственное регулирование несостоятельности предприятий. Предложены меры предотвращения банкротства предприятий.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, банкротство, методы предупреждения банкротства

**Актуальность исследования:** Банкротство является самым нежеланным событием, как для кредиторов, так и для должника. В случае с первым есть риск потери долга, а также сложность самой процедуры, которые необходимы для исполнения обязательств, а для второго – прекращение деятельности и частичную (полную) потерю активов. В силу повышенного интереса к институту банкротства, необходимо изучить государственное регулирование банкротства предприятия, а также меры по предупреждению его.

**Цель исследования:** проанализировать государственное регулирование несостоятельности предприятий, выделить основные меры предотвращения банкротства предприятий.

В любой цивилизованной стране с развитой экономической системой одним из основных элементов механизма правового регулирования рыночных отношений является законодательство о несостоятельности (банкротстве). Существующее законодательство Российской Федерации имеет вековую историю.

Основными целями функционирования законодательных актов, регулирующих вопросы банкротства являются:

1) сохранность жизнеспособности предприятия, т.е. с помощью юридических механизмов помочь организации, переживающей кризис, оставаться в деле, когда это более благоприятно для её собственников, чем уход из бизнеса;

2) обеспечение защиты интересов кредиторов, удовлетворив оптимальным образом их требования по отношению к данной компании;

3) в качестве дополнительной, но довольно значимой цели, можно назвать следующую: обеспечение наблюдения за сохранностью и наиболее эффективным использованием активов предприятия, испытывающего финансовые трудности, в процессе самого банкротства.

В Российской Федерации была создана система нормативных актов о банкротстве, образовавших конкурсное право. Первыми законодательными актами регламентирующим процедуру банкротства были: «Банкротский Устав» от 15 декабря 1740 г., «Устав о банкротах» от 19 декабря 1800 г., «Устав о торговой несостоятельности» от 23 июня 1832 г. [10].

В настоящее время основными нормативными документами регулирующие процедуру банкротства в РФ являются следующие документы:

1. Гражданский кодекс РФ [2];
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ [1];
3. Федеральный закон «о несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127– фз [5];
4. Федеральный закон от 25.02.1999г. № 40-фз (ред. От 19.07.2009) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» [1];

5. Постановления правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» [3]; от 29 мая 2004 г. № 257 «Об обеспечении интересов российской федерации как кредитора в делах о банкротстве и в процедурах банкротства», от 20.05.1994 г. №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» и т.д;

6. Приказ от 23 января 2001 №16 Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротств «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» [4] и др.

Действие Закона о банкротстве распространяется на всех физических и юридических лиц, за исключением казённых предприятий, учреждений, политических партий и религиозных организаций.

За первое полугодие 2023 г. в российском законодательстве было принято сразу несколько важных изменений, затрагивающих различные материальные и процессуальные аспекты банкротства юридических лиц.

Соответствующие поправки внесены в статьи Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)») [5]. Этот нормативный правовой акт является основным источником правовых норм, регулирующих процедуру банкротства в России. Также поправки внесены и в ряд других федеральных законов. Часть поправок уже вступила в силу и применяется на практике.

Некоторые поправки были законодательно закреплены по поручению Конституционного Суда РФ на основании рассмотрения дел о проверке конституционности ряда статей ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» в сфере банкротства как физических, так и юридических лиц.

Под мероприятиями по предупреждению банкротства понимаются меры, которые направлены на препятствие судебного разбирательства, а именно меры, которые связаны с устранением условий для обращения в суд с заявлением должника. В некоторых случаях они могут осуществляться под контролем уполномоченного административного органа, а закреплены они статьей 30 ФЗ №127 «О банкротстве» [2].

Основные методы предупреждения банкротства рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные методы предупреждения банкротства

Метод	Характеристика
Контроль над долгами перед кредиторами	Компания не должна допускать накопления задолженностей. Большое количество долгов – высокие риски банкротства. Следует погашать краткосрочные долги. Нужно соблюдать сроки расчетов. Для контроля над сроками имеет смысл автоматизировать контроль над задолженностями
Контроль над задолженностями дебиторов	Практически у каждой компании есть дебиторы. Возврат их задолженностей является одним из источников финансирования деятельности фирмы. Имеет смысл заняться организацией работы с дебиторами. Она включает в себя составление перечня долгов, рассылку уведомлений дебиторам, подачу исков в суд о взыскании задолженностей
Оптимизация деятельности фирмы	Требуется провести анализ вертикальных и горизонтальных управленческих связей. Проводится реорганизация дочерних организаций, между ними распределяются деньги и рабочие функции
Анализ ликвидности собственности фирмы	После анализа осуществляется продажа активов. Полученные средства можно направить на покрытие имеющихся задолженностей

Продолжение таблицы 1

Метод	Характеристика
Поиск кредиторов	Кредиторы могут быть государственными или частными. Полученные от них деньги позволяют покрыть имеющиеся задолженности и вложить деньги в бизнес
Взыскание задолженностей с покупателей	Компания может отгружать продукцию в кредит. В этом случае нужно организовать работу с покупателями. Проводится взыскание долгов
Увеличение размера уставного капитала.	Позволяет фирме получить взносы в денежной форме
Эмиссия акций фирмы	Позволяет привлечь дополнительные деньги в форме вступительных взносов от новых участников.
Поиск частных инвесторов	Имеет смысл искать инвесторов, интересующихся отраслью, в которой работает фирма

Как можно заметить, основная цель предложенных мер – привлечение дополнительных средств, однако прежде, чем использовать любые меры, необходимо определить причины, по которым возникла угроза банкротства, а затем работать в данном направлении, так как универсальных схем предупреждения банкротства нет, все зависит от конкретной ситуации.

#### Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. N 95-ФЗ (ред. от 06.09.2013) // "Российская газета" N 137 27.07.2002. – 13 с.
2. Гражданский кодекс РФ, введенный 1 января 1995 г. часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ. (с изменениями 11 февраля 2013 г.). – Режим доступа: локальный. (Дата обращения 05.03.2024)
3. Постановление Правительства России от 20 мая 1994 г. N 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: локальный. (Дата обращения 04.03.2024).
4. Постановление Правительства РФ от 3 февраля 2005 г. N 52 "О регулирующем органе, осуществляющем контроль за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих" [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: локальный. (Дата обращения 04.03.2024)
5. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" от 25.02.1999 N 40-ФЗ (с дополнениями и изменениями, последняя редакция) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: локальный. (Дата обращения 05.03.2024)