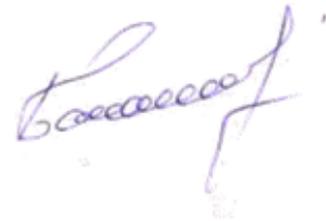


Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики

Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского»

На правах рукописи



Балашов Вадим Юрьевич

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
КОНТЕКСТЕ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

08.00.05– Экономика и управление народным хозяйством: по отраслям сферы
деятельности (в т.ч.: экономика предпринимательства)

Диссертация

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Экземпляр диссертации идентичен
по содержанию с другими экземплярами,
которые были представлены в
диссертационный совет

Научный руководитель:
доктор экономических наук, доцент
Гречина Ирина Викторовна

Ученый секретарь
диссертационного
совета Д 01.004.01
Германчук А.Н.



ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
РАЗДЕЛ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	13
1.1 Теоретические основы сущности предпринимательской деятельности и ее экономического развития	13
1.2 Влияние властных структур на экономическое развитие субъектов предпринимательства	35
1.3 Концептуальные подходы к экономическому развитию субъектов предпринимательской деятельности	48
Выводы к разделу 1.....	57
РАЗДЕЛ 2 ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИХ РАЗВИТИЕ.....	59
2.1 Особенности деятельности субъектов предпринимательства в современной экономике	59
2.2 Влияние факторов на экономическое развитие субъектов предпринимательства	72
2.3 Научно-методический подход к комплексному определению эффективности субъектов предпринимательства	80
Выводы к разделу 2.....	106
РАЗДЕЛ 3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ЦЕЛЬЮ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	109
3.1 Научно-методическое обоснование основных направлений экономического развития субъектов предпринимательства	109
3.2 Перспективы деятельности субъектов предпринимательства как основа их экономического развития	119
3.3 Методические рекомендации к обоснованию экономического развития субъектов предпринимательства.....	133

Выводы к разделу 3.....	158
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	161
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	165
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А	
Исторические оценки и формулировки предпринимательства, период исследования с конца 18-го до середины 20-го вв.....	191
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	
Приказ Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики №149 от 26.06.2020г. «Об утверждении Государственного классификатора организационно-правовых форм Донецкой Народной Республики».....	194
ПРИЛОЖЕНИЕ В	
Итоги 2018г., приоритеты и ориентиры программ городов и районов ДНР на 2019г. по промышленной продукции.....	197
ПРИЛОЖЕНИЕ Г	
Структура активов ООО «Стафиб» и источники их образования за 2018 и 2019гг., Финансовый результат ООО «Стафиб» за 2018 и 2019 гг.....	199
ПРИЛОЖЕНИЕ Д	
Финансовая отчетность предприятия ООО «Донгарант» за 2018 и 2019гг. ...	202
ПРИЛОЖЕНИЕ Е	
Отчет о финансовых результатах ООО «Донпрод» за 2018 и 2019гг.....	208
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж	
Факторы и их резервы, обеспечивающие формирование показателей в системе управления экономическим развитием субъекта предпринимательства	210
ПРИЛОЖЕНИЕ И	
Справки, подтверждающие достоверность результатов внедрения.....	211

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Главной задачей предпринимательства является достижение эффективных показателей развития государства, стабильного уровня благосостояния граждан, повышение конкурентоспособности его экономики на внешних рынках.

Экономика Донецкой Народной Республики функционирует в условиях, характеризующихся изменением структуры объемов промышленного производства, торговли, услуг.

В структуре промышленности ДНР по итогам 2020 г. наибольший удельный вес (около 35,6%) приходился на производство и поставку электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха; 7,2% – металлургия; 8% деревообрабатывающая промышленность и прочие; 6,1% – производство кокса; 26,5% – оптовую и розничную торговлю, пищевую промышленность и производство табачных изделий; 7,4% – ресурсодобывающие отрасли; 2,9% – машиностроение; 0,3% – лёгкую промышленность; 6,0% – транспорт, складское хозяйство, почта и курьерская деятельность. Такие тенденции характеризуют предпринимательство как один из стратегических ресурсов и внутренних источников развития экономики ДНР.

Одной из экономических задач республики является развитие отраслей промышленности, торговли и других сфер экономики, обладающих значительным мультипликативным эффектом и связанных с обеспечением спроса населения на качественную продукцию. Такое состояние подтверждает актуальность темы и обуславливает необходимость проводимых научных исследований.

Степень разработанности проблемы. Исследованию проблем экономического развития предпринимательских структур посвящены труды ученых А. Анчишкина, И. Литвиненко, Е. Корчагиной, И. Пригожина, М. Портера, П. Самуэльсона и др.

Научно-методические и аналитические подходы к государственному регулированию устойчивости функционирования предпринимательских структур, как к фактору экономического развития, неоднократно рассматривались учеными различных школ и направлений и нашли отражение в научных работах М.Л. Братковского, В.С. Костинского, Е.Г. Кошелевой, Е.Ю. Лукьяновой, В.Д. Малыгиной, С.В. Ропотан, А.Л. Хасановой и др.

Теоретические вопросы направлений эффективного функционирования, конкурентного ценообразования, планирования, исторического и экономического развития, эффективности и прибыли, маркетинга, риск-менеджмента рассматривали ученые Е.М. Азарян, И.А. Ангелина, В.Н. Антонов, Л.В. Балабанова, Н.Ю. Возиянова, А.Н. Германчук, С.В. Дрожжина, А.В. Половян, Е.В. Сардак, И.В. Сименко.

Оценка эффективности предпринимательской деятельности неоднократно находила свое освещение в трудах многих ученых и исследователей, таких как: С.Б. Алексеев, Н.И. Алексеева, И.С. Алерт, И.В. Гречина, Н.В. Ващенко, О.Н. Изюмова, Е.Г. Леонтьева, В.Н. Тисунова, Л.А. Омелянович, В.А. Орлова, И.В. Попова, Л.В. Фомченкова.

Однако, несмотря на глубокое изучение данной темы, имеется необходимость в разработке направлений совершенствования деятельности субъектов предпринимательства ДНР в контексте их экономического развития.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является разработка теоретических и научно-практических рекомендаций по совершенствованию деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития в Донецкой Народной Республике. Для решения указанной цели в диссертации поставлены следующие задачи:

- исследовать теоретические основы сущности предпринимательской деятельности и ее экономического развития;
- изучить влияние властных структур на экономическое развитие субъектов предпринимательства;

- предложить концептуальные подходы к экономическому развитию субъектов предпринимательской деятельности;
- рассмотреть и сформулировать особенности деятельности субъектов предпринимательства в современной экономике;
- оценить влияние факторов на экономическое развитие субъектов предпринимательства;
- предложить научно-методический подход к комплексному определению эффективности субъектов предпринимательства;
- сформулировать научно-методическое обоснование основных направлений экономического развития субъектов предпринимательства;
- предложить перспективы деятельности субъектов предпринимательства как основу их экономического развития;
- сформулировать методические рекомендации по обоснованию экономического развития субъектов предпринимательства.

Объектом исследования выступает процесс функционирования субъектов предпринимательства Донецкой Народной Республики в контексте их экономического развития.

Предметом исследования являются теоретические, методические, практические положения и механизмы по совершенствованию деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития.

Диссертационная работа выполнена в соответствии с Паспортом специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства: п. 8.2. Экономические аспекты развития современного предпринимательства; 8.4. Предпринимательство в единстве его основных компонентов: личностные (способности предпринимателей к инновационной рискованной деятельности), экономические (эффективность), организационно - управленческие (инновационный стиль менеджмента); 8.18. Обеспечение эффективности предпринимательской деятельности; 8.19. Организация взаимодействия властных и предпринимательских структур;

8.20. Закономерности и особенности развития хозяйственных связей предпринимательских структур.

Научная новизна полученных результатов. Основной научный результат диссертационной работы заключается в совершенствовании деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития. Научная новизна обоснованных автором положений и рекомендаций заключается в следующем.

усовершенствованы:

– концептуальная модель экономического развития субъектов предпринимательской деятельности, которая, в отличие от существующих, базируется на концептуальной идее, состоящей в использовании современных технологий в деятельности субъектов предпринимательства Донецкой Народной Республики с целью обеспечения их экономического развития, включает концептуальные направления экономического развития субъектов предпринимательства, теоретические, методические, праксеологические основы и результат в форме направлений совершенствования, что делает ее универсальной для предпринимательских структур различных сфер деятельности;

– механизм реагирования на факторы, определяющие экономическое развитие деятельности субъектов предпринимательства, который, в отличие от существующих, включает экономический базис, как совокупность параметров и показателей экономического развития деятельности предпринимательской структуры с позиции ее эффективности, и систему методов и экономических инструментов для своевременного реагирования на влияние факторов, что позволяет выработать направления ее совершенствования;

– комплексный научно-методический подход к оценке экономического развития предпринимательской деятельности, основанный на показателях эффективности и, включающий, в отличие от традиционных, использование методов пропорционального распределения влияния факторов на формирование прибыли, методов расширения структурных составляющих показателя

рентабельности, методический подход к определению показателя рентабельности как функции эффективности экономических и управленческих методов и финансово-экономических показателей, что позволит выявить скрытые резервы ее роста;

– система статических и динамических показателей инновационного проекта и их влияние на экономическое развитие субъекта предпринимательства, структура которой, в отличие от применяемых, включает статические, не зависящие от фактора времени, показатели доходов, затрат, прибыли, рентабельности, эксплуатационные, финансовые и другие показатели операционной и финансовой деятельности, а также динамические, с учетом фактора времени, показатели чистой дисконтированной стоимости, внутренней нормы доходности, индекса доходности, дисконтированного периода окупаемости;

– научно-методические подходы к перспективам деятельности субъектов предпринимательства на основе выбора направлений экономического развития, в которых, в отличие от существующих, модель экономического развития является функцией повышения эффективности всех видов его деятельности или функцией совокупной эффективности каждого продукта, товара, услуги, которые являются основным элементом деятельности и формируют доходы, затраты и прибыль;

получил дальнейшее развитие:

понятийно-категориальный аппарат в части уточнения понятий:

– экономическая сущность категории «*предпринимательство*», включающее личность предпринимателя и его собственность, предпринимательскую среду и предпринимательскую деятельность как систематическую зарегистрированную самостоятельную инициативу с учетом социальных и экономических программ, отраслевой специфики, и характеризующуюся наличием у субъектов экономических, технических, организационных преимуществ, с помощью которых они могут производить и реализовать социально значимую продукцию;

– *«предпринимательская функция»*, которое, в отличие от существующих, дополнено такими задачами: принятие инновационных решений на основе исследования и анализа конъюнктуры рынка, определение спроса и предложения на необходимые виды товаров, формирование допустимого перечня товаров и услуг, выполнение технологических операций по приему, хранению, маркировке и их предпродажной подготовке, формирование ценовых направлений в политике предприятия, продвижение и создание оптимальных условий для реализации товаров и услуг;

– *«экономическое развитие»* предпринимательской деятельности как количественно-качественные изменения в деятельности предпринимательской структуры, вызванные воздействием внутренних и внешних факторов и направленных на саморазвитие или потенцирование ее возможностей с целью достижения определенного уровня эффективности или эффекта.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическое значение исследования заключается в уточнении теоретико-методических основ функционирования предпринимательской деятельности, изучении деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития, научно-методическом обосновании основных направлений экономического развития субъектов предпринимательства.

Практическая значимость заключается в возможности использования методических рекомендаций для совершенствования деятельности, постоянного поиска источников повышения эффективности и экономического развития субъектов предпринимательства. Наибольшую практическую ценность имеют теоретические подходы к развитию предпринимательской сферы в условиях экономической нестабильности и методические рекомендации по выявлению факторов и резервов повышения эффективности экономического управления предприятием, методы пропорционального распределения влияния факторов на формирование прибыли и расширения составляющих показателей рентабельности, методы оценки экономического развития предпринимательских структур, базирующиеся на статических и динамических показателях на основе

внедрения инновационных методов цифровизации бизнес-процессов и современных *IT*-технологий, инновационно-цифровые технологии и их элементы в сфере финансовых взаимоотношений и расчетов с другими субъектами деятельности, инновационно-цифровой подход к организации деятельности субъектов предпринимательства.

Работа выполнена в соответствии с комплексным планом научно-исследовательских работ ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского». Выводы и рекомендации, предложенные в диссертационной работе, утверждены и внедрены в деятельность предпринимательских структур г. Донецка, в частности ФЛП Карелова С.К. (справка о внедрении № 2 от 09.03.2021 г.), Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики (справка от №01/1744 от 8.04.2021 г.); ЧАО «Проектно-изыскательский конструкторско-технологический институт «Донецкий Проектстройиндустрия» (справка о внедрении №04/1 от 14.05.2021 г.) и Республики Крым, РФ: индивидуальный предприниматель Стожко О.А. (справка о внедрении № 2 от 10.03. 2021 г.), ООО «Конкорд+» (справка о внедрении № 78 от 19.05.2021 г.).

Методология и методы исследования. Теоретической и методической основой исследования на предприятиях Донецкой Народной Республики послужили концептуальные положения фундаментальных и прикладных работ отечественных и зарубежных авторов по проблемам функционирования предпринимательства и экономического развития. Методологической основой стала совокупность принципов, приемов научного исследования, общенаучные и специальные аналитические методы, позволившие решить поставленные задачи, системно и комплексно исследовать вопросы деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития. Информационной базой исследования являются законодательные и нормативные акты, регулирующие хозяйственную деятельность субъектов предпринимательства, финансовая и статистическая отчетность, результаты аналитических обследований предприятий Донецкой Народной Республики.

В процессе проведения исследования использованы методы: структурно - логического и семантического анализа (для уточнения и упорядочения понятийно-категориального аппарата); системного анализа и синтеза (при изучении сущности предпринимательской деятельности); экономико-статистический, экспертный методы, SWOT - анализ, метод сравнений и аналогий (при оценке деятельности субъектов предпринимательства с учетом влияния факторов на их экономическое развитие); метод экономико-математического моделирования (для определения приоритетных направлений совершенствования деятельности субъектов предпринимательства); методы сравнительного анализа, индукции и дедукции, логики (для теоретического обобщения и формулирования выводов); графический метод и построение аналитических таблиц – для наглядного изображения и структурированного предоставления информации, полученной по результатам теоретических и практических положений диссертационной работы. Обработка данных осуществлялась с использованием современных информационных технологий.

Положения, выносимые на защиту. По результатам исследования на защиту выносятся следующие основные положения:

1. Концептуальная модель экономического развития субъектов предпринимательской деятельности.
2. Понятийно-категориальный аппарат в части уточнения понятий «предпринимательство», «предпринимательская функция», «экономическое развитие».
3. Механизм реагирования на факторы, определяющие экономическое развитие деятельности субъектов предпринимательства.
4. Комплексный научно-методический подход к оценке экономического развития предпринимательской деятельности.
5. Система статических и динамических показателей инновационного проекта.
6. Научно-методические подходы к перспективам деятельности субъектов предпринимательства на основе выбора направлений экономического развития.

Степень достоверности и апробации результатов. Научные положения, результаты и выводы, изложенные в работе и выносимые на защиту, получены автором самостоятельно. Сформулированные в диссертационной работе научные положения, выводы и рекомендации получены автором на основании всестороннего исследования деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития. Вклад автора в коллективно опубликованные работы конкретизирован в списке публикаций.

Основные идеи, положения и рекомендации диссертационной работы прошли апробацию на семи конференциях разного уровня, основными из которых являются: «Управление финансово-экономическими процессами на макро- и микроуровне: проблемы и перспективы решения» (г. Алчевск, 2020 г.); «Современное общество и наука: опыт, проблемы и перспективы развития» (г. Москва, 2020 г.), «Конкурентоспособность предприятия, региона, национальной экономики на международных рынках в контексте инвестиционно-инновационного развития» (г. Донецк, 2020 г.), «Актуальные вопросы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты» (г. Горловка, 2021 г.).

Публикации. По результатам исследования опубликовано 14 научных работ (общий объем 7,44 печ. л., из которых автору принадлежит 5,94 печ. л.), среди которых: участие в 2 коллективных монографиях, 5 статей в рецензируемых научных изданиях; 7 работ апробационного характера. География публикаций: Донецк, Алчевск, Горловка, Москва, Нижний Новгород.

Структура диссертационной работы определяется поставленной целью и соответствует логической последовательности решения определенных автором задач исследования. Диссертация состоит из введения, трех разделов, заключения, списка литературы, содержащего 204 наименования, приложений на 25 страницах. Общий объем диссертации составляет 215 страниц.

РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Теоретические основы сущности предпринимательской деятельности и ее экономического развития

Предпринимательская деятельность в современных экономических отношениях создает новую экономическую основу общества. В процессе ее развития и становления появляются специалисты, которые стремятся открыть собственное дело, проявляя инициативу в свободной трудовой деятельности. Этому способствует демократизация общества и хозяйственной деятельности. И, несмотря на сложности, именно предпринимательство способно эффективно решать самые острые экономические и социальные проблемы действительности. Начало XXI века принято считать периодом появления цифровых технологий, связанных с процессами глобализации и развития информационной революции и способствующих решению многих задач в организации и развитии предпринимательской деятельности.

Роль предпринимательства в современной экономике заключается в обеспечении развития и постоянном обновлении экономической системы, создании инновационной среды, которая открывает путь к изменениям в техническом базисе и сознании людей. Государственное регулирование предпринимательской деятельности [1] способствует прогрессивным структурным изменениям благодаря рациональному перераспределению ресурсов на производство продукции, усилению внимания на взаимосвязи человека, ресурсов и целей предприятия [2, с. 95-96], выполнению видов работ и предоставлению тех услуг, в которых спрос не полностью удовлетворен и не полностью использована экономическая сущность потенциала бизнес-процессов предприятия, формированию производственной и социальной инфраструктуры отраслей и территорий.

В современных условиях хозяйствования информация становится основным ресурсом, который в руках человека преобразуется в знания, экономические отношения все больше переносятся в сетевое пространство. Поэтому постиндустриальную экономику все чаще называют экономикой знаний. В экономических и производственных процессах предприятий создание и внедрение финансовых инноваций характеризуется множеством интерпретаций услуг в различной форме [3;4]. Такие направления стимулируют развитие производственных и управленческих инноваций непосредственно в предпринимательстве.

Формирование таких процессов, их влияние на деятельность предприятий и других субъектов, изучение проблем развития и совершенствования финансовых технологических инноваций становится актуальным в современной экономике и способствует развитию теоретических основ сущности предпринимательской деятельности в современных экономических отношениях [5, с. 7-8].

Понятие «предпринимательство» известно с шестнадцатого века, о чем свидетельствуют запись в словаре о Пауле Робере [6, с. 280], он фиксирует, что предприниматель является «личностью, которая управляет предприятием, ведет его собственный учет, используя при этом разнообразные факторы производства (природные ресурсы, труд, капитал) с целью продажи продукции или предоставления услуг. Современная история предпринимательства берет свое начало в средних веках. Предпринимателями того времени были миссионеры, купцы, ремесленники. Развитие капитализма порождает стремление к богатству, получению неограниченной прибыли».

Предпринимателями являются владельцы промышленного, торгового предприятия, коммерсанты, они чаще всего сами работают на фабрике, заводе, несмотря на то, что являются основателями производства. Предпринимателями в то время не считались служащие, чиновники и другие лица, которые за свою работу получали заработную плату. Только в восемнадцатом веке предпринимателя начали отождествлять с новаторством, изобретением и

другими признаками, которые характеризуют предпринимателя в современности [7, с. 107;153].

В последнее время в экономической литературе, научных исследованиях большое внимание уделяют вопросам роли и сущности предпринимательства, факторам его экономического развития. Этому вопросу посвящены труды таких ученых, как А. Смит [8], Д. Рикардо [9], Ж.Б. Сей [10], Д.М. Кейнс [11], В.И. Даль [12], М. Вебер [13], Йозеф А. Шумпетер [14], А. Маршалл [15], Н.Д. Кондратьев [16], Ф.А. фон Хайек [17], П.Э. Самуэльсон [18].

Интерес к сочетанию предпринимательства с обеспечением его цифровыми программными продуктами и технологиями, оценка эффективности такого взаимодействия, в последнее время привлек множество ученых, среди которых можно выделить труды В.Б. Бетелина [46, с. 22-25], , Е.В. Устюжаниной [45], В.А. Орловой [60, с. 340-343], В.Н. Тисуновой [61, с187-190] и др.

Однако, несмотря на достаточную теоретическую проработку материала по данной теме, этот вопрос раскрыт недостаточно глубоко и требует дальнейшего изучения рассмотрение взглядов на теоретическое обоснование сущности предпринимательства, изучение факторов формирования предпринимательской деятельности в современных экономических отношениях, анализ влияния цифровой экономики на конкурентоспособность субъектов хозяйствования.

Известные исследователи много внимания уделяют изучению развития предпринимательства. Осмысление теоретико-методологических основ становления, развития, рассмотрения и изучения принципов деятельности, освещение основных факторов, формирующих предпринимательскую среду, является особенно актуальным. Весомый вклад в исследование этого вопроса на протяжении восемнадцатого и девятнадцатого веков внесли известные западные, российские и экономисты других стран.

Анализ использования капитала с целью получения прибыли был положен А. Смитом, который в своем учении разграничил понятия «оборотный» и «основной» капитал и рассмотрел использование этих категорий в сельском

хозяйстве. Он считал «...что часть фермерского капитала, который вкладывается в сельскохозяйственное оборудование, является основным капиталом, а остальная часть, на зарплату и содержание работников и других факторов производства – оборотный капитал. Владелец получает прибыль из первой части своего капитала, которая остается в собственном владении, а с другой части делает соответствующие расчеты...» [8, с. 30-35]. Таким образом, к основному капиталу относятся: стоимость рабочего скота и орудий, а затраты на приобретение кормов, обслуживание средств производства и содержание работников составляют оборотный капитал. А. Смит отмечает, что «...труд является источником существования человека. Предпринимательская деятельность дает возможность человеку удовлетворить свои потребности за ее счет...» [8, с.145-147].

Поддерживает точку зрения А.Смита о необходимости развития конкуренции Д. Рикардо, так как она устанавливает уровень стоимости товаров, достаточный для того, чтобы заработная плата и другие затраты на содержание факторов производства были пропорциональны стоимости потраченного капитала. При этом, как уточняет Д. Рикардо: «...предприниматель выбирает такую деятельность, которая ему больше соответствует по личным факторам...» [9, с. 314-320].

Совпадают мнения Ж.Б. Сея и В.И. Даля, которые считают: «...что предпринимательство – это рациональная комбинация факторов производства в данной точке рыночного пространства. Предприниматель – человек, организующий людей в рамках производственной единицы. Предприниматель стоит в центре процесса производства и распределения, а в основе предпринимательской деятельности лежит способность организовать производство и сбыт продукции. Сам торговец, склонный, способный к предприятиям, крупным оборотам, является смелым, решительным, отважным на деятельности такого рода. Предприимчивость, по мнению В.И. Даля, это свойство, качество и способность...» [12, с. 543].

Теоретические подходы ученого и экономиста Макса Вебера имеют и практический характер. Понимание М. Вебером [13, с.191-205] рациональности как функциональной эффективности, направленной на получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий, позволило ему утверждать, что предпринимательская деятельность – это воплощение рациональности. В основе предпринимательства, по его мнению, лежит рациональная этика протестантизма, а мировоззрение, нравственность оказывают важнейшее влияние на деятельность предпринимателя.

Учение и взгляды известного экономиста и исследователя Йозефа А. Шумпетера [14, с. 511-512] о том, что предпринимательство предполагает отход от обычного «...движения по течению...», требует творческого подхода и поэтому связано с особенностями личности предпринимателя, актуально и в сегодняшние дни. Характерными чертами предпринимателя, которые не зависят от классовой и социальной принадлежности, как личности, Й.А. Шумпетер считал «...стремление к нововведениям, вера в собственные силы, умение рисковать, ощущение собственной независимости. Каждый предприниматель оптимизирует размещение своего капитала с целью получения максимальной прибыли. Развитие свободной торговли расширяет возможности предпринимательской деятельности...». Следует отметить, что на изучении данного ученого основаны современные взгляды по поводу предпринимательства, которые признают фактор новизны и новаторства.

Взгляды А. Маршалла и других исследователей того времени сосредоточены на исследованиях необходимости существования и развития свободного предпринимательства. А. Маршалл констатирует, что «...характерными чертами для торговли и промышленности является самостоятельность, свободный выбор решений, способность прогнозирования, свобода производства и предпринимательства...» [15]. Он обращает внимание на желание предпринимателя получить прибыль, что является материальным вознаграждением за предпринимательскую деятельность. Он особенно

подчеркивает роль прибыли в предпринимательской деятельности, считая ее наиболее существенным стимулом.

Российский ученый Н.Д. Кондратьев [16, с. 121-122] обосновывает концепцию реализма в принципе. Он становится на точку зрения, разделяемую многими философами и социологами, которые пытаются обосновать онтологический (изучающий фундаментальные принципы бытия, его наиболее общие сущности и категории, структуру и закономерности) подход.

Аналогичных, с А. Машаллом, теоретических взглядов придерживается и Дж. Кейнс, однако он уделяет особенное внимание роли денег. Дж. Кейнс рассматривает предпринимателя как лицо, которое желает получить прибыль в денежном выражении [11, с140-145].

Методической базой работ Фридриха А. фон Хайека [17, с.519-530] являлась теория неполноты информации, неизбежной при описании сложной системы. Результатом его исследований явился вывод о том, что «все формы коллективизма (даже теоретически основанные на добровольном сотрудничестве) могут существовать только с поддержкой государства».

Исследования Пола Э. Самуэльсона [18, с.135-138] посвящены крупным и жизненным экономическим проблемам – инфляции и депрессии, доходу семьи и национальному доходу, ценам, заработной плате, прибылям и фондовому рынку. Первоочередной задачей ученый считал разработку методики анализа условий, обеспечивающих быстрый экономический прогресс и устойчивость, эффективную систему ценообразования и экономное использование ресурсов.

Изменение термина «предпринимательство» во времени, совершенствование его функций и характеристик даны в приложении А.

Теоретические взгляды более современных ученых исследователей (М. Фридман [19], П. Друкер [20], А. Шапиро [22], Р. Хизрич и М. Питерс [22]) базируются на выводах и анализе реальных ситуаций и подчеркивают уже сложившееся понимание предпринимательства.

Так, оценки Милтона Фридмана, имеющие непосредственное отношение к предпринимательству, говорят о том, что «...оздоровление экономики за счёт

повышения социальных обязательств государства и обеспечения полной трудовой занятости большинства населения, при отсутствии интереса граждан к долгосрочным частным сбережениям, неэффективны...» [19, с. 213-220].

Ученые Питер Друкер, Альберт Шапиро в разные годы одинаково характеризуют личность предпринимателя, как «...человека, поведение которого включает элемент инициативы и организацию, или реорганизацию, социально-экономических механизмов, с тем, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию, взятие на себя ответственности за возможную неудачу, готовность рисковать...» [21, с.214-218]/

Авторы Роберт Хизрич и Мартин Питерс [22, с. 18-25; 42-44] дают более разностороннюю характеристику и уточняют, что «...предпринимательство – это процесс создания новой стоимости, а предприниматель, по его мнению, лицо, которое берет на себя финансовый, психологический и социальный риски и получает соответствующее вознаграждение и удовлетворение достигнутым результатом...».

Развитие глобальной экономики, внешних и внутренних экономических связей, необходимость решения социальных проблем, преодоление кризисных ситуаций способствовали привлечению внимания к предпринимательству, уточнению его сущности, целей и роли в экономической системе [23, с. 15-25].

Так, ученые Эдвин Дж. Долан, Дэйвид Е. Линдсей [24, с. 130-134] развивая теоретические подходы, отмечают, что «...предпринимательство это процесс поиска новых возможностей, использование новых технологий и новых сфер вложения капитала, преодоление старых стереотипов и границ...». Авторы пишут, что «...удобнее считать предпринимательство процессом поиска наилучшего способа соединения трех основных факторов производства...».

Российский философ Илья Пригожин [25, с. 46-57] считает, что «риск есть лишь там, где универсум открывается как нечто многовариантное, подобное сфере человеческого бытия».

По мнению американских экономистов М.Ю. Портера и М.Р. Крамера [26, с.79-92], «чтобы стать конкурентоспособными, ключевые корпорации не должны

строиться на концепции национальной безопасности. Концепция национальных лидеров умерла вместе с General Motors – в неё никто не верит. Сердце экономики – небольшие мобильные компании». Недостатком этого утверждения является отсутствие указания на возможность создания юридического лица, как организационной формы.

В материале, представленном J.I. Haidar [27, с. 289], рассмотрены такие составляющие для ведения предпринимательства как имущество, нематериальные активы, труд, как самого предпринимателя, так и привлечённых работников со стороны. Автор отмечает, что «...нет гарантий в окупаемости затраченных средств и продаже произведенного с прибылью, этим связан риск потерь всего или части имущества».

Один из авторов издания «Экономический словарь: справочник для населения» [28, с.845] А.Н. Азрилиян предпринимательство характеризует с современных позиций и оценок как «...инициативную самостоятельную деятельность граждан, направленную на получение прибыли или личного дохода, осуществляемую от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность предпринимателя».

Изменения и развитие понятия «предпринимательство» в табл. 1.1.

Таблица 1.1– Современное понимание предпринимательства, его роли, функций, сущности и значимости

Исследователь, ученый	Период изучения и публикации работ, гг.	Особенности теоретических положений, научных взглядов и выводов
Милтон Фридман	1960	Обоснование актуальности предпринимательства: 1.«...Оздоровление экономики за счёт повышения социальных обязательств государства и обеспечения полной трудовой занятости большинства населения, при отсутствии интереса граждан к долгосрочным частным сбережениям...», – Фридман считал неэффективным.
Питер Друкер	1964	Основной вывод: 1.«Предприниматель – это человек, использующий возможность с максимальной выгодой...».

Продолжение таблицы 1.1

Альберт Шапиро	1975	Подчеркивает, что практически во всех определениях предпринимателя и предпринимательства речь идет: – о «...поведении, включающем элемент инициативы, организацию или реорганизацию социально-экономических механизмов; – ...суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию; – взятие на себя ответственности за возможную неудачу, т.е. готовность рисковать...».
Роберт Хизрич и Мартин Питерс	1985	Исследования ученых подтверждают: – «...предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; – процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; – процесс, приносящий в результате денежный доход и личное удовлетворение достигнутым...».
Эдвин Дж. Долан, Дэйвид Е. Линдсей	1996-2000	Понятие «предпринимательства» с учетом новых сфер и возможностей: – «...предпринимательство - процесс поиска новых возможностей; – использование новых технологий и новых сфер вложения капитала, преодоление старых стереотипов и границ; – удобнее считать предпринимательство процессом поиска наилучшего способа соединения трех основных факторов производства...».
Илья Пригожин	1991	– Характеризуется широтой и актуальностью поставленных в ней вопросов. Отмечает, что «...в детерминистическом мире риск отсутствует, ибо риск есть лишь там, где универсум открывается как нечто многовариантное, подобное сфере человеческого бытия».
М.Ю. Портер и М.Р. Крамер	2006	Обобщение: «...ключевые корпорации не должны строиться на концепции национальной безопасности. Концепция национальных лидеров умерла вместе с General Motors – в неё никто не верит. Сердце экономики – небольшие мобильные компании».
Haidar, J.I.	2012	Имущество, гарантии, риски: – «...для ведения предпринимательства используется имущество, нематериальные активы, труд, как самого предпринимателя, так и привлечённые со стороны; – нет гарантий, что затраченные средства окупятся, что произведённое будет продано с прибылью; – с этим связан риск потерь имущества».
А.Н. Азрилиян	2015	Инициатива, ответственность: – «...предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода; – ...осуществляется от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность предпринимателя».

Сущность предпринимательства более точно раскрывается на основе его функций – инновационной (творческая), ресурсной, организационной, стимулирующей (мотивационная) (рис. 1.1) [29, с. 38-40].



Рисунок 1.1– Основные функции предпринимательской деятельности

Инновационная (творческая функция) предпринимательства заключается в содействии генерированию и реализации новых коммерческих идей, в осуществлении технико-экономических, научных разработок, проектов, которые связаны с хозяйственным риском.

Ресурсная функция предпринимательства предусматривает мобилизацию на добровольных началах материальных, финансовых, трудовых, информационных, интеллектуальных и других ресурсов.

Организационная функция предпринимательства заключается в непосредственной организации производства, сбыта, рекламы и т.д.; сводится к объединению ресурсов к оптимальным пропорциям, осуществлению контроля исполнения.

Стимулирующая (мотивационная) функция предпринимательства – это формирование стимулирующего механизма эффективного использования ресурсов с учетом достижений науки, техники, управления и организации производства, а также максимального удовлетворения потребностей общества.

Реализация инновационной функции предпринимательских структур является наиболее актуальной в настоящих экономических условиях. Именно переход на инновационную экономику, основанную на наукоёмком производстве, определяет уровень их конкурентоспособности.

Автор Е.В. Зайцева в работе [30, с. 22] отмечает, что «...не только крупные компании являются пользователями современных технологий, эти процессы широко используются представителями малого и среднего бизнеса, в значительной степени применяют и предприятия торговой сети, деятельностью которых является электронная торговля, а потребителями категория физических лиц». В связи с этим необходимо оценивать наиболее оптимальные инновационные финансовые технологии для предприятий указанного типа. Следует отметить работу ученых И.В. Сименко и Н.А. Гладкого [31], в которой систематизированы сформированные в науке представления о предпринимательстве с использованием хронологического подхода на основе методологии различных экономических школ.

На современном этапе развития положение российских компаний относительно ведущих игроков мирового рынка раскрывает финансовый аспект и перспективы развития предпринимательства в условиях глобальных преобразований в экономике и управлении, сосредоточивает их на поиске перспектив развития малого и среднего бизнеса как фундаментального условия для обеспечения конкурентоспособности российской экономики [32, с. 84-85].

Так, если еще в прошлом основными лидерами мировой экономики были крупнейшие предприятия нефтяной, металлургической отрасли, горнодобывающие предприятия, то в современных условиях развития экономики таковыми являются предпринимательские структуры, которые активно внедряют

цифровые технологии в производственный процесс и занимают лидирующие позиции на рынке (табл. 1.2) [33].

Таблица 1.2 – Рейтинг крупнейших компаний мира по сферам деятельности

Компания	Сфера деятельности	Рыночная капитализация в 2019 г., млрд. долл. США
Amazon Inc.	Розничная торговля через Интернет	802,18
Microsoft	Разработка программного обеспечения	89,25
Alphabet Inc.; Facebook	Интернет	737,37
Apple	Электроника, информационные технологии	720,12
Berkshire Hathaway Inc.	Страхование, финансы	482,36
	Интернет	413,25
Tencent	Социальные сети, обмен мгновенными сообщениями, средства массовой информации, веб-порталы	400,90
Alibaba Group	Электронная коммерция, хостинг онлайн-аукционов, онлайн-переводы денег	392,25

Достижение результатов в предпринимательской сфере, инновационное экономическое развитие отраслей промышленности и сферы услуг на основе инновации является результатом сбалансированности производственных, технологических, финансовых факторов и условий, сконцентрированных на уровне хозяйствующего субъекта, и управления им. Это применимо к развитию предпринимательства на базе стремительного внедрения цифровой экономики, где цифровизация экономики связана с автоматизацией бизнес-процессов и внедрением инновационных технологий в производственный процесс споследующим распространением интернет-технологий [34, с. 89-92].

На сегодняшний день программные продукты в деятельности предпринимательских структур является одним из тех необходимых инструментов, которые стимулируют предпринимателей к нововведениям и повышают их активность в сфере инновационной деятельности [35, с. 189-191].

Так по мнению автора А.В. Бабкина [36, с. 11-15] цифровой экономикой является «...глобальная сеть социально-экономических отношений с внедренными компьютерными технологиями, позволяющими устанавливать взаимосвязь предпринимательских структур, населения, правительства и банков без посредников, тем самым ускоряя проведение сделок».

Всемирный банк трактует понятие «цифровая экономика» как «...систему социально-экономических и культурных взаимоотношений, которые основаны на внедрении цифровых информационно-цифровых коммуникаций...» [37].

Однако вместе с определением «цифровая экономика» часто встречается «новый технологический уклад мира», «электронная экономика», «экономика приложений» или «креативная экономика». Следовательно, цифровая экономика – это «...инструмент, обеспечивающий хозяйственную деятельность, задача которого основана на анализе больших объемов цифровых данных, их обработке и использовании...» [38, с. 56].

В сравнении с традиционными формами экономической деятельности использование цифровых программных продуктов значительно повышают эффективность всех этапов жизненного цикла предпринимательства, начиная с появления бизнес-идеи, производства и заканчивая доставкой продукции и услуг конечному потребителю [39, с.183].

В условиях такой интенсивной трансформации предприятия также совершенствуют организационно-экономические подходы к практической деятельности и используют те же инструменты, что и финансовые компании.

Предпринимательскую деятельность можно охарактеризовать с помощью ее основных принципов [40, с. 88-92]:

– свободного выбора предпринимателем видов предпринимательской деятельности, самостоятельного формирования программы деятельности,

выбора поставщиков продукции, применение материально-технических, финансовых и других ресурсов, использование которых не ограничивается законом;

- свободного найма предпринимателем сотрудников;
- коммерческого расчета и коммерческого риска;
- свободного распоряжения прибылью, которая остается у предпринимателя после уплаты налогов, сборов и других платежей, предусмотренных Законом;
- самостоятельного осуществления предпринимателем внешнеэкономической деятельности, использование принадлежащей ему выручки на свое усмотрение.

Кроме вышеупомянутых принципов, которые в значительной мере отображают правовые основы предпринимательства, каждое предприятие в условиях социально ориентированной экономики должно действовать на принципах экономической эффективности [41]. Такими основными принципами являются: самокупаемость; самофинансирование; само обеспечение; материальная ответственность; экономическая ответственность; хозяйственная ответственность в пределах действующего законодательства в сочетании с контролем государственных органов.

Главной сущностью предпринимательства в сфере производства и агрокомплекса является нахождение и формирование спроса на произведенную продукцию или оказанную услугу. В настоящее время функционирует значительное количество предпринимательских организаций, каждая из которых обладает своими характеристиками, отличается по специфике взаимодействия с властными структурами с учетом классификационных характеристик субъектов предпринимательских структур [43, с. 14-19] (рис. 1.2).

Предпринимательская деятельность осуществляется в государственном и в частном секторах экономики. В соответствии с данной классификацией, различают как государственное, так и частное предпринимательство. Все вышеперечисленные виды предпринимательской деятельности имеют свои

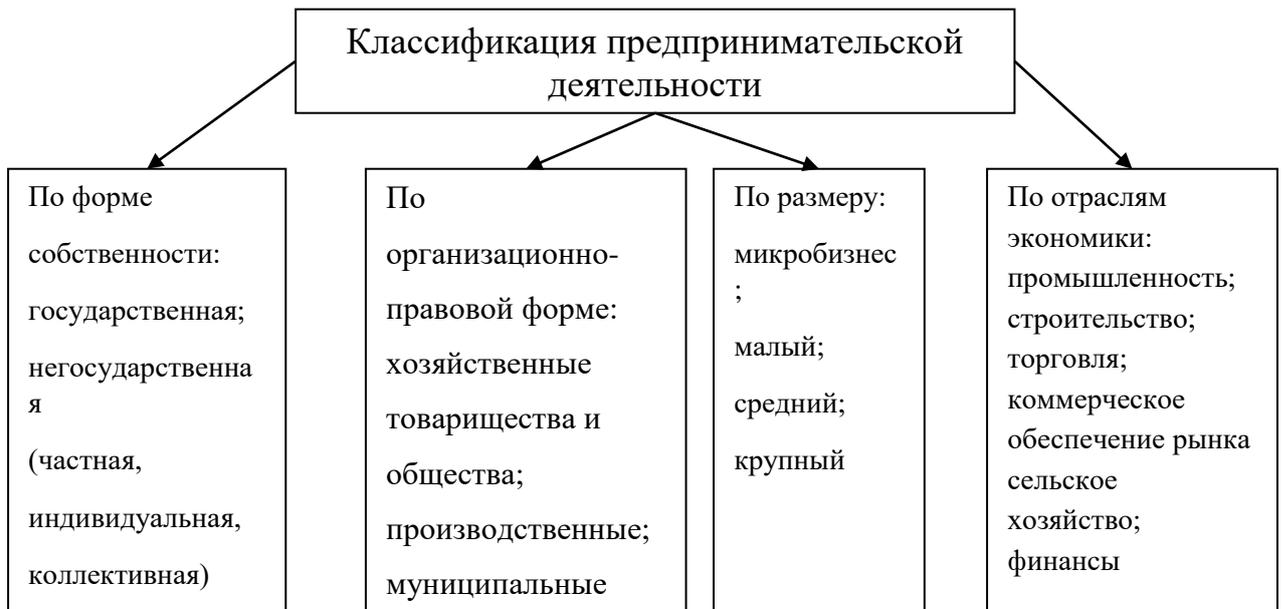


Рисунок 1.2 – Классификация предпринимательской деятельности (составлено на основании [43; 44])

отличительные черты, но основные принципы осуществления идентичны: наличие инициативности, инновационного подхода, ответственность за ожидаемый и полученный результат, и мотивация персонала к труду, эффективность деятельности и участие в решении социальных программ.

Таким образом, предпринимательство является сложным явлением, которое включает личность предпринимателя, предпринимательскую среду и предпринимательскую деятельность. Следует подчеркнуть, что предпринимательство – это не любая хозяйственная деятельность, а особый ее вид, которая характеризуется определенными признаками:

- самостоятельная деятельность: основой предпринимательской деятельности является собственность предпринимателя;
- инициативная, творческая деятельность: в основе осуществления лежат собственная инициатива, инновационный подход;
- систематическая деятельность: предпринимательская деятельность

должна быть связана постоянно с производственным процессом и обязательно официально зарегистрирована;

- деятельность должны осуществлять на собственный риск;
- целью осуществления является получение прибыли или же собственного дохода;
- участие в решении социальных программ общества. Формы предпринимательства классифицируются как индивидуальная, корпоративная и государственная (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Классификация форм организации предпринимательства в зависимости от формы собственности (*авторская разработка*)

Форма предпринимательства	Характеристика	
Индивидуальное (единоличное хозяйство)	один владелец принимает единоличные решения и несет личную ответственность за всю деятельность	преимущество: полный контроль со стороны собственника; недостаток: незначительная величина капитала и личная ответственность.
Корпоративное: – партнерство с ограниченной и неограниченной ответственностью (юриспруденция, медицина, брокерство) – корпорация (большие капиталы, масштабное производство)	два или более предпринимателей принимают решения совместно и несут совместную ответственность	преимущество: рост величины капитала; недостаток: полная ответственность для партнеров.
	предприниматель отделен от собственности, его финансовая ответственность ограничена	преимущество: привлечение значительного капитала путем продажи акций; недостаток: потеря стоимости своих акций в случае банкротства.
Государственное	– определенные виды деятельности могут осуществляться только государственными предприятиями; – установлен перечень видов деятельности, которыми можно заниматься только по лицензиям; – разрешение на право заниматься деятельностью необходимо при условии, что используется земля или другие природные ресурсы; отдельные виды деятельности разрешены только при наличии квалификационного аттестата.	преимущество: гарантия госзаказа и финансирования; недостаток: регламентированная деятельность.

Для субъектов предпринимательства Донецкой Народной Республики, на основании приведенной классификации, Приказом Правительства [44] установлены организационно-правовые формы ГКОПФ (Приложение Б).

Опыт крупнейших мировых компаний показывает, что с внедрением цифровой экономики в хозяйственную деятельность наблюдается рост производительности и квалификации работников, а также увеличивается конкурентоспособность предприятия на рынке.

При формировании экономики, основанной на информационных телекоммуникациях, целесообразно выделить следующие основные направления развития :

- использование облачных вычислений, социальные медиа;
- развитие и практическое применение мобильных технологий; бизнес-аналитика;
- в глобальном плане – социальные сети, такие как Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn, Instagram и пр.

Так с развитием цифровой экономики возрастает покупательная способность потребителей, так как торговые интернет-платформы создают ценовую конкуренцию. Торговые площадки не только дают возможность приобрести товар по выгодной цене, но и изучить отзывы реальных потребителей о приобретаемой продукции в сравнении с другими вариантами.

Это побуждает производителей поддерживать высокое качество товаров и услуг, снижая при этом цены и выигрывая конкурентное преимущество в отрасли. Некоторые компании для привлечения клиентов предлагают наряду с платными услугами бесплатные дополнительные опции, такие как GPS-навигацию [45, с. 1790].

Также использование цифровых технологий повышает инвестиционный климат, благодаря доступности государственных услуг с помощью телекоммуникаций (регистрация юридических лиц, уплата налогов, аккредитация, получение разрешений, а также таможенное сопровождение), развитию бизнес-приложений (мобильный банкинг), увеличению прозрачности

бизнеса (проведение тендеров и закупок с помощью интернет - коммуникаций). Существенный вклад в развитие цифровой экономики может внести государственный сектор через предоставление льгот или госзаказа для наиболее перспективных отраслей, использующих цифровые технологии.

Предпринимателям необходимо постоянно разрабатывать и внедрять инновационные бизнес-модели цифровых технологий. Крупные предприниматели должны не только уметь внедрять уже готовые интернет-сервисы, но и активно участвовать в создании новых технологий в партнерстве с другими отраслевыми компаниями, что позволит выйти на глобальный рынок. Стартапы также выигрывают от внедрения цифровых технологий, снижая издержки, увеличивая рентабельность активов и повышая доходность вложенных инвестиций. В современных экономических условиях предприниматели повышают производительность труда не только за счет роста выпуска продукции, но автоматизации и оптимизации производства с помощью внедрения цифровых технологий [46, с. 23-24].

Таким образом, внедрение цифровых технологий дает конкурентное преимущество предпринимателям. Необходимо постоянно изучать мировой опыт и адаптировать его к постоянно меняющимся условиям хозяйствования, а также сотрудничать с образовательными и научно-исследовательскими центрами, а также высокотехнологичными предприятиями.

Крупным предприятиям, где хозяйственная деятельность основана на традиционных технологиях, цифровизация приведет к повышению конкурентоспособности. На потребительском рынке использование инновационных технологий снизит затраты на поиск и оформление заказов, приведет к более оптимальному подбору товаров и услуг, соответствующих всем требованиям потребителей, а также своевременной доставки товаров конечному потребителю [47, с. 45-47]. Анализ показал, что новые технологии в сфере финансов направлены на успешную интеграцию в условиях новой реальности. Они связаны с расширением сферы взаимных расчетов между юридическими контрагентами, физическими и юридическими лицами. Для успешной

деятельности в современных условиях важно не бессистемное использование, а оптимальные FinTech и цифровая стратегии [48].

На основе обобщения результатов исследуемых подходов следует определить «особенности предпринимательства и выделить главную задачу предпринимателя – управление организацией, которое включает в себя рациональное и эффективное использование ресурсов, организацию хозяйственного процесса на инновационной основе и предпринимательском риске, а также ответственность за конечные результаты своей деятельности» [49].

В современных условиях развития экономики необходимы постоянные инвестиции в будущую конкурентоспособность предпринимательских структур, отраслей и национальной экономики в целом. Поэтому целесообразна разработка опережающей стратегии для адаптации в постоянно изменяющихся условиях экономики, внедрение и заимствование технологического опыта мировых компаний, сотрудничество с научно-исследовательскими центрами, анализ и оценка потребительского спроса.

Несмотря на сложившиеся негативные тенденции и имеющиеся существенные риски, наблюдается экономический рост показателей. Так, за 2017 г. увеличился общий объем реализации промышленной продукции предприятиями ДНР: если в 2015 г. этот показатель составлял 88,1 млрд. руб., то в 2017 г. – 146,4 млрд. руб. [50, с. 37-39].

В современных условиях увеличивающийся и постоянно меняющийся спрос, а также требования к качеству продукции выявляют недостаточную эффективность деятельности отраслей хозяйства, поскольку они не могут самостоятельно сформировать наиболее устойчивые факторы экономического развития и материально-технической базы. Проблемы обеспечения эффективной работы отраслей в условиях экономической нестабильности связаны с постоянно меняющимися факторами производственной деятельности, устаревшими технологиями и оборудованием, а также нехваткой инвестиционных ресурсов для развития передового технологического потенциала. Необходимость решения

данных проблем определяет целесообразность исследования теоретико-методических основ устойчивого развития для обеспечения стабильного экономического развития.

В общих чертах предпринимательство можно определить, как организационно-хозяйственное новаторство на основе использования новых возможностей. Непременным компонентом предпринимательства является персональная экономическая, а не коллективная административная ответственность за результаты деятельности, при которой практически невозможно было найти как конкретного виновника за убытки, так и того, кто больше способствовал успеху. Поэтому предпринимательство несовместимо с потерями, некомпетентностью, разгильдяйством, кражами на рабочем месте. ледовательно, можно сделать вывод, что экономическая сущность категории «*предпринимательство*», включает личность предпринимателя и его собственность, предпринимательскую среду и предпринимательскую деятельность как систематическую зарегистрированную самостоятельную инициативу с учетом социальных и экономических программ, отраслевой специфики, и характеризующуюся наличием у субъектов экономических, технических, организационных преимуществ, с помощью которых они могут производить и реализовать социально значимую продукцию.

Предпринимательство во всех формах собственности – это в современных условиях эффективный путь отхода от единовластия (государственной), ее разгосударствления, преодоления отчуждения человека от собственности.

Мировой опыт свидетельствует, что рыночная экономика работает менее эффективно там, где предпринимательская деятельность скованна или чрезмерным государственным регулированием, или многочисленными социальными ограничениями, а также низким уровнем культуры и образования населения.

Известные научные деятели, в работах которых освещен анализ проблем экономического развития с позиции теории максимизации прибыли (А. Смитт, А. Маршалл и Д. Кейнс), трактовали устойчивость состояния предприятия как

«...состояние, при котором оно способно поддерживать прибыль на заданном уровне...», т.е. рассматривали данную категорию лишь с позиции материальной выгоды [51, 56-59].

Дальнейшие исследования развития устойчивости в конкурентной среде с точки зрения производства осуществлены такими экономистами, как О. Бодров, В. Мальгин, В. Тимирясов. Ученые выявили один из основополагающих ее критериев: «...экономически устойчивыми становятся предприятия, которые в условиях неопределенности, нестабильности рынка в наибольшей степени обеспечивают современную организацию научно-воспроизводственной деятельности...» [52, с. 167-201]. Данное утверждение сформировало основу понимания устойчивого развития в более широком смысле.

Российский ученый Л. Абалкин трактует критерий устойчивости экономического развития как «...необходимое условие достижения экономической безопасности государства...». Определение национальной экономической безопасности, по его мнению, лежит в плоскости интересов экономического развития, а само состояние безопасности достигается при условии «...стабильного и устойчивого развития экономики, а также способности к саморазвитию и прогрессу...» [53, с. 6-9]. Автор С. Афонцев также рассматривает данную категорию через систему экономической безопасности. Экономическая безопасность, по его мнению, – это «...устойчивость системы к эндогенным и экзогенным шокам экономического и политического происхождения, ее способность нейтрализовать потенциальные источники появления шоковых ситуаций и минимизировать ущерб от них» [54, с. 68-70].

Так, авторы О.А. Ашурков, Н.А. Орлова отмечают, что «...совершенствование экономико-правовой ситуации является актуальной задачей и требует решения проблем состязательности и оценки результатов хозяйственной деятельности. Сложность положения, в определенной степени, характеризуется тем, что субъекты хозяйствования для принятия стратегических инновационных решений не имеют инструмента, который позволяет определять

их долгосрочную финансово-экономическую политику...» [55, с. 146-150].

С экономико-математической точки зрения основой развития является вклад каждого производственного цикла в увеличение выпуска продукции. Решение этой проблемы важно для определения оптимального сочетания факторов производства, обеспечивающих увеличение темпов экономического роста. В качестве инструмента факторного анализа обеспечения экономического роста в большинстве современных моделей используется производственная функция, отражающая связь не только между величиной выпуска и затратами факторов производства, но и уровнем технологического развития. Впервые такая модель была предложена в 20-х годах XX в. П. Дугласом и Х. Коббом [56].

При анализе рыночной экономики Й. Шумпетер ввел дифференцирование двух направлений исследования: статики и динамики. Согласно его исследованиям модель с точки зрения статики изучает эволюцию отдельных экономических единиц по принципу предельной полезности и производительности, определяя устойчивость развития фирм, когда доход равен расходу. Центральной направляющей такого анализа ученый считал развитие системы и факторы, которые способствуют ее устойчивости [14].

По мнению О. Зингера, экономическая устойчивость это «...состояние динамического развития хозяйствующего объекта, когда характеризующие его социально-экономические параметры при любых возмущениях внешней и внутренней среды сохраняют положение экономического равновесия» [57, с. 566]. Основная идея данного суждения поддерживается большинством авторов. С точки зрения кибернетики, предприятие как хозяйственная система является экономически устойчивым, если способно найти оптимальное соотношение между всеми ее элементами, установить связи между ними, которые позволяют максимально долго поддерживать жизненно важные параметры на заданном уровне, эффективно противодействуя возмущающемуся воздействию внешней среды [58, с. 284].

Ученые И. Федоркина, В. Малыгина, О. Мелентьева для оценки структурной динамики финансовых ресурсов предприятий пищевой

промышленности предлагают использовать экономико-математическую модель оптимизации структуры бухгалтерского баланса предприятий промышленности. Это позволит нивелировать дефицит наиболее ликвидных активов и значительно повысит уровень платежеспособности предприятий при неизменности других показателей, и таким образом будет получен абсолютно ликвидный баланс предприятий [59, с. 398-400].

Анализ подходов к пониманию категории «развитие сферы предпринимательства» свидетельствует о том, что внимание экономической науки сконцентрировано преимущественно на экономических, финансовых и технологических направлениях.

1.2 Влияние властных структур на экономическое развитие субъектов предпринимательства

Экономические условия и результативность государственного регулирования функционирования предпринимательского сектора, как категории формирования эффективного результата, находятся в постоянном взаимодействии их участников. Задачи государственного сектора и их решение должны быть направлены на создание условий, способствующих устойчивому функционированию субъектов бизнеса, освоению инноваций и цифровых продуктов с целью решения общественно необходимых программ и получение позитивного эффекта.

На всех ступенях управления хозяйствующими структурами главной целью является достижение устойчивого развития деятельности предприятий, которое характеризуется увеличением в динамике основных статистических индикаторов на макроуровне, и показателей в разрезе отраслей и микроуровне, в прогнозируемых величинах и сопоставимом сравнении между ними [60, с. 340-347]. Функции государственных структур основаны на объединении имеющихся и предполагаемых направлений перспектив экономики и представляют собой комплекс действий по регулированию, разработке, принятию и контролю

законов, постановлений, который создает возможности к решению проблем на правовой основе и обеспечивают защиту бизнеса предпринимателей. К ним также относятся снижение количества прямых форм регулирования и наблюдения за деятельностью предприятий; подготовка материалов и условий для развития добросовестной конкуренции, свободного движения продукции (товары, услуги) на рынках, установление и применение норм и правил конкурентного взаимодействия. В финансовом направлении это: соответствие товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством взаимодействия финансовой, налоговой, политики регулирования процентных ставок и управления банковской деятельностью [61, с. 187-192].

Отличительной чертой регулирования экономики, осуществляемое службами государственного аппарата в современном контексте условиях является смещение векторов управления в направлении повышения доли участия государства в производственно-экономической деятельности предприятий [62]. Достижение этой цели включает развитие системы государственного управления, прогнозирование и перспективное планирование их экономических результатов; устойчивое развитие финансовой системы. Основные государственные функции регулирования устойчивого функционирования бизнеса ДНР определены как: формирование государственного бюджета, программы развития государственных предприятий, малого и среднего бизнеса, социальной сферы, трансграничные отношения.

Ключевые государственные структуры должны быть нацелены на планирование и взаимосвязь функций профильных министерств и прогнозирование развития рынков, а конечный результат предполагает комфортную среду для производителей и потребителей продукции как результат государственного регулирования устойчивости функционирования предпринимательских структур [63, с.158-162].

Научно-методические и аналитические подходы к государственному регулированию устойчивости функционирования предпринимательских структур, как к фактору экономического развития, неоднократно

рассматривалась учеными различных школ и направлений и нашли отражение в научных работах Е.М. Азарян, И.А. Ангелиной [64], М.Л. Братковского [65], В.Д. Малыгиной [68], С.В. Ропотан [69], А.Л. Хасановой [70] и др.

В своих работах значительная часть авторов подчеркивают, что государственное регулирование и устойчивое развитие характеризуются комплексом связанных нечисловых факторов, что затрудняет измерение количественными показателями ценность каждого фактора, формирующего устойчивое развитие взаимосвязанных экономических систем «государственное регулирование ↔ предпринимательские структуры».

Ответные задачи предпринимательских структур заключаются в преодолении отрицательного воздействия внешнего влияния для обеспечения эффективности стабильных сложившихся контактов с потребителями, поставщиками и партнерами и их защите от негативных контрагентов, и проявлении возможности функционирования в перспективе [71].

Анализ состояния государственного управления устойчивостью функционирования предпринимательских структур позволяет определить сложности, обуславливающие недостаточную эффективность использования системы государственного регулирования. Так, в статье [64, с. 110-114] авторы Е.М. Азарян, И.А. Ангелина отмечают, что «...в современном мире государство не может существовать без развитой предпринимательской структуры, а предпринимательство – без четкой, организованной государственной политики развития предпринимательства согласно приоритетам общества».

В то же время, в сфере инвестирования и реализации совместных социально значимых проектов механизм взаимоотношений властных и предпринимательских структур Донецкой Народной Республики недостаточно формализован. Не отработана четкая процедура по законодательному закреплению государственного инвестирования бизнес-идей социальной направленности, не определен информационно-аналитический поток между представителями власти и бизнеса по вопросам воплощения в жизнь предпринимательской инициативы. Указанные проблемы объясняют

актуальность проработки вопроса по обоснованию и внедрению в практику концептуальной модели механизма взаимодействия властных рычагов и субъектов (юридических и физических лиц).

Аналогичные проблемы рассматриваются ученым М.Л. Братковским, который отмечает, что «...нет научных оснований для того, чтобы какие-либо в общем сформулированные и определённые функции считать то за исключительно

управленческие, то за преимущественно которые необходимо выполнять на определённой управленческой или неуправленческой должности, должны быть всего лишь следствием организации этой должности, а эта организация, в свою очередь, должна отвечать требованиям производственного процесса, для выполнения которого создано данное учреждение» [65, с. 60-63].

Авторам В.С. Костинским [66, с. 155 -159] сформулированы государственные функции по регулированию предпринимательской деятельности, выделены ее сферы, рассмотрены механизмы поддержки малого высокотехнологичного предпринимательства как фактор инновационного обновления экономики, а также выявлены институциональные барьеры их деятельности.

Авторами В.Д. Малыгиной и С.И. Охременко в работе [68, с. 129-130] рассматривается актуальность развития кооперации между предприятиями гостинично-ресторанной сферы. Авторами определены основные пункты к сотрудничеству практического и организационного характера, юридические варианты кооперации.

В статье [69, с. 140-141] автора С.В. Ропотан отмечено: «...кроме всей совокупности обстоятельств, воздействующих на стабильно-устойчивый экономический рост компаний и смежных участников рынка, главными и решающими факторами выделены и сохраняются – поддержка и регулирование государством».

В статье А.Л. Хасановой [70, с. 72-73] рассматривается инновационное предпринимательство, его экономическая сущность, возможность его

использования в современных отношениях, раскрываются коммуникации и элементы взаимодействия государственных агентов и предпринимательских структур инновационной направленности, обосновывается роль государственного участия в инновационной экономике и развитии данных процессов.

Цель государственного регулирования предпринимательской деятельности предусматривает создание необходимых условий, создающих стабильную жизнеспособность экономики в целом, наиболее полный вклад предпринимательского сектора в международные экономические контакты и получение от этого экономического эффекта.

Методы и инструменты государственного распределения экономических интересов, с учетом гарантирования безопасности выбранных продуктов, потребительского спроса на него, а также одновременного контроля выполнения нормативов и предписаний, охватывают такие параметры [42, с. 15-18]:

ценовую составляющую и объем вывоза и ввоза; организационные меры и выполнение контрольных (надзорных) функций, порядка учетной работы и предоставления отчетной документации: предоставление такой отчетности разрабатывается и утверждается соответствующей профильной структурой, реализующей государственные установки в сфере налогообложения и таможенного дела;

установление порядка представления налоговых и таможенных деклараций, статистической отчетности об объеме производства, оборота и использования; подготовка и выполнение необходимых мер по защите интересов пользователей и республиканских производителей в сфере создания и реализации потребительских видов продукции;

утверждение мер по предотвращению недобросовестной конкуренции, охране окружающей среды (рис. 1.3).

Отличительной особенностью авторского определения является использование потенциологического подхода, предполагающего акцентирование

внимания на поиске резервов предпринимательской деятельности и ее экономического развития [42, с. 16-20].

Следует отметить, что основные положения программной политики руководства ДНР указывают на обоснованность формирования институтов развития инновационной экономики Донецкой Народной Республики в условиях новой индустриализации как фактора инновационного развития предприятий различных отраслей промышленности и сферы услуг, определение ее роли и функций в их устойчивом развитии являются актуальными задачами [71].



Рисунок 1.3 – Институциональные подходы к государственному регулированию экономического развития предпринимательства (*авторская разработка*)

Так, во исполнение принятого Закона [72] создано Государственное предприятие ГП «Спирт Донбасса», зарегистрированное в ведении Министерства доходов и сборов ДНР, принадлежит к сфере его управления и производит продукцию, отдельные виды которой регламентируются специальными государственными законодательными актами. Этим же Законом определено, что такая структура как Министерство доходов и сборов ДНР выступает ответственной за административно-хозяйственное управление ГП

«Спирт Донбасса». На определенные виды продукции государственное регулирование предусматривает обязательную маркировку специальными акцизными марками государственного образца ДНР и установление государственных стандартов и технических условий, норм и правил в сфере производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий (табл. 1.4) [42].

Таблица 1.4 – Направления государственного и внутрифирменного регулирования на примере спирта этилового ГП «Спирт Донбасса», алкогольной продукции и табачных изделий (составлено на основе [72]).

Норматив	Сущность	Характеристика
Организация обязательного акцизного маркирования	Внешние свойства (внешняя среда экономической безопасности предпринимательских структур)	Выполнение норм и правил государственного и таможенного законодательства
Стандарты и технические условия для производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий	Внутренние свойства (внутренние факторы функциональных подразделений предпринимательских структур)	Способность к освоению новых технологий и оборудования технологических линий.
Группировка требований к производственным, складским помещениям и стационарным торговым объектам, транспортным средствам и другому оборудованию	Внутренние свойства (логистика, складское хозяйство предпринимателей)	Организационно-хозяйственные, технико-технологические, финансовые, кадровые факторы.
Наработка комплекса мер по охране здоровья и прав потребителей данной продукции	Внешние свойства (внешняя экологическая и социальная среда общества)	Участие в программах по охране здоровья и удовлетворению правовых требований потребителей спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий
Назначение способов контроля и ответственных исполнителей	Внешние и внутренние свойства (налоговый и внутренний аудит, бюджетный контроль, фиксация ответственности)	Знание условий государственного законодательства

Группировка требований к производственным, складским помещениям и стационарным торговым объектам, наработка комплекса мер по защите здоровья и прав потребителей, фиксирование требований к транспортным средствам и оборудованию для перевозок способствуют формированию ответственности субъектов и проведению контрольных операций. В настоящее время имущественные права собственности всех предприятий, организаций, учреждений, определяемые их частью в Уставном капитале таких предприятий, принадлежавшие ранее государственной собственности Украины и расположенные в территориальном ведении под управлением Донецкой Народной Республики, перешли в ее государственную собственность. Законодательными и регулирующими нормами принято, что к государственным предприятиям относятся такие, что зарегистрированы как плательщики налогов и сборов, доля государственного участия в которых охватывает полностью весь стартовый фонд. Для субъектов хозяйствования государственного сектора экономики эта норма составляет пятьдесят один процент, допускается увеличение этой части [73].

Компания или предприятие с юридическим статусом, а также физическое лицо, занимающиеся предпринимательством, становятся экономическими субъектами при прохождении ими регистрационных процедур, при этом их организационный и правовой статус и принадлежащая им собственность в какой-то форме во внимание не принимаются. Органам государственной власти и структурам местного самоуправления такое право не предоставлено [74, с.92].

К другим организационным направлениям государственного регулирования Донецкой Народной Республики относятся:

– функционирование Единого республиканского реестра мест хранения (Единый реестр), называемого списком адресных точек хранения спирта, алкогольной продукции и табачных изделий. Он составляется республиканским исполнительным органом, что направлено на улучшение реализации государственной политики в сфере налогообложения и таможенного

контроля, и фиксирует данные о расположении объектов для их сохранения и заявителях [72];

– организация адресных тематических выездов с целью контроля нормативов охраны труда [75] специальной комиссией государственной технической инспекции надзора в энергетике. Проверено состояние этого вопроса в ООО «СТАР-ТРЕЙД», ООО «СИГМА ЛЕНД», ООО «Машиностроительный завод «КАНТ», ООО «АПК Бекон», ООО «Донецкий промстройниипроект», ПАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод», ЗАО «Донецкий комбинат хлебопродуктов», КО «Холод плюс», ООО «ДЗСМ «Астор», ГП «Спирт Донбасса», ООО «Промтехэнерго» и других субъектах на территории ДНР;

– определение терминов «минимальные оптовые отпускные цены на алкогольную продукцию», «розничная торговля – это вид деятельности по продаже на розничных условиях, как других видов, так и алкогольной продукции».

Под государственным регулированием устойчивости функционирования предпринимательских структур понимается способность создать для предприятий возможность к длительному осуществлению зарегистрированной деятельности на конкурентных рынках, создание инфраструктурной сети, обеспечение материалами инновационной политики, свободного выбора ресурсов и соблюдения норм трудового законодательства, политика разрешения частного найма и оплаты труда, поддержание социального равенства и приемлемого для значительного количества предпринимателей соответствующего уровня распределения доходов [76, с. 28-33]; [77, с. 454-456].

Оптимальным вариантом формирования объединенного в систему комплекса мер государственного регулирования деятельности предпринимательства выбран основополагающий принцип, сущность которого характеризуется утверждением о том, что, неразвивающаяся система лишена возможности увеличивать свою экономическую активность, в результате чего

снижаются темпы и результаты ее адаптации к трансформирующимся экономическим условиям [78, с. 156-158].

Основными чертами процесса по назначению регуляторов для компаний предпринимательской среды является подбор их функций, который идет по основным направлениям [42, с. 15-18]:

- формирование правовых требований к упорядочению текущей работы и развитию предпринимательства (оптимальность и объективность законодательной базы);

- взаимодействие систем финансового обеспечения и оказания поддержки предпринимательству в экономике Республики и кластерных образованиях.

Опираясь на обозначенные функции, определяются основные акценты государственного регулирования [42, с. 19-21]:

- систематизация, экспертиза, утверждение законодательства, обеспечивающего правовые нормы и защиту потребностей, ликвидацию узких мест в работе участников бизнеса;

- преобладание косвенного влияния и снижение формального наблюдения за деятельностью всех участников предпринимательского процесса;

- актуализация условий для открытой и добросовестной конкуренции, беспрепятственного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, соблюдение антимонопольного законодательства;

- достижение ресурсного и бюджетного баланса на основе равновесной форсайтинговой политики и влияния на инфляционные процессы;

- соединение стабильных и активных перспективных акцентов инноватики, инвестирования и технологических обновлений;

- гарантирование трудовой демографической оптимальности на основе норм социального законодательства;

- обеспечение равновесного и объективного, для значительной части работающих и других социальных групп, наполнения потребительской корзины.

Для оценки эффективности процесса государственного регулирования и оценки степени влияния государственного регулирования на экономическое развитие субъектов предпринимательства ДНР рекомендуется показатель функционала взаимодействия властных структур и субъектов предпринимательства FVS (табл. 1.5):

Таблица 1.5 – Показатели функционала взаимодействия властных структур и субъектов предпринимательства (авторская разработка)

Показатель	Название показателя	Экономическая сущность показателя
$VS_{\text{прав.}}$	государственное регулирование правового обеспечения предпринимательской деятельности.	Характеризует обеспеченность экономического развития предпринимательской деятельности правовыми нормами и защиту потребностей общества.
$VS_{\text{форм.}}$	государственное регулирование процесса формального наблюдения за сферой предпринимательства.	Характеризует степень формального наблюдения за деятельностью всех участников предпринимательского процесса.
$VS_{\text{конкур.}}$	показатель влияния властных структур на конкурентоспособность субъектов.	Характеризует актуализацию условий для открытой и добросовестной конкуренции.
$VS_{\text{ресурс.}}$	показатель ресурсного и бюджетного баланса.	Показывает достижение ресурсного и бюджетного баланса на основе равновесной форсайтинговой политики и влияния на инфляционные процессы.
$VS_{\text{перспект.}}$	показатель соединения стабильных и активных перспективных акцентов инноватики, инвестирования и технологических обновлений.	Показывает направления соединения стабильных и активных перспективных акцентов инноватики, инвестирования и технологических обновлений.
$VS_{\text{труд.}}$	показатель трудовой демографической оптимальности.	Характеризует направления гарантирования трудовой демографической оптимальности на основе норм социального законодательства.
$VS_{\text{соц.}}$	показатель обеспечения равновесного и объективного наполнения потребительской корзины.	Используется для оценки покупательской способности населения и структуры потребительской корзины.

Значение показателя является функцией суммарной эффективности всех основных его направлений [42, с. 21]:

$$FVS \rightarrow f[VS_{\text{прав}}; VS_{\text{форм}}; VS_{\text{конкур}}; VS_{\text{равн}}; VS_{\text{персп}}; VS_{\text{труд}}; VS_{\text{соц}}], \quad (1.1)$$

где $VS_{\text{прав}}; VS_{\text{форм}}; VS_{\text{конкур}}; VS_{\text{равн}}; VS_{\text{персп}}; VS_{\text{труд}}; VS_{\text{соц}}$ – показатели, характеризующие основные направления государственного регулирования.

Решение этих задач потребует качественного совершенствования политики налогообложения, кредитования, страхования, внешнего и собственного финансирования, амортизации и т.д.

Система государственного регулирования устойчивости функционирования предпринимательских структур Донецкой Народной Республики сформирована на базовых материалах анализа действующих моделей с учетом имеющегося экономического опыта. Она включает нормативные документы и правовое законодательство, сущность которых в создании, поддержке и развитии всех аспектов предпринимательства; аппарат управления, как комплекс государственных институтов, организующих устойчивое функционирование предпринимательских компаний и физических лиц, ответственных за реализацию государственных задач в этой сфере, координирующих предпринимательство и управление инфраструктурой его поддержки [42, с.14]. Государственная инфраструктура по управлению предпринимательством, как составляющая системы, включает различные организации, их функции реализуются в системе государственного регулирования устойчивости функционирования предпринимательских структур.

За период независимости Донецкой Народной Республики функционирование предпринимательских структур на ее территории создавалось на основных составляющих системы государственного регулирования. Принимая во внимание современные условия и актуальность развития предпринимательского сектора, необходимость совершенствования и повышения результативности государственных мер, перспективное развитие этой системы становится основным звеном устойчивого функционирования предпринимательских структур.

1.3 Концептуальные подходы к экономическому развитию субъектов предпринимательской деятельности

Деятельность предприятий сферы торговли и пищевой отрасли, в современных экономических условиях приобретает возрастающее значение. В связи с этим возникает необходимость в новых обоснованиях и концептуальных подходах, которые направлены на развитие этих отраслей и содействие становлению социально-ориентированной экономики в обществе.

Предприятия Донецкой Народной Республики (ДНР) функционируют в сложных условиях, которые вызваны политическим статусом территории, военными действиями экономической изоляцией. Определяющим направлением сферы торговли является рынок потребительских товаров и услуг для ДНР. Пищевая промышленность развивается стабильно и представлена практически всеми подотраслями. Динамика объемов производства продукции пищевой отрасли в ДНР основных продуктов питания (колбасные изделия, молочные продукты, кондитерские изделия, мясо и др.) свидетельствует о стабильных положительных тенденциях [50, с. 29]; [79].

Несмотря на сложную ситуацию в целом по Республике объем внутреннего товарооборота предприятий - юридических лиц за период с 2015г. по 2018 г. возрос в 2,1 раза, для пищевой отрасли является характерным рост в 2,8 раза за этот же период [79]. За 2018 г. удельный вес производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий в общей структуре реализованной промышленной продукции составляет 10,9% [79].

Несмотря на законодательное регулирование [80;81] сферы торговли и пищевой отрасли, такие изменения свидетельствуют о необходимости рационального использования всех имеющихся ресурсов, повышения потенциала предприятий-экономических субъектов, активизации их роли и значения как одного из резервов экономики. Одной из экономических задач современного развития Донецкой Народной Республики, с учетом перспективы на ближайшие годы, является развитие торговли и пищевой отрасли как сферы

экономики со значительным мультипликативным эффектом, связанными с обеспечением возрастающего спроса населения на качественную продукцию, огромным влиянием на сельское хозяйство, транспорт, обеспечение продовольственной безопасности. Такое состояние подтверждает актуальность развития анализа экономического потенциала ДНР [82].

Теоретические вопросы направлений эффективного функционирования, конкурентного ценообразования, планирования, исторического и экономического развития, эффективности и прибыли, маркетинга, риск-менеджмента, управленческих решений развили ученые С.В. Дрожжина, Л.И. Донец Е.М. [83], Е.М. Азарян [84], И.А. Ангелина и С.В. Салита [85], Л.В. Балабанова [86], З.В. Герасимчук [87], А.Н. Германчук [86], О.В. Заливчева [88], В.Д. Малыгина [89], А.В. Половян и Р.Н. Лепа [50], К.А. Погосян [89] и др.

В настоящее время недостаточно изученными являются вопросы концептуальных основ системы оценки эффективности предпринимательской деятельности на предприятиях сферы торговли и пищевой отрасли, удельный вес объемов производства, реализация продукции и торгового оборота которых, занимает ведущие позиции в экономике. Целью является исследование, обобщение и анализ тенденций и факторов, оказывающих влияние на изменение показателей и формирование модели концептуальных основ предпринимательства на предприятиях сферы торговли и пищевой отраслей.

Учитывая мнение авторов И.А. Ангелиной и С.В. Салиты [85, с. 80-81] можно обобщить, что продовольственный комплекс является объединяющей структурой на определенной территории, его предпринимательской основой являются хозяйствующие субъекты, составляющие пищевую цепь, их взаимодействие характеризуется созданием (предприятия пищевой отрасли) и реализацией (предприятия сферы торговли) пищевых продуктов. Его главной функцией является удовлетворение потребностей в продовольствии, однако допустимо совмещение деятельности по производству других предметов потребления, производимых из различных видов сырьевых ресурсов.

В результате изучения в работе [87, с. 153-165] устойчивого развития продовольственного рынка и обеспечения продовольственной безопасности, автор З.В. Герасимчук делает вывод, что «...формирование эффективных хозяйственных связей на основе снижения риска между товаропроизводителем и потребителем, создание цивилизованных условий для сбыта продукции отечественных товаропроизводителей должно привести к совершенствованию движения пищевой цепи в целом».

В работе ученых В.Д. Малыгиной, К.А. Погосян [89, с. 358-361] приведен информационно-аналитический анализ возникновения рисков в инфраструктурных элементах продовольственной системы; систематизированы рискообразующие факторы и выделены две группы факторов, распределенные ими на две группы: первого и второго порядка.

Таким образом, предпринимательская функция в деятельности предприятия выполняет следующие задачи (рисунок 1.4):

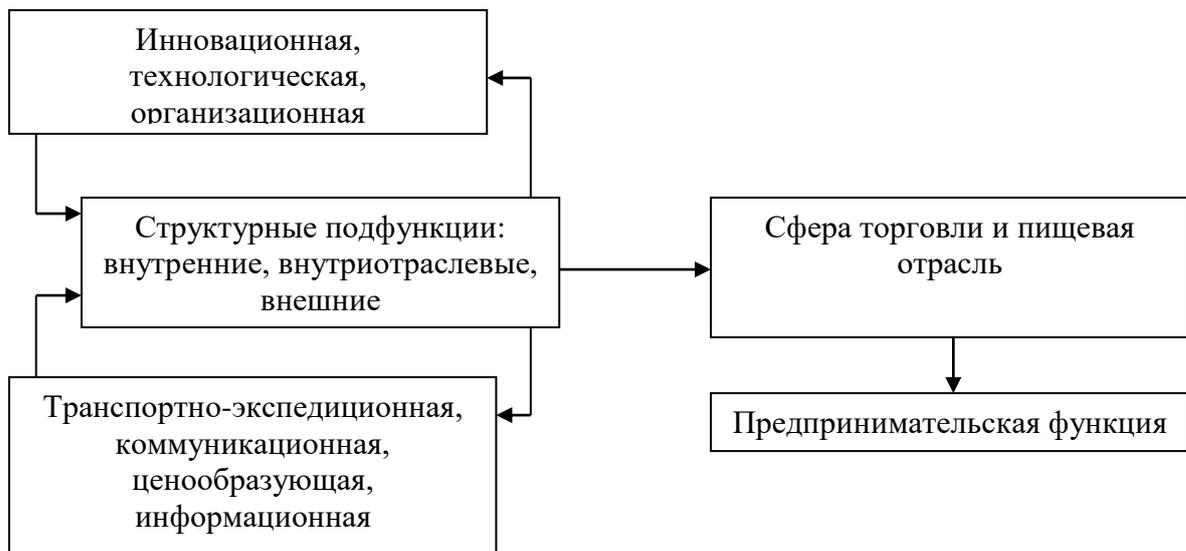


Рисунок 1.4 – Предпринимательская функция на предприятиях сферы торговли и пищевой отрасли, ее структурные составляющие

- принятие инновационных решений на основе исследования и анализа конъюнктуры рынка товаров;
- выяснение спроса и предложения на часто запрашиваемые виды товаров, формирование допустимого перечня товаров и услуг;

- выполнение технологических операций по приему, хранению, маркировке и предпродажной подготовке товаров;
- обоснование цен на продукцию и формирование ценовых направлений в политике предприятия в целом, продвижение и создание оптимально возможных условий для реализации товаров;
- оказание контрагентам (поставщикам и потребителям) транспортно-экспедиционных, консультационных, рекламных, информационных и др. услуг.

Необходимым условием успеха деятельности предприятия любой формы собственности, вида деятельности и принадлежности, в том числе и сферы торговли и пищевой отрасли, является достижение положительного результата. Реализация такого направления предполагает комплексность взаимодействия технологий, инноваций, согласованность внутренней политики и ее аналитической оценки с приоритетами долгосрочного технико-экономического и инновационного развития [88, с. 75-77]. Анализ данных о структуре экономики Министерства экономического развития ДНР [90] свидетельствует, что за 2018 г. удельный вес оптовой продажи и розничной реализации составил 28,6% общего объема производимой продукции (табл. 1.5).

Таблица 1.5 – Структура экономики Донецкой Народной Республики за 2018 г. [90]

Отрасль	Доля в общем объеме, %
Перерабатывающая промышленность	39,8
Оптовая и розничная торговля	28,6
Поставки электроэнергии, газа, пара, кондиционированного воздуха	18,0
Добывающая промышленность и разработка карьеров	6,2
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	2,3
Строительство и другие	5,1

Кроме оптовой и розничной торговли (28,6%) структура экономики ДНР за 2018 г. включает перерабатывающую промышленность (39,8%), поставки электроэнергии, газа, пара, кондиционированного воздуха (18,0%), добывающую

промышленность и разработку карьеров (6,2%), транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность (2,3%), строительство и другие отрасли (5,1%) (рис. 1.5).

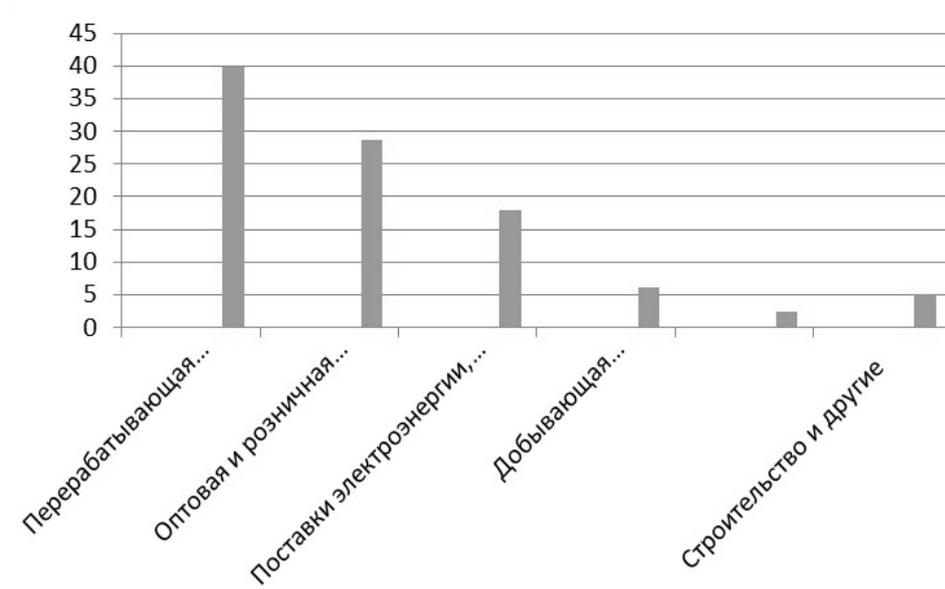


Рисунок 1.5 – Структура экономики Донецкой Народной Республики за 2018 г.

Удельный вес пищевой отрасли в объеме продукции перерабатывающих производств ДНР за 2018 г. составляет 21,6%, оптовый товарооборот предприятий-юридических лиц характеризуется ростом на 13,8% в сравнении с 2017 г., розничный товарооборот показывает рост на 16,8% к 2017г. [81;91] (табл. 1.6).

Таблица 1.6– Отдельные показатели сферы торговли и пищевой отрасли ДНР за 2018г.

	Показатели	2018г.
1	Доля пищевой отрасли в структуре перерабатывающих производств	21,6%
2	Товарооборот предприятий-юридических лиц:	
	оптовый	рост на 13,8% к 2017г.
	розничный	рост на 16,8% к 2017г.

Для разработки стратегических основ формирования конкурентного потенциала предприятия, который, по мнению автора С.Б. Алексева [92],

используется относительный показатель, характеризующий изменение масштабов производства в сопоставимых ценах.

Так, анализ изменений показателя объема товарооборота по отношению к предыдущему периоду за 2013-2015 гг. характеризуется снижением этого индекса. Период 2015-2019 гг. свидетельствует о постоянном возрастании значения этого показателя. Так, в 2013 г. составил 100,5% по отношению к 2012 г., за 2014 г. снизился до 60,5% в сопоставлении с 2013г., в 2015 – до 37,9% по отношению к 2014 г. Однако за 2016-2017 гг. наблюдается тенденция роста с 42,4 % до 52,3%, 2018 г. характеризуется дальнейшим увеличением индекса до 56,0%, за 2019 г. индекс составил 63,0% (рис. 1.6).

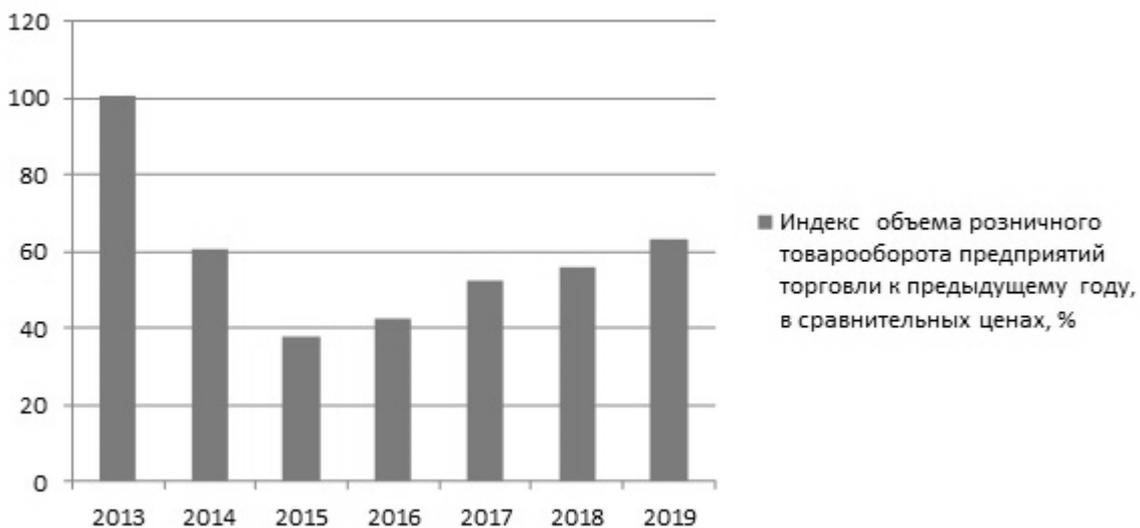


Рисунок 1.6 – Изменения объема розничного товарооборота предприятий торговли, % [50; 91]

Причины снижения показателя объема товарооборота сложились в результате изменения внешних и внутренних условий на территории ДНР, которые способствовали развитию демографических преобразований, структурных изменений в экономике, ликвидации, созданию бизнес-структур и подтвердили актуальность и необходимость инновационных методов и моделей.

Анализ структуры экономических показателей отраслевого развития Республики в разрезе отраслей (табл. 1.7), на основе данных Министерства экономического развития и Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики, свидетельствует, что в общем объеме

продукции за 2018-2020 гг. (рис. 1.7) удельный вес поставок электроэнергии, газа, пара, кондиционированного воздуха вырос с 18,0% до 35,6% (197,8,0%), объемов оптовой и розничной торговли, пищевой промышленности, табачных изделий снизился с 28,6% в 2018 г. до 26,5% в 2020 г. (91,1% в 2020 г. к 2019 г.); перерабатывающей, промышленности (металлургия, производство кокса, деревообработка) и машиностроения снизился с 39,8% до 24,2% (78,6% в 2020 г. к 2019 г.); добывающей промышленности и разработки карьеров возрос с 6,2% до 7,4% (101,4% в 2020 г. к 2019 г.), транспорта, складского хозяйства, почты и курьерской деятельности, легкой промышленности, строительства и других снизился с 7,4% до 6,3% (90,0% в 2020 г. к 2019 г.).

Таблица 1.7– Структура экономических показателей отраслевого развития Донецкой Народной Республики за 2018 – 2020 гг.

Отрасль	Доля в общем объеме, %				
	2018 г.	2019 г.	2019/2018 гг.	2020 г.	2020/2019 гг.
Поставки электроэнергии, газа, пара, кондиционированного воздуха	18,0	25,8	143,3	35,6	138,0
Оптовая и розничная торговля, пищевая промышленность, производство табачных изделий	28,6	29,1	101,7	26,5	91,1
Перерабатывающая промышленность (металлургия, производство кокса, деревообработка) и машиностроение	39,8	30,8	77,4	24,2	78,6
Добывающая промышленность и разработка карьеров	6,2	7,3	117,7	7,4	101,4
Транспорт, складское хозяйство, почта и курьерская деятельность, легкая промышленность, строительство и др.	7,4	7,0	94,6	6,3	90,0

Предлагаемая модель концептуального подхода к формированию направлений экономического развития предпринимательской деятельности (рис. 1.8) [93, с. 6-11] базируется на концептуальной идее, состоящей в использовании современных технологий в деятельности субъектов предпринимательства Донецкой Народной Республики в контексте их экономического развития, включает определение ее целей и задач, выбор объекта и предмета развития.

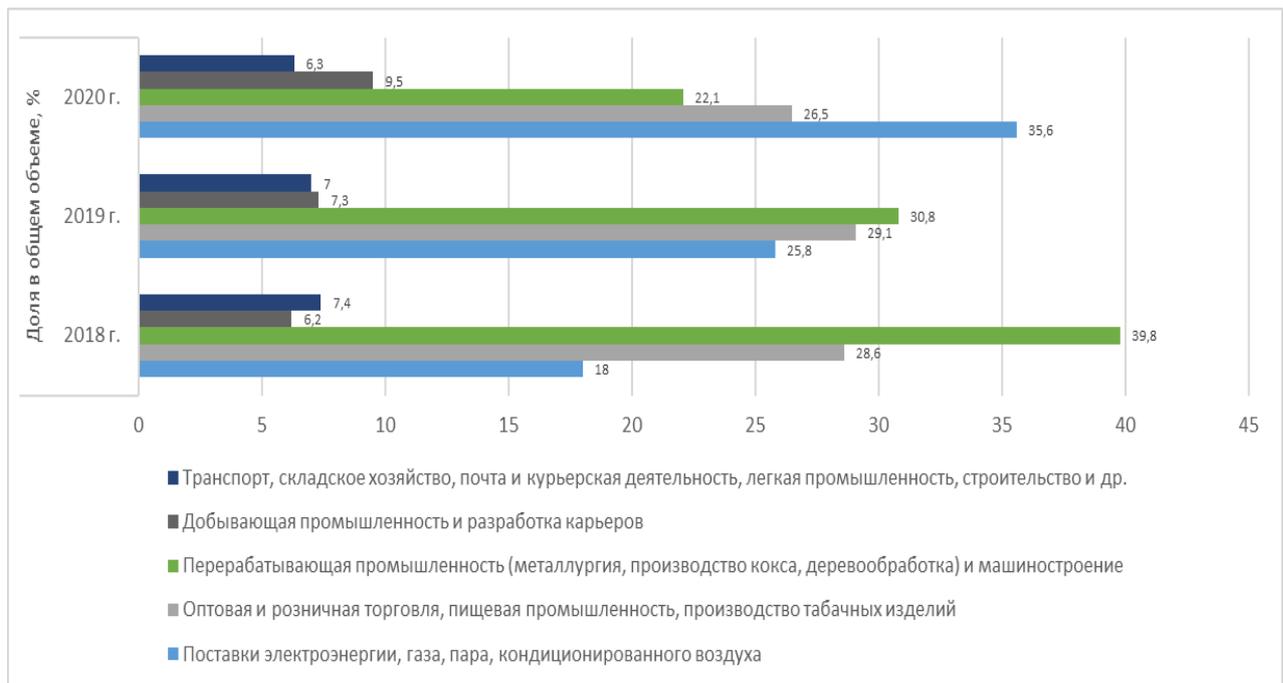


Рисунок 1.7– Анализ структуры экономических показателей отраслевого развития Донецкой Народной Республики за 2018-2020 гг. [91]

Концептуальные направления включают саморазвитие и потенциологическое развитие как составляющие экономического развития субъектов деятельности и базируются на теоретических, методических и праксеологических основах. Результатом формирования направлений развития предпринимательской деятельности выступит совершенствование деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития.

Современный концептуальный подход к направлениям экономического развития предпринимательской деятельности является основой изучения и реализации эффективной деятельности и развития предприятий в предпринимательской среде и их продукции. Поэтому результаты оценки экономической ситуации ДНР, показывающие, стабилизированные темпы роста объемов производимой и реализуемой продукции, роста оптового и розничного товарооборота, наметились положительные тенденции в увеличении количества работающих предприятий, явились основой для разработки концептуального подхода к формированию направлений экономического развития предпринимательской деятельности [94, с. 7-8].

Концептуальная идея: использование современных технологий в деятельности субъектов предпринимательства Донецкой Народной Республики в контексте их экономического развития.

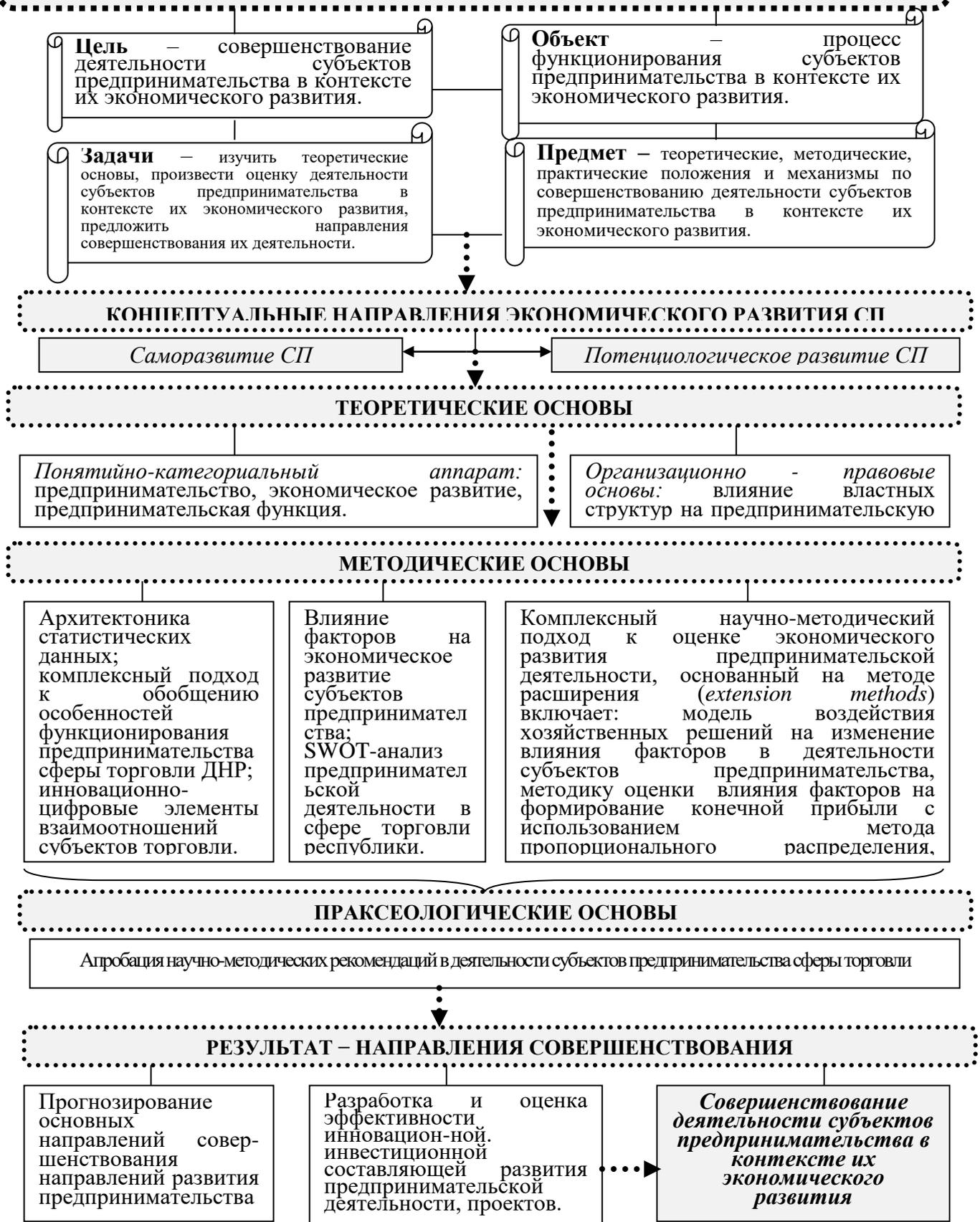


Рисунок 1.8 – Концептуальная модель экономического развития субъектов предпринимательской деятельности (авторская разработка)

Авторская концептуальная модель сформирована на принципах экономической устойчивости, комплексного подхода, моделирования, системности, что позволило выработать последовательность и определить логическую связь теоретических, методических и праксеологических основ с целью совершенствования направлений экономического развития предпринимательской деятельности.

Процессы, формирующие концептуальную модель, обеспечивают рециркуляцию предложений и инициатив на предприятиях торговли и пищевой отрасли (поиск, извлечение, аккумулярование, преобразование, распространение, контекстуальное использование), что является принципиально важным для эффективности экономической политики с целью формирования ее инновационного потенциала и конкурентных преимуществ. Направления дальнейших исследований необходимо сосредоточить на роли цифровых и финансовых технологий в оценке эффективности предпринимательства. Ключевыми направлениями повышения эффективности деятельности субъекта предпринимательства можно считать: выбор соответствующего оборудования, технологии, специалистов, обеспечение контроля и соблюдение стандартов и нормативов, направленных на принятие оптимального хозяйственного решения, снижение риска и улучшение способов ведения предпринимательской деятельности и др.

Выводы к разделу 1.

Исследование теоретических основ функционирования предпринимательской деятельности позволило сделать следующие выводы:

установление иерархических, информационных, финансовых, правовых и других взаимосвязей между участниками процесса разработки, принятия, реализации и контроля хозяйственных решений является принципиальным, поскольку наличие определенной организационной структуры, потоков хозяйственных и финансовых связей обуславливает особенности

функционирования предпринимательства, доступа субъектов к рынку ресурсов, капитала, товаров и услуг, финансовому рынку;

значительное влияние на эффективность предпринимательства оказывают разграничение прав собственности и полномочий контроля на индивидуальном, государственном и общественном уровне, степень централизации и децентрализации экономики, источники финансирования факторов производства, систематичность отношений между контрагентами, уровень конкуренции;

теоретические основы сущности предпринимательской деятельности и ее экономического развития стали основой дальнейшего развития терминологической базы, характеризующей предпринимательскую деятельность, а именно дефиниций: «предпринимательство», «экономическое развитие», «предпринимательская функция»;

изучение взаимодействия властных структур и сферы предпринимательства дало возможность выделить основные показатели и предложить обобщающий показатель *FVS* (функционал влияния властных структур на экономическое развитие предпринимательства);

за период независимости Донецкой Народной Республики функционирование предпринимательских структур на ее территории создавалось на основных составляющих системы государственного регулирования;

принимая во внимание современные условия и актуальность развития предпринимательского сектора, необходимость совершенствования и повышения результативности государственных мер, перспективное развитие этой системы становится основным звеном устойчивого функционирования предпринимательских структур;

результаты анализа экономической ситуации, показывают, что наметились положительные тенденции в увеличении количества работающих предприятий, явились основой для разработки концептуальной модели экономического развития субъектов предпринимательской деятельности;

разработанная концептуальная модель базируется на установках их экономического развития, сформирована на принципах экономической устойчивости, комплексного подхода, моделирования, системности, позволяет сформулировать последовательность и определить логическую связь теоретических, методических и праксеологических основ;

характерной особенностью концептуальной модели является ее универсальность в процессе использования субъектами предпринимательской деятельности разных отраслей;

современный концептуальный подход к формированию предпринимательской деятельности является основой изучения и реализации эффективной деятельности и развития предприятий в предпринимательской среде и их продукции;

развитие и улучшение ситуации в сфере предпринимательства Донецкой Народной Республики возможно на основе активизации инновационной деятельности на различных уровнях (от уровня предприятия до макроуровня) посредством реализации на практике эффективной инновационной политики;

экономическое развитие предпринимательской сферы является результатом сбалансированности производственных, технологических, финансовых факторов и условий, сконцентрированных на уровне хозяйствующего субъекта и управления им.

Материалы первого раздела опубликованы в работах [5, 34, 35, 42, 93].

РАЗДЕЛ 2

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИХ РАЗВИТИЕ

2.1 Особенности деятельности субъектов предпринимательства в современной экономике

Функционирование субъектов предпринимательства в условиях современной экономики требует от них постоянного поиска новых конкурентных преимуществ и развития имеющегося потенциала, что является условием их экономического развития. Результаты динамики свидетельствуют о позитивных изменениях, основанных на оценке влияния факторов на экономическое развитие субъектов предпринимательства и характеризующихся системой экономических показателей, отражающих соотношение затрат и результатов. Такая экономика является инновационной и имеет значительную скорость развития [95, с. 18].

Анализ показал, что новые технологии в деятельности субъектов предпринимательства направлены на успешную интеграцию в условия новой реальности, связанные с расширением сферы взаимных расчетов между юридическими контрагентами, физическими и юридическими лицами. Экономическая политика предприятий различных сфер производства и торговли предусматривает оптимизацию их структуры и предполагает повышение потенциальных возможностей.

Значительный вклад в исследование этого направления, а также развитие функций, роли и задач контроля сделан учеными современными учеными К. Ю. Чулиной [96], Сардак Е.В., Анциферовой Е.А. [97], Т.В. Переверзевой [98], У. Ньюменом [99], А.В. Тычиной и А.М. Черной [100], А.Е. Яругиной [101], И.Р. Куликовой и И.И. Шайдой [102], А.А. Кабановым [103]. Однако многоплановость управления экономической политикой включает

аналитические подходы к функции оценки деятельности на предприятиях сферы торговли (табл. 2.1) и подготовке рекомендаций по ее совершенствованию.

Таблица 2.1 – Характеристика факторов и состояния розничной торговли в ДНР за 2018 г. [104]

Показатели	Тенденции, состояние за 2018 г.
Сеть розничной торговли (предприятия: юридические лица)	Возросла на 22,1% в сравнении с 2015г., количество предприятий составляет 2091 ед.
Сеть ресторанного хозяйства (предприятия: юридические лица)	Возросла на 32,6% в сравнении с 2015г., количество предприятий составляет 443 ед.
Среднесписочная численность штатных работников	Возросла на 39,7% в сравнении с 2015г., составляет 11060 человек
Обеспеченность торговой площадью на одну тысячу жителей, кв. м.	2018г.: 373,1 кв.м. (101,8% к 2017г.); 2017г.: 366,6 кв.м.(125,8% к 2016г.) 2016г.: 272,0 кв. м.

Так, за период с 2015 г. по 2018 г., за счет количества вовлеченных предприятий, выросли сети розничной торговли и ресторанного хозяйства на 22,1 % и 32,6 % соответственно, среднесписочная численность штатных работников возросла на 39,7%, обеспеченность торговой площадью на одну тысячу жителей возросла с 272,0 кв. м. в 2016г. до 366,6 кв.м. (125,8%) в 2017г. и 373,1 кв.м. (101,8%) в 2018г.

В сложившихся условиях повышается актуальность формирования и эффективного использования потенциала торговых предприятий. Аналитический подход к оценке развития торговли в городах ДНР свидетельствует, что результаты соответствуют сложившимся тенденциям для Донецкой Народной Республики в целом (табл. 2.2) [93, с. 6-11].

Анализ особенностей деятельности предприятий всех видов торговли и пищевой отрасли позволяет разделить их на характерные для выполнения роли торговли в сфере обмена и отражающие их конкретные функции (приложение В), которые показывают, что фактическими результатами и предусмотренными в

программах развития городов Донецк, Енакиево, Шахтерска, Макеевки, Горловки, Шахтерска, Снежного, Докучаевска и Тельмановского района являются показатели розничного товарооборота, роста объемов выпуска (производства), реализованной пищевой продукции, расширение ее ассортимента.

Фактические результаты за 2018г., приоритеты и ориентиры программ городов и районов ДНР на 2019г. по промышленной продукции, выражающие основную деятельность предприятий (приложение В), представлены показателями количества промышленных предприятий, изменениями фонда оплаты труда, роста объемов производства продукции, роста среднемесячной зарплаты одного штатного работника, увеличения среднемесячного размера пенсии.

Основной современных направлений развития пищевой промышленности являются связи отраслей переработки сырья и изготовления продукции с аграрным сектором, которые формируются на основе расширения ассортимента продуктов питания. Так, в статье ученых Е.М. Азарян и Д.А. Ярковенко [84, с. 96] рассмотрены теоретические аспекты формирования и совершенствования системы агромаркетинга с целью повышения уровня продовольственной безопасности в современных условиях его реформирования, определены важные маркетинговые проблемы в агропромышленном комплексе, требующие первоочередного решения со стороны государственных органов, министерств и руководства; разработаны основные правила управления агромаркетингом с целью обеспечения продовольственной безопасности территории и населения Донецкой Народной Республики.

Следует принять во внимание, что не только крупные компании являются пользователями современных технологий, эти процессы широко используются представителями малого и среднего бизнеса, в значительной степени применяют и предприятия торговой сети, деятельностью которых является электронная, стационарная, передвижная торговля, а потребителями категория физических (розничная продажа) и юридических (оптовая продажа) лиц. В условиях

постоянно растущей конкуренции предприятиям для сохранения своих лидирующих позиций в отрасли необходимо постоянно совершенствовать и внедрять новые финтехуслуги в производственный процесс. Российский рынок активно внедряется в инновационное направление, создавая и внедряя новые финансовые технологии по средствам предоставления пользователям новых более удобных и быстрых в обслуживании услуг.

Проведенный анализ динамики и структуры деятельности субъектов предпринимательства в сфере оптовой и розничной торговли Республики за 2016 – 2020 гг. (табл. 2.2) [79] позволил сделать вывод об их устойчивом положительном экономическом развитии, по всем анализируемым периодам отмечен рост исследуемых показателей.

Так, товарооборот предприятий оптовой торговли характеризуется постоянным ростом: в 2017г. составил 53,6 млрд. руб. или 103,3% к 2016г., в 2018г. достиг 61,0 млрд. руб. или 114,0% в сравнении с 2017г., за 2019г. составил 64,0 млрд. руб. или 104,9% к 2018г., в 2020г. возрос до 71,59 млрд. руб. или 112,7% по отношению к 2019г.

Объем розничного товарооборота предприятий розничной торговли и ресторанного хозяйства, в действующих ценах, также показывает стабильное возрастание с 25,3 млн. руб. в 2016г. до 33,6 млрд. руб. (119,9% к 2016г.) в 2017г., в 2018г. этот объем достиг 40,7 млн. руб., или 121,3 % к 2017г., за 2019г. показатель возрос до 47,9 млн. руб. (117,4% к 2018г.), в 2020г. составил уже 60,9 млн. руб. или 131,5% к 2019г.).

Аналогичная динамика соответствует показателю розничного товарооборота торговых организаций и предприятий в действующих ценах на душу населения. Его значение 27878 тыс. руб. за 2017г. возросло на 105,1% в сравнении с 2016г., за 2018г. оно составило 30918 тыс. руб., или 110,9 %, по отношению к 2017г. В 2019г. достигнут рост до 46870 тыс. руб., или 111,7 % к предыдущему году, 2020г характеризуется ростом до 59340 тыс. руб., или 126,6 % к 2019г.

Таблица 2.2 – Динамика и структура деятельности субъектов предпринимательства в сфере оптовой и розничной торговли Донецкой Народной Республики за 2016 – 2020 гг. [составлено на основе 79; 90; 91]

Показатели	2016г.	2017 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.	
		Объем	В % к 2016 г.	Объем	В % к 2017 г.	Объем	В % к 2018 г.	Объем	В % к 2019 г.
Товарооборот предприятий оптовой торговли, млрд. руб.	51,9	53,6	103,3	61,0	114,0	64,0	104,9	71,6	112,7
Объем розничного товарооборота предприятий розничной торговли и ресторанного хозяйства в действующих ценах, млрд. руб.	25,3	33,6	119,9	40,7	121,3	47,9	117,4	60,9	131,5
Розничный товарооборот торговых организаций и предприятий в действующих ценах на душу населения, тыс. руб.	26456	27878	105,1	30918	110,9	46870	111,7	59340	126,6
Удельный вес продовольственных товаров республиканского производства в общем объеме розничного товарооборота, %	30,4	37,2	122,4	44,0	118,3	51,0	115,9	53,3	104,5

Удельный вес продовольственных товаров республиканского производства (собственные товары) в общем объеме розничного товарооборота в 2017г. составил 37,2% или 122,4% к 2016г., в 2018г. достиг 44% или 118,3% в сравнении с 2017г., за 2019г. составил 51,0% или 115,9%. к 2018г., в 2020г. возрос до 53,3% или 104,5% по отношению к 2019г.

Стремительный рост финансовых технологических инноваций predetermined формирование компаний, которые предоставляют современные финансовые услуги. FinTech является новым финансовым направлением, которое применяет цифровые технологии для улучшения финансовой деятельности, объединяет компании, использующие инновационные разработки для предоставления более практичных финансовых услуг. Инновации в области финансового обслуживания в сфере торговли вызваны необходимостью снижения затрат на осуществление операций покупки товаров и расчетов за них, повышения защищенности финансовых операций и их соответствия постоянно развивающемуся обществу [105, с. 56-57].

Проблематика финансовых инноваций, финансовых технологических инноваций, цифровых платформ и их роли в обеспечении экономического роста являются предметом дискуссий и исследований таких теоретиков и практиков: Н.Ю.Возиянова, А.Ю. Дещенко [106], Н.А. Петухов, И.Г. Акчурина, А.Г. Каратуев [107], И.А. Кутепов [108] и др.

Авторами статьи Н.И. Алексеевой, Е.Э. Бучиной [109, с. 71-78] исследована экономическая сущность финансовых инноваций, они признаны одним из элементов развития финансового сектора и выявлены предпосылки возникновения предполагаемых типов финансовых инноваций, направления их реализации. На основании проведенного исследования авторы трактуют понятие финансовые инновации как новые финансовые продукты или услуги, позволяющие уменьшить рискованные угрозы и расходы участников экономических отношений посредством более эффективного процесса их осуществления.

Российские ученые С.А. Андрюшин и В.В. Кузнецова [110, с. 35-41] не останавливаются, как и многие другие, на теоретических основах и методическом

обеспечении, а раскрывают непосредственно особенности современных финансовых технологий, классификацию проблем регулирования FinTech и продуктов его деятельности, осуществляют поиск компромиссов между поощрением развития финансовых инноваций и финансовыми рисками.

Развитие сектора FinTech обеспечивает возможности для национальных правительств, развития финансовых институтов, поддержки предпринимателей и инвесторов и получения выгод из этой тенденции. В связи с этим необходимо использовать наиболее оптимальные инновационные финансовые технологии для предприятий указанного типа (рис. 2.1) [105, с. 58].

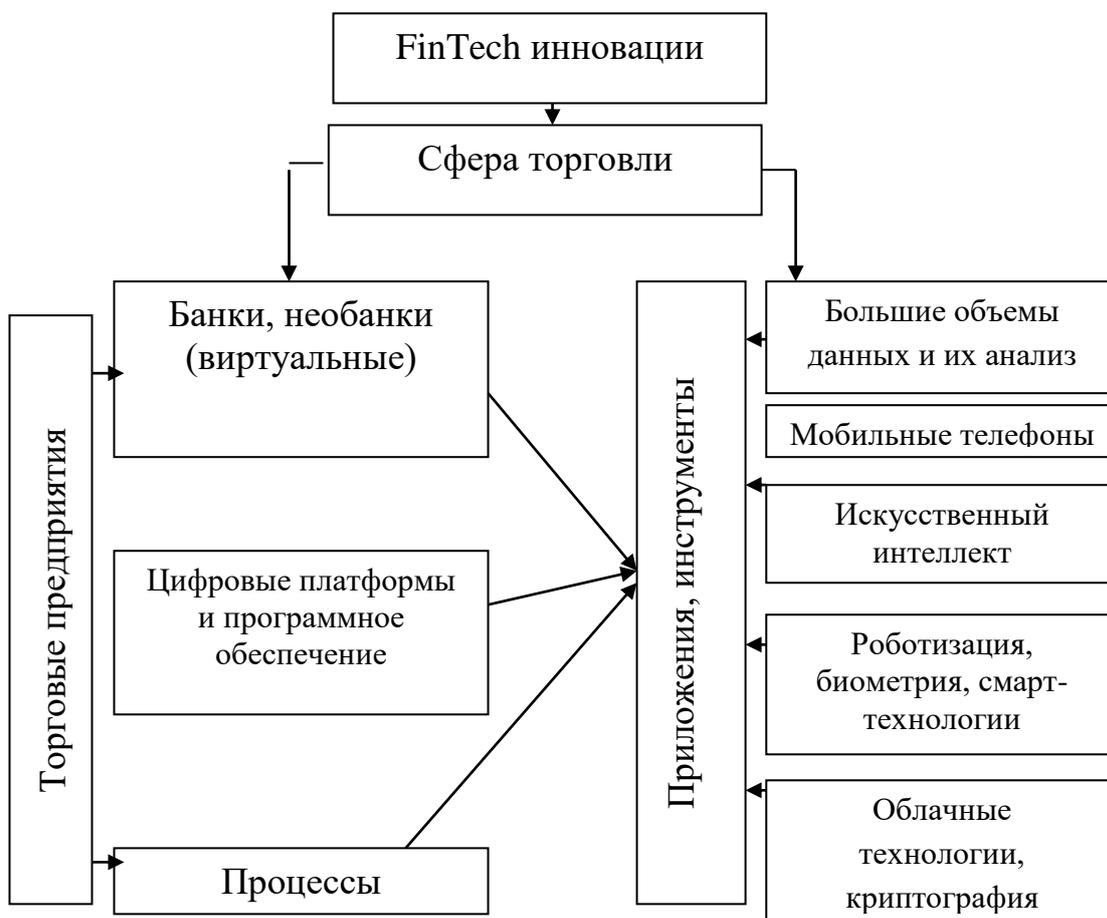


Рисунок 2.1– Использование финтехинноваций в сфере торговли (авторская разработка)

Финансовые инновации способствуют более полному использованию ресурсов на микроуровне, совершенствуют перераспределение капитала, чем определяют будущее финансовое обеспечение предприятий. В экономических процессах создание и внедрение финансовых инноваций характеризуется

множеством интерпретаций услуг в различной форме. Такие направления стимулируют развитие производственных и управленческих инноваций непосредственно у предприятий [111]. Основой рынка FinTech услуг являются цифровые финансовые институты, в которые входят как новые финтех и IT-компании, предоставляющие финансовые услуги дистанционно, так и традиционные поставщики финансовых услуг. За последние несколько лет доля рынка, занимаемая новыми FinTech компаниями, составляет значительную конкуренцию финансовым институтам. Факторы риска необходимо учитывать как на микро-, так и на макроуровнях. Риски включают ограниченную защиту инвесторов сектора ритейла (розничная торговля, продажа товаров или услуг конечному потребителю), потенциальный рост финансирования ненадежных заемщиков, системный риск как следствие функционирования частично нерегулируемого и непрозрачного сектора [112, с. 63-65].

Для успешной деятельности важно не бессистемное использование, а оптимальные FinTech и цифровая стратегии. Следовательно, предприятия сферы торговли, субъекты хозяйственной деятельности, интегрирующие автоматизированные сервисы в сочетании с использованием FinTech продуктов, обеспечивают экономическое развитие этой отрасли.

Торгово-экономическая деятельность предприятий сферы торговли является процессом, с помощью которого экономические отношения реализуются и приводят к перераспределению товаров, продукции и обязательств. Для его осуществления необходим инструмент, способный оптимизировать результаты на основе постоянного анализа хозяйственных операций и других составляющих деятельности [113; 114].

Классификация задач работы торгового предприятия как одной из ведущих функций управления, позволяет акцентировать внимание на элементах данного процесса. Возникающие отношения могут принимать различные формы в зависимости от участвующих в них сторон [48; 115; 116]: P2P – между частными лицами (person-to-person или peer-to-peer); B2P – от компании частному лицу (business-to-person); P2B – от частного лица компании (person-to-business); B2B –

между компаниями (business-to-business); B2G (между бизнесом и правительством); B2E (между бизнесом и сотрудниками) и т.д. Для торговых предприятий наиболее характерными являются B2P – от компании частному лицу (business-to-person); P2B – от частного лица к компании (person-to-business); B2B – между компаниями (business-to-business) (табл. 2.3).

Таблица 2.3– Формы взаимоотношений торговых предприятий, частных лиц и финтехкомпаний [105, с.56] (составлено на основе 48; 115; 116)

Вид торговой деятельности	Формы финтехотношений
Электронная оптовая и розничная торговля	B2P – от компании частному лицу (business-to-person); P2B – от частного лица компании (person-to-business); B2B – между компаниями (business-to-business)
Стационарная оптовая торговля	B2B – между компаниями (business-to-business)
Стационарная розничная торговля	B2P – от компании частному лицу (business-to-person); P2B – от частного лица компании (person-to-business);
Передвижная (мобильная) торговля	B2P – от компании частному лицу (business-to-person); P2B – от частного лица компании (person-to-business);

В целом на организацию этого процесса оказывают влияние виды и направления деятельности предприятия (оптовая, розничная, электронная торговля) и установление основных системообразующих факторов, воздействующих на процессы внутри предприятия и взаимоотношения предприятия с внешней средой [117].

Приоритетным направлением в деятельности предприятий является создание основных теоретических и методических позиций контроля по достижению эффективного результата, как базового элемента повышения их экономической стабильности и устойчивости. Необходимо учесть, что на практике выработаны принципы контроля, которые являются основой для

законодательных документов в области контроля различных государств [118; 119; 120; 121].

Среди проблем развития торговли Донецкой Народной Республики целесообразно выделить следующие [122, с. 51-53]; [123, с. 245-246]:

- сложность поставок товаров, производимых за пределами Республики;
- невозможность осуществления определенных видов электронных платежей из-за отсутствия системы, осуществляющей переводы денежных средств;
- экономический кризис, который вызвал падение платежеспособного спроса на товары и услуги, особенно на продукцию не повседневного спроса и элитную продукцию;
- отсутствие возможности банковского кредитования торговых предприятий, приводящее к недостаточности финансовых средств;
- усиление конкуренции в торговле из-за падения и изменения структуры покупательского спроса, закрытия и появления новых торговых точек, перераспределения собственности в торговле.

Использование бизнес-модели предпринимательской деятельности и ее структурных элементов характеризует комплексное взаимодействие в каналах производства и распределения видов продукции.

С позиций аналитической оценки, факторы в среде деятельности предприятий, создающие комплекс условий их функционирования, могут зависеть в определенной степени (контролируемые) или быть абсолютно несвязанными с самим предприятием (неконтролируемые). Предпринимательские факторы являются лидирующими среди других условий исследуемых типов предприятий и включают организационные и аналитические, инновационные, ресурсные группы (табл. 2.4).

Таблица 2.4 – Классификация групп предпринимательских факторов предприятий сферы торговли и пищевой отрасли, формирующих их инновационные преимущества

Группа	Внутренние возможности предприятия
Организационные и аналитические	организация и проведение оценки анализа на базе собственных специалистов; исследование свойств потребителя и влияние на формирование его потребительского сознания; совершенствование информационной системы маркетинга; внедрение CRM-технологий; развитие финансово-технических коммуникаций и технологий
Инновационные и управленческие	формирование и развитие творческого коллектива сотрудников; повышение творческих способностей персонала для активизации разработки и внедрения инноваций; модернизация управленческой и организационной структуры предприятия, направленной на восприятие, генерирование и внедрение инноваций различного уровня
Ресурсные	ускорение оборачиваемости оборотных активов; оптимизация расходов; реинвестирование чистой прибыли возобновление основных производственных фондов; внедрение системы контроля деятельности; развитие предпринимательской и инновационной культуры предприятия; повышение квалификационного уровня сотрудников.

С целью проведения мониторинга и оценки работы торгового предприятия необходимо выделить объекты и параметры объекта наблюдения, организовать его методическое и нормативное обеспечение, произвести оценку результатов, в качестве дальнейшего его развития и их оптимизации, разработать предложения по их совершенствованию.

Так современный ученый Т.В. Переверзева в работе [98, с. 218-219] отмечает, что формирование системы государственного финансового контроля должно основываться на таких организационных принципах как: согласованность, системность, комплексность, плановость, оперативность, эффективность (экономичность), адаптивность, специализация, координация.

Профессором У. Ньюменом сформулированы [99] ряд рекомендаций по проведению эффективного контроля, которые заключаются в установлении осмысленных, достижимых и в меру выполнимых стандартов, которые будут восприниматься сотрудниками при общении.

Авторы А.В. Тычина, А.М. Черная [100, с. 121-122] указывают на то, что в настоящее время предприятия розничной торговли, осуществляя свою деятельность, сталкиваются с большим количеством проблем различного характера. Это связано не только с общим уровнем развития экономики в целом, но и с рядом специфических факторов, связанных с обеспечением экономической безопасности предпринимательства.

Направления современной экономической политики и управление деятельностью субъекта предпринимательства осуществляется в условиях совокупного воздействия разнообразных внутренних и внешних факторов. Поэтому на практике часто используется комплексный вариант внутреннего и внешнего контроля [98, с.219-220]; [122, с. 50-52]. Внутренний контроль рассматривается, как процесс достижения цели, а не самоцель, при этом внутренний контроль может гарантировать владельцам и руководству субъекта хозяйствования только обоснованный уровень достижения поставленных целей, но не гарантирует абсолютную безошибочную работу. Сущность внешних проблем заключается в том, что они возникают за пределами предприятия и прямо или косвенно воздействуют на его деятельность [99]; [101, с. 681-682].

Использование аналитического подхода к наблюдению, контролю и оценке за деятельностью субъекта предпринимательства позволяет утверждать, что [123, с. 244-247]:

- принципы этого направления классифицируются как общие, организационные, методические и этические; виды контроля детализируются на предварительный, текущий и последующий;

- контроль и оценка по совершенствованию деятельности представляют собой совокупность правовых, финансовых, управленческих и рекомендательных целей. Надлежащее и качественное применение всех методов бухгалтерского

учета на основе форсайт подходов, переход на риск-ориентированный контроль, внедрение информационных систем на основе цифровых технологий, максимальная доступность данных и консультативная поддержка работников позволят обеспечить достоверное отражение хозяйственных операций. Состояние объектов подтверждается процедурой мониторинга, анализа и рекомендаций, которые является гарантом осуществления хозяйственной деятельности субъектов сферы торговли [124, с. 226-227]; [125; 126].

В результате исследования сформирован комплексный подход, основанный на взаимодействии предпринимателя, отрасли, потребителя (микроуровень) и экономики государства (макроуровень) в целом, позволяющий разработать перспективы развития предпринимательской деятельности (табл. 2,5).

Таблица 2.5 – Комплексный подход к перспективам развития предпринимательской деятельности (авторская разработка).

Группа	Содержание	Перспектива
Предпринимательство → отрасль → потребитель	S_1 – инновационно-цифровые элементы финансовых взаимоотношений субъектов предпринимательства.;	Скоординированные действия на уровне всех участников.
	S_2 – инновационно-цифровые технологии в обращении товара и управлении.	Совершенствование финансового обслуживания
	S_3 – развитие инноваций в производственных процессах предприятий.	Формирование новой среды, потребностей и бизнес-модели.
	S_4 – инвестиции в платежное пространство и консолидация участников.	Появление финтех-центров, эволюция цифровой технологии и др.
Экономика ДНР	S_5 – усиление конкуренции в торговле в результате изменения структуры покупательского спроса, закрытия и появления новых торговых точек, перераспределения собственности.	Поиск новых форм и способов экономического развития.
	S_6 – сложившиеся положительные тенденции в республике в целом.	Показатели эффективности темпов экономического развития.

Таковыми перспективами, исходя из содержания задач для каждого уровня предпринимательства, перспективами развития являются [123, с. 246]:

- скоординированные действия на уровне всех участников;
- совершенствование финансового обслуживания;
- формирование новой среды, потребностей и бизнес - модели;
- появление финтех-центров, эволюция цифровой технологии и др.;
- поиск новых форм и способов экономического развития;
- показатели эффективности темпов экономического развития.

2.2 Влияние факторов на экономическое развитие субъектов предпринимательства

Развитие Донецкой Народной Республики, ее интеграция в экономику Российской Федерации, переход некоторых отраслей в сферу международных конкурентных отношений указывают на необходимость постоянного повышения эффективности функционирования предпринимательских структур. Рост издержек в результате удорожания энергоресурсов, ухудшение инвестиционного климата вследствие военных действий, снижение спроса на внутреннем рынке из-за снижения покупательной способности населения, сложность проведения экономических реформ – весомые факторы, которые оказали негативное влияние на эффективность деятельности субъектов предпринимательства, их конкурентоспособность. Часть этих факторов возникла, или активизировала свое влияние, в условиях нестабильности, это требует более детального изучения, оценки их влияния и совершенствования экономического управления, что является весомым аргументом повышения международной конкурентоспособности предприятий.

В экономической литературе рассмотрению теоретических и методических подходов к оценке влияния различных факторов на деятельность предприятия уделено достаточно внимания, рекомендации и выводы нашли отражение в трудах Т.С. Науменко [127], О. Воробьевой [128], И.В. Гречиной [129;135], И.А. Захаровой [130], А.И. Кагармановой [131], И.В. Кнышева [132], Г.В. Спиридоновой [133], Ю.С. Погорелова и К.А. Лойко [136] и др. Однако, эти

проблемы остаются актуальными, требуют дальнейших исследований и разработки соответствующих предложений.

Конкурентоспособность может быть оценена в рамках групп предприятий, относящихся к одной отрасли или выпускающих аналогичные продукты (услуги). Установить ее уровень можно путем сравнения между собой этих групп как в масштабах одной страны, так и в масштабах мирового сообщества. Одним из направлений повышения конкурентоспособности является рост объемов реализации продукта (услуг или работ) [103, с. 23-25]. Следует учитывать, что повышение объемов реализации само по себе не принесет желаемых результатов, так как при этом не учитываются такие важные показатели, как величина расходов предприятия, его прибыль и т.д. При организации производственного процесса и планировании объемов в соответствии с данным методом необходимо решить ряд инновационных задач, одной из важнейших из которых является определение объема реализации продукта, при котором будет обеспечена эффективная производственная деятельность.

Авторы исследований [102, с. 272-274]; [129, с. 96]; [130, с. 22-25]; [131, с. 59-61]; [137]; [138] обобщают, что для оценки влияния факторов на потенциальный рост, конкурентоспособность и инновационное развитие предприятия можно использовать различные методы на основе информационных данных различных видов отчетности (финансовой, управленческой) о результатах его деятельности.

Механизм реагирования на факторы, определяющие экономическое развитие деятельности субъектов предпринимательства (рис. 2.2) состоит из блока экономического базиса (этапы деятельности, динамика показателей, параметры эффективности) и исполнительного блока: систематизированная оценка результатов работы, выявление потерь ресурсов и изыскание резервов экономии, применение инновационных технологий и рациональное распределение экономического потенциала, обеспечение обоснованности прогнозирования использования ресурсов (методы, инструменты механизма). Итоговым этапом

является повышение эффективности деятельности субъекта предпринимательства и его экономическое развитие [134, с. 260-263] .



Рисунок 2.2 – Механизм реагирования на факторы, определяющие экономическое развитие деятельности субъектов предпринимательства

Для оценки структуры доходов и расходов предприятия ООО «Стафиб» необходимо использовать финансовую отчетность, определить удельный вес каждого вида дохода в итоговой сумме (табл. 2.6) (приложение Г).

Расчеты показывают, что в структуре доходов значительную часть занимают прочие операционные доходы: в 2018 г. их доля составляла 37,8%, а в 2019 г. – 31,1%. Финансовые доходы оказывают незначительное влияние на общую сумму доходов. К прочим операционным доходам могут относиться доходы от операционной аренды активов, операционной курсовой разницы, начисленных процентов по остаткам денежных средств на текущих счетах, реализации производственных запасов, необоротных активов.

Представленные в табл. 2.6 данные свидетельствуют, что удельный вес себестоимости и валовой прибыли на предприятии осталась почти без изменений, следовательно, с увеличением чистого дохода почти пропорционально увеличилась себестоимость и соответственно валовая прибыль.

Таблица 2.6 – Структура доходов предприятия ООО «Стафиб» в 2018 – 2019 гг.

Показатель	2018 г, тыс. руб.	Уд. вес, %	2019 г, тыс. руб.	Уд. вес, %
Чистый доход от реализации продукции	242033	61,7	289117	68,7
Прочие операционные доходы	148070	37,8	130853	31,1
Финансовые доходы	1931	0,5	854	0,2
Всего доходов	392034	100,0	420824	100,0
Чистый доход от реализации продукции	242033	100,0	289117	100,0
Себестоимость реализованной продукции	174788	72,2	213675	73,9
Валовая прибыль	67245	27,8	75442	26,1

Операционная деятельность является базовой для конкурентоспособности, поэтому предприятие учитывает изменения, происходящие в конкурентной среде рынка (табл. 2.7).

Таблица 2.7– Структура чистой прибыли предприятия ООО «Стафиб» в 2018–2019 гг.

Показатель	2018 г., тыс. руб.	Уд. вес, %	2019 г., тыс.руб.	Уд. вес, %
Валовая прибыль	17828	90,23	22019	96,27
Финансовые и другие доходы	1931	9,77	854	3,73
Всего доходов	19759	100,0	22873	100,0
Финансовые и другие расходы	540	2,7	542	2,4
Налог на прибыль	3844	19,5	4466	19,5
Чистая прибыль	15375	77,8	17868	78,1

Данные табл. 2.7 показывают, что в операционной деятельности структура доходов и расходов имеет положительную динамику. Далее необходимо

рассмотреть итоги работы предприятия на основе «Отчета о финансовых результатах» (Приложение Г) (табл. 2.8).

Таблица 2.8 – Формирование прибыли ООО «Стафиб» в 2018-2019 гг.

Показатель	2018 г., тыс. руб	2019 г., тыс. руб.	Отклонение	
			Абсолютное, ± тыс. руб.	Относительное, %
Чистый доход от реализации продукции	242033	289117	47084	19,5
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	174788	213675	38887	22,2
Валовая прибыль	67245	75442	8197	12,2
Прочие операционные доходы	148070	130853	-17217	-11,6
Административные расходы	8306	11033	2727	32,8
Расходы на сбыт и прочие операционные расходы	189181	173243	-15938	-8,4
Прибыль от операционной деятельности	17828	22019	4191	23,5
Финансовые и другие доходы	1931	854	-1077	-55,8
Финансовые и другие расходы	540	542	2	0,4
Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения	19219	22331	3112	16,2
Налог на прибыль	3844	4466	622	16,2
Прибыль от обычной деятельности (чистая прибыль)	15375	17865	2490	16,2

За счет значительного изменения себестоимости на 22,2% в сравнении с выручкой, валовая прибыль возросла всего на 12,2%. Прочие операционные доходы в отчетном году снизились на 11,6%, что снизило и прибыль от операционной деятельности. Административные расходы увеличились, а расходы на сбыт уменьшились. В данном случае можно обратить внимание на абсолютное изменение показателей, чтобы понять какой из факторов оказал большее влияние на конечный результат. Сумма изменений всех факторов, как положительных так

отрицательных привела к росту прибыли на 16,2%. При этом нужно выполнить факторный анализ формирования прибыли от реализации в отчетном году, учитывающий влияние на его величину изменения цен, затрат, объема производства и реализации продукции. Для возможного осуществления такой оценки используется следующая модель:

$$\text{ЧП} = V \cdot (\text{Ц} - \text{С}), \quad (2.1)$$

где **ЧП** – сумма чистой прибыли предприятия за год, руб.;

V – объем реализации продукции, тыс. тонн;

Ц – цена продукции, руб.;

С – полная себестоимость единицы продукции, руб.

Для измерения влияния факторов на формирование конечной прибыли используется способ пропорционального распределения влияния факторов [127, с. 58-60]. Для факторной оценки конечной прибыли предприятия используется такой алгоритм:

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{С}_{\text{рп}} + \text{Д}_o - \text{Р}_a - \text{Р}_{\text{сб}} + \text{Д}_ф - \text{Р}_ф - \text{П}, \quad (2.2)$$

где **В** – выручка, тыс. руб.;

С_{рп} – себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.;

Д_o – другие операционные доходы, тыс. руб.;

Р_a – административные расходы, тыс. руб.;

Р_{сб} – расходы на сбыт, тыс. руб.;

Д_ф – доходы финансовые, тыс. руб.;

Р_ф – финансовые и другие расходы, тыс. руб.;

П – налог на прибыль.

$$\Delta \text{ЧП} (\%) = \Delta \text{ЧП} 100\% / \text{ЧП} 2018 = (17865 - 15375) \cdot 100\% / 15375 = 16,2\%;$$

$$\Delta B = (289117-242033) \cdot 16,2 / (47084+38887-17217+2727-15938-1077+2+622) = 13,8\%;$$

$$\Sigma(\Delta) = (\Delta B + \Delta C_{\text{рп}} + \Delta D_o + \Delta P_a + \Delta P_{\text{сб}} + \Delta D_{\text{ф}} + \Delta P_{\text{ф}} + \Delta \Pi) = 55090 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta C_{\text{рп}} = \Delta C_{\text{рп}} \cdot \Delta \text{ЧП}\% / \Sigma(\Delta) = 38887 \cdot 16,2 / 55090 = 11,4\%;$$

$$\Delta D_o = \Delta D_o \cdot \Delta \text{ЧП}\% / \Sigma(\Delta) = -17217 \cdot 16,2 / 55090 = -5,1\%;$$

$$\Delta P_a = \Delta P_a \cdot \Delta \text{ЧП}\% / \Sigma(\Delta) = 2727 \cdot 16,2 / 55090 = 0,8\%;$$

$$\Delta P_{\text{сб}} = \Delta P_{\text{сб}} \cdot \Delta \text{ЧП}\% / \Sigma(\Delta) = -15938 \cdot 16,2 / 55090 = -4,7\%;$$

$$\Delta D_{\text{ф}} = \Delta D_{\text{ф}} \cdot \Delta \text{ЧП}\% / \Sigma(\Delta) = -1077 \cdot 16,2 / 55090 = -0,3\%;$$

$$\Delta P_{\text{ф}} = \Delta P_{\text{ф}} \cdot \Delta \text{ЧП}\% / \Sigma(\Delta) = 2 \cdot 16,2 / 55090 = 0,1\%;$$

$$\Delta \Pi = \Delta \Pi \cdot \Delta \text{ЧП}\% / \Sigma(\Delta) = 622 \cdot 16,2 / 55090 = 0,2\%;$$

$$\text{Проверка: } \Delta \text{ЧП}(\%) = \Sigma(\Delta)(\%);$$

$$\Sigma(\Delta)(\%) = 13,8 + 11,4 - 5,1 + 0,8 - 4,7 - 0,3 + 0,1 + 0,2 = 16,2\%.$$

В отчетном периоде (таблица 2.9) чистая прибыль увеличилась на 16,2%.

Таблица 2.9 – Результаты оценки влияния факторов на изменение прибыли предприятия ООО «Стафиб» в 2018-2019 гг.

Элементы затрат	2018г., тыс. руб.	2019г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение, ± тыс. руб.	Изменение за счет фактора, %
Чистая выручка	242033	289117	47084	13,8
Себестоимость	174788	213675	38887	11,4
Прочие операционные доходы	148070	130853	-17217	-5,1
Административные расходы	8306	11033	2727	0,8
Расходы на сбыт и другие операционные расходы	189181	173243	-15938	-4,7
Другие финансовые доходы	1931	854	-1077	-0,3
Финансовые расходы	540	542	2	0,1
Чистая прибыль	15375	17865	2490	16,2

Изменения произошли за счет роста чистой выручки, влияние которой на изменение величины чистой прибыли составило 13,8 %, что привело к увеличению прибыли;

– рост себестоимости реализованной продукции, административных расходов и, в незначительной мере, финансовых затрат, влияние которых составило соответственно 11,4%, 0,8% и 0,1%. Эти факторы оказали обратное влияние на величину чистой прибыли и налога на прибыль (табл. 2.9).

Важнейшим показателем оценки эффективности деятельности предприятия, как основы его конкурентоспособности, является рентабельность активов (рентабельность имущества) R_A :

$$R_A = \frac{\text{ЧП}}{A_{\text{ср год}}} \cdot 100\%, \quad (2.3)$$

где R_A – рентабельность активов, %;

ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;

$A_{\text{ср год}}$ – среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, вложенного в формирование имущества. Чистая прибыль и среднегодовая величина активов – два фактора, оказывающие воздействие на результат. Следовательно, представляется возможным оценить их вклад в изменение рентабельности активов и степень изменений конкурентоспособности предприятия и его продукции. В данном случае рентабельность активов увеличилась на 1,2% и необходимо определить степень влияния на изменение этой величины повлияли указанные факторы:

$$\Delta \text{ЧП} (\%) = \Delta \text{ЧП} \cdot 100\% / A_{\text{ср год}2019} = 2490 \cdot 100 / 107932 = 2,3\%;$$

$$\Delta A_{\text{ср год}} (\%) = \text{ЧП}_{2018} \cdot 100\% / A_{\text{ср год}2019} = 15375 \cdot 100 / 107932 = -1,1\%.$$

Знак «минус» впереди $\Delta A_{\text{ср год}}$ означает, что этот фактор находится в знаменателе, и при увеличении фактора ведет к уменьшению результата.

На гистограмме (рисунок 2.3) представлены факторы, оказавшие влияние на изменение величины чистой прибыли:

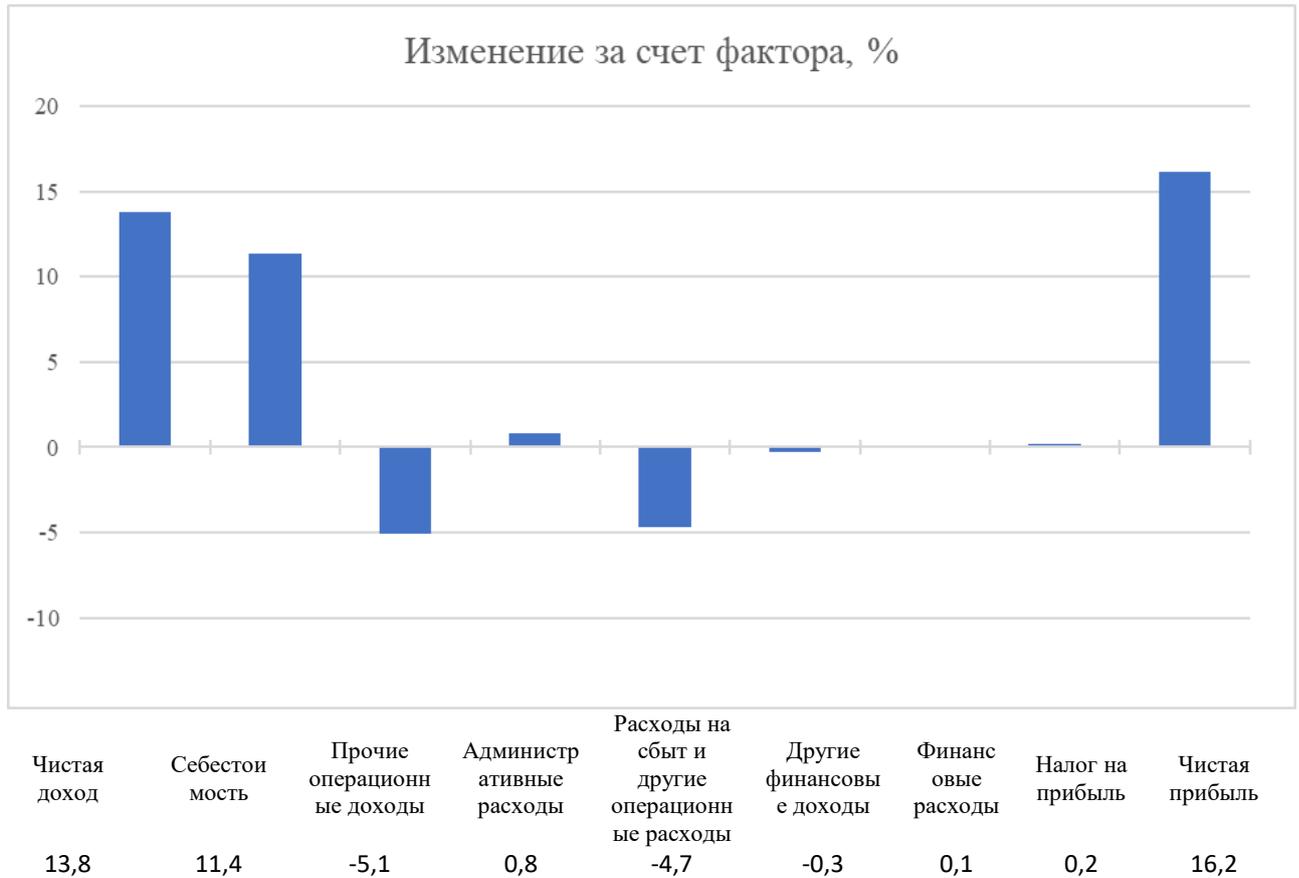


Рисунок 2.3 – Результаты факторной оценки изменений чистой прибыли субъекта предпринимательства ООО «Стафиб»

Таким образом, оценка влияния факторов на экономическое развитие субъекта предпринимательства показала, что возрастание прибыли привело к увеличению рентабельности деятельности на 2,3%, увеличение среднегодовой стоимости активов повлияло на изменение рентабельности активов на (-1,1%), 1,2% составляет совокупное влияние факторов.

2.3 Научно-методический подход к комплексному определению эффективности субъектов предпринимательства

В современной экономике деятельность предприятий в качестве субъектов предпринимательства усиливает значимость решения проблем повышения их

экономического потенциала. Необходимым условием успешного функционирования предпринимательства является наличие нормативной и законодательной базы [139]; [140, с. 123-127], эффективное использование его собственных и приобретенных материальных и нематериальных активов, оптимальное движение денежных средств, объективные хозяйственные решения, экономическое прогнозирование, финансовая безопасность, инновационная и цифровая компоненты, стратегическое управление и другие факторы [141, с. 116-123]; [142, с. 155-158]; [143, с. 86]; [144, с. 154]; [145, с. 56]. Рассматривая предприятия как элементы реального сектора, обладающие потенциалом и ресурсами для роста, исследование категории экономического потенциала субъектов предпринимательства является актуальным направлением, которое позволит определить их возможности и спрогнозировать развитие.

Оценка эффективности экономического потенциала предприятия неоднократно находила свое освещение в трудах многих ученых и исследователей: И.С. Алерт и В.В. Евсеева [146, с. 16-18], Л.В. Балабановой [147,], И.В. Гречиной и Е.А. Тихоновой [148, с. 22-25], О.Н. Изюмовой [149], И.Э. Дорониной [150, с. 223-230], К.С. Уваровой [151, с. 103-115], Л.С. Леонтьевой [152, с. 203–222], Л.В. Фомченковой [153, с. 66-71], И.В. Кочуры [154, с. 30-49], В.Л. Кочетова [155, с. 29-35]. Исследования этих авторов позволили внести ясность во многие вопросы, связанные с организацией производства, его управлением, планированием, системным подходом, конкурентоспособностью предпринимательства и т.д. Однако, вопросы определения сущности экономического потенциала предпринимательства, развития подходов к его повышению продолжают оставаться дискуссионными и недостаточно разработанными.

Одной из задач, которую необходимо решить при рассмотрении современных подходов к повышению экономического потенциала, является определение функциональных взаимосвязей между его составляющими элементами. Исследование этой темы показало, что основной гипотезой служит структура экономического потенциала, включающая производственный, трудовой

потенциал, финансовый, инновационный потенциалы. Следует отметить, что в данном случае экономический потенциал не будет выражен одним значением, при этом он выступает в качестве результирующего показателя, его рост, как и любой другой величины в экономике, может происходить двумя способами: экстенсивным и интенсивным [156]; [157, с. 101-103]; [158, с. 258].

Своевременность исследования и подготовка необходимых рекомендаций, подтверждаются значительным количеством публикаций по экономическому потенциалу в сфере предпринимательства. Так, авторы И.С. Алерт, В.В. Евсеев [146, с. 16-18] в процессе изучения дробления крупных корпораций и его негативных последствий, для их устранения предлагают механизмы активизации экономического потенциала российских предприятий, основанные на укрупнении форм государственно-частного партнерства и диверсификации собственности. Анализ проблем экономического потенциала предпринимательских структур показал, что ученые в своих работах рассматривают различные направления этой экономической категории.

Так, исследования О.Н. Изюмовой [149] направлены на инновационный потенциал, предпринимательскому потенциалу уделено значительное внимание в работах И.Э. Дорониной [150, с. 224-227], К.С. Уварова [151, с. 105-106] проводит анализ направлений и методических рекомендаций по повышению потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства на основе управления их инновационной активностью, с учетом региональных особенностей. Следует подчеркнуть важную роль предпринимательства в развитии региональной экономики, Л.С. Леонтьева [152, с. 204-207] рассматривает «предпринимательский потенциал региона», Л.В. Фомченкова [153, с. 67-70] оценивает «конкурентный потенциал как основу повышения конкурентоспособности промышленного предприятия», И.В. Кочура производит анализ методических подходов и их классификацию в процессе оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования [154, с.32-35]. Следует принять во внимание актуальность конкурентного развития субъектов сервисного предпринимательства [156].

Авторы В.Ю. Припотень, Е.А. Никишина [157, с.102-103] подчеркивают, что «экономический потенциал предприятия представляет собой максимально достижимое состояние экономической системы, наблюдаемое при наиболее эффективном использовании всех видов собственных ресурсов, доступных источников их получения и рыночных условий». В связи с возрастанием роли экономического потенциала в деятельности предприятий различного уровня в сфере предпринимательства стоит отметить концепции (рис. 2.4), которые наиболее удачно сочетают материальные ресурсы и другие активы, сконцентрированные в ресурсной концепции, результат от эффективного использования которых способствует его повышению: концепция управления качеством TQM; концепция «кайзен»; бенчмаркинг; концепция маркетинга взаимодействия.

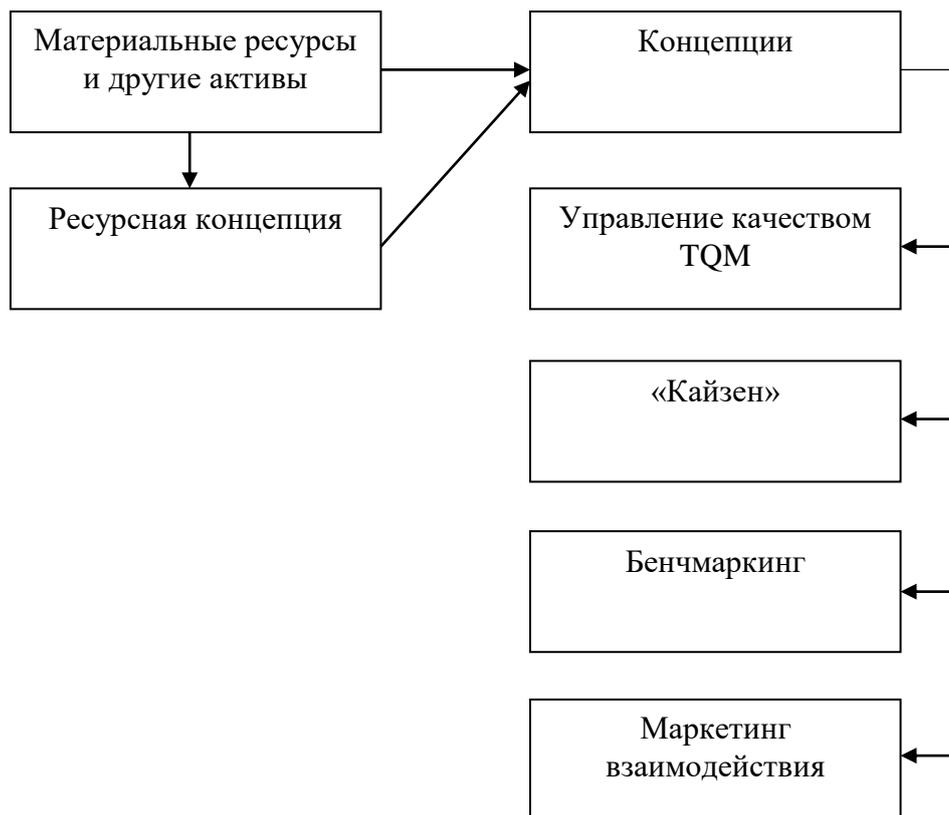


Рисунок 2.4 – Экономический потенциал как система современных концепций

В развитии ресурсной концепции в настоящее время завоевывает направление динамических характеристик предприятия, которые представляют

собой потенциал интегрирования, создания и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстро изменяющейся среде. Ресурсосбережение является комплексной проблемой, при решении которой необходимо учитывать структурно-инвестиционную, финансово-кредитную, налоговую, правовую и научно-техническую политику предприятия и предпринимательства [158, с.218]; [159, с. 63]; [160, 53-55].

Ресурсный подход базируется на том, что основой повышения экономического потенциала предприятия является не копирование успешных практик других компаний, а создание и развитие преимуществ. В рамках данного подхода важной является не столько конкурентная борьба с целью опережения конкурента, сколько создание и развитие собственных, уникальных и трудновоспроизводимых конкурентами по рынку качеств и характеристик [156]. Такие подходы применимы не только для промышленных предприятий, но и других отраслей, и сферы услуг и региона в целом [160, с. 55].

Управление качеством TQM – это система управления, направленная на производство качественных с точки зрения заказчика товаров и услуг. Основным нематериальным активом, на котором базируется концепция TQM, являются организационные ресурсы. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе концепции TQM происходит за счет влияния организационных изменений на качество продукции, процессов и персонала. Вследствие этого повышается удовлетворённость контрагентов, привлекательность торговой марки, что позволяет предприятию увеличить эффективность финансовых потоков.

Применительно к процессу управления и культуре бизнеса концепция «кайзен» традиционно означает процесс непрерывного и постепенного совершенствования, который становится возможным благодаря активному участию всех сотрудников компании в производственном процессе и контроле результатов деятельности организации, в том числе за использованием денежных средств. Ключевым фактором повышения конкурентоспособности компании, использующей концепцию «кайзен», становится особое внимание к процессу управления. Основным нематериальным активом, используемым для повышения

конкурентоспособности в рамках данной концепции, являются человеческие ресурсы.

Рассмотренные выше концепции ориентируются на использование исключительно внутренних ресурсов предприятия для удовлетворения потребностей клиентов. Концепция бенчмаркинга, ориентирована на использование помимо внутренних организационных активов, такого актива как знание рынка, опирающегося на изучение внешней среды. Концепция бенчмаркинга предполагает развитие у компании стремления к непрерывному совершенствованию, поиску новых идей, их адаптации и использованию на практике. Бенчмаркинг – непрерывный процесс оценки качества продукции, уровня сервиса и методов работы, открывающий, изучающий и оценивающий все лучшее в других организациях с целью использования полученных знаний в работе своей компании.

В рамках концепции маркетинга задаются ориентиры ее поведения в конкурентной среде и разрабатывается комплекс мероприятий, позволяющих согласовывать взаимодействие компании с рынком. Маркетинговый подход определяет выбор продукта и рынка, детализирует ассортимент с учетом выявленных индивидуальных предпочтений потребителей, гибко адаптирует цену, приспособив ее к различным сегментам и сезонным колебаниям спроса, создает цепочку посредников (каналы вывода товара на рынок), оказывает коммуникационные воздействия на потребителя.

В условиях глобальной конкуренции концепция маркетинга взаимодействия является наиболее перспективной с точки зрения повышения конкурентоспособности предприятий при сравнимых материальных активах, отражающих положение компании на рынке.

Для оценки влияния на результаты деятельности рассмотренных концепций целесообразно провести факторную оценку изменения одного из базовых показателей, рентабельности продаж, с помощью метода расширения, т.е. разложения структуры алгоритма рентабельности на составляющие. Для этого необходимо преобразовать исходную формулу рентабельности продаж, и

вычислить рентабельность не по чистому финансовому результату, а по прибыли от продаж. Так, если числитель модели представить, как разницу между доходами и расходами по обычным видам деятельности, то получим расширенную модель не с двумя, а несколькими факторами [128]:

$$R_{\text{продаж}} = \text{ПП} : B = (B - \text{СП} - P_{\text{сб}} - P_{\text{а}}) : B, \quad (2.4)$$

где, ПП – прибыль от продаж, тыс. руб.;

СП – себестоимость продаж, тыс. руб.;

$P_{\text{сб}}$ – расходы на сбыт, тыс. руб.;

$P_{\text{а}}$ – административные расходы, тыс. руб.;

B – доход (выручка), тыс. руб.

По исходным данным табл. 2.10 определена прибыль и рентабельность от продаж в базовом и отчетном годах и изменения этих показателей.

Таблица 2.10–Результаты расчета рентабельности продаж (по прибыли от продаж) и оценка влияния составляющих факторов ООО «Стафиб»

Показатели	Обозначение	2018 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение: +; –; тыс. руб.	Изменение за счет фактора, %
Чистый доход от реализации продукции	B	242033	289117	47084	25,05
Себестоимость реализованной продукции	СП	174788	213675	+38887	–13,45
Расходы на сбыт	$P_{\text{сб}}$	189181	173243	–15938	5,51
Административные расходы	$P_{\text{а}}$	8306	11033	2727	–0,94
Прибыль от реализации	ПП	–130242	–108834	21408	0
Рентабельность реализации, %	$R_{\text{продаж}}$	–53,81	–37,64	16,17	0
Совокупное влияние факторов, %	$\Delta R_{\text{продаж}}$	0	0	0	16,17

$$\begin{aligned} \text{ПП}_{2018} &= B_{2018} - \text{СП}_{2018} - P_{\text{сб}}_{2018} - P_{\text{а}}_{2018} = 242033 - 174788 - 189181 - 8306 = \\ &= -130242 \text{ тыс. руб.}; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ПП}_{2019} &= B_{2019} - \text{СП}_{2019} - P_{\text{сб}}_{2019} - P_{\text{а}}_{2019} = 289117 - 213675 - 173243 - 11033 = \\ &= -108834 \text{ тыс. руб.}; \end{aligned}$$

$$\Delta \text{ПП} = \text{ПП}_{2019} - \text{ПП}_{2018} = -108834 - (-130242) = 21408 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитываем рентабельность продаж, %:

$$R_{\text{продаж}}_{2018} = \text{ПП}_{2018} / B_{2018} = -130242 / 242033 = -53,81\%;$$

$$R_{\text{продаж}}_{2019} = \text{ПП}_{2019} / B_{2019} = -108834 / 289117 = -37,64\%;$$

$$\Delta R_{\text{продаж}} = R_{\text{продаж}}_{2019} - R_{\text{продаж}}_{2018} = 16,7\%.$$

Оценка влияния составляющих факторов:

– фактор выручки:

$$B_f = [(B_1 - \text{СП}_0 - P_{\text{сб}0} - P_{\text{а}0}) / B_1] - [(B_0 - \text{СП}_0 - P_{\text{сб}0} - P_{\text{а}0}) / B_0] 100; \quad (2.5)$$

– фактор себестоимости продаж:

$$\text{СП}_f = [(B_1 - \text{СП}_1 - P_{\text{сб}0} - P_{\text{а}0}) / B_1] - [(B_1 - \text{СП}_0 - P_{\text{сб}0} - P_{\text{а}0}) / B_1] 100; \quad (2.6)$$

– фактор расходов на сбыт:

$$P_{\text{сб}f} = [(B_1 - \text{СП}_1 - P_{\text{сб}1} - P_{\text{а}0}) / B_1] - [(B_1 - \text{СП}_1 - P_{\text{сб}0} - P_{\text{а}0}) / B_1] 100; \quad (2.7)$$

– фактор административных расходов:

$$P_{\text{а}f} = [(B_1 - \text{СП}_1 - P_{\text{сб}1} - P_{\text{а}1}) / B_1] - [(B_1 - \text{СП}_1 - P_{\text{сб}1} - P_{\text{а}0}) / B_1] 100. \quad (2.8)$$

Совокупное влияние факторов:

$$\begin{aligned} B_f &= [(B_{2019} - \text{СП}_{2018} - P_{\text{сб}}_{2018} - P_{\text{а}}_{2018}) / B_{2019}] - [(B_{2018} - \text{СП}_{2018} - P_{\text{сб}}_{2018} - P_{\text{а}}_{2018}) / \\ &/ B_{2018}] 100 = [(289117 - 174778 - 189181 - 8306) / 289117] - [(242033 - 174778 - 189181 - \\ &- 8306) / 242033] 100 = 25,05\%; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{СП}_f &= [(B_{2019} - \text{СП}_{2019} - P_{\text{сб}}_{2018} - P_{\text{а}}_{2018}) / B_{2019}] - [(B_{2019} - \text{СП}_{2018} - P_{\text{а}}_{2018} - \\ &- P_{\text{а}2018}) / B_{2019}] 100 = [(289117 - 213675 - 189181 - 8306) / 289117] - [(289117 - 174778 - \\ &189181 - 8306) / 289117] 100 = -13,45\%; \end{aligned}$$

$$P_{\text{сб}f} = [(B_{2019} - \text{СП}_{2019} - P_{\text{сб}}_{2019} - P_{\text{а}}_{2018}) / B_{2019}] - [(B_{2019} - \text{СП}_{2019} - P_{\text{сб}}_{2018} -$$

$$-P_{a2018}/B_{2019}] 100 = [(289117-213675-173243-8306)/289117]-[(289117-213675-189181-8306)/289117] 100=5,51\%;$$

$$P_{af} = [(B_{2019}-СП_{2019}-P_{сб2019}-P_{a2019})/B_{2019}] - [(B_{2019}-СП_{2019}-P_{сб2019}-P_{a2018})/B_{2019}] 100 = [(289117-213675-173243-11033)/289117]-[(289117-213675-173243-8306)/289117] 100 = -0,94\%.$$

Расчеты показывают, что выручка не покрывает расходы операционной деятельности, как в отчетном, так и в базовом году, и без прочих операционных доходов не генерирует прибыль. Самая значимая сумма расходов приходится на себестоимость и на расходы на сбыт. Несмотря на то, что прибыль от продаж имеет отрицательный знак в обоих периодах, следует, что в отчетном году наметилась положительная тенденция, т.е. рентабельность продаж возросла на 16,17%.

Результаты факторного анализа показывают, что положительное влияние увеличения фактора выручки и снижения фактора расходов на сбыт перекрыло отрицательное влияние увеличения себестоимости продаж и административных расходов. Следовательно, руководству предприятия необходимо пересмотреть и свести к минимуму эти статьи расходов, основываясь на управленческих решениях, направленных на повышение экономического потенциала с использованием обозначенных концепций [134, с. 263].

Расчет параметров, формирующих экономический потенциал (зарплатоемкости, материалоемкости, емкости амортизации, расходоемкости) в базовом и отчетном периодах:

$$Ze_{2018} = OT_{2018}/B_{2018} = 66826/242033 = 0,27;$$

$$Ze_{2019} = OT_{2019}/B_{2019} = 75592/289117 = 0,26;$$

$$\Delta Ze = 0,26 - 0,27 = -0,01;$$

$$Me_{2018} = MZ_{2018}/B_{2018} = 101372/242033 = 0,42;$$

$$Me_{2019} = MZ_{2019}/B_{2019} = 131037/289117 = 0,45;$$

$$\Delta Me = 0,45 - 0,42 = 0,03;$$

$$Ae_{2018} = AM_{2018}/B_{2018} = 4842/242033 = 0,02;$$

$$Ae_{2019} = AM_{2019}/B_{2019} = 4909/289117 = 0,017;$$

$$\Delta Ae = 0,017 - 0,02 = -0,003;$$

$$P_{ne_{2018}} = P_{n_{2018}}/B_{2018} = 1748/242033 = 0,0072;$$

$$P_{ne_{2019}} = P_{n_{2019}}/B_{2019} = 2137/289117 = 0,0073;$$

$$\Delta P_{ne} = 0,0001.$$

Оценка влияния фактора зарплатоемкости:

$$(Ze_1 + Me_0 + Ae_0 + P_{ne_0})^{-1} - (Ze_0 + Me_0 + Ae_0 + P_{ne_0})^{-1}. \quad (2.9)$$

Оценка влияния фактора материалоемкости:

$$(Ze_1 + Me_1 + Ae_0 + P_{ne_0})^{-1} - (Ze_1 + Me_0 + Ae_0 + P_{ne_0})^{-1}. \quad (2.10)$$

Оценка влияния фактора емкости амортизации:

$$(Ze_1 + Me_1 + Ae_1 + P_{ne_0})^{-1} - (Ze_1 + Me_1 + Ae_0 + P_{ne_0})^{-1}. \quad (2.11)$$

Оценка влияния фактора расходоемкости:

$$(Ze_1 + Me_1 + Ae_1 + P_{ne_1})^{-1} - (Ze_1 + Me_1 + Ae_1 + P_{ne_0})^{-1}. \quad (2.12)$$

$$Ze_f = (Ze_{2019} + Me_{2018} + Ae_{2018} + P_{ne_{2018}})^{-1} - (Ze_{2018} + Me_{2018} + Ae_{2018} + P_{ne_{2018}})^{-1} =$$

$$= (0,26 + 0,42 + 0,02 + 0,0072)^{-1} - (0,27 + 0,42 + 0,02 + 0,0072)^{-1} = 0,03;$$

$$Me_f = (Ze_{2019} + Me_{2019} + Ae_{2018} + P_{ne_{2018}})^{-1} - (Ze_{2019} + Me_{2018} + Ae_{2018} + P_{ne_{2018}})^{-1} =$$

$$= (0,26 + 0,45 + 0,02 + 0,0072)^{-1} - (0,27 + 0,42 + 0,02 + 0,0072)^{-1} = -0,065;$$

$$Ae_f = (Ze_{2019} + Me_{2019} + Ae_{2019} + P_{ne_{2018}})^{-1} - (Ze_{2019} + Me_{2019} + Ae_{2018} + P_{ne_{2018}})^{-1} =$$

$$= (0,26 + 0,42 + 0,017 + 0,0072)^{-1} - (0,27 + 0,42 + 0,02 + 0,0072)^{-1} = 0,005;$$

$$P_{ne_f} = (Ze_{2019} + Me_{2019} + Ae_{2019} + P_{ne_{2019}})^{-1} - (Ze_{2019} + Me_{2019} + Ae_{2019} + P_{ne_{2018}})^{-1} =$$

$$= (0,26 + 0,42 + 0,017 + 0,0073)^{-1} - (0,27 + 0,42 + 0,017 + 0,0072)^{-1} = 0,000.$$

Разложение рентабельности продукции на показатели, на основе которых оценивается использование ресурсов, дает возможность углубленно оценить состояние экономического потенциала субъекта предпринимательства [94, с. 6-8];

[134, с 264]. Рентабельность продукции на предприятии снизилась в отчетном году, т.к. расчетные показатели (зарплатоемкость, материалоемкость, емкость амортизации, расходоемкость) стоят в знаменателе формулы, то их увеличение приводит к снижению результата, а их уменьшение к возрастанию, т.е. влияют на результат в обратном порядке.

Оценка изменений расчетных показателей в отчетном году свидетельствует: зарплатоемкость снизилась, а, следовательно, оказала положительное влияние на рентабельность продукции, такое же, хоть и незначительное влияние оказало на результат снижение емкости амортизации, а материалоемкость существенно увеличилась и привела к снижению рентабельности продукции. Емкость прочих расходов изменилась незначительно в сторону увеличения, но величина изменения незначительно, влияние этого фактора стремится к нулю. Таким образом, расходы на оплату труда стали использоваться на предприятии более эффективно, а материальные затраты возросли и целесообразность их использования должна быть подвергнута контролю.

Повышение экономического потенциала предприятия зависит от своевременности и обоснованности управленческих решений по использованию ресурсов предприятия в рамках базовой ресурсной концепции. Принятие решений – составная часть любой управленческой деятельности, представляет собой формирование последовательности действий для достижения определенной цели на основе преобразования некоторой информации об исходной ситуации в обстоятельствах, которые были составлены.

Принимая во внимание выводы ученого В.Л. Кочеткова [155, с. 83] о том, что качество управления ресурсами предприятия отражается в его затратах, эффективное использование ресурсов является основой управления затратами предприятия, влияет на повышение экономического потенциала предприятия как основного звена предпринимательства.

Оценка динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов предприятия позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для

принятия управленческих решений с целью повышения экономического потенциала и развития.

Важное значение принадлежит размещению средств на предприятии. От того какие средства вложены в основные и оборотные фонды, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, во многом зависят результаты производственной деятельности, следовательно, финансовая результативность и экономический потенциал предприятия.

Поэтому, в процессе анализа активов предприятия следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку (табл. 2.11; 2.12).

Динамика изменений активов предприятия показала, что стоимость основных средств предприятия снизилась на 1,6%. Это снижение стоимости вызвано начислением амортизации.

Таблица 2.11 – Динамика изменений баланса ООО «Донгарант»

Показатели	2018 г.,	2019 г.,	Абс.: +; –.	Темп изменений
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%
Стоимость основных фондов предприятия	671928	661468	–10460	–1,56
Всего стоимость необоротных активов	671928	661468	–10460	–1,56
Производственные запасы	114845	88712	–26133	–22,76
Дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги	46280	20671	–25609	–55,33
Денежные средства и их эквиваленты	23140	89574	66434	287,10
Прочие оборотные активы	685	517	–168	–24,53
Всего стоимость оборотных активов	184950	199474	14524	7,85
Стоимость активов (валюта баланса)	856878	860942	4064	0,47
Зарегистрированный (паевой) капитал	40000	40000	0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	765946	779236	13290	1,74
Стоимость собственного капитала	805946	819236	13290	1,65
Текущая кредиторская задолженность за товары, работы, услуги	50932	41706	–9226	–18,11
Стоимость пассивов (валюта баланса)	856878	860942	4064	0,47

Стоимость оборотных средств возросла на 7,8%, что же касается общей стоимости активов, то она выросла на 0,5%. Пассивы предприятия изменились на ту же величину, что и активы, иначе не сохранился бы баланс. Стоимость собственного капитала увеличилась на 1,65% за счет изменения прибыли (+1,74%). Текущая кредиторская задолженность снизилась на 18%, что в совокупности и повлияло на увеличение стоимости пассивов на 0,5%.

Таблица 2.12 – Изменения структуры баланса ООО «Донгарант»

Показатели	2018 г.,	Уд. вес в валюте баланса	2019 г.,	Уд. вес в валюте баланса
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Стоимость основных фондов предприятия	671928	78	661468	77
Всего стоимость необоротных активов	671928	78	661468	77
Производственные запасы	114845	13	88712	10
Дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги	46280	5	20671	2
Денежные средства и их эквиваленты	23140	3	89574	10
Прочие оборотные активы	685	0	517	0
Всего стоимость оборотных активов	184950	22	199474	23
Стоимость активов (валюта баланса)	856878	100,0	860942	100,0
Зарегистрированный (паевой) капитал	40000	5	40000	5
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	765946	89	779236	91
Стоимость собственного капитала	805946	94	819236	95
Текущая кредиторская задолженность за товары, работы, услуги	50932	6	41706	5
Стоимость пассивов (валюта баланса)	856878	100,0	860942	100,0

За 2019 г. удельный вес стоимости основных фондов в валюте баланса снизился на 1%, а по существу остался на прежнем уровне, стоимость оборотных активов возросла также на 1%. В общей стоимости активов основные средства занимают более чем $\frac{3}{4}$ части, а оборотные средства оставшуюся часть.

Значительную часть, 95% пассивов предприятия составил собственный капитал, причем 91% составляет нераспределенная прибыль, краткосрочные заемные средства составили 5%.

Следующим этапом является оценка финансового состояния деятельности исследуемого предприятия. Платежеспособность предприятия – это способность выполнять свои краткосрочные и долгосрочные долговые обязательства за счет собственных средств. Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, которые отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств. Основные признаки платежеспособности – достаточное количество денежных средств и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Основываясь на результатах практических наблюдений, следует отметить, что каждый из факторов может либо способствовать, либо препятствий повышению эффективности хозяйственных решений.

Общий финансовый результат работы предприятия характеризуется его доходностью, которая определяется через абсолютный показатель – прибыль и относительный – рентабельность. Информационной базой для анализа и оценки прибыли и рентабельности производства является «Отчет о финансовых результатах» (табл. 2.13).

В результате расчётов следует, что в 2019 г. выручка от реализации продукции возросла на 43,1%, пропорционально с выручкой увеличилась и себестоимость реализованной продукции. Разница между темпом роста выручки и темпом увеличения затрат составила 0,4%, однако это позволило увеличить валовую прибыль более чем на 50%. Прочих операционных доходов в отчетном году не было, административные расходы выросли на 31,5%. В связи с

увеличением дохода от реализованной продукции значительно выросли расходы на сбыт – на 76,1%, прочие расходы увеличились более чем вдвое. Прибыль от операционной деятельности сократилась на 60,6%, соответственно сократились налог на прибыль и чистая прибыль.

Таблица 2.13 –Формирование прибыли предприятия ООО «Донгарант»

Показатель	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
			Абс., +; -, тыс. руб.	Отн., %
Доход от реализации продукции	1465111	2096633	631522	43,1
Себестоимость реализованной продукции	1388016	1980687	592671	42,7
Валовая прибыль (убыток)	77095	115946	38851	50,4
Прочие операционные доходы	29422	0	-29422	100,0
Административные расходы	39926	52506	12580	31,5
Расходы на сбыт	14842	26136	11294	76,1
Прочие операционные расходы	9570	20691	11121	116,2
Финансовый результат от операционной деятельности: прибыль (убыток)	42179	16613	-5566	60,6
Налог на прибыль	8436	3323	-5113	60,6
Чистая прибыль (убыток)	33743	13290	-20453	60,6

Подводя итог данному виду оценки, следует отметить, что финансовые результаты предприятия значительно снизились, несмотря на существенное увеличение выручки. Произошло это в результате полного отсутствия в отчетном году прочих доходов операционной деятельности, а также за счет возрастания расходов этого периода [134, с. 262].

Вертикальный подход позволяет оценить удельный вес каждого показателя отчета о финансовых результатах деятельности предприятия в его доходах: в

2018 г. наибольший удельный вес в доходах предприятия занимает себестоимость продукции 94,7%, валовая прибыль составила 5,3% (табл. 2.14).

Таблица 2.14 – Финансовые результаты предприятия ООО «Донгарант» за 2018 - 2019 гг. (структурный подход)

Показатель	2018 г, тыс. руб.	Уд. вес, %	2019 г, тыс. руб.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5
Доход от реализации продукции	1465111	100	2096633	100
Себестоимость реализованной продукции	1388016	94,7	1980687	94,5
Валовая прибыль (убыток)	77095	5,3	115946	5,5
Прочие операционные доходы	29422	2,0	0	0
Административные расходы	39926	2,7	52506	2,5
Расходы на сбыт	14842	1,0	26136	1,25
Прочие операционные расходы	9570	0,7	20691	1,0
Финансовый результат от операционной деятельности: прибыль (убыток)	42179	2,9	16613	0,8
Налог на прибыль	8436	0,6	3323	0,2
Чистая прибыль (убыток)	33743	2,3	13290	0,6

По данным таблицы 2.14 следует, что сумма долей всех расходов периода, т.е. административные, сбытовые и прочие операционные, в 2018 г. составляет 4,4%. Это значит, что дохода от реализации продукции достаточно на покрытие всех расходов периода и получения прибыли. Но предприятие еще получило прочие операционные доходы, что позволило увеличить прибыль на сумму этих доходов минус налог на прибыль.

В 2019 г. структура доходов ухудшилась, себестоимость реализации снизилась на 0,2%, валовая прибыль возросла более чем на 50%. Но при отсутствии прочих операционных доходов, структура расходов периода ухудшилась, за исключением административных доходов, доля которых в

выручке снизилась на 0,2%. Доля расходов на сбыт увеличилась на четверть, прочие операционные расходы также возросли на 0,3%. В итоге, прибыль от операционной деятельности сократилась с 2,3% в 2018 г. до 0,6 % в 2019 г. Результаты структурного подхода к оценке финансовых результатов предприятия подтвердили выводы, сделанные при анализе их динамики.

Далее необходимо оценить влияние различных факторов на чистую прибыль и обозначить пути ее увеличения [142, с. 155]:

$$\text{ЧП} = \text{Ч}_{\text{вр}} - \text{C}_{\text{рп}} + \text{D}_i - \text{Z}_a - \text{Z}_з - \text{Z}_{io} + \text{D}_y + \text{D}_{i\phi} - \text{V}_{i\phi} - \text{П}, \quad (2.13)$$

где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;

$\text{Ч}_{\text{вр}}$ – выручка, тыс. руб.;

$\text{C}_{\text{рп}}$ – себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.;

D_i – прочие операционные доходы, тыс. руб.;

Z_a – административные затраты, тыс. руб.;

$\text{Z}_з$ – затраты на сбыт, тыс. руб.;

Z_{io} – прочие операционные затраты, тыс. руб.;

D_y – доход от участия в капитале, тыс. руб.;

$\text{D}_{i\phi}$ – другие финансовые доходы, другие доходы, тыс. руб.;

$\text{V}_{i\phi}$ – финансовые и прочие затраты, тыс. руб.;

П – величина налога на прибыль, тыс. руб.

$$\begin{aligned} \text{ЧП}_{\text{пред}} &= 1465111 - 1388016 + 29422 - 39926 - 14842 - 9570 - 8436 = \\ &= 33743 \text{ тыс. руб.}; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ЧП}_{\text{ysl1}} &= 2096633 - 1388016 + 29422 - 39926 - 14842 - 9570 - 8436 = \\ &= 665265 \text{ тыс. руб.}; \end{aligned}$$

$$\text{ЧП}_{\text{ysl2}} = 2096633 - 1980687 + 29422 - 39926 - 14842 - 9570 - 8436 = 72594 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{ЧП}_{\text{ysl3}} = 2096633 - 1980687 + 0 - 39926 - 14842 - 9570 - 8436 = 43172 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{ЧП}_{\text{ysl4}} = 2096633 - 1980687 + 0 - 52506 - 14842 - 9570 - 8436 = 30592 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{ЧП}_{\text{ysl5}} = 2096633 - 1980687 + 0 - 52506 - 26136 - 9570 - 8436 = 19298 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{ЧП}_{\text{ysl6}} = 2096633 - 1980687 + 0 - 52506 - 26136 - 20691 - 8436 = 8177 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{ЧП}_{\text{отч}} = 2096633 - 1980687 + 0 - 52506 - 26136 - 20691 - 3323 = 13290 \text{ тыс. руб.};$$

Отклонение чистой прибыли за счет изменений:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{Чвр}} = \text{ЧП}_{\text{усл1}} - \text{ЧП}_{\text{пред}} = 665265 - 33743 = 631522 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{Срп}} = \text{ЧП}_{\text{усл2}} - \text{ЧП}_{\text{усл1}} = 72594 - 665265 = -592671 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{Дi}} = \text{ЧП}_{\text{усл3}} - \text{ЧП}_{\text{усл2}} = 43172 - 72594 = -29422 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{За}} = \text{ЧП}_{\text{усл4}} - \text{ЧП}_{\text{усл3}} = 30592 - 43172 = -12580 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{Зз}} = \text{ЧП}_{\text{усл5}} - \text{ЧП}_{\text{усл4}} = 19298 - 30592 = -11294 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{Зi}} = \text{ЧП}_{\text{усл6}} - \text{ЧП}_{\text{усл5}} = 8177 - 19298 = -11121 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{П}} = \text{ЧП}_{\text{отч}} - \text{ЧП}_{\text{усл6}} = 13290 - 8177 = 5113 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{ЧП} = 13290 - 33743 = 631522 - 592671 - 29422 - 12580 - 11294 - 11121 + 5113 = -20453 \text{ тыс. руб.}$$

Проведенный анализ факторов, влияющих на формирование прибыли, показал следующее: значительную долю влияния на чистую прибыль оказывает изменение выручки и себестоимости: выручка увеличивает прибыль, а себестоимость снижает. В нашем случае выручка, создавая излишек над себестоимостью всего в 5,5%, покрывает все остальные затраты периода и формирует чистую прибыль.

Таким образом, чистая прибыль в отчетном году снизилась в сравнении с предыдущим годом на 20453 тыс. руб., что явилось следствием увеличения выручки на 631522 тыс. руб., а также увеличения себестоимости на 592671 тыс. руб. Все остальные факторы также оказали влияние на формирование прибыли в большей или меньшей степени, а, именно, отсутствие прочих операционных доходов снизило чистую прибыль на 29422 тыс. руб.; административные расходы – на 12580 тыс. руб.; расходы на сбыт – на 11294 тыс. руб.; прочие операционные расходы – на 11121 тыс. руб. и только снижение налога на прибыль повысило прибыль на 5113 тыс. руб.

Рентабельность активов предприятия является одним из важнейших критериев комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия в отчетном периоде и ориентиром изменений экономического потенциала:

$$EP \rightarrow F[(EK)_k \rightarrow (ED)_n \rightarrow (R)_a], \rightarrow EP_{\text{ОПТИМ}} \quad (2.14)$$

где EP ; $EP_{\text{ОПТИМ}}$ – экономический потенциал, единиц или %;

$(EK)_k$ – эффективность экономических и управленческих концепций (количество концепций от 1 до k);

ED_n – эффективность деятельности субъекта предпринимательства (количество финансово-экономических показателей от 1 до n);

$(R)_a$ – рентабельность активов, %.

Положительная динамика рентабельности активов свидетельствует об успешном, в финансовом аспекте, развитии предприятия, о росте его привлекательности для инвесторов и деловых партнеров. Снижение рентабельности активов указывает на возможность серьезных проблем, связанных с эффективностью деятельности предприятия и уровнем его экономического потенциала. Проблемы могут быть связаны как с качеством управления предприятием, так и с изменениями рыночной конъюнктуры.

Следовательно, экономический потенциал субъекта предпринимательства является результатом (функцией) эффективности используемых в процессе деятельности экономических и управленческих концепций, выраженным финансово-экономическими показателями эффективности деятельности и характеризуемый показателем рентабельности, предусматривающим проектное оптимальное значение [142, с. 156].

Рентабельность представляет собой такое использование средств и ресурсов, при котором предприятие не только покрывает свои затраты доходами, но еще и получает прибыль. Показатели рентабельности в гораздо меньшей степени подвержены инфляции, чем величины прибыли, т.к. они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и затрат.

В свою очередь, оценка прибыльности предполагает определение и оценку следующих показателей:

1. Рентабельность продукции (рентабельность производственной деятельности $R_{пр}$):

$$R_{пр} = ЧП/С \cdot 100\%, \quad (2.15)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, тыс. руб.;

$С$ – себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.

$$R_{пр\ пред} = 33743/1388016 \cdot 100\% = 2,4\%;$$

$$R_{пр\ отч} = 13290/1980687 \cdot 100\% = 0,7\%.$$

2. Рентабельность производства (R_B):

$$R_B = \frac{ЧП}{ОФ+НОК} \cdot 100 \quad (2.16)$$

где $ЧП$ – сумма чистой прибыли за год, тыс. руб.;

$ОФ$ – стоимость основных фондов предприятия, тыс. руб.;

$НОК$ – стоимость нормируемых оборотных средств, тыс. руб.

$$R_{B\ пред} = 33743 \cdot 100 / (671928 + 839700) = 2,2\%;$$

$$R_{B\ отч} = 13290 \cdot 100 / (661468 + 1248643) = 0,7\%.$$

3. Рентабельность активов (R_A) рассчитывается как отношение чистой прибыли, полученной предприятием за год к средней годовой стоимости активов (\bar{A}):

$$R_A = ЧП/\bar{A} \cdot 100\%, \quad (2.17)$$

$$R_{A\ пред} = 33743 \cdot 100 / 863635,5 = 3,9\%;$$

$$R_{A\ отч} = 13290 \cdot 100 / 858910 = 1,5\%.$$

4. Рентабельность основной деятельности ($R_{оснд}$) – это отношение чистой прибыли от реализации к затратам на производство продукции (B). В состав затрат на производство продукции входит себестоимость реализованной продукции, а также затраты на сбыт, административные и прочие расходы операционной деятельности:

$$R_{\text{осн д}} = \frac{\Pi}{B} \cdot 100\%, \quad (2.18)$$

$$R_{\text{осн дпред}} = 33743 \cdot 100 / 1460790 = 2,3 \%;$$

$$R_{\text{осн дотч}} = 13290 \cdot 100 / 2083343 = 0,6 \%.$$

5. Рентабельность собственного капитала ($R_{\text{ск}}$) рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала ($\overline{\text{ВК}}$):

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ВК}}} \cdot 100\%, \quad (2.19)$$

$$R_{\text{скпред}} = 33743 \cdot 100 / 789074,5 = 4,3\%;$$

$$R_{\text{скотч}} = 13290 \cdot 100 / 812591 = 1,6\%.$$

6. Рентабельность оборотных активов ($R_{\text{об А}}$) рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости оборотных активов ($\overline{\text{ОбА}}$):

$$R_{\text{об А}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ОбА}}} \cdot 100\%, \quad (2.20)$$

$$R_{\text{об Апред}} = 33743 \cdot 100 / 186477,5 = 18,1\%;$$

$$R_{\text{об Аотч}} = 13290 \cdot 100 / 192212 = 6,9\%.$$

7. Рентабельность инвестиций (R_I) выражает эффективность использования средств, вложенных в развитие данной организации. Рассчитывается как прибыль (до уплаты налога на прибыль) умноженная на 100% и деленная на среднегодовую стоимость инвестиций [валюта (итог) баланса минус сумма краткосрочных обязательств] (I):

$$R_I = \frac{\text{ЧП}}{I} \cdot 100\%, \quad (2.21)$$

$$R_{I\text{пред}} = 42179 \cdot 100 / 789074,5 = 5,3\%;$$

$$R_{I\text{отч}} = 16613 \cdot 100 / 812591 = 2,0\%.$$

Проведем факторный анализ способом цепных подстановок.

Рентабельность продукции:

$$\Delta R_{\text{пр}} = R_{\text{протч}} - R_{\text{прпред}} = 0,7 - 2,4 = -1,7 \%;$$

$$R_{\text{усл.1}} = \text{ЧП}_{\text{отч}} / \text{С}_{\text{пред}} = 13290 \cdot 100\% / 1388016 = 1\%;$$

$$\Delta R_{\text{пр чп}} = R_{\text{усл.1}} - R_{\text{прпред}} = 1 - 2,4 = -1,5 \%;$$

$$\Delta R_{\text{пр с}} = R_{\text{протч}} - R_{\text{усл.1}} = 0,7 - 1 = -0,3\%.$$

$$\text{Проверка: } \Delta R_{\text{пр}} = \Delta R_{\text{пр чп}} + \Delta R_{\text{пр с}} = -1,5 - 0,3 = -1,8\%.$$

Таким образом, рентабельность продукции за счет снижения чистой прибыли уменьшилась на 1,5%, а за счет увеличения себестоимости продукции снизилась на 0,3%. Сумма влияния факторов дает общее снижение на 1,8%. Разница в 0,1% образуется из-за округления результатов вычислений.

Рентабельность производства:

$$\Delta R_{\text{в}} = R_{\text{вотч}} - R_{\text{впред}} = 0,7 - 2,2 = -1,5\%;$$

$$R_{\text{усл.1}} = \text{ЧП}_{\text{отч}} \cdot 100 / (\text{ОФ}_{\text{пред}} + \text{НОК}_{\text{пред}}) = 13290 \cdot 100\% / (671928 + 839700) = 0,9\%;$$

$$R_{\text{усл.2}} = \text{ЧП}_{\text{отч}} \cdot 100 / (\text{ОФ}_{\text{отч}} + \text{НОК}_{\text{пред}}) = \\ = 13290 \cdot 100\% / (661468 + 839700) = 0,9\%;$$

$$\Delta R_{\text{чп}} = R_{\text{усл.1}} - R_{\text{вотч}} = 0,9 - 2,2 = -1,3\%;$$

$$\Delta R_{\text{оф}} = R_{\text{усл.2}} - R_{\text{усл.1}} = 0,9 - 0,9 = 0,0\%;$$

$$\Delta R_{\text{нок}} = R_{\text{вотч}} - R_{\text{усл.2}} = 0,7 - 0,9 = -0,2\%.$$

$$\text{Проверка: } \Delta R_{\text{в}} = \Delta R_{\text{чп}} + \Delta R_{\text{оф}} + \Delta R_{\text{нок}} = -1,3 + 0,0 - 0,2 = -1,5 \%.$$

Таким образом, рентабельность производства снизилась под влиянием снижения чистой прибыли (-1,3%) и снижения показателя стоимости нормируемых оборотных активов (-0,2%) снизилась в отчетном году на 1,5%. Стоимость основных фондов изменилась незначительно, и существенного влияния на рентабельность производства не оказали.

Рентабельность активов:

$$\Delta R_{\text{а}} = R_{\text{аотч}} - R_{\text{апред}} = 1,5 - 3,9 = -2,4\%;$$

$$R_{\text{усл.1}} = \text{ЧП}_{\text{отч}} \cdot 100 / \text{А}_{\text{пред}} = 13290 \cdot 100\% / 863635,5 = 1,5\%;$$

$$\Delta R_{\text{а чп}} = R_{\text{усл.1}} - R_{\text{апред}} = 1,5 - 3,9 = -2,4\%;$$

$$\Delta R_{\text{а}} = R_{\text{аотч}} - R_{\text{усл.1}} = 1,5 - 1,5 = 0,0\%.$$

Проверка: $\Delta R = \Delta R_{\text{ЧП}} + \Delta R_A = -2,4 - 0,0 = -2,4\%$.

Так, рентабельность активов в отчётном году по сравнению с предыдущим уменьшилась на 2,4%. Это изменение рентабельности активов произошло только за счет падения чистой прибыли. Влияние изменения среднегодовой стоимости активов на рентабельность активов оказалось почти нулевым.

Рентабельность основной деятельности:

$$\Delta R_{\text{осн д}} = R_{\text{осн дотч}} - R_{\text{осн дпред}} = 0,6 - 2,3 = -1,7\%;$$

$$R_{\text{усл.1}} = \text{ЧП}_{\text{отч}} \cdot 100 / V_{\text{пред}} = 13290 \cdot 100\% / 1460790 = 0,9;$$

$$\Delta R_{\text{осн д ЧП}} = R_{\text{усл.1}} - R_{\text{осн дпред}} = 0,9 - 2,3 = -1,4\%;$$

$$R_{\text{осн д В}} = R_{\text{осн дотч}} - R_{\text{усл.1}} = 0,6 - 0,9 = -0,3\%.$$

Проверка: $\Delta R_{\text{осн д}} = \Delta R_{\text{осн д ЧП}} + \Delta R_{\text{осн д В}} = -1,4 - 0,3 = -1,7\%$.

Уменьшение чистой прибыли привело к снижению рентабельности основной деятельности на 1,4%, а возрастание затрат на производство привело к уменьшению рентабельности на 0,3%.

Рентабельность собственного капитала:

$$\Delta R_{\text{СК}} = R_{\text{СКотч}} - R_{\text{СКпред}} = 1,6 - 4,3 = -2,7\%;$$

$$R_{\text{усл.1}} = \text{ЧП}_{\text{отч}} \cdot 100 / BK_{\text{пред}} = 13290 \cdot 100\% / 789074,5 = 1,7;$$

$$\Delta R_{\text{СК ЧП}} = R_{\text{усл.1}} - R_{\text{СК пред}} = 1,7 - 4,3 = -2,6\%;$$

$$\Delta R_{\text{СК}} = R_{\text{СКотч}} - R_{\text{усл.1}} = 1,6 - 1,7 = -0,1\%.$$

Проверка: $\Delta R_{\text{СК}} = \Delta R_{\text{СК ЧП}} + \Delta R_{\text{СК ВК}} = -2,6 - 0,1 = -2,7\%$.

Рентабельность собственного капитала снизилась в отчетном году на 2,7%. На этот факт оказало влияние, в основном, снижение рентабельности за счет падения величины чистой прибыли (-2,6%). Изменение величины стоимости собственного капитала в большую сторону также привело к снижению рентабельности (-0,1%).

Рентабельность оборотных активов:

$$\Delta R_{\text{обА}} = R_{\text{обАотч}} - R_{\text{обАпред}} = 6,9 - 18,1 = -11,2\%;$$

$$R_{\text{усл.1}} = \text{ЧП}_{\text{отч}} \cdot 100 / \text{обА}_{\text{пред}} = 13290 \cdot 100 / 186477,5 = 7,1\%;$$

$$\Delta R_{\text{обА ЧП}} = R_{\text{усл.1}} - R_{\text{обАпред}} = 7,1 - 18,1 = -11,0\%;$$

$$\Delta R_{\text{обА обА}} = R_{\text{обАотч}} - R_{\text{усл.1}} = 6,9 - 7,1 = -0,2\%$$

$$\text{Проверка: } \Delta R_{\text{обА}} = \Delta R_{\text{обА чп}} + \Delta R_{\text{обА обА}} = -11,0 - 0,2 = -11,2\%$$

Рентабельность оборотных активов в 2019 г. в сравнении с 2018 г. снизилась на 11,2%. Уменьшение чистой прибыли привело к снижению рентабельности оборотных активов на 11,0%, а рост среднегодовой величины оборотных активов привел к снижению рентабельности на 0,2%.

Рентабельность инвестиций:

$$\Delta R_I = R_{I\text{отч}} - R_{I\text{пред}} = 2,0 - 5,3 = -3,3\%$$

$$R_{\text{усл.1}} = \Pi_{\text{отч}} \cdot 100 / I_{\text{пред}} = 16613 \cdot 100 / 789074,5 = 2,1\%$$

$$\Delta R_{I\text{чп}} = R_{\text{усл.1}} - R_{I\text{пред}} = 2,1 - 5,3 = -3,2\%$$

$$\Delta R_{II} = R_{I\text{отч}} - R_{\text{усл.1}} = 2,0 - 2,1 = -0,1\%$$

$$\text{Проверка: } \Delta R_I = \Delta R_{I\text{чп}} + \Delta R_{II} = -3,2 - 0,1 = -3,3\%$$

Рентабельность инвестиций в 2019 г. снизилась на 3,3% в зависимости от двух факторов: за счет снижения прибыли до налогообложения на 3,2%, за счет увеличения стоимости среднегодовой величины инвестиций рентабельность снизилась на 0,1%.

Результаты расчетов показали, что за отчетный год все показатели рентабельности предприятия снизились, основной причиной явилось снижение чистой прибыли, используемой для расчета по результатам финансовой отчетности более чем 2,5 раза в отчетном году. Расчет показателей рентабельности предприятия ООО «Донгарант» и их сравнительный анализ приведены в табл. 2.15.

Таблица 2.15 – Показатели рентабельности предприятия ООО «Донгарант»

Показатель	Обозначения	2018г.	2019г.	Отклонение	
				Абс., +;-; тыс. руб.	Отн., %
Рентабельность продукции	$R_{\text{пр}}$	2,4	0,7	-1,7	0,29

Рентабельность производства	R_B	2,2	0,7	-1,5	0,32
Рентабельность активов	R_A	3,9	1,5	-2,4	0,38
Рентабельность основной деятельности	$R_{осн д}$	2,3	0,6	-1,7	0,26
Рентабельность собственного капитала	$R_{ск}$	4,3	1,6	-2,7	0,37
Рентабельность оборотных активов	$R_{обА}$	18,1	6,9	-11,2	0,38
Рентабельность инвестиций	R_I	5,3	2	-3,3	0,38

Для подтверждения в табл. 2.16, отразим влияние на показатель рентабельности исследуемых факторов.

Таблица 2.16 – Влияние исследуемых факторов на рентабельность деятельности ООО «Донгарант»

Показатель	Обозначения	Показатели			Совокупное влияние факторов на изменение рентабельности в 2019 г., %
		изменение прибыли, %	изменение величины актива (один фактор), %	изменение величины актива, %	
Рентабельность продукции	$R_{пр}$	-1,5	-0,3	–	-1,8
Рентабельность производства	R_B	-1,4	–	-0,2	-1,6
Рентабельность активов	R_A	-2,4	–	–	-2,4
Рентабельность основной деятельности	$R_{осн д}$	-1,4	-0,3	–	-1,7
Рентабельность собственного капитала	$R_{ск}$	-2,6	–	–	-2,6
Рентабельность оборотных активов	$R_{обА}$	-11	-0,2	–	-11,2
Рентабельность инвестиций	R_I	-3,2	-0,1	–	-3,3

В настоящее время инструментами повышения экономического потенциала являются бизнес-планирование, лизинг, франчайзинг, бюджетирование, стратегические и дорожные карты, инновационные модели технологий, финтех

инновации, контроллинг и др. Актуальность применения этих инструментов управления обусловлена, прежде всего, изменением целей и задач, стоящих перед предпринимательством [154, с.38].

В условиях постоянных изменений в сфере торговли, появления и ликвидации субъектов малого, среднего и крупного бизнеса, использование SWOT-анализа торговыми предприятиями свидетельствует о необходимости комплексного подхода к научно-методическому обеспечению экономического развития субъектов предпринимательства на основе использования различных показателей и методов. Модель такого обеспечения объединяет предложенные показатели, методы и механизмы, раскрывает их сущность и структуру, подтверждает их целесообразность (табл. 2.17).

Таблица 2.17 – Научно-методическое обеспечение экономического развития субъектов предпринимательства (авторская разработка)

Показатели, методы, механизмы	Сущность показателей, методов	Целесообразность
<p>Инновационно- цифровые технологии в деятельности субъектов деятельности</p> <p>Инновационно-цифровые элементы финансовых взаимоотношений субъектов предпринимательства сферы торговли (торговых предприятий, частных лиц) и финтехкомпаний.</p>	<p>Инновационный подход, включающий новые техно+логии для производства и сбыта продукции, внедрение новых мало затратных и цифровых технологий.</p>	<p>Направлены на положительные изменения результативности и эффективности в перспективе.</p>
<p>Рентабельность деятельности субъектов предпринимательства:</p> $R_{\text{предпр}} \rightarrow F[(EK)_k \rightarrow (ED)_n] > R_{\text{предпр}};$ <p>где $R_{\text{предпр}}$ – рентабельность предпринимательской деятельности, %;</p> <p>$(EK)_k$ – эффективность экономических и управленческих методов (от 1 до k);</p> <p>ED_n – эффективность деятельности субъектов предпринимательства (количество финансово-экономических показателей от 1 до n).</p>	<p>Критерий комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности и ориентир для прогнози-рования экономического развития.</p>	<p>Сокращение операционных расходов, необходимость оптимизации финансовых и других затрат, себестоимости реализованной продукции, издержек обращения.</p>
<p>Механизм управления влиянием факторов.</p>	<p>Состоит из экономического базисного и исполнительного блоков.</p>	<p>Экономическое развитие субъектов деятельности.</p>

Окончание таблицы 2.17

Метод пропорционального распределения влияния факторов.	Обоснование влияния факторов на формирование прибыли позволяет рассмотреть изменение на основании системы моделей.	Получение расчетных значений влияния факторов.
Метод расширения показателей модели.	Разложение структуры алгоритма рентабельности на составляющие элементы.	Получение расчетных значений влияния структурных составляющих.
Результативность субъектов предпринимательства как эффективность системы современных концепций.	Концепция управления качеством TQM; концепция «кайзен»; бенчмаркинг; концепция маркетинга взаимодействия; есурсная.	Повышение роли экономического потенциала в экономическом развитии субъектов различного уровня.

На эффективность деятельности субъекта предпринимательства и его экономическое развитие оказывает влияние значительное количество различных факторов, поэтому актуальным для многих предприятий является инновационный подход, включающий новые технологии для производства и сбыта продукции, внедрение новых малозатратных и цифровых технологий.

Выводы к разделу 2.

Таким образом, в результате исследования деятельности субъектов предпринимательства оптовой и розничной торговли в контексте их экономического развития и ее оценки, следует сделать следующие выводы:

- аналитический подход к оценке развития торговли в городах ДНР свидетельствует, что результаты соответствуют сложившимся тенденциям для Донецкой Народной Республики в целом и подтверждает актуальность формирования и эффективного использования потенциала субъектов торгового предпринимательства;

- проведенный анализ динамики и структуры деятельности субъектов предпринимательства в сфере оптовой и розничной торговли ДНР за 2016 – 2020 гг. показывает устойчивое экономическое развитие, по всем анализируемым периодам отмечен рост исследуемых показателей;

– инновации в области финансового обслуживания в сфере торговли вызваны необходимостью снижения затрат на осуществление операций покупки товаров и расчетов за них, повышения защищенности финансовых операций и их соответствия постоянно развивающемуся обществу;

– финансовые инновации способствуют более полному использованию ресурсов на микроуровне, совершенствуют перераспределение капитала, определяют будущее финансовое обеспечение предприятий, характеризуются множеством интерпретаций услуг в различной форме, особенно оптимальные FinTech и цифровые стратегии для экономического развития этой отрасли;

– среди проблем развития торговли Донецкой Народной Республики целесообразно выделить сложность внешних поставок товаров; невозможность осуществления определенных видов электронных платежей; снижение платежеспособного спроса на товары и услуги, особенно на продукцию не повседневного спроса и элитную продукцию; отсутствие возможности банковского кредитования торговых предприятий; усиление конкуренции в торговле из-за падения и изменения структуры покупательского спроса, закрытия и появления новых торговых точек, перераспределения собственности в торговле;

– на конкурентоспособность субъекта предпринимательства в условиях нестабильности оказывает влияние значительное количество различных факторов, оценка влияния которых показывает, что перспективными направлениями являются сокращение операционных расходов, необходимость оптимизации финансовых и других затрат, себестоимости реализованной продукции на основе диверсификации производства, внедрения новых малозатратных производственных и цифровых технологий;

– в результате изучения деятельности субъектов предпринимательства в современной экономике показано, что особенности оценки эффективности предпринимательской деятельности учитывают специфические для каждой отрасли Донецкой Народной Республики направления, опираются на обобщающие и другие показатели, и сформирован комплексный подход,

основанный на взаимосвязи предпринимательства, отрасли и потребителя на основе сложившихся положительных тенденций в Республике в целом;

– усовершенствованный механизм реагирования на факторы, определяющие экономическое развитие деятельности субъектов предпринимательства, использование которого основано на взаимодействии двух блоков: экономический базис, содержащий показатели, обеспечивающие эффективную деятельность субъектов предпринимательства, и исполнительный блок, обеспечивает систематизированную оценку результатов работы с целью своевременного реагирования на воздействие факторов (методы, экономические инструменты);

– предложенное научно-методическое обоснование комплексного определения эффективности субъектов предпринимательства, включающее инновационно - цифровые технологии и их элементы в деятельности и финансовых взаимоотношениях субъектов предпринимательства сферы торговли и финтехкомпаний, совокупность методов и показателей и др., позволяет принимать решения по сокращению операционных расходов, оптимизации финансовых и других затрат, себестоимости реализованной продукции, издержек обращения.

Материалы второго раздела опубликованы в работах [93; 105; 122; 134; 142; 160]

РАЗДЕЛ 3

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ЦЕЛЮ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

3.1 Научно-методическое обоснование основных направлений экономического развития субъектов предпринимательства

Современное состояние экономики требует от субъектов предпринимательства постоянного поиска новых конкурентных преимуществ и развития имеющегося потенциала, что является характерным фактором их экономического развития. Важным элементом системных мер государства, направленных на повышение глобальной конкурентоспособности российской промышленности и проведения политики импортозамещения является создание Фонда развития промышленности Российской Федерации [161].

Данный процесс обусловлен темпами развития технологий создания продукции, что требует времени и освоения новых ее видов, внедрения инновационно-технологических систем. Результаты такой динамики свидетельствуют об увеличении объема реализованной продукции Донецкой Народной Республики за январь-сентябрь 2020 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года в г. Снежное на 27%, , г. Докучаевск на 17,2%, в Тельмановском районе в 1,7 раза [162].

В условиях экономического роста, как на внешнем, так и на внутреннем рынке стабильно развивающимися и успешно функционирующими являются предприятия с эффективно выстроенными бизнес - процессами. Компетентное управление ими позволяет обеспечить сокращение издержек и рост прибыли. Исходя из этого, актуальность исследования подтверждается необходимостью определения ключевых областей позволяющих повысить эффективность предпринимательской деятельности в Донецкой Народной Республике.

Локализация производственной деятельности в различных районах обусловлена объективными причинами, историческими, социальными или экономическими условиями. Сотрудничество, обусловленное географической близостью, межличностными отношениями, ведущими к доверию и обмену знаниями, создает вместе новые местные отношения, открытые для делового творчества и инноваций. Рабочие, предприниматели – все извлекают выгоду из этого позитивного климата, получаемого благодаря обмену новыми производственными методами и идеями, созданию специфической местной среды и повышению предпринимательского духа. Донецкая Народная Республика является ярким примером промышленного района, на территории ДНР находятся Донецко - Макеевский промышленный узел (металлургия, трубы, машиностроение, пищевая промышленность) и Торезско - Снежнянский узел (добыча угля и машиностроение), в которые входят крупнейшие угледобывающие и металлургические предприятия; предприятия машиностроения в Ясиноватой, Макеевке и Донецке.

Изучение теоретических и методических подходов к оценке влияния макро и микрофакторов на экономическое развитие субъектов предпринимательства в условиях цифровизации технологических, управленческих и бюджетно-финансовых процессов неоднократно находила свое освещение в трудах многих ученых и исследователей. Это работы А.И. Анчишкина [163]. О.А. Солнцева и А.А. Пестовой [164], Л.И. Тараш и Р.А. Голоднюк [165], А. Ведева [166], И.В. Гречиной и Е.А. Тихоновой [148], Е.А. Бренделевой, М.И. Столбова [167].

Учитывая актуальность проблемы, исследования в данном направлении следует продолжить по выбранной теме. Оценка влияния макро и микрофакторов на экономическое развитие субъектов предпринимательства является одной из основных теоретических и методических задач в условиях цифровизации и характеризуется системой экономических показателей, отражающих соотношение затрат и результатов. Для формирования модели такой оценки (рис. 3.1) необходимо учесть следующие факторы [168, с. 5-9]:



Рисунок 3.1 – Государственное регулирование и система факторов в экономическом развитии субъектов предпринимательства в условиях цифровизации (авторская разработка)

– рассматривается поэтапная эффективность разработки и реализации решений, на каждом из них могут использоваться свои подходы к оценке и показатели эффективности;

– система оценки включает группу технико-экономических показателей, в качестве которых могут выступать как технико-экономические показатели, показатели цифрового сопровождения, так и различные стоимостные и оценочные показатели: увеличение объема выпуска продукции на тех же производственных мощностях, снижение себестоимости продукции, прибыль, сокращение затрат, рентабельность производства и др.;

– методами определения динамики показателей экономической эффективности, которые учитывают влияние фактора цифровых технологий, являются:

– сопоставление фактических данных функционирования субъекта за выбранный период времени для оценки трансформации его деятельности с расчетными прогнозируемыми данными;

– комплексная оценка за определенный период.

В совместной работе авторов И.В. Гречиной и Е.А. Тихоновой [148, с. 22-25] рассмотрена сущность экономической диагностики предпринимательской деятельности, сделано авторское определение ее дефиниции, отличительной особенностью которой является использование системного подхода.

Таким образом, оценка влияния макро и микрофакторов представляет собой оценку результативности производства и управления, оценивается на промежуточных и итоговых этапах деятельности и выражается динамикой количественных и качественных показателей в зависимости от вида деятельности (производства продукции, объема товарооборота, затрат на производство и издержек обращения, финансового показателя и др.), отражающих его результаты в целом. Реализация необходимых мер по оценке и последующему управлению эффективностью деятельности предприятий в условиях цифровизации приобретает особую значимость.

Современные цифровые тенденции в предпринимательской среде способствуют совершенствованию методов оценки эффективности деятельности субъектов и расширению возможностей использования полученных результатов. Без правильного определения последовательности действий в рамках того или иного бизнес-процесса невозможно адекватно выбрать и применить необходимую технологию цифровизации [169]; [170, с. 5-7]. Эти направления формируют необходимость поиска цифровых финансовых инструментов, владения и обслуживания инфраструктурой и цифровыми продуктами, обязательность оценки инновации на стадии прогнозирования, разработки и при ее последующей реализации.

Основываясь на сущности предпринимательства, которое само по себе является новаторским процессом на свой страх и риск, его функционирование невозможно без инновационных проектов, практического использования научно-технических разработок и изобретений, перемен в продукте, процессах, маркетинге, управлении. Инновация выступает в качестве фактора перемены, как результат, воплощенный в новый или усовершенствованный продукт, технологические процессы, новые услуги и новые подходы к удовлетворению социальных потребностей [5, 8-10]; [168, с.6-9].

Необходимым условием успешного функционирования субъекта предпринимательства в современной экономике является эффективное использование его собственных и приобретенных активов, их модернизация путем осуществления инновационной (технологической, управленческой, экономической) политики на основе цифровых технологий.

Актуальность проблемы позволяет предположить, что, несмотря на значительное число участников экономической деятельности, усложнение бизнес-моделей и рост ассортимента их услуг и товаров, развитие инновационных проектов, в том числе на основе цифровых технологий, даст возможность реализовать системы и модели по эффективному управлению и планированию использования предпринимательских ресурсов [171, с. 57-59].

Отдельные теоретические и методические аспекты исследований актуальности цифровых технологий, совершенствования и развития предпринимательства нашли отражение в трудах ученых, среди которых: А.В. Половян, Н.В. Шемякина и С.Н. Гриневская [172], Л.П. Барышникова и О.В. Макарова [173], Е.М. Азарян [174], И.А. Денисенко [175], И.С. Алерт и В.В. Евсеев [146].

Однако эти проблемы сохраняют свою значимость, требуют продолжения исследований и разработки соответствующих методических подходов и рекомендаций. Поэтому обоснование актуальности использования инновационного проекта в предпринимательстве и экономическая оценка его эффективности являются важными задачами.

Процесс деятельности субъекта предпринимательства может быть представлен двумя частями: текущей деятельности и развития (рисунок 3.2) [168, с. 8-9]. Первая характеризует поддержку текущей деятельности на достигнутом экономическом и социальном уровне и производство продукции и услуг.

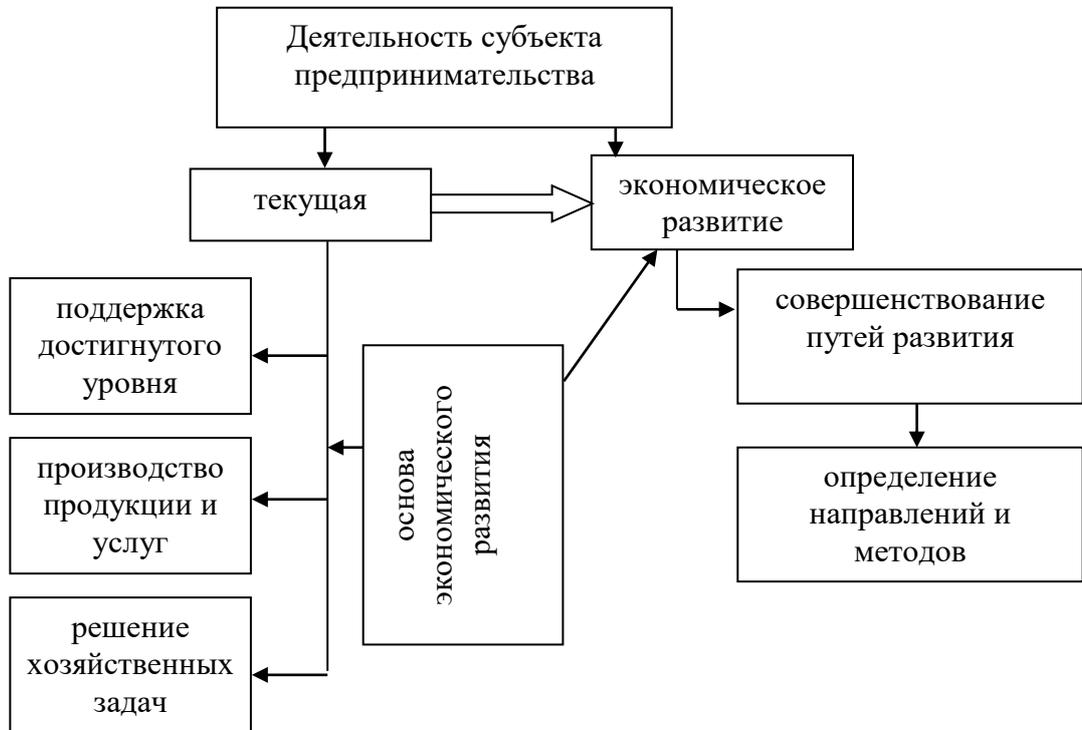


Рисунок 3.2– Процесс деятельности субъекта предпринимательства *(авторская разработка)*

Хозяйственными задачами на этом этапе, аналогично предприятиям других отраслей, является получение прибыли, выплата заработной платы; эффективное использование мощностей; выполнение договорных обязательств.

Вторая – решает проблемы, связанные с перспективой развития и обеспечением повышения конкурентоспособности субъекта предпринимательства. Для каждого конкретного предприятия – это выбор путей к завоеванию рынка, достижению финансовой устойчивости, обеспечению прибыли, росту собственного капитала. Поэтому на этапе развития решаются следующие основные задачи: разработка и реализация планов развития, определение направлений и методов по достижению намеченных перспектив развития. Поэтому необходимым направлением его деятельности является не

только разработка планов формирования доходов и расходов, но и оценка экономического развития как достижение положительных результатов хозяйственной деятельности. Это дает возможность определить резервы на перспективу или выявить вопросы, которые требуют особого внимания при разработке текущих и перспективных планов.

Определение экономического развития субъектов предпринимательства фактически заключается в оценке результатов их деятельности. Такими результатами являются объемы произведенных и реализованных продуктов, услуг и прибыль от такой деятельности. Поэтому для объективной оценки их эффективности необходимо также учесть степень тех расходов, по которым получены результаты, обоснованность формирования цены и использования ресурсов предприятия [176, с. 580-581]. Повышение эффективности предпринимательства обуславливает необходимость внедрения инноваций в этой сфере. Предпосылками такого направления являются изменчивость внешней среды, усложнение процесса экономического управления, требование действия механизма внутренней координации, недостаток информации по причине отсутствия специальной системы информационного обеспечения [177, с.36-38].

Рассматривая одно из основных направлений инновационной политики «цифровизацию экономики» как новые возможности экономического роста, ученые А.В. Половян, Н.В. Шемякина, С.Н. Гриневская указывают на необходимость внедрения цифровых технологий для развития современного производства в отраслях промышленности и предпринимательской сфере: «важно стимулировать появление технологий, создавать условия для формирования массового спроса на высокотехнологическую продукцию» [172, с. 65].

Так, авторы Л.П. Барышникова и О.В. Макарова [173, с.125-128] рассматривают взаимодействие между вертикально интегрированными предприятиями, их проблематику, вариации взаимоотношений между ними и предлагают пути дальнейшего развития совместной деятельности для получения наиболее выгодных результатов.

Автор И.В. Гречина [148, с. 22-25] отмечает, что система экономического

управления должна обеспечить анализ информации по каждому экономическому показателю и операции. С этой целью для выбора приоритетных экономических показателей необходимо принять во внимание ряд обязательных факторов и их аналитических резервов на основе системного подхода исходя из сущности экономической диагностики предпринимательской деятельности.

Анализ ключевых составляющих современного предпринимательства подтвердил его интеграцию с цифровым маркетингом, без которого деятельность субъектов не перспективна. Авторы Е.М. Азарян и Д.Э. Возиянов в ходе исследования теоретических основ и моделирования механизма цифрового маркетинга для розничного торгового оператора [174, с. 65-67] отмечают, что «Digital-маркетинг – весь спектр мультимедийных и омниканальных маркетинговых действий субъекта хозяйствования на рынке, подчиненных выработанной им маркетинговой стратегии, позволяющий привлечь внимание целевой аудитории потенциальных покупателей к предложению-продукту и конвертировать его в покупку (денежные средства)».

Внедрение инновационных (производственных, финансовых, управленческих, социальных) цифровых технологий в предпринимательстве может приводить к значительному количеству позитивных эффектов и результатов [178, с. 15-20]. В зависимости от сферы деятельности, деловой среды, стратегии развития и других факторов компания может сталкиваться с различными видами рисков. Как правило, основная цель, которую преследуют компании при создании системы управления рисками, заключается в повышении эффективности работы, снижении потерь, наиболее эффективном использовании капитала и получении максимального дохода.

В то время как новые цифровые технологии постоянно изменяются, наибольшую актуальность представляют собой широкие категории технологий и методологий, которые уже могут повлиять на эффективность предпринимательства (рис. 3.3):

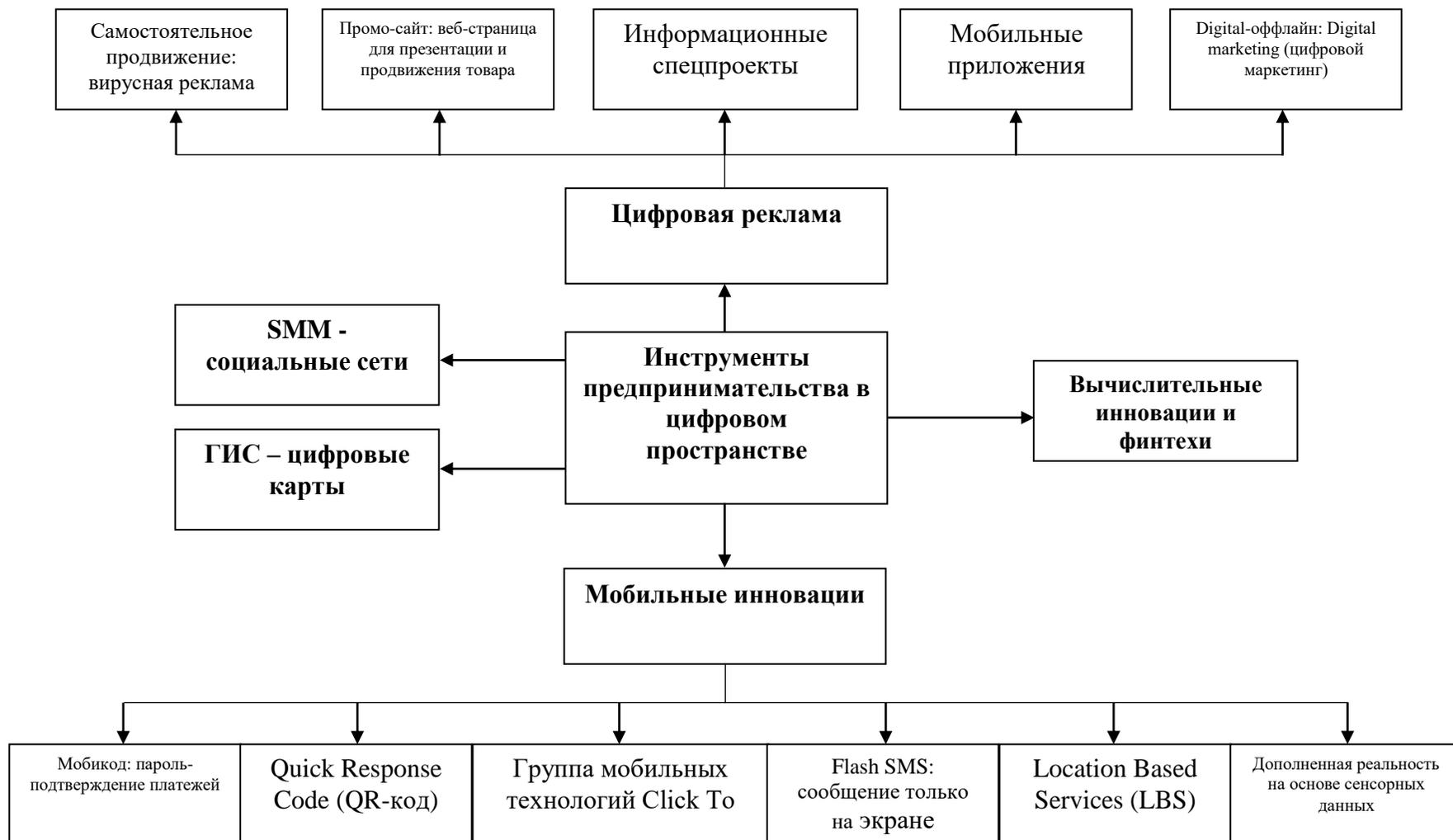


Рисунок 3.3 – Инновационные технологии и их влияние на эффективность предпринимательства (составлено на основе 142; 179;180; 181)

- мобильные инновации: персональные вычислительные устройства и технология, включая мобильные устройства, носимые технологии (смарт-часы, смарт-очки), виртуальная реальность (*VR*) и дополненную реальность (*AR*) технологии, мобильные приложения и т.д.;
- вычислительные технологии и финтехи: методология анализа, включая облачные вычисления, когнитивные вычисления, методы машинного обучения и создание искусственного интеллекта;
- геодиффривизация: *Social media marketing* (*SMM* – маркетинг в социальных сетях), геоинформационные системы (*ГИС* – цифровые карты);
- цифровая реклама: технологии поиска для изображений, видео, распознавание речи на основе применения инновационных технологий в системе программного обеспечения устройства.

В процессе анализа и выбора инновационных продуктов необходимо учитывать последовательность и эффективность ресурсов на основе повышения уровня их использования. Характеристика показателя эффективности предпринимательства E_I свидетельствует о наличии множества ($F \uparrow$ от T_1 до T_n) статических (традиционные показатели финансовой, налоговой и статистической отчетности: технико-эксплуатационные, экономического и финансового анализа) и динамических, характеризующих изменение стоимости капитала (чистая дисконтированная стоимость NPV , внутренняя норма доходности IRR , индекс доходности PI , дисконтированный период окупаемости DPP), показателей (рис. 3.4) [171, с.58-59].

Итогом системы статических и динамических показателей инновационного проекта является ее взаимосвязь с экономическим развитием субъекта предпринимательства, осуществляемая в виде хозяйственных и управленческих решений, преодоления рискованных ситуаций, которые зависят от вида продукции и степени ее инновационности, территориальных условий и возможностей, отрасли, степени государственного регулирования и др. С этой целью необходимо стимулировать предпринимательство, на качественном уровне

формировать и использовать ресурсы, разрабатывать систему мероприятий для улучшения качества управления [171, с. 61-62].

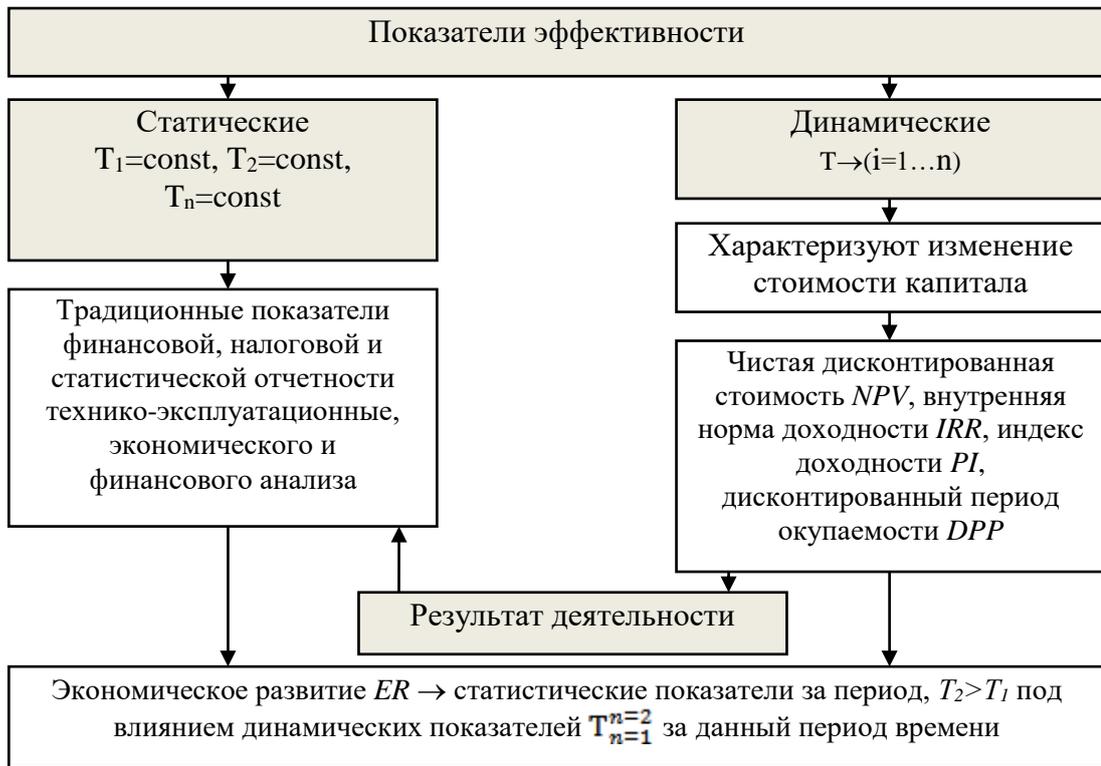


Рисунок 3.4 – Система статических и динамических показателей инновационного проекта и их взаимосвязь с экономическим развитием субъекта предпринимательства (авторская разработка)

Ориентирование динамических методов на учет фактора времени может привести к решениям, неидентичным, принятым на основе статичного подхода. Разница усиливается также неодинаковыми подходами к учету платы за приобретение инвестиционного объекта.

3.2 Перспективы деятельности субъектов предпринимательства как основа их экономического развития

Предпринимательская деятельность в условиях конкуренции характеризуется зависимостью от причин развития общества. Поэтому субъекты предпринимательства используют разнообразные количественные параметры и математические методы. В настоящее время в экономической науке объективным является использование экономико-математической модели как

действенного инструмента исследования и прогнозирования развития экономических процессов и явлений.

Одними из наиболее распространенных методов стратегического анализа, планирования и управления рисками в деятельности предприятия являются экономико-математические методы. Их использование является важным направлением совершенствования экономического анализа, повышает эффективность деятельности предприятий и их подразделений [182, с. 62-66.; 183, с. 258-262].

Экономическое развитие субъектов предпринимательства характеризуется процессом взаимодействия и обобщения факторов, требующим координации ресурсов, который начинается с согласования параметров эффективного функционирования и использования таких показателей, которые отражают их деятельность, трансформируют влияние на показатели своей и смежных отраслей [184, с.55-61].

Эти взаимодействия нужны для контрагентов, без которых невозможно адекватное понимание всех рисков и возможностей, которые возникают перед субъектом предпринимательства. Наличие предложений и их практическая реализация способствуют достижению поставленных задач и стимулированию более высоких результатов деятельности. Процесс управления функционированием предприятий состоит из ряда элементов, одним из которых является планирование и формирование контрактов с запланированными результатами работы, формализующих достигнутые договоренности и поставленные задачи [168, с. 5-11].

Основные мероприятия, направленные на позитивные изменения в процессе управления экономическим развитием субъекта предпринимательства выявлены следующие [171, с.5-11]:

– последовательное взаимодействие функций, обязанностей и ответственности на всех уровнях управления субъектом предпринимательства, включающее оценку деятельности, постановку задач, бизнес-планирование работы;

- формализация поставленных задач и прогнозируемых значений показателей экономического развития;
- повышение требований к квалификационному уровню сотрудников в рамках оценки и планирования;
- анализ причин отклонения фактических значений показателей экономического развития от прогнозируемых и анализ работы, проведенной специалистами и структурными подразделениями;
- сочетание оценки результатов деятельности и постановки задач с перспективным планированием, прогнозированием, бюджетированием.

Внедрение методов управления результатами деятельности предприятия не ограничивается только созданием аналитических функций, а требует коренной перестройки методов и практики работы всего предприятия в целом. Факторы влияния взаимосвязаны и должны учитываться во всей своей совокупности при планировании дальнейшего развития. Оценка факторов является сложной, что позволяет более объективно обосновать направления и средства улучшения ситуации развития субъектов предпринимательства.

В ходе внедрения этих методов важным является правильное позиционирование работы с акцентом на итеративный процесс и участие персонала в определении их показателей эффективности, управленческие мероприятия, тренинги с целью повышения квалификационного уровня призваны довести до персонала ответственность за эффективное функционирование. Указанный систематизированный перечень задач разрабатывается на основе стимулирования и мотивации труда в рамках управления персоналом.

Для каждого нового вида продуктов или услуг необходимо определить своих главных конкурентов, указать их долю и потенциально возможную часть рынка, на которую может претендовать создаваемый предприятием продукт. Лучший метод получить эту информацию – это обобщить данные обследований, статистические данные и личные беседы с потенциальными пользователями продукции.

Коммуникативная политика при создании инновационного продукта планируется как комплекс мероприятий, благодаря которым обеспечивается информированность его потребителей, посредников, банков, финансовых учреждений о деятельности субъекта предпринимательства, его услугах. Коммуникативная политика включает методы стимулирования сбыта, в том числе и реклама, работу со средствами массовой информации, участие в ярмарках, выставках и другое.

Деятельность субъектов предпринимательства в современных условиях направлена на разработку и выпуск новых видов продуктов, использование новых ресурсов, выявление и использование новых рынков сбыта. Это говорит о том, что эффективная разработка инновационной политики, начиная с государственного уровня, создает возможности достичь успеха в данной области и овладеть новым спросом на продукты и услуги. Инновационное развитие предпринимательства, непосредственно связанное с потреблением инноваций, созданных для их использования, обуславливает необходимость определенных преобразований его потенциала. Это объясняется тем, что инновации требуют их научно-практического обоснования, технологической базы и кадров соответствующей квалификации. Такие составляющие формируют инновационную ориентацию субъектов предпринимательства для создания и реализации новой продукции [185, с. 13-14]; [144, с. 168].

Актуальность данного направления определяется тем, что в современных условиях в официальных документах и в практической деятельности постоянно существует необходимость к инновациям или к инновационному поведению, в том числе и в деятельности субъектов предпринимательства.

При этом препятствием инновационной активности предприятий является высокий экономический риск, что сопровождает инновации а также дефицит собственных средств реализации проектов; значительные затраты на нововведения, длительный срок окупаемости. Постоянное инновационное развитие определяет необходимость в современном совершенствовании задач до формирования механизмов его реализации, требует учета новых факторов и

методов. Возможность создавать и реализовать инновационный конкурентоспособный продукт обуславливается промышленным потенциалом с использованием соответствующей инфраструктуры.

Важным моментом в деле реализации инновационных мероприятий является формирование методов эффективного инновационного планирования. Поэтому разработка такого метода инновационного планирования представляет значительный научный и практический интерес. Конкурентный успех субъекта, его место на рынке в значительной степени зависит от правильной стратегии предотвращения рисков [168, с. 9-10]. Для выбора рациональных вариантов управления предприятием необходимо прогнозировать возможные ситуации, влиять на них, направляя его хозяйственную деятельность на достижение поставленной цели. Выполнять рациональное управление всей экономико-производственной системой с учетом изменений каждого вида элементов, разрешения конфликтных ситуаций без применения цифрового и экономико-математического инструментария невозможно. Состояние этого инструментария, развитие системы численных параметров деятельности экономических субъектов определяют эффективность использования цифровых инноваций в оптимизации их безрисковой деятельности.

В работе [186, с. 8-16] авторы А.И. Кинжагулова, Е.Г. Леонтьева подчеркивают, что «для предприятий важным условием является инновационным подходом в системе подбора и отбора персонала. В условиях рыночной экономики качество персонала стало главнейшим фактором, определяющим выживание и экономическое положение организаций в России. Последние играют важную роль в производственном процессе предприятия, поскольку это позволяет снизить риски, повысить эффективность использования производственных ресурсов, минимизировать потери, оперативно реагировать на возникающие угрозы и открывающиеся возможности».

В зависимости от форм предпринимательской деятельности, обладающих отличительными особенностями и финансовыми возможностями, применимы и

соответствующие им инновационные проекты.

С целью анализа деятельности и оценки актуальности внедрения у субъекта предпринимательской деятельности предприятия ООО «Донпрод» инновационного проекта, целесообразно построить конкурентную карту рынка. Анализ ключевых позиций субъекта и его основных конкурентов выполнен на основе ключевых конкурентных факторов с использованием удельных весовых коэффициентов и экспертной оценки, выраженной в баллах (табл. 3.1).

Таблица 3.1– Матрица конкурентного профиля ООО «Донпрод»

Ключевой фактор	Удельный вес, K	ГП «Донецкий электротехнический завод»		Опытный завод «Эталон»		ООО «Донпрод»	
		рейтинг	оценка	рейтин г	оценк а	рейтинг	оценк а
Доля рынка	0,2	3	0,6	2	0,4	1	0,2
Качество	0,2	1	0,2	3	0,6	2	0,4
Цена товара	0,3	1	0,3	3	0,9	2	0,6
Реклама	0,1	3	0,3	2	0,3	1	0,1
Сеть продаж	0,1	2	0,2	1	0,1	3	0,3
Ассортимент	0,1	2	0,2	1	0,1	3	0,3
Всего:	1,0	–	1,8	–	2,4	–	1,9

В сравнении с ближайшими конкурентами, ГП «Донецкий электротехнический завод» (общая оценка 1,8 балла) и Опытный завод «Эталон» (общая оценка 2,4 балла), исследуемое предприятие имеет средний уровень конкурентоспособности, обусловленный такими факторами как «развитая сеть продаж» и «широкий ассортимент». Угрозу для предприятия составляют: меньшая доля рынка в сравнении с рассматриваемыми субъектами, недостаточное поступление средств за счет цены товара и недостаточного стимулирования сбыта.

Проведенные исследования показали, что на предприятии в течение последних лет происходили сдерживающие развитие эффективной деятельности процессы, такие как рост административных расходов и расходов на сбыт и, как следствие, рост себестоимости единицы реализованной продукции

(приложение Г). Анализ позволяет сделать вывод, что применяемые методы экономического управления не удовлетворяют требованиям и не в достаточной степени способствуют реализации их выполнения. Такая ситуация свидетельствует о необходимости современных решений в экономическом управлении предприятием ООО «Донпрод» на основе технологических, управленческих и цифровых инноваций.

Такой подход соответствует исследованиям ученых Л.И. Тараш и Р.А. Голоднюк [165, с. 43-45], которые на основе предложенного состава компонентов, образующих национальную инновационную систему, анализа их состояния в Донецкой Народной Республике, определили основные направления формирования и развития ее инновационной системы.

Необходимость цифровой трансформации учетной и другой информации в аналитическую форму, независимо от источников ее поступления, объясняется тем, что она ориентирована на руководство и непосредственного специалиста, принимающего решение. Такой подход к организации информационно-цифрового обеспечения определяется потребностью практической организации функций учета, планирования, контроля и регулирования процессов управления предприятиями, как социально-экономическими системами.

В рамках этих процессов постоянно изменяются формы документов, их содержание, организация документооборота, появляются принципиально новые формы накопления и сохранения данных (цифровые технологии). Цифровые информационные технологии охватывают планирование, бюджетирование, отражение фактических показателей в аналитическом и синтетическом учете и отчетности, контроль и анализ исполнения бюджетов, подготовку информации для ситуационных управленческих решений [171, с. 57 -58].

Поэтому целесообразно сделать обобщение, что цифровой подход к организации информационного обеспечения определяется потребностью инновационной практической организации функций учета, планирования, контроля и регулирования процессов управления социально-экономическими системами. В рамках этих процессов постоянно меняются формы документов, их

содержание, организация документооборота, появляются принципиально новые формы накопления и сохранения данных. Изменения диктуются не только требованиями законодательных и нормативных документов. В значительной мере такие изменения продиктованы необходимостью выработки эффективных управленческих решений в рамках функционирования целевых комплексных программ [187, с. 92]. Цифровые технологии в виде различных программных продуктов предполагает использование перспективных систем и механизмов, которые предотвращают рост и осуществляют всестороннее управление затратами субъекта предпринимательства.

Оценку эффективности инновационного проекта по внедрению цифровых технологий в экономическое управление снижением затрат проведем на основе следующих динамических показателей, характеризующих изменения стоимости капитала во времени: чистой дисконтированной стоимости *NPV*, внутренней нормы доходности *IRR*, индекса доходности *PI*, дисконтированного периода окупаемости *DPP*.

Для проведения такой оценки используются специальные финансово-математические инструменты, а ее результаты служат основой для принятия решений по реализации предложений (перспективная) и проведения контроля за использованием созданных объектов (ретроспективная).

Основываясь на том, что традиционная банковская антикризисная формула имеет пять ключевых решений [146, с. 16-18] и включает кредиты, депозиты, валюту, платежи и работу банковской системы, для внедрения на предприятии рассмотрим позицию «кредиты» и «работа банковской системы». Фонд развития промышленности РФ [188] предоставляет льготные займы под 1% и 3% годовых на реализацию проектов, направленных на внедрение передовых технологий, создание новых продуктов или организацию импортозамещающих производств. В рамках этой программы заёмное совместное финансирование предоставляется на проекты, направленные на внедрение цифровых и технологических решений, призванных оптимизировать производственные процессы на предприятии.

Реализация стратегии длительного экономического роста и

инновационного развития возможна лишь в случае наличия инструментария денежно-кредитной, валютной, бюджетно-налоговой политики, способного эффективно влиять на поведение самостоятельных субъектов хозяйствования, каждый из которых действует, исходя из собственных экономических интересов и стратегических задач.

Такие изменения в стратегии деятельности предприятия, его производственных процессах, структуре и управленческой культуре в одних случаях могут происходить целенаправленно, в других – носят неформальный и адаптивный характер в результате реакции на текущие события. Таким образом, предприятие оперативно приспосабливается к внешней среде путем модификации своего поведения в бизнесе. В этих условиях успех бизнеса предприятия определяется оперативностью и точностью реакции на внешние изменения. Ключевым фактором повышения конкурентоспособности и вообще дальнейшего успешного развития бизнеса становится эффективное планирование и прогнозирование.

В условиях экономической нестабильности, сложившейся на территории Донецкой Народной Республики, следует учитывать рекомендации Совета по развитию предпринимательства [189] (совещательный коллегиальный орган в составе министерства экономического развития ДНР, в состав которого входят представители органов государственной власти и научные сотрудники) и опираться на «работу банковской системы», а «кредитование» рассматривать как перспективную возможность в пределах планового горизонта 2021-2023 гг.

Учитывая неопределенность ситуации, ставку кредитования целесообразно принимать в размере 6-8%. Анализ финансовых результатов показал, что для расчета показатели «Доход от реализации продукции» D_t и «Себестоимость реализованной продукции» в течение прогнозируемого периода остаются неизменными (темп изменений составляет 100,0%), так как комплекс цифровых технологий направлен на снижение административных до 92,92% и сбытовых расходов до 24,98%. В целом, темп снижения затрат составит 98,53%, общее снижение составит 2,08%. Снижение расходов B_t по годам (начиная с первого

года): 100%, 99,17%, 98,50%, 97,92% (табл. 3.2) [171, с. 58].

Таблица 3.2– Прогнозируемые показатели инновационного проекта

Показатели	Един. измер.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	За весь период, %
Доход от реализации продукции, D_t	млн. руб.	211,1	211,1	211,1	211,1	100,0
Себестоимость реализованной продукции	млн. руб.	161,7	161,7	161,7	161,7	100,0
Административные расходы, расходы на сбыт, другие расходы	млн. руб.	39,8	38,1	36,7	35,5	89,45
Всего затрат, B_t	млн. руб.	201,5	199,8	198,4	197,2	98,53
Изменения к предыдущему году	%	100,00	99,17	98,50	97,92	97,92
Темп изменений к предыдущему году	%	0,00	0,83	0,68	0,58	2,08

Несмотря на то, что часть программных продуктов предлагается на безоплатной основе, для их внедрения необходимы существенные расходы на организационные и кадровые изменения, приобретение оборудования и его установку, современные методы управления.

1. Проектом «Комплекс цифровых технологий: экономическое управление снижением затрат» предусмотрена цифровизация финансовых операций, бухгалтерского учета и отчетности, управленческого учета. С целью снижения расходов запланирована цифровизация финансовых операций, бухгалтерского учета и отчетности, совершенствование управленческого учета. Для этого целесообразно использование программ Битрикс24, Лидер - 11.2, ВС:Бухгалтерия, OpenERP, Tria, 1С:Учет для малого бизнеса, 1С для предприятий ДНР, Slack, Roistat, Yaware.TimeTracker, Мобильная касса и склад, ЕКАМ. Бизнес, TriniPOS и другие [179; 190].

Рассчитаем годовые суммы амортизационных отчислений и накопленную амортизацию. За основу принят линейный метод, поэтому размер начисленной суммы будет одинаковой на протяжении расчетного периода. Норматив отчислений амортизации составит 33,3% ежегодно (табл. 3.3).

Таблица 3.3 – Расчет амортизации стоимости инновационного проекта

Период	Норма амортизации, %	Годовые амортизационные отчисления, тыс. руб.	Накопленная амортизация, тыс. руб.
1-й год	33,3	6666,0	6666,0
2-й год	33,3	6666,0	13332,0
3-й год	33,4	6668,0	20000,0

Произведем расчет денежного потока по проекту (табл. 3.4). Денежные потоки характеризуют чистый результат работы инновационного проекта по итогам года и учитывают доходы, расходы, налог на прибыль [171, с. 58]; [191;192]:

$$CF_t = (D_t - B_t) \cdot (1 - H) + A_t, \quad (3.1)$$

где H – ставка налога на прибыль, 20%;

A_t – годовая сумма амортизационных отчислений;

$CF_0 = -20000,0$ тыс. руб.;

$CF_1 = (211123 - 199802) (1 - 0,2) + 6666,0 = 15722,8$ тыс. руб.;

$CF_2 = (211123 - 198437) (1 - 0,2) + 13332,0 = 23480,8$ тыс. руб.;

$CF_3 = (211123 - 197269) (1 - 0,2) + 20000,0 = 31083,2$ тыс. руб.

Таблица 3.4 – Расчет денежного потока по инновационному проекту, тыс. руб.

Период	Текущие доходы	Текущие затраты	Денежный поток
0-й год	0	20000	-20000,0
1-й год	211123	199802	15722,8
2-й год	211123	198437	23480,8
3-й год	211123	197269	31083,2

Из таблицы 3.4 следует, что текущие затраты снижаются, инновационный проект окупится во втором году эксплуатации проекта, в последующие годы проект будет приносить прибыль предприятию. Проект основан на цифровых

технологиях в управлении промышленным предприятием.

Выполнение расчетов осуществляется на основе схемы денежного потока, генерируемого в течение ряда временных периодов в результате осуществления инвестиционного проекта. Элементы потока могут быть независимыми или связанными между собой определенным алгоритмом. Для упрощения расчетов считается, что в рамках одного временного периода расходы и доходы осуществляются либо в начале, либо в конце, то есть сконцентрированы на одной из его границ, а не распределяются на протяжении всего промежуточного временного отрезка. Платежный ряд инновационного проекта представлен на рис. 3.5.

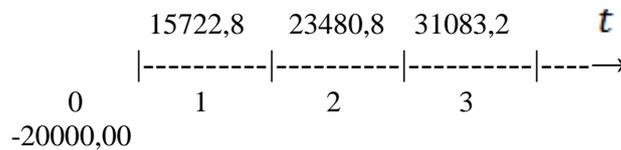


Рисунок 3.5 – Платежный ряд инновационного проекта

Произведем оценку эффективности инновационного проекта путем расчета следующих показателей:

– чистая дисконтированная стоимость:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t} - I_0, \quad (3.2)$$

где T ; t – срок реализации проекта, год;

i – стоимость капитала проекта;

CF_t – поток платежей или денежный поток через t , лет;

I_0 – капитальные инвестиции в текущий момент времени, тыс. руб.

$$NPV_1 = 15722,8/(1+0,08) + 23480,8/(1+0,08)^2 + 31083,2/(1+0,08)^3 - 20000 = \\ = 39363,92 \text{ тыс. руб.}$$

$$NPV_2 = 15722,8/(1+0,06) + 23480,8/(1+0,06)^2 + 31083,2 / (1+0,06)^3 - 20000 =$$

= 41828,62 тыс. руб.

– внутренняя норма доходности *IRR*:

$$IRR = i_1 - NPV_1 \cdot \frac{i_2 - i_1}{NPV_2 - NPV_1}, \quad (3.3)$$

где i_1, i_2 – процентные ставки, выбранные для расчета *IRR*, %;

NPV_1, NPV_2 – чистая дисконтированная стоимость проекта по процентным ставкам i_1, i_2 соответственно, тыс. руб.

$$IRR = 0,08 - (39363,92 ((0,06-0,08)/(41828,62-39363,92))) = 39,94\%$$

– индекс доходности *PI*:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{I_0}, \quad (3.4)$$

$$PI = 15722,8/(1+0,06) + 23840,8/(1+0,06)^2 + 31083,2,2/(1+0,06)^3 / 20000 = 3,09.$$

– дисконтированный период окупаемости *DPP*:

$$DPP = \text{количество_полных_лет_перед_окупаемостью} + \frac{\text{неокупленная_стоимость_на_начало_следующего_года}}{\text{дисконтированный_денежный_поток_следующего_года}}, \quad (3.5)$$

Для расчета дисконтированного периода окупаемости определим накопленный денежный поток за анализируемый период (табл. 3.5)

$$DPP = 1 + (4277,2/23480,8) = 1,18 \text{ года.}$$

Таблица 3.5 – Расчет дисконтированного периода окупаемости *DPP*

Год	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год
<i>CF</i> , тыс. руб.	-20000	15722,8	23480,8	31083,2
Накопленный <i>CF</i> , тыс. руб.	-20000	-4277,2	19203,6	50286,8

В результате расчета амортизации стоимости инновационного проекта (капитальные инвестиции в сумме 20,0 млн. руб., ставка кредитования 8%, реинвестирования 6%), определения размера денежного потока, проведения оценки эффективности инновационного проекта, целесообразно сопоставить показатели с допустимыми значениями этих показателей [193, с. 218-220].

Обобщим и сравним с критериями полученные характеристики инновационного проекта в табл. 3.6 [194].

Таблица 3.6 – Критериальная оценка эффективности инновационного проекта

Показатели	Значение	Условие	Вывод	
Чистая дисконтированная стоимость	$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t} - I_0$	39,4	> 0	Проект эффективен
Внутренняя норма доходности	$IRR = i_1 - NPV_1 \cdot \frac{i_2 - i_1}{NPV_2 - NPV_1}$	39,94%	$> 8,0$	Проект эффективен
Индекс доходности	$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{I_0}$	3,09	> 1	Проект эффективен
Дисконтированный период окупаемости	<i>DPP</i>	1,18	< 3	Проект эффективен

Таким образом, произведен расчет запланированных показателей инновационного проекта на основе цифровых технологий с целью совершенствования экономического управления, направленного на снижение не операционных затрат. Чистая дисконтированная стоимость больше нуля: проект

эффективен ($NPV_1 > 0$; $39363,92 > 0$). Внутренняя норма доходности ($IRR = 39,94\%$) больше $8,0\%$: проект эффективен. Индекс доходности ($PI = 3,09$) больше единицы, проект эффективен. Дисконтированный период окупаемости ($DPP = 1,18$ года), что меньше срока реализации проекта (три года), проект эффективен.

Проект «Комплекс цифровых технологий: экономическое управление снижением затрат» по четырем показателям эффективен [171, с. 62].

Проведенные расчеты подтверждают эффективность и обоснованность проекта для предприятия. Теоретико-методические подходы и практическое использование изложенных предложений и рекомендаций по активизации инновационной деятельности позволит повысить уровень цифровизации субъекта предпринимательства, занять более устойчивые позиции на рынке, улучшить финансово-экономические показатели за счет снижения операционных расходов.

В заключение следует отметить, что практическое использование изложенных предложений и рекомендаций по активизации инновационной деятельности позволит повысить конкурентоспособность предприятия, занять более устойчивые позиции на рынке, улучшить финансово-экономические показатели и обеспечить стабильное развитие за счет снижения административных и сбытовых расходов.

3.3 Методические рекомендации к обоснованию экономического развития субъектов предпринимательства

Оценка деятельности предпринимательства Донецкой Народной Республики свидетельствует, что стратегии предприятий направлены, в основном, на переориентацию рынка потребления, обновление ассортимента продукции в зависимости от появления новых видов сырья, сохранение жизнеспособности бизнеса. Но даже в таких условиях им приходится решать задачи обеспечения устойчивого роста, повышения производительности труда и

сохранения конкурентоспособности продукции. Решение таких задач возможно в контексте модернизации, которая предполагает глубокие технологические преобразования в деятельности предприятий с позиций современных требований к технике и технологиям.

Сложившиеся изменения вызвали потребность в разработке новой концепции управления, которая должна основываться на принципах и механизмах, действующих в мировом экономическом сообществе, и учитывать особенности предыдущего развития и современного состояния экономики государства, национальную культуру и традиции предпринимательства. Решение проблемы осложняется и тем, что бизнес представлен чрезвычайно широким разнообразием предприятий, отличающихся размерами, организационно-правовыми и отраслевыми особенностями [173, с. 125-127; 175, с. 88-89].

Значительный вклад в решение проблем развития предпринимательства внесли такие ученые, исследователи и экономисты И.В. Гречина [142], Н.В. Ульянова [143], И.Т. Пинегина [195], Л.С. Мельничук [196], В.А. Гривко [197], А.С. Селиверстов [198], Е.Г. Кошелева [199].

Современное предприятие в сфере предпринимательства представляется как система, в рамках и посредством которой работники взаимодействуют друг с другом и реализуют индивидуальные и коллективные цели. Система экономического управления должна обеспечить анализ информации по каждому экономическому показателю и операции [134, с. 260-262]. Такие составляющие позволяют осуществлять непрерывный анализ движения ресурсов и переход их из одной категории в другую в течение операционного цикла. Предложенный подход к построению модели экономического управления позволяет проконтролировать полноту и замкнутость движения ресурсов субъекта предпринимательства в процессе выполнения основного операционного цикла.

На основе такого обоснования проводится определение целей экономического управления. Преимуществом данного подхода является получение возможности осуществлять контроль через сформированные задачи экономического управления, начиная использование универсальной

экономической модели производственной деятельности, что позволяет решать различные задачи экономического управления и управлять рисками [168, с. 5-7] (от этапа планирования к плано-фактическому результату).

С этой целью для экономических показателей необходимо принять во внимание ряд обязательных факторов и их аналитических резервов, обеспечивающих формирование показателей в системе управления экономическим развитием субъекта предпринимательства (приложение Е).

При возникновении необходимости внести изменения в концепцию или действующие процессы проявляется основное преимущество системы, содержащей в себе опыт современного ведения бизнеса. В ходе проведения таких усовершенствований можно сделать вывод, что новые методы управления могут быть реализованы с использованием больших возможностей современных технологий [138, с. 290-291].

Основой интегрированной цифровой информационной системы экономического управления ООО «Донпрод» может служить комплекс взаимосвязанных финтехпродуктов, которые используются для организации экономического управления. Такие системы, как правило, строятся по модульному принципу и охватывают почти все ключевые процессы деятельности предприятия. Главное назначение данной системы – поиск взаимосвязей между всеми отделами предприятия, а также создание информационного центра данных, который аккумулирует и предоставляет всю необходимую информацию о деятельности предприятия в целом и в разрезе подразделений [134, с. 262].

Основное преимущество цифровых продуктов состоит в том, что они позволяют осуществлять управление полным операционным циклом предприятия, охватывает фазы планирования, исполнения, контроля и анализа всей деятельности. Это позволяет получать фактические данные о деятельности предприятия с высокой степенью достоверности [36, с.16-20].

Отметим, что «система поддержки принятия решений ориентирована, прежде всего, на удовлетворение потребностей учетно-аналитической

информацией именно высшего административного персонала предприятия и, к сожалению, ее применение требует дополнительных материальных затрат, постоянных консультаций, повышение интеллектуального уровня ответственных лиц, принимающих решения» [134, с.264]. Таким образом, можем сделать вывод, что повышение эффективности деятельности предприятия возможно лишь в том случае, если управление процессами на всех иерархических уровнях будет согласовано. Эта ситуация характеризуется разносторонними целями ее участников: от предпринимательства – это собственники, наемные работники, от пользователей и управления – потребители, поставщики, законодательные органы, общественные организации. Первые заинтересованы в приумножении прибыли, поскольку от его величины зависит размер вложенного капитала в развитие и усовершенствование собственного дела, привлекательность для инвесторов и сумма непосредственных доходов работников, которые они получают в виде заработной платы, премий, надбавок, а также создание благоприятных условий труда. Для вторых сферой интересов является не столько прибыль, которую получает ООО «Донпрод», а сама его деятельность, торговая, рекламная и сбытовая программы, продукт, который он реализует, его качественные параметры и цена реализации, система скидок и сервисные услуги для клиентов.

Мерами повышения эффективности деятельности предприятия являются экономические инструменты. Одной из причин снижения рентабельности хозяйственной деятельности ООО «Донпрод» может заключаться в том, что руководители отдают приоритет наращиванию конечных результатов работы, минуя социальные аспекты деятельности. В связи с этим потерялась логическая взаимосвязь коммерческих и некоммерческих критериев удовлетворения всех заинтересованных сторон (в первую очередь потребителей, поставщиков, инвесторов), создается дисбаланс в планировании финансовых (коммерческих) и нефинансовых (некоммерческих) показателей.

Основное внимание в процессе формирования и реализации деятельности в ООО «Донпрод» должно быть уделено не столько показателям роста субъекта

хозяйствования, сколько показателям его развития. Под плановым критерием, в данном случае, предлагается понимать ту цель, которую ставит перед собой предприятие, а ее реализация в полном объеме обеспечит рост эффективности его функционирования.

В связи с современными подходами целесообразно обсудить методы экономической работы на предприятии, которые в практике субъектов предпринимательства требуют более широкого распространения. Одним из таких является внутренний экономический инновационный метод на основе использования цифровых управленческих технологий с целью повышения эффективности их деятельности.

Говоря о необходимости внедрения в производство системы цифровых инновационных программ, ее связи с производством, отметим необходимость усовершенствования традиционных финансовых моделей. Такая модель должна сочетать в себе традиционные финансовые показатели деятельности с не финансовыми показателями. Система показателей, используемая в цифровых продуктах, рассматривается не только как оценочная система, но и как составляющая стратегического управления и лучший инструмент распространения информации.

Цифровые продукты способствуют субъектам предпринимательства решить две ключевые проблемы: эффективно оценивать результаты деятельности и реализовать стратегию. Следует обратить внимание на то, что в деятельности субъектов предпринимательства, кроме показателей, которые характеризуются по количественному и денежному признакам, существует необходимость использования и усовершенствования качественных показателей, которые дают дополнительную характеристику товарам и услугам [143, с. 82].

Такое регулирование следует осуществлять через характерные функции, которые в совокупности объединяют финансовый результат с системой управления и опираются на цифровые технологии, предлагается внутренний экономический информационно-цифровой подход к совершенствованию деятельности субъекта предпринимательства (рис. 3.6) [134, с.262].



Рисунок 3.6 – Роль внутреннего экономического информационно-цифрового подхода в совершенствовании деятельности субъекта предпринимательства (авторская разработка)

Алгоритм использования внутреннего экономического метода на предприятии, охватывает:

- экономические процессы (1); в его структуру входят элементы (2), имеющие функциональную связь с процессами;
- задачи (3), заключающиеся в информационно-аналитическом обеспечении деятельности, регулировании экономических решений.

Все составляющие этого подхода обеспечивают экономическое развитие субъекта предпринимательства.

Внутренний экономический информационно-цифровой подход представляет собой совокупность экономических процессов, их элементов и задач, сформированный для информационно-цифрового аналитического обеспечения деятельности на основе использования внешних и внутренних данных, с учетом общих и специфических требований, присущих субъекту деятельности и направлен на достижение его экономического развития. В связи с этим является целесообразным использование этого метода или его отдельных элементов в деятельности субъекта. Поэтому нерешенные вопросы относительно информационно-цифрового обеспечения деятельности предприятий заключаются в следующем [144, с. 52-58]:

- в современных условиях стоимость, структуру и качество услуг, основанных на предыдущих результатах, необходимо подводить до определенного уровня, который будет учитывать возникающие проблемы или возможности в сфере отношений с потребителями, качество услуги или работу трудового коллектива;

- положительные финансовые результаты предыдущих периодов возможно использовать для прогнозирования будущих финансовых показателей с учетом определенных изменений (инфляционные процессы, внешние и внутренние факторы);

- необходимо учитывать, что работа современного субъекта предпринимательства характеризуется значительным количеством специфических функций, которые отличаются от других предприятий;

- управление отношениями с потребителями продукции требует усовершенствования;

- недостаточность использования информации о финансовых показателях для принятия решений;

- в управлении предприятием недостаточно учитывается влияние таких факторов деятельности предприятия: качество услуг, квалификация и

мотивация персонала, взаимоотношения с клиентами, своевременное оказание услуг, сохранение доли рынка, формирование и сохранение клиентской базы, уровень обслуживания потребителей.

Одновременно акцентируя внимание на роли внутреннего экономического инновационного метода, нужно выявить его внутренние связи на предприятии. Известно, что каждое предприятие – это система, поэтому возникает необходимость регулирования его поведения с целью принятия эффективного варианта решения задач при соответствующих условиях, действующих в определенное время у субъекта предпринимательства [135, с. 226-228]. Одним из важнейших элементов управления экономическим развитием являются формализованные процессы, которые на основе ключевых показателей эффективности позволяют формировать задачи для подразделений и их сотрудников, планировать работу по их достижению, оценивать результаты этой работы и вносить соответствующие коррективы [175, с. 87-89]. Использование цифровых программных продуктов получает все большее распространение и направлено на эффективное изменение всех систем показателей для достижения эффективного результата.

Реализация направлений длительного экономического роста и инновационного развития возможна лишь в случае наличия инструментария денежно-кредитной, валютной, бюджетно-налоговой политики, способного эффективно влиять на поведение самостоятельных субъектов хозяйствования, каждый из которых действует, исходя из собственных экономических интересов и стратегических задач [154, с. 40-42].

Такие изменения в задачах функционирования предприятия, его производственных процессах, структуре и управленческой культуре в одних случаях могут происходить целенаправленно, в других – носят неформальный и адаптивный характер в результате реакции на текущие события. Таким образом, субъект предпринимательства оперативно приспосабливается к внешней среде путем модификации своего поведения в бизнесе. В этих условиях успех бизнеса

определяется оперативностью и точностью реакции на внешние изменения (табл. 3.7) [175].

Таблица 3.7. Внутренний экономический инновационный метод как элемент управления экономическим развитием субъекта предпринимательства (составлено по [135, с. 215-218]; [154, с. с.40-43]; [175, с.86-88]).

Процессы	Сущность
Формализованные	формирование задач для подразделений и их сотрудников, планирование работы по их достижению, оценивание результатов этой работы и внесение соответствующих корректив.
Неформализованные (адаптивные)	реакция на текущие события: оперативность, использование цифровых программных продуктов, точность решений.

Ключевым фактором повышения эффективности и вообще дальнейшего успешного развития бизнеса становится эффективное планирование и прогнозирование. Указанные тенденции подтверждают необходимость определения обоснованных направлений экономического развития предприятий, комплексного использования средств исследования формирования, развития и управления деятельностью предприятий, раскрывают сущность факторов, выявляюпроблемы экономического развития предприятий, определяют прогнозы и формируют направления повышения их эффективности.

Автор Е.Г. Кошелева в работе [199, с. 148-158] отмечая взаимодействие государства и субъектов бизнеса, подчеркивает, что экономическая эффективность каждого вида деятельности субъекта предпринимательства связана с достижением и повышением его экономического развития. Проблема

повышения экономической эффективности предприятий заключается в достижении лучших финансовых результатов при условии использования всех имеющихся ресурсов. При этом трансформация технико-экономической парадигмы и переход на новую траекторию экономического роста является сложным процессом.

В современных условиях хозяйствования субъекты предпринимательства в зависимости от деятельности использует соответствующие методы повышения эффективности и достижения экономического развития. Необходимость повышения эффективности деятельности вызвана постоянным развитием бизнеса. Поэтому для решения указанных вопросов предлагается методическое обоснование повышения экономического потенциала предприятий, которое представлено в табл. 3.8.

Таблица 3.8 – Методическое обоснование повышения экономического потенциала субъектов предпринимательства (составлено по 175;196;199; 200; 204)

Методическое обоснование, рекомендации	Основные характеристики методического обоснования и рекомендаций
Определение актуальности повышения эффективности предприятия.	Актуальность вопросов повышения экономического развития предприятия заключается в необходимости достижения его эффективности.
Анализ методов повышения экономического развития предприятий.	Методы разделены на: экономические (материальная ответственность, ценообразование, государственное регулирование, стимулирование, налоги); социально-психологические (реализуют мотивы социального поведения человека); административно-правовые (законодательные акты, инструкции, положения, приказы и распоряжения); методы управления деятельностью предприятий.
Соблюдение последовательности экономического развития предприятия.	Первоочередные действия определяют анализируемый и прогнозируемый периоды, обосновывают общую схему текущего и форсайт- планирования. Дальнейшие – детализируют и углубляют первичные и состоят из нескольких этапов.

Окончание таблицы 3.8

<p>Определение основных элементов методических подходов к повышению экономического развития предприятия</p>	<p>Алгоритм определения основных элементов: оценка финансовой деятельности предприятия; расчет и оценка динамики финансовых коэффициентов; оптимизация, составление и корректировка структуры прогнозного баланса и отчета о финансовых результатах; контроль и регулирование расходов; оценка налоговой нагрузки и оптимизация налогообложения предприятия; экономическая диагностика предприятия при инвестиционной деятельности.</p>
<p>Реализация методического обоснования повышения экономического развития предприятия</p>	<p>Обеспечение экономического развития предприятия результатом регулирования совокупного влияния таких факторов: процесс методического обоснования повышения экономического развития разделяется на начальный, рабочий и заключительный этапы; повышение эффективности каждого продукта, что является основой для экономического развития субъекта предпринимательства.</p>
<p>Использование методического обоснования в решении задач по повышению эффективности процессов деятельности предприятия.</p>	<p>Совершенствование внутренних процессов в деятельности предприятия ориентировано на решение таких задач: введение и постоянная корректировка инфляционных коэффициентов; отказ от инвестиционных программ с длительными сроками окупаемости; корректное сокращение налоговых и приравненных к ним платежей путем рационального использования средств.</p>

Суность методического обоснования включает:

1. Определение актуальности вопросов повышения эффективности предприятия.

Повышение уровня экономического развития предприятия характеризует комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы за определенный отрезок времени. Получение

экономического эффекта основывается на решении предприятием вопросов снижения себестоимости продукта и услуг. Значительная часть исследователей характеризуют экономическую эффективность через показатели, отражающие промежуточные и конечные результаты деятельности. Такие показатели включают объем услуг, размер полученной прибыли и другие [146, с. 16-18].

2. Анализ методов повышения экономического развития предприятий.

Эти методы исследовались многими учеными, которые разделяли их на: экономические (материальная ответственность, ценообразование, государственное регулирование, стимулирование, налоги); социально-психологические (реализуют мотивы социального поведения человека); административно-правовые (законодательные акты, инструкции, положения, приказы и распоряжения); методы управления деятельностью предприятий. Сочетание этих методов дает возможность создавать необходимый арсенал средств для использования их для эффективного управления предприятием в целом и его показателями в отдельных случаях [200, с.179-186].

Обоснованием повышения экономического развития предприятия является необходимость сочетания эффективного планирования и управления, как мер, которые станут факторами его экономического развития, исполнителями которых будут соответствующие группы в основных структурных единицах предприятия.

Для повышения экономического развития деятельности предприятий необходимо использовать типовые финансово-экономические показатели, которые в комплексе являются системой показателей эффективности их деятельности.

Исследования этого вопроса подтверждают, что повышение эффективности управления деятельностью предприятия провести невозможно не оценивая изменения доходов, расходов на создание продукта – важных источников роста прибыли и рентабельности деятельности. Поэтому исследование способов оценки деятельности предприятия необходимо проводить на основе анализа этих параметров каждого продукта. Задача такой

работы заключается в определении новых факторов их влияния на эффективность деятельности субъекта предприятия.

3. Определение последовательности мер повышения экономического развития предприятия.

Первоочередными действиями на пути решения этого вопроса есть такие, которые могут определить анализируемый и прогнозируемый период, обосновать общую схему текущего и перспективного планирования. Дальнейшие действия в управлении и организации деятельности предприятия, детализируют и заглубляют первичные, состоящие из нескольких последовательных этапов [196, с. 74-77]:

- анализ внутренней ситуации на предприятии и во внешней среде; определение факторов, которые могут оказать наиболее положительное влияние; выбор стратегии и тактики конкуренции;
- оценка рисков и предложения по их снижению; определение общих и специфических факторов функционирования предприятия;
- оценка использования ресурсов, необходимых для решения производственных задач; определение управленческих мер и подготовка предложений.

Повышение эффективности результата деятельности в значительной мере определяется правильно выбранной концепцией и методическими подходами к использованию потенциала предприятия зависит от таких факторов, как уровень конкурентоспособности потенциала и адаптации предприятия; доля и место на рынке; возможности и выгоды; нововведения; реализация научно-технической, кадровой, сбытовой политики; поставленная цель и программа развития.

Проведенные исследования дают возможность рассмотреть метод обоснования оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия .

4. Определение основных элементов методических подходов к повышению экономического развития предприятия [199, с.148-158]:

- анализ (оценка) финансовой деятельности предприятия;
- расчет и оценка динамики финансовых коэффициентов

(коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, прироста активов, рентабельности);

- оптимизация, составление и корректировка структуры прогнозного баланса и отчета о финансовых результатах деятельности предприятия с учетом достижения необходимой рентабельности, по результатам моделирования влияния хозяйственных операций и установленных нормативных значений основных экономических показателей;

- контроль и регулирование расходов в деятельности предприятия;

- оценка налоговой нагрузки и оптимизация налогообложения предприятия;

- экономическая диагностика предприятия при инвестиционном кредитовании;

- создание и обоснование оптимальных условий использования ресурсов и капитала предприятия;

- оценка результатов, обоснованная корректировка перспективного планирования предприятия.

5. Реализация методического обоснования повышения экономического развития субъекта предпринимательства [195, с. 57-59].

Методическое обоснование повышения экономического развития предприятия обеспечивает дифференцированный подход к показателям и их целенаправленность на экономическое развитие предприятия и базируется на следующих факторах: оценка структуры, динамики и эффективности деятельности предприятия, его доли на рынке; оценка конкурентоспособности продукта; анализ резервов потенциала предприятия; выбор стратегии и тактики в сфере эффективности использования экономических ресурсов предприятия; реализация мероприятий по повышению эффективности его деятельности.

5.1. Процесс методического обоснования повышения экономического развития предлагается разделять на следующие этапы (рис. 3.7):

1 этап - начальный (планирование, определение и анализ экономических показателей);

2 этап - рабочий (целевые методы управления ориентированы на внешнюю среду на основе получения фактических результатов);

3 этап-заключительный (повышение эффективности, учет темпов роста, экономическое развитие).

Внедрение методов повышения эффективности деятельности предприятий позволяет оценить эффективность работы, проанализировать суммарный эффект его продуктов, определить перспективы их развития, разработать стратегический план, установить результаты использования затраченных ресурсов.

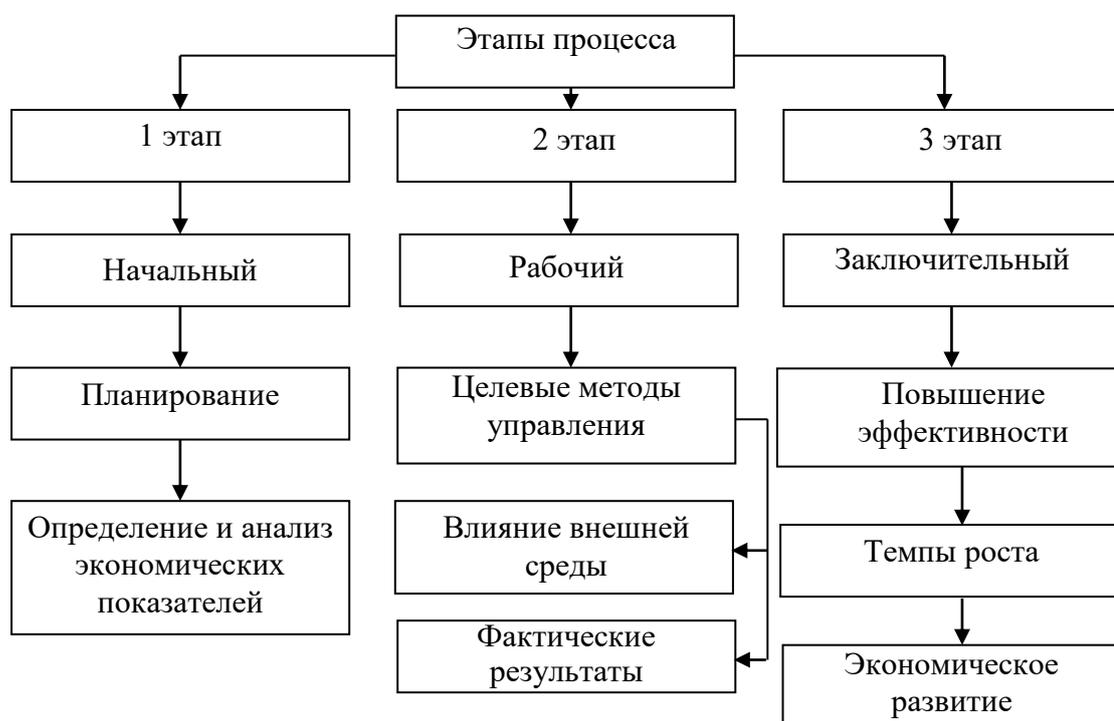


Рисунок. 3.7– Методические подходы к повышению эффективности деятельности субъекта предпринимательства (авторская разработка)

5.2. Методическим мероприятием повышения экономического развития предприятия предлагается модель, основанная на повышении эффективности каждого продукта, что является основой для экономического развития субъекта предпринимательства. Обеспечение экономического развития предприятия результатом регулирования совокупного влияния факторов.

6. Использование методического обоснования в решении задач по повышению эффективности процессов деятельности предприятия.

В настоящее время, в условиях совершенствования экономического механизма, особое внимание приобретает деятельность предприятий на основе оптимизации показателей доходов и затрат. Этой цели можно достичь разными путями. Одним из наиболее прогрессивных методов, обеспечивающих оптимизацию доходов и расходов и повышение доходности, является совершенствование внутренних процессов в деятельности предприятия, которое является ориентированным на решение таких задач как введение и постоянная корректировка инфляционных коэффициентов как необходимого элемента планирования расходов, отказ от инвестиционных программ с длительными сроками окупаемости, сокращение финансовых рисков в деятельности субъекта предпринимательства [195, с.140-143].

Высокое качество обслуживания всегда требует дополнительных затрат, предполагает привлечение инвестиции капитала и использование высокооплачиваемой рабочей силы. При наличии нормативов затрат тех ресурсов, которые необходимы для формирования единицы продукции и с использованием управленческих методов, является доступным определение именно таких этапов операционной деятельности, на которых установлены сверхнормативные расходы. На основе расчетов уровня показателей, обеспечивающих безубыточный результат, необходимо разработать действенные меры к повышению эффективности деятельности субъекта предпринимательства [197, с. 155 -158].

Развитие методов повышения эффективности позволяет не только оценить эффективность работы предприятия, проанализировать суммарный эффект его продуктов, но и разработать прогноз и план действий на перспективу, установить результаты использования затраченных ресурсов (средств производства, рабочей силы, информации), и определить перспективы их экономического развития.

В ходе исследования усовершенствованы научно-методические подходы (рис. 3.8) на основе выбора направлений экономического развития (организационное, специфическое, аналитическое, комплексное) с целью

формирования долгосрочных преимуществ, повышения финансовой и операционной гибкости, обеспечения стабильности субъекта деятельности.



Рисунок 3.8 – Направления экономического развития субъекта предпринимательства (авторская разработка)

Таким образом, достижение экономического развития предприятия рассмотрено как функция суммарного повышения эффективности видов его деятельности. Реализация всех предложений, направленных на формирование экономических и управленческих мероприятий по совершенствованию деятельности предприятий, относится к числу важнейших средств повышения их эффективности.

Процесс выбора направлений для развития субъекта предпринимательства осуществляется также и с помощью экономико-математических моделей, а

математическое моделирование на их основе являются современным научным подходом, позволяющим раскрыть сущность протекающих экономических процессов, эффективно управлять их поведением и анализировать функционирование экономических объектов и систем. Значительная часть исследователей отмечают, что для осуществления такой задачи необходимо планирование и прогнозирование видов деятельности, принятие наиболее целесообразных инновационных решений в процессе инвестирования средств, координация финансового обеспечения со службами предприятий с учетом влияния внешних контрагентов и проведение операций по мобилизации дополнительного капитала [200, с. 180-182].

Существует ряд причин, обуславливающих использование модели:

- сложность реальных объектов управления (существует большое количество факторов, влияющих на процессы в системе, и их динамичность);
- невозможность экспериментирования (есть немало управленческих ситуаций, когда нужно принять решение, но нельзя поставить эксперимент);
- ориентация управления на будущее (невозможно наблюдать и непосредственно исследовать явление, что не обязательно произойдет).

Экономико-математическая модель позволяет объединить сложные, а иногда и нечетко определенные факторы, связанные с проблемой принятия решений, в логически стройную схему, которую можно детально проанализировать. Такой анализ позволяет получить и оценить альтернативные возможности функционирования экономической системы и предсказать последствия управленческих решений [201, с. 151].

В практическом плане экономико-математические модели в деятельности предприятия применяются как инструмент прогнозирования, планирования, управления в финансово-экономической подсистеме предприятия, что существенно влияет на деятельность всех его подсистем. В современной экономической практике экономико-математические методы достигли существенного распространения, вызванного высоким уровнем развития

производства, ростом темпов научно-технического прогресса и развития информационных технологий [177, с. 37-39].

Эволюция информационных-цифровых систем определяется также такими факторами изменения производственно-экономической системы, как интеграцией видов бизнеса и развития бизнеса e-business on demand (бизнес по требованию, бизнес по запросу), необходимостью адекватно реагировать на все изменения внешней среды, динамично перераспределяя ресурсы предприятия [202, с. 87-90].

Основными критериями выбора показателей эффективности является их связь с наиболее важными для предприятия показателями, сбалансированность по видам показателей и горизонтов планирования, возможность влияния на них сотрудников, а также их простота и понятность. Существует и ряд критериев и ограничений, по которым делается выбор оптимального показателя [168, с. 9-11]:

Следовательно, показатели эффективности для оценки экономического развития должны удовлетворять следующим требованиям: отражать затраты всех видов ресурсов, потребляемых на предприятии; обеспечивать выявление и стимулировать использование резервов повышения эффективности деятельности субъекта предпринимательства, обеспечивать информацией относительно эффективности деятельности все звенья управленческой иерархии; выполнять критериальную функцию [203, с. 76-80].

Анализируя особенности использования экономико-математических методов в экономике, отметим, что прибыль и рентабельность, как ее производная, остаются основной целью создания и функционирования субъекта предпринимательства и являются одними из основных финансовых показателей оценки хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Эффективность i -го вида продукции, услуги, которые являются основным элементом формирования экономического развития субъекта предпринимательства, выражается функцией его доходов, расходов и прибыли [177, с. 36]:

$$E_q^n = F(D_i; S_i; \Pi_i) \quad E_q^n = \frac{\Pi_i}{D_i} = \frac{D_i - S_i}{D_i} = 1 - \frac{S_i}{D_i}, \quad (3.1; 3.2)$$

где E_q^n, D_i, S_i, Π_i – эффективность, доход от реализации, затраты, прибыль i -го продукта, услуги на предприятии.

Исходя из сущности экономического развития, установим, что экономическое развитие не может быть отрицательной величиной:

$$E_q^n = \max \left\{ 0; 1 - \frac{S_i}{D_i} \right\} = \left(1 - \frac{S_i}{D_i} \right), \quad f = \max \{0; 1\}, \quad (3.3)$$

В случае, когда себестоимость равна или превышает доходы, а эффективность меньше или равна единице, необходимо прекратить производство и реализацию i -го продукта, товара, услуги или выполнить мероприятия, повышающие его эффективность:

$$\begin{aligned} \Delta E_q^n &\Rightarrow F \left[\Delta(I_1^1; I_1^2; I_1^3); \Delta(C_2^1; C_2^2; C_2^3); \Delta(P_3^1; P_3^2; P_3^3); \sum \Delta Q_4 \begin{Bmatrix} Q_{4.1}^1 & \\ Q_{4.2}^1 & Q_{4.2}^2 \\ Q_{4.3}^1 & Q_{4.3}^2 \end{Bmatrix} \right] = \\ &= F[\Delta I_1^n; \Delta C_2^n; \Delta P_3^n; \Sigma \Delta Q_4^n], \end{aligned} \quad (3.4)$$

где $\Delta I_1^n; \Delta C_2^n; \Delta P_3^n; (\Sigma \Delta Q_4^n)$ – функции повышения эффективности факторов предложенных направлений (организационное; специфическое; аналитическое; комплексное). Экономическое развитие субъектов предпринимательства является результатом совокупного повышения эффективности его обычной и чрезвычайной деятельности:

$$\begin{aligned} ER_{\text{предпр}} &\Rightarrow F(E_{\text{об}} + E_{\text{чрезв}}) \Rightarrow F[E_{\text{опер}} + E_{\text{инв}} + E_{\text{фин}} + E_{\text{др}} + E_{\text{чрезв}}] \Rightarrow \\ &\Rightarrow F[\sum_{i=1}^n E_i + E_{\text{инв}} + E_{\text{фин}} + E_{\text{др}} + E_{\text{чрезв}}] \Rightarrow F\left[\left(\sum \frac{D_i + S_i}{D_i}\right) + \left(\frac{D_{\text{инв}} + S_{\text{инв}}}{D_{\text{инв}}} + \frac{D_{\text{фин}} + S_{\text{фин}}}{D_{\text{фин}}} + \frac{D_{\text{др}} + S_{\text{др}}}{D_{\text{др}}}\right) + \right. \\ &E_{\text{чрезв}}] \Rightarrow F\left[\sum \frac{D_i - S_i}{D_i} + \sum \varepsilon\right]. \end{aligned} \quad (3.5)$$

где $ER_{\text{предпр}}$ – сумма эффективности обычной и чрезвычайной деятельности.

Учитывая, что (ε) является малой величиной, отражает несистематические случайные для предприятий события, ее можно считать принятой (0) . В этом случае экономическое развитие предприятия формируется как функция эффективности операционной деятельности или совокупная эффективность всех продуктов, товаров, услуг:

$$ER_{\text{предпр}} \Rightarrow F\left(\frac{D_i - S_i}{D_i}\right) = F[\sum E_q^n] \quad (3.6)$$

Таким образом, определены организационное, специфическое, аналитическое, комплексное направления формирования модели экономического развития, в которой развитие субъекта предпринимательства является функцией повышения эффективности всех видов его деятельности. Определение путей достижения экономического развития субъектов предпринимательства позволит не только ставить конкретные задачи по восстановлению, но и развитию экономики Донецкой Народной Республики. С этой целью должны быть обоснованы и разработаны мероприятия по осуществлению регуляторной политики предпринимательского сектора на государственном и местном уровнях и др. [204, с. 201-203].

Повышение эффективности деятельности предприятия можно достичь путем улучшения организации процесса производства. Экономическое управление предусматривает разработку направлений повышения эффективности деятельности предприятия ООО «Донпрод» в форме мероприятий по увеличению финансового результата (прибыли) путем внедрения «Комплекса цифровых технологий: экономическое управление снижением затрат».

Прогнозирование предусматривает, что расчет будет произведен при неизменных объемах производства и реализации продукции в 2021-2022 гг.: чистый доход и себестоимость реализованной продукции, валовая прибыль, прочие операционные доходы (табл. 3.9) [177, с. 36].

Таблица 3.9 – Экономическая эффективность рекомендаций по снижению затрат ООО «Донпрод» в 2020 – 2022 гг. под влиянием фактора инновационно-цифровых технологий

Показатели	Годы				Отклонения					
					абс., тыс. руб.			темп прироста, %		
	Факт. 2019 г.	Факт. 2020 г.	Прогн. 2021 г.	Прогн. 2022 г.	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2022 / 2021
Чистый доход (реализация продукции)	211123	211123	211123	211123	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Себестоимость (реализация продукции)	161676	161676	161676	161676	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Валовая прибыль	49447	49447	49447	49447	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прочие операционные доходы	12684	12684	12684	12684	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Администрат. расходы	37758	36845	35954	35085	-913	-891	-869	-2,4	-2,4	-2,4
Расходы на сбыт	2034	1281	807	508	-753	-474	-299	-37,0	-37,0	-37,0
Прочие операционные расходы	22725	22725	22725	22725	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Финансовый результат от операционной деятельности	-386	1280	2645	3813	1666	1365	1168	-431,6	106,7	44,2
Другие доходы	1149	1149	1149	1149	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Другие расходы	7	7	7	7	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Финансовый результат до налогообложе- ния	756	2422	3787	4955	1408	1365	1168	220,4	56,4	30,8
Чистая прибыль	605	1938	3030	3964	1075	1092	934	220,4	56,4	30,8

Согласно полученным расчетам, в первый год внедрения мероприятий резервы снижения административных расходов составляют 913,0 тыс. руб. за счет уменьшения представительских расходов на 183,0 тыс. руб., расходов на командировки на 152,0 тыс. руб., расходов на проведение корпоративных

мероприятий на 210,0 тыс. руб., расходов на охранные услуги на 82,0 тыс. руб., расходов на организацию противопожарной охраны на 126,0 тыс. руб., затрат на обучение на 126,0 тыс. руб. и других расходов на 50,0 тыс. руб.

В первый год введения мероприятий снижение расходов на сбыт составит 753,0 тыс. руб. за счет уменьшения расходов на изготовление и распространение рекламной продукции на 232,0 тыс. руб., установления лимита на телефонные, канцелярские и почтовые расходы на 251,0 тыс. руб., уменьшения расходов на услуги сторонних организаций по исследованию рынков сбыта, других расходов на 270,0 тыс. руб.

Из расчета, приведенного в табл. 3.9 следует, что вследствие уменьшения административных расходов и расходов на сбыт, наибольший эффект будет наблюдаться в 1-й год введения мер, рост чистой прибыли составит 1075,0 тыс. руб. (220,4%). В последующих годах этот эффект будет снижаться, так как резерв уменьшения затрат был исчерпан в первый год, однако эффективность данных мероприятий подтверждается ростом чистой прибыли и в следующем периоде – в 2021-2022 гг. чистая прибыль возрастет соответственно на 56,4% и 30,8%.

Предложенные пути снижения затрат ООО «Донпрод» способствуют снижению и оптимизации управления затратами предприятия. Таким образом, предложенные экономические меры являются экономически эффективными и способны принести предприятию дополнительную прибыль.

Для условий компании ООО «Прогресс», которое работает на территории ДНР, выполнена оценка влияния таких методических мероприятий в 2020 г. (табл. 3.10):

– разработка показателей функционала взаимодействия властных структур и субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития (М 1);

– формулирование задач и структурных составляющих предпринимательской функции на предприятиях сферы торговли и пищевой отрасли (М 2);

- разработка механизма реагирования на факторы, определяющие экономическое развитие деятельности субъектов предпринимательства (М 3) и его научно-методического обеспечения (М 4);
- оценки эффективности на основе государственного регулирования и системы факторов в экономическом развитии субъектов предпринимательства в условиях цифровизации (М 5);
- использование системы статических и динамических показателей инновационного проекта и их взаимосвязи с экономическим развитием субъекта предпринимательства (М 6);
- подготовка внутреннего экономического информационно-цифрового подхода к совершенствованию деятельности субъекта предпринимательства (М 7);
- обобщение направлений экономического развития субъекта предпринимательства (М 8).

Таблица 3.10 – Оценка влияния методических основ экономического развития в 2020 г. на предприятии ООО «Прогресс»

Показатели	Количество продукции, един.	Стоимость (цена) един. продукции, тыс. руб.	Себестоимость единицы продукции, тыс. руб.	Чистый доход, тыс. руб.	Общая себестоимость, тыс. руб.	Чистая прибыль предприятия, тыс. руб.	Рентабельность деятельности, %
Начальные показатели по состоянию на 01 января 2020 г	15700	0,87	0,77	13659,00	12019,92	1311,26	10,91
Предложения:		%	%				
М 1	60	4,2	0,15	49,30	42,83	5,18	12,09
М 2	62	4,2	0,1	50,20	42,57	6,10	14,34
М 3	103	4,4	0,15	62,30	50,42	9,50	18,85
М 4	145	4,5	0,1	94,10	51,33	34,21	66,65
М 5	60	3,9	0,1	49,40	37,55	9,48	25,24

Окончание таблицы 10

М 6	73	4,4	0,15	56,50	50,01	5,20	10,39
М 7	98	4,5	0,1	71,00	40,90	24,08	58,87
М 8	44	4,1	0,1	42,00	39,64	1,89	4,76
Всего, с 1 по 8	645	4,28	0,12	474,80	355,25	95,64	26,92
Конечные значения после внедрения предложений по состоянию на 31 декабря 2020 г	16345	0,83	0,76	14133,80	12375,17	1406,91	11,37
Изменения показателей, абсолютные	645,0	0,04	0,01	474,80	355,25	95,64	0,46
Экономический рост за 2020г, %	103,95	104,28	99,05	103,48	102,96	107,29	104,21

Значения обобщающих показателей (чистый доход, общая себестоимость, чистая прибыль, рентабельность деятельности), характеризующих результаты деятельности, приведены с учетом мультипликативного эффекта, возникающего в вследствие предложенных методических мероприятий в управлении и деятельности. Таковыми являются: дифференциация ценовой политики по сегментам рынка, расширение сферы внедрения технологических инноваций, цифровых ресурсов, финансовых технологий и др.

Методические основы экономического развития ориентированы на влияние изменений факторов, условий, свойств продукции на результаты деятельности субъектов предпринимательства. Субъекты предпринимательства при формировании своей экономической политики, должны создать выгодные условия и стимулировать развитие на территории Республики.

Сложность и недостаточная обоснованность предложений по решению проблем развития субъектов предпринимательства, необходимость определения путей повышения эффективности, направлений развития с учетом их специфики свидетельствуют об актуальности этих вопросов и требуют дальнейшего совершенствования.

Внедрение указанных предложений на предприятии ООО «Прогресс» позволило предприятию за 2020 г. достичь темпов экономического развития по следующим показателям деятельности: количество единиц продукции увеличить до 103,95 %, снизить стоимость единицы продукции до 99,55 % и ее себестоимость до 99,05 %. В результате, итоговые показатели валовой доход составил 103,48 %, общая себестоимость 102,96 %, чистая прибыль 107,29 %, рентабельность деятельности 104,21 %.

Для достижения экономического развития в процессе своего функционирования, субъекты предпринимательства должны совершенствовать свои производственно-экономические задачи и организационную структуру. Использование таких мер позволит эффективно загрузить имеющиеся ресурсы и обеспечить необходимую для их рационального использования стабильность. Одновременно субъекты предпринимательства должны характеризоваться организационной и экономической гибкостью для своевременного реагирования на изменения внутренней и внешней среды.

Выводы к разделу 3

Таким образом, в результате исследования деятельности субъектов предпринимательства оптовой и розничной торговли в контексте их экономического развития, и ее оценки, следует сделать следующие выводы:

– на основе актуальности исследования направлений, анализа методов, определения последовательности мероприятий, выявления основных элементов методических подходов к повышению эффективности хозяйственной деятельности в работе дано научно-методическое обоснование направлений экономического развития субъектов деятельности;

– оценка и управление влиянием макро и микрофакторов на развитие процессов и механизмов предпринимательства на основе применения цифровых технологий будет способствовать повышению его эффективности, улучшению благосостояния общества, а взаимодействие и влияние факторов на совершенствование номенклатуры и качества продукции и услуг на основе развития, в том числе цифровых, технологий, даст возможность реализовать системы и модели эффективного предпринимательства;

– использование внутреннего экономического информационно-цифрового подхода представляет собой совокупность экономических процессов, их элементов и задач, сформированных для информационно-цифрового аналитического обеспечения деятельности на основе использования внешних и внутренних данных, с учетом общих и специфических требований, присущих субъекту деятельности;

– усовершенствована система показателей инновационного проекта, структура которой включает статические, не зависящие от фактора времени, показатели доходов, затрат, прибыли, рентабельности, эксплуатационные и другие показатели операционной и финансовой деятельности субъекта предпринимательства, а также динамические, с учетом фактора времени, показатели чистой дисконтированной стоимости, внутренней нормы и индекса доходности, дисконтированного периода окупаемости;

– усовершенствованы научно-методические подходы к перспективам деятельности субъектов предпринимательства на основе выбора организационного, специфического, аналитического, комплексного направлений экономического развития, которые являются базовыми при формировании долгосрочных преимуществ, необходимы для повышения финансовой и операционной гибкости, обеспечения стабильности предприятия, укрепления внутриотраслевых связей и дополнения внутренних функций;

– научно-методический подход к экономическому развитию субъектов предпринимательства сочетает выбор направлений и экономико-математическую модель, где рост экономического развития выражен функцией

повышения эффективности всех видов их деятельности и является основой для формирования и активного использования всех видов ресурсов, выявления предпосылок и перспектив;

– использование таких предложений у субъекта предпринимательства ООО «Донпрод» показывает, что вследствие уменьшения административных расходов и расходов на сбыт, наибольший эффект будет наблюдаться в 1-й год введения мер, рост чистой прибыли составит 1075,0 тыс. руб. (220,4%), в 2021-2022 гг. этот показатель возрастет соответственно на 56,4% и 30,8%;

– внедрение указанных предложений на предприятии ООО «Прогресс» позволило за 2020 г. достичь темпов экономического развития по следующим показателям деятельности: количество единиц продукции 103,95 %, стоимость единицы продукции 99,55 %, себестоимость одной поездки 99,05 %.

– значения обобщающих показателей с учетом мультипликативного эффекта, дифференциации ценовой политики по сегментам рынка, расширения сферы внедрения технологических инноваций, цифровых ресурсов, финансовых технологий и др. составляют: валовой доход 103,48 %, общая себестоимость 102,96 %, чистая прибыль 107,29 %, рентабельность деятельности 104,21 %.

– оценка влияния предложенных в диссертационной работе методических основ и рекомендаций показывает, что их использование оптимизирует управление затратами субъекта предпринимательства.

Таким образом, выбор оптимальных направлений деятельности и использование методических предложений являются основой экономического развития субъектов предпринимательства.

Материалы третьего раздела опубликованы в работах [5; 134; 142; 168; 171; 177].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертационной работе решена актуальная научно-практическая задача, состоящая в развитии теоретических положений и разработке практических рекомендаций по совершенствованию деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития. Полученные результаты позволили обосновать и сформулировать следующие выводы:

1. Исследованы теоретические основы сущности предпринимательской деятельности и ее экономического развития, в результате чего получила дальнейшее развитие терминологическая база, характеризующая предпринимательскую деятельность, а именно дефиниции: «предпринимательство», «экономическое развитие», «предпринимательская функция». Подчеркнуто, что эти термины, в совокупном восприятии, послужили базой для формирования основных научно-методических подходов к совершенствованию деятельности субъектов предпринимательства.

2. В результате изучения влияния властных структур выделены показатели, оказывающие влияние на сферу предпринимательства, основными из которых являются государственное регулирование правового обеспечения предпринимательской деятельности и процесса формального наблюдения за сферой предпринимательства, а также показатель влияния властных структур на конкурентоспособность субъектов. Предложен обобщающий показатель *FVS* (функционал влияния властных структур на экономическое развитие предпринимательства), который включает исследуемые показатели и позволяет повысить оперативность разработки направлений совершенствования предпринимательской деятельности.

3. Разработаны концептуальные подходы к экономическому развитию субъектов предпринимательской деятельности в виде концептуальной модели, которая базируется на установках их экономического развития, включающих цель, задачи, предмет и объект, сформирована на принципах экономической устойчивости, комплексного подхода, моделирования, системности, позволяет

сформулировать последовательность и определить логическую связь теоретических, методических и праксеологических основ. Характерной особенностью модели является ее универсальность в процессе использования субъектами предпринимательской деятельности разных отраслей. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении станет разработка отдельного «цифрового блока» для возможности использования в деятельности субъектов предпринимательства.

4. Рассмотрены и сформулированы особенности деятельности субъектов предпринимательства в современной экономике на основе изучения предприятий оптовой и розничной торговли. Показано, что особенности оценки эффективности предпринимательской деятельности в современной экономике учитывают специфические для каждой отрасли Донецкой Народной Республики направления, опираются на обобщающие и другие показатели. Сформирован комплексный подход, основанный на взаимосвязи предпринимательства, отрасли и потребителя, а также позволяющий разработать перспективы развития предпринимательской деятельности на основе сложившихся положительных тенденций в Республике в целом.

5. Усовершенствован механизм реагирования на факторы, определяющие экономическое развитие деятельности субъектов предпринимательства, использование которого основано на взаимодействии двух блоков: экономический базис, содержащий показатели, обеспечивающие эффективную деятельность субъектов предпринимательства, и исполнительный блок, обеспечивающий систематизированную оценку результатов работы с целью своевременного реагирования на воздействие факторов (методы, экономические инструменты). Заключительным этапом взаимодействия двух блоков является повышение эффективности деятельности субъекта и его экономическое развитие.

6. Предложено научно-методическое обоснование комплексного определения эффективности субъектов предпринимательства, включающее инновационно - цифровые технологии и их элементы в деятельности и

финансовых взаимоотношениях субъектов предпринимательства сферы торговли и финтехкомпаний, совокупность методов и показателей (пропорциональное распределение влияния факторов на формирование прибыли; расширение структурных составляющих показателя рентабельности; методический подход к показателю рентабельности как функции эффективности экономических, управленческих методов и финансово-экономических показателей) и др. Использование такого обоснования позволяет принимать решения по сокращению операционных расходов, оптимизации финансовых и других затрат, себестоимости реализованной продукции, издержек обращения.

7. Усовершенствована система показателей инновационного проекта, структура которой, включает статические, не зависящие от фактора времени, показатели доходов, затрат, прибыли, рентабельности, эксплуатационные и другие показатели операционной и финансовой деятельности субъекта предпринимательства, а также динамические, с учетом фактора времени, показатели чистой дисконтированной стоимости, внутренней нормы и индекса доходности, дисконтированного периода окупаемости. Расчет эффективности проекта «Комплекс цифровых технологий: экономическое управление снижением затрат» на основе показателей системы показал эффективность инновационного проекта. Рекомендовано снижение расходов на сбыт и административных расходов в 2021-2022 гг.

8. Усовершенствованы научно-методические подходы к перспективам деятельности субъектов предпринимательства на основе выбора организационного, специфического, аналитического, комплексного направлений экономического развития. Указанные направления являются базовыми при формировании долгосрочных преимуществ, для повышения финансовой и операционной гибкости, обеспечения стабильности предприятия, укрепления внутриотраслевых связей и дополнения внутренних функций. Подчеркнуто, что составляющие направлений экономического развития внутренне связаны между собой, поэтому меры по их реализации должны быть комплексными.

9. Получил дальнейшее развитие научно-методический подход к экономическому развитию субъектов предпринимательства, который сочетает выбор направлений и экономико-математическую модель, где рост экономического развития выражен функцией повышения эффективности всех видов их деятельности и является основой для формирования и активного использования всех видов ресурсов, выявления предпосылок и перспектив. Показано, что модель экономического развития представляет собой функцию совокупной эффективности каждого продукта, товара, услуги, которые являются основным элементом деятельности и формируют доходы, затраты и прибыль.

В дальнейших исследованиях деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития целесообразно уделить внимание вопросам глобализации и интеграции в мировое экономическое пространство.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019 г.): ч. 1, р. I, подраздел 1, гл. 1, ст. 2, п. 1. [Электронный ресурс]: – URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Гречина, И.В. Сущность потенциала бизнес-процессов предприятия / И.В. Гречина // Сборник статей IV Межрегиональной научно-практической конференции с международным участием «Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов». – Издательство: Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского» в г. Ялте, 2017. – С. 95-96.
3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 г. № 1632-р [Электронный ресурс]: – URL: <http://static.government.ru/media/>
4. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг. / Банк России // [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.cbr.ru/StaticHtml>
5. Балашов, В.Ю. Теоретические основы сущности предпринимательской деятельности в современных экономических отношениях / И.В. Гречина, В.Ю. Балашов // Нормативное регулирование в сфере общественных отношений: актуализация и систематизация [Электронный ресурс]: монография. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2019. – URL: http://scipro.ru/conf/monograph1_2512.pdf. – С. 7-27.
6. Dictionnaire alphabetique et analogique de la langue Fransa se par Paul Rober P. / Paul Rober. – 1968. – P. 361.
7. Бартнев, С.А. История экономических учений / С.А. Бартнев. – М.: Юристь, 2002. – 456 с.

8. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.
9. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. – М.: Госполитиздат, 1955. – 539 с.
<https://www.twirpx.com>
10. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. / Сост., вступ. ст. и коммент. М. К. Бункиной и А. М. Семенова. — М.: Дело, 2000.— 232 с.
<http://library.wunu.edu.ua>
11. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: изд-во Эксмо, 2007. – 960 с.
12. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка / В.И. Даль. – В 4-х т.– М.: Рипол классик, 2006.–Т.3. – 785 с.
<https://www.slovardalja.net/word.php?wordid=32418>
13. Вебер, М. Избранное. Образ общества / М. Вебер; пер. с нем. – М.: Юрист, 1994. 704 с.
14. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; [предисл. В.А. Антономова; пер. с нем. В.С. Автономова и др.].– М.: Эксмо, 2007. –864 с.
15. Маршалл, А. Промышленность и торговля (Industry and Trade) / А. Маршалл, 1919. – https://ru.wikisource.org/wiki/Альфред_Маршалл
16. Кондратьев, Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики / Н.Д. Кондратьев.– М., Прогресс, 1991. – 480 с.
17. Хайек, Ф. А. Использование знания в обществе / Ф.А. Хайек // American Economic Review, XXXV, №. 4 (September, 1945), pp. 519-530.
18. Самуэльсон, П., Нордхаус, В. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М.: «Бином»: «Лаборатория Базовых Знаний», 1997. – 800 с.
19. Фридмен, М., Сэвидж, Дж.Л. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск. – В кн.: Вехи экономической мысли. Теория

потребительского поведения и спроса / М. Фридмен, Л. Дж., Сэвидж. – Т. 1. Под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа. – 2000.– 380 с.

20. Managing for Results: Economic Tasks and Risk-Taking Decisions (1964) / [Электронный ресурс]: – URL: [https:// https://ru.wikipedia.org/wiki/Друкер](https://ru.wikipedia.org/wiki/Друкер)

21. Шапиро, А.И. Современные проблемы и перспективы мирового капиталистического хозяйства: критический анализ буржуазных концепций / АН СССР, Институт мировой экономики и международных отношений, М.: Наука, 1984.– 304 с.

22. Хизрич, Р. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха / Роберт Хизрич, Майкл Питерс; пер. с англ.; общ. ред. В. С. Загашвили. – М.: Прогресс.– Универс, 1993. – 157 с.

23. Тимофеева, А.А. История предпринимательства в России : Хрестоматия / А. А. Тимофеева. – М.: Флинта ; МПСИ, 2011. – 267 с. [Электронный ресурс]

24. Долан, Э. Дж., Линдсей, Д. Макроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под. общ. ред. Лисовика Б. и др. – СПб, 1994. – 405 с.

25. Пригожин, И. Философия нестабильности / И. Пригожин. – Вопросы философии.– 1991.– №6.– С. 46-57.

26. Портер, М.Ю., Крамер, М.Р. Стратегия и общество: Связь между конкурентными преимуществами и корпоративной социальной ответственностью / М.Ю. Портер, М.Р. Крамер // Harvard Business Review, 2006 г., С.78-92.

27. Haidar, J. I., The impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth / J. I. Haidar.– Journal of the Japanese and International Economies.– Elsevier.– vol. 26(3), 2012. – P. 285–307. papers.ssrn.com

28. Экономический словарь: справочник для населения / А.Н. Азрилиян, О.В. Квардакова, О.М. Азрилиян.– М.: Омега-Л, 2015.– 1152 с.

29. Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. – М.: Питер, 2013. –374 с.

30. Зайцева, Е.В. О некоторых подходах к исследованию понятия и содержания категории «малое предпринимательство» / Е.В. Зайцева.– Уфимский государственный университет экономики и сервиса: Научный альманах, 2016.– № 3-1 (17).– С.120-126.

31. Сименко, И.В., Гладкий, Н.А. Эволюция научных представлений о содержании и сущности категорий теории предпринимательства / И.В. Сименко, Н.А. Гладкий. – Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право, 2020. – № 1. – С. 148-155.

32. Актуальные проблемы развития предпринимательства в России: коллект. монография / И.Л. Литвиненко и др.– М.: Московский государственный гуманитарно-экономический университет, 2017.– 144 с.

33. Топ 10 самых дорогих компаний мира в 2017 г. – [Электронный ресурс]: – URL: <http://bs-life.ru>

34. Балашов, В.Ю. Развитие современных подходов к повышению экономического потенциала субъектов предпринимательства / В.Ю. Балашов //коллект. монограф. – Донецк: «ДОННУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2020. – С. 86-109.

35. Балашов, В.Ю. Теоретические основы развития предпринимательской сферы в условиях экономической нестабильности / В.Ю. Балашов // Научный журнал «Торговля и рынок». Донецк: ДОННУЭТ имени Михаила Туган-Барановского. – 2018. – №4. – С. 188-193.

36. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития / А.В. Бабкин, Д.Д. Буркальцева, Д.Г. Костень, Ю.Н. Воробьев // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2017. – № 3. – С. 9-25.

37. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды». – [Электронный ресурс]: – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210>

38. Кудрявцев, Г.И. Цифровая экономика: концепция управления крупным высокотехнологичным предприятием / Г.И. Кудрявцев, П.О. Скобелев // Горизонты экономики, 2017. – № 5. – С. 54-62.

39. Сударушкина, И.В. Цифровая экономика / И.В. Сударушкина, Н.А. Стефанова / Азимут научных исследований: экономика и управление, 2017. – Т. 6. – № 1. – С. 182–184.

40. Корчагина, Е.В. Анализ и оценка эффективности финансового менеджмента в структурах предпринимательства / Е.В. Корчагина.– ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики»: Экономика и управление. – 2013. – № 9.– С. 88-97.

41. Шевчук, Д.А. Свой бизнес: создание собственной фирмы / Д.А. Шевчук.– ЛитРес.– 170 с. <https://www.litmir.me/br>

42. Балашов, В.Ю. Государственное регулирование устойчивости функционирования предпринимательских структур / В.Ю. Балашов // – ДонАУиГС. – Сборник научных работ «Государственное управление». Донецк: ДонАУиГС – 2019. – №2. – С. 14-21.

43. Антонов, В.Н. Специфика взаимодействия властных и агропредпринимательских структур / В.Н. Антонов.– Йошкар-Ола: Научно-консалтинговый центр. – Инновационное развитие экономики. 2019.–№ 4-2 (52) .– С. 14-19.

44. Об утверждении Государственного классификатора организационно-правовых форм Донецкой Народной Республики. Министерство промышленности и торговли Донецкой Народной Республики. Приказ №149 от 26.06.2020 г., г. Донецк.– [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.mpt-dnr.ru/documents/196-prikaz-149-ot-26-06-2020>

45. Цифровая экономика как новая парадигма экономического развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность / Е.В. Устюжанина, А.В. Сигарев, Р.А. Шеин – 2017. – Т.13. – №10. – С. 1788–1804. – URL: <https://doi.org/10.24891/ni.13.10.1788>

46. Бетелин, В.Б. Цифровая экономика: навязанные приоритеты и реальные вызовы // Государственный аудит. Право. Экономика. 2017. – № 3-4, С. 22-25.

47. Савич, Ю.А. Цифровая трансформация и влияние ее на конкурентоспособность промышленных предприятий / Ю.А. Савич // ЭКОНОМИНФО. – 2018. – № 4. – С. 44-48.

48. Финтех: модели и классификация / [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.finbase.com.ua/articles/>

49. Орлова, А.В. Эволюция термина «Предпринимательство» / А.В. Орлова, Е.В. Никулина / [Электронный ресурс]: .– URL: <https://www.sworld.com.ua>

50. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – Ч.1. – 124 с.

51. История экономических учений / Под ред. В.В. Круглова, Е.В. Балахановой. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с.

52. Экономическая свобода и устойчивость предприятия / О.Г. Бодров, В.А. Мальгин, В. Т. Тимирясов // Казань: Изд-во «Таглитат», 2000. – 208 с.

53. Абалкин, Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4 - 14.

54. Афонцев, С.А. Дискуссионные проблемы национально-экономической безопасности / С. А. Афонцев // Россия XXI. – 2011. – № 2. – С. 66 - 71.

55. Ашурков, О.А., Орлова, Н.А. Экономико-правовые исследования проблем состязательности и оценки результатов хозяйственной деятельности / О.А. Ашурков, Н.А. Орлова // Вестник Института экономических исследований. 2018. – № 1 (9). – С. 144-153.

56. Функция Кобба – Дугласа [Электронный ресурс] – URL: <https://scicenter.online/ekonomicheskaya-istoriya-scicenter/funktsiya-kobba-duglasa-46805.html>

57. Зингер, О.А. Исследование подходов к определению устойчивости развития промышленного предприятия / О. А. Зингер // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 566 - 567.

58. Головкин, Е. В. Дефиниции устойчивости экономической системы // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 283-285. – URL <https://moluch.ru/archive/52/6863/>

59. Моделирование оптимальной структуры финансовых ресурсов предприятий на рынке высокомаржинальных продуктов / И.А. Федоркина, В.Д. Малыгина, О.В. Мелентьева. – Ученые заметки ТОГУ, 2017. – Т. 8. – № 1. – С. 395-406.

60. Орлова, В.А., Мелентьева, О.В. Влияние структурных трансформаций малого предпринимательства производственной сферы в условиях экономической глобализации / В.А. Орлова, О.В. Мелентьева.– Sochi Journal of Economy.– 2019.– Т. 13.– № 3.– С. 340-347.

61. Тисунова, В.Н. О перспективах развития малого и среднего предпринимательства в Луганской Народной Республике / В. Н. Тисунова, Ю. Ш. Каширина // Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2018. – № 1(7). – С. 186-193.

62. Эффективное управление государственной собственностью в 2018–2024 гг. и до 2035 г. Аналитический доклад / Центр стратегических разработок: экономическое развитие.–М.: январь 2018.– [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.csr.ru>

63. Мирошников, С.Н. Формы взаимодействия власти и бизнеса в Российской Федерации в современных условиях: территориальный аспект / С.Н. Мирошников, Е. С. Чаркина // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2016 – № 6 – С. 155-170.

64. Азарян, Е.М., Ангелина, И.А. Концептуальная модель механизма взаимодействия властных и предпринимательских структур / Е.М. Азарян, И.А. Ангелина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – Аналитика Родис (Ногинск): Т 7. – 2017, № 1А. – С. 107-120.

65. Братковский, М.Л. Обеспечение экономической эффективности – основа эффективной государственной политики. Стратегия развития Украины в глобальной среде / Материалы IV международной научно-практической конференции 17-19 ноября 2010 г. – Симферополь: ВиТроПринт, 2010. – С.60-63

66. Костинский, В.С. Специфика государственного регулирования деятельности предпринимательских структур в современных условиях хозяйствования / В.С. Костинский // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 3-4. – С. 155 -159

67. Форсайтинг развития финансовых институтов в условиях цифровизации / А. В. Матюшин, А.В. Аборчи, А.С. Павлий // сборник трудов конференции «Инвестиционно-инновационное развитие в условиях цифровизации экономики: стратегии, факторы, механизмы», г. Донецк, 14 апреля 2021 г. – Донецк: изд-во «Донецкий национальный университет», 2021. – С. 144-146.

68. Малыгина, В.Д., Охременко, С.И. Основные направления сотрудничества между предприятиями гостинично-ресторанной сферы / В.Д. Малыгина, С.И. Охременко // Вестник Донецкого национального университета. Серия В: Экономика и право. – 2012. – № 2. – С. 127-133.

69. Ропотан, С.В. Факторы устойчивости развития предпринимательских структур // Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 139-142.

70. Хасанова, А.Л. Государственное регулирование развития инновационных предпринимательских структур в Российской экономике / А.Л. Хасанова//Вестник экономики, права, социологии. –2010. –№ 3. – С. 71 -74.

71. Ежегодное послание Народному Совету главы Донецкой Народной Республики Дениса Пушилина от 28 декабря 2020 г. [Электронный ресурс] /

Официальный сайт Главы ДНР Дениса Пушилина. – URL: <https://dnrsovet.su/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-nedrah>

72. Единый республиканский реестр мест хранения (единый реестр) – перечень мест хранения спирта, алкогольной продукции и табачных изделий. Закон от 23.09.2016 № 149-І НС «О государственном регулировании производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий» / (С изменениями, внесенными Законом от 22.03.2017, № 163-ІНС) //.– [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/>

73. О переходе в государственную собственность Донецкой Народной Республики собственности государства Украина / Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики от 21.07.2014, № 18-5 // [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.iso.org>

74. Тарасова, Е.В., Пономарев, А.И. Зарубежный опыт государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями в современных условиях хозяйствования / Е.В. Тарасова, А.И. Пономарев. – Государственное и муниципальное управление. Ученые записки, 2019. – №1. – С.90-95.

75. Гортехнадзор ДНР провел целевую проверку соблюдения предприятиями требований охраны труда при работе на электроустановках / Информационный отчет// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gkgtn.ru/>

76. Ващенко, Н.В. Содержание и структура социально-экономического потенциала предприятия / Н.В. Ващенко.– Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право, 2018. –№ 4. – С. 28-33.

77. Попова, И.В., Лазарева, И.Е. Кредитование малого и среднего предпринимательства в условиях глобализации / И.В. Попова, И.Е. Лазарева И.Е.– Вестник МНЭПУ. – 2019. – Т. 1. – № 5. –С. 454-456.

78. Куц, Л.И. К вопросу об определении статуса субъектов хозяйствования в законодательстве Донецкой Народной Республики // Вестник Института экономических исследований. – 2018. – № 3. – С. 154-161.

79. От восстановления к развитию экономики: итоги за пять лет.– [Электронный ресурс]. – URL: <http://mer.govdnr.ru>

80. Об основах государственного регулирования торговой деятельности, сферы общественного питания и бытового обслуживания населения / Закон Донецкой Народной Республики № 215-ІНС от 02.02.2018.– [Электронный ресурс]. – URL: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost>;

81. Потенциал Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – URL: <http://mer.govdnr.ru>

82. О безопасности и качестве пищевых продуктов / Закон Донецкой Народной Республики № 45-ІІНС от 21.06.2019 [Электронный ресурс]. – URL: <https://dnrsovet.su/vstupil-v-silu-zakon-dnr>

83. Дрожжина, С.В., Донец, Л.И. Индивидуализация управленческих решений в предпринимательской деятельности / С.В. Дрожжина, Л.И. Донец.– ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»: Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности, 2016.–№5-1, с.3-7.

84. Азарян, Е.М., Ярковенко, Д.А. Агротаркетинг в условиях повышения продовольственной безопасности населения / Е.М. Азарян, Д.А. Ярковенко // Сборник статей 70-й международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки в агропромышленном комплексе» : в 3-х томах. – Издательство: Костромская государственная сельскохозяйственная академия (Караваево), 2019.– С. 93-97.

85. Ангелина, И.А., Салита, С.В. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Вестник ДонНУ. Сер. В. Экономика и право, 2018. – №4. – С. 78-85.

86. Германчук, А.Н. Концептуальные основы формирования бизнес-модели трейд-маркетинга / Л.В. Балабанова, А.Н. Германчук // Вестник Донецкого национального университета.– 2018.– №3. – С. 31-39.

87. Герасимчук, З.В. Теоретические основы продовольственной безопасности / З.В. Герасимчук.– Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции, 2019, № 4.– С. 162-169.

88. Заливчева, О.В. Малый бизнес в продовольственной сфере: роль, особенности, факторы конкурентоспособности / О.В. Заливчева.– Экономическая наука современной России, 2003.– №1.– С. 72-89.

89. Малыгина, В.Д., Погосян, К.А. Рискообразующие факторы инфраструктуры продовольственной системы / В.Д. Малыгина, К.А. Погосян.– Инновационное развитие экономики.– 2018.– №4.– С. 356-364

90. Структура реализованной промышленной продукции по видам экономической деятельности. Минэкономразвития ДНР: потенциал ДНР.–[Электронный ресурс]. – URL: <http://mer.govdnr.ru>

91. Министерство промышленности и торговли Донецкой Народной Республики: отчет о работе за 2020 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Народного Совета ДНР. – URL: <https://dnrsovet.su/vladimir-rushhak-otchitalsya-o-rabote-ministerstva-promyshlennosti-i-torgovli-za/>

92. Алексеев С.Б. Стратегические основы формирования конкурентного потенциала предприятия / С.Б. Алексеев.– Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности.– 2020.– № 9.– С. 185-188.

93. Балашов, В.Ю. Концептуальные основы системы оценки эффективности предпринимательской деятельности на предприятиях сферы торговли и пищевой отрасли / В.Ю. Балашов // Вестник Донецкого национального университета. Серия В: Экономика и право. – 2019. – №4. – С. 5-17.

94. Князева, Е. Системный подход как основа стратегического управления / Е. Князева // Форсайт. – Т. 14.– № 4, 2020.– С. 6–8.

95. Перспективная модель государственной статистики в цифровую эпоху: доклад НИУ ВШЭ / материалы 19-й междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 10-13 апр. 2018 г.; Нац. исслед. ун-т

«Высшая школа экономики», гл. ред. Л.М. Гохберг. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018.– 35 с.

96. Чулина К. Ю. Управление рисками в системе внутреннего государственного финансового контроля / К.Ю. Чулина // Novainfo, 2016.– № 54-1. – С. 1-3.

97. Сардак Е.В., Анциферова Е.А. Интегрированный подход к диагностике маркетинговых рисков торгового предприятия / Е.В. Сардак, Е.А. Анциферова. – Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право.– 2019.– № 4.– С. 227-235.

98. Переверзева, Т.В. Методическое обеспечение работы органов государственного финансового контроля: опыт Донецкой Народной Республики / Т.В. Переверзева // Финансовая архитектура и перспективы развития глобальной финансовой системы: сборник статей международной VII-й научно-практической конференции, 10-12 октября 2018 г. – Симферополь: ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», 2018. – С. 217–220.

99. Принципы эффективного контроля по Ньюмену/ У. Ньюмен.– [Электронный ресурс]: – URL: https://studopedia.ru/16_72017

100. Тычина, А.В., Черная, А.М. Проблемы обеспечения экономической безопасности организаций розничной торговли / А.В. Тычина, А.М. Черная // Экономические, экологические и социальные проблемы промышленных регионов: сборник материалов X Международной научно-практической конференции, 22-23 мая 2019 г. – Краснодар: издательство КраФИМ, 2019. – С. 121-122.

101. Яргункина, А.Е. Разработка методики управления на основе инструментария контроллинга / А.Е. Яргункина // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №10. – С. 680 - 683.

102. Куликова, И.Р., Шайда, И.И. Организационное развитие как фактор успеха предпринимательской деятельности высокотехнологичных фирм / И.Р. Куликова, И.И. Шайда //Стратегия устойчивого развития в антикризисном

управлении экономическими системами: материалы III Международной научно-практической конференции, г. Донецк, 19 апреля 2017 г. – Донецк: ДонНТУ, 2017. –Т. 3, – С. 271 – 274.

103. Кабанов, А.А. Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия/ А.А. Кабанов // Санкт-Петербург.: Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России, 2015. – №1. – С. 23–25.

104. Итоги 2018 г. и ориентиры 2019 г. городов и районов Донецкой Народной Республики.– [Электронный ресурс]. – URL: <http://mer.govdnr.ru>

105. Балашов, В.Ю. Влияние финтехинноваций на результаты деятельности торгового предприятия / В.Ю. Балашов / материалы 2-й Республиканской интернет-конференции «Управление финансово-экономическими процессами на макро и микроуровне: проблемы и перспективы решения» 18 марта 2020г., г. Алчевск.– ГОУ ВПО ДонГТУ ЛНР.– С.55-58.

106. Возиянова, Н.Ю., Дещенко, А.Ю. Экономическая безопасность и развитие предпринимательских структур в экономике знаний / Н.Ю. Возиянова, А.Ю. Дещенко //В сборнике: « Актуальные проблемы правового, экономического и социально-психологического знания: теория и практика»: материалы V международной научно-практической конференции, г. Донецк, 20 мая 2021 г. –ДЮА, 2021. – С. 446-452.

107. Новые российские финансовые инструменты и технологии: монография / А.Г. Каратуев, В.В. Бредихин, М.А. Холодова, М.А. Меньшикова, Е.В. Попова, В.Н. Беседина, Г.А. Каратуев, З.А. Кондратьева.– Курск: Юго-Западный государственный университет, 2002.– 212 с.

108. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России: аналитический доклад / И.А. Кутепов, Л.И. Лякишева, Е.Н. Привалова, Е.С. Рожкова, И.Н. Соколов, А.А. Солохин, Э.А.Фияксель. Научн. руков. В.Н. Княгинин.–М. Центр стратегических разработок.– 2018.– 96 с.

109. Алексеева, Н.И., Бучина, Е.Э. Роль цифровой трансформации в развитии предпринимательства / Н.И. Алексеева, Е.Э Бучина // сборник научных

трудов V Международной бизнес-школы «Цифровая экономика, менеджмент и финансы: развитие профессиональных навыков современного менеджера».— Ставрополь, 2021.— С. 13-16.

110. Андриюшин, С.А., Кузнецова, В.В. Финансовые рынки, технологические инновации, финансовая стабильность: риски и проблемы / С.А. Андриюшин, В.В. Кузнецова. – Актуальные проблемы экономики и права, 2019.— № 3.— С. 30-50.

111. Мазитова, Э.Т. Применение современных финансовых технологий на предприятиях малого и среднего бизнеса / Э.Т. Мазитова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Сб. ст. по мат. LXXIV междунар. студ. науч.-практ. конф. – № 2(74).— [Электронный ресурс]: – URL: [https://sibac.info/archive/economy/2\(74\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/2(74).pdf)

112. Внедрение и практическое применение современных финансовых технологий: законодательное регулирование: монография / Г.Ф. Ручкина, М.Ю. Березин, М.В. Демченко [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 161 с.

113. Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих микрофинансовые организации.— М.: Банк России. – 2017. – [Электронный ресурс]: – URL: <https://cbr.ru/queries/xsltbodyblock>

114. Новые финансовые технологии. Финансовый сектор трансформируется под влиянием новых технологий: трендлеттер.— Национальный Исследовательский Университет ВШЭ: Глобальные технологические тренды.— М.: ВШЭ, 2016. – № 11.— С.1 .— [Электронный ресурс]: – URL: <https://issek.hse.ru/>

115. Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства: внедрение микрофинансирования, краудфандинга, peer-to-peer-кредитования / О.В. Корнейко, Э.А. Бадун, В.А. Ткаченко, А.С. Тихонова // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 7.— С. 913-918.

116. Блажевич, А.А., Рябченко, А.А. Необанк как новое направление финансовых инноваций в Российской Федерации / А.А. Блажевич, А.А. Рябченко.– Вестник Института экономических исследований, 2018. – №4 (12).– С. 160-168.

117. Директива «2007. 64. ЕС» Европейского парламента и Совета от 13 ноября 2007 г. о платежных услугах на внутреннем рынке/ Платежные и расчетные системы.– М.: Мировой опыт. – 2009. – [Электронный ресурс]: – URL: <https://docviewer.yandex.ua/view>

118. О бухгалтерском учете: Федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011г. № 402-ФЗ. Принят Государственной Думой 22 ноября 2011 г. – [Электронный ресурс]: – URL: <http://www.consultant.ru/document>

119. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Донецкой Народной Республики от 27.02.2015 г. № 14-ИНС.– [Электронный ресурс]: – URL: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete>

120. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: федеральный закон от 26.12.2008 г. № 294-ФЗ // Собрание законодательства РФ от 29.12.2008 г. № 52 (часть I). – Ст. 6249.

121. О применении стандартов на территории Донецкой Народной Республики: Указ Главы Донецкой Народной Республики от 22.11.2016 г. № 399 [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГИС НПА ДНР. – URL : <https://gisnpa-dnr.ru/npa/0001-399-20161122/>.

122. Балашов, В.Ю. Методические подходы к совершенствованию форм и методов учета на промышленном предприятии / В.Ю. Балашов, В.В. Борзенко // Наукова дискусія: питання бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування; – г. Донецк: сборник научных трудов по материалам всеукраинской науч. практ. конф. 10 октября 2013 г. – ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет». – Донецк: ООО «Экономический научно-образовательный центр», 2013. – С. 50-55.

123. Балашов, В.Ю. Аналитическая оценка контроля как функции управления предприятием сферы торговли / В.Ю. Балашов // III Международная научная интернет-конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Теория и практика бухгалтерского учета в условиях социализации бизнеса: состояние, проблемы и перспективы развития», 22 ноября 2019г., ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского». – Донецк: ДОННУЭТ, 2019. – С. 244-247.

124. Макарейко, Н.В. Риск-ориентированный подход при осуществлении контроля и надзора / Н.В. Макарейко // Юридическая техника. – 2019. – № 13. – С. 225-229.

125. Риск-ориентированный подход: обмен лучшими практиками применения риск-ориентированного подхода. и оценки эффективности в контрольно-надзорной деятельности: аналитическая записка // Аналитический центр при Правительстве РФ и Экспертный совет при Правительстве РФ. – [Электронный ресурс]: – URL: <https://open.gov.ru/events>

126. Mainzer, K. (2020) Technology Foresight and Sustainable Innovation Development in the Complex Dynamical Systems View. Foresight and STI Governance, vol. 14, no 4, pp. 10–19. DOI: 10.17323/2500- 2597.2020.4.10.19

127. Науменко, Т.С. Использование способа пропорционального деления при факторном анализе влияния показателей / Т.С. Науменко. – Краснодар: Научный вестник ЮИМ, 2017. – №2. – С. 57-62.

128. Воробьева, О. Факторный анализ рентабельности: как провести . – [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.fd.ru/articles/159498-faktornyy-analiz-rentabelnosti-kak-provesti>

129. Гречина, И.В. Экономическая сущность и методы оценки конкурентоспособности предприятий Донецкой Народной Республики / И.В. Гречина // сборник материалов IV Международной научно-практической конференции «Механизмы управления экономическими, экологическими и социальными процессами в условиях инновационного развития», Донбасский ГТУ, 28-29 ноября 2017 г., Алчевск. – 2018. – С. 94-97.

130. О необходимости создания краткосрочных конкурентных преимуществ современной организации / И.А. Захарова и др. // Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. – № 71. – С. 21-39.

131. Кагарманова, А.И. Механизм управления конкурентоспособностью региона / А.И. Кагарманова // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – Том 7. – № 3. – 326 с.

132. Кнышев, И.В. Классификация долгосрочных конкурентных преимуществ кластерной промышленной корпорации / И.В. Кнышев, М.А. Кукушкин // Вестник СГТУ. – 2016. – № 2 (43). – С. 336-341.

133. Спиридонова, Г.В. Международная конкурентоспособность: понятие, сущность и модели основных международных конкурентных стратегий / Г.В. Спиридонова.– Экономические науки.– 2013.– №1 (16).–С.32-35.

134. Балашов, В.Ю. Факторы влияния и резервы повышения эффективности экономического управления субъектов предпринимательства / В.Ю. Балашов // Актуальные вопросы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты: сб. науч. тр. по матер. VI Междунар. науч.- практ. конф., 19 марта, 2021 г., г. Горловка. – Горловка: АДИ ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», 2021. – С.259 - 265.

135. Гречина, И.В. Развитие анализа потенциала ЭС: теория, методология, практика: монография / И.В. Гречина. – Донецк: Донбасс, 2016.– 358 с.

136. Погорелов, Ю.С., Лойко, К.А. Пути развития социально-экономического потенциала предприятия / Ю.С. Погорелов, К.А. Лойко.– Экономика и регион. – 2015. – № 6. – С. 58-63.

137. Доронина, И.Э. К вопросу о методике оценки предпринимательского потенциала региона / И.Э. Доронина // IV Междун. научно–практическая конференция «Устойчивое развитие российской экономики». – М.: МГУ имени М. В. Ломоносова, – 2013. – С. 183-187.

138. Непогодина, А. В. Форсайт как методология предвидения / А.В. Непогодина // Молодой ученый. – 2020. – № 2 (292). – С. 290-291.

139. Федеральный закон от 24.07.2007 №209–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016 г.) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc

140. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллект. авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы, Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». –Донецк, 2021. – 360 с.

141. Лукьянова, Е.Ю., Казак, А.Н. Использование технологических инноваций предприятиями туристской отрасли: проблема достижения устойчивого эколого-экономического развития и пути ее решения / Е.Ю. Лукьянова, А.Н. Казак.– Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика, 2018. № 4. – С. 116-123.

142. Балашов, В.Ю. Оценка влияния факторов на международную конкурентоспособность предприятия в условиях нестабильности / И.В. Гречина, В.Ю. Балашов // Конкурентоспособность предприятия, региона, национальной экономики на международных рынках в контексте инвестиционно - инновационного развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции, 15 июня 2020 г., г. Донецк / под общей ред. Е.С. Шилец. – Донецк: Издательство ООО «НЛП «Фолиант», 2020. – С.154-162.

143. Ульянова, Н.В. Оценка прибыли, капитала, благосостояния. Монография / Н.В. Ульянова // Экономический факультет.– М.: МГУ имени М.В. Ломоносова, 2018. – 292 с.

144. Роль инноваций в тренде российской экономики: монография / С.В. Куприянов, Ю.Н. Божков, А.А. Бутина, И.Г. Гоз, Г.П. Гриненко и др. – Белгородский государственный технологический университет (БГТУ) имени В.Г. Шухова.– Белгород, 2016. – 314 с.

145. Dynamic capabilities and strategic management (Динамические возможности и стратегическое управление) / D.J.Teece, G.Pisano, A.Shuen // Strategic management journal. – 1997. – Vol. 18, N 7. – P. 516.

146. Алерт, И.С., Евсеев, В.В. Проблемы и методы повышения экономического потенциала субъектов предпринимательства России / И.С. Алерт, В.В. Евсеев.– Тамбов: Грамота. – Альманах современной науки и образования, 2015.– № 4.– С. 16-18.

147. Балабанова, Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе маркетинга / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк: ДОННУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2016. – 147 с.

148. Гречина, И.В., Тихонова, Е.А. Сущность экономической диагностики предпринимательской деятельности / И.В. Гречина, Е.А. Тихонова.– Донецк: изво ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского».– Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности, 2020.–№9.– С.22-25.

149. Изюмова, О.Н. Факторы, формирующие инновационный потенциал, инвестиционную привлекательность региона и методика их оценки / О.Н. Изюмова // Современные научные исследования: электронный научный журнал – Экономика. – 2011. – № 11. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sni-vak.ru>

150. Доронина, И.Э. Роль соблюдения приоритетов в развитии предпринимательского потенциала регионов. / И. Э. Доронина – М.: Российское предпринимательство. – 2017. – т. 18. – № 3. – С. 223-230.

151. Уварова, К.С. Повышение потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства за счет управления их инновационной активностью на региональном уровне / К.С. Уварова.– Издательство: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет (Княгинино).– Вестник НГИЭИ, 2018.– №4(83) .– С.103-115.

152. Леонтьева, Л.С. Управление ресурсами при развитии предпринимательского потенциала региона / Л.С. Леонтьева, А.С. Воронов,

И.Э. Доронина // Государственное управление. Электронный вестник (Электронный журнал). – 2018. – № 67. – С. 203–222.

153. Фомченкова, Л.В. Конкурентный потенциал – основа повышения конкурентоспособности промышленного предприятия / Л.В. Фомченкова// Российское предпринимательство. – 2017. – № 1 (61). – С. 66-71.

154. Кочура, И.В. Оценка экономического потенциала субъектов хозяйствования: анализ методических подходов, классификация / И.В. Кочура // Сборник научных работ. Серия: Финансы, учет, аудит. – Донецк: ГОУВП «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе ДНР», 2019. – Вып. 15. – С. 30-49.

155. Кочетов, В.Л. Повышение эффективности управления предприятием в условиях кризиса: монография. / В. Л. Кочетов – Ростов н/Д., 2016. – 119 с.

156. Formation of a System of Anti-Crisis Entrepreneurship of Services Companies (Формирование системы антикризисного предпринимательства сервисных компаний) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.abacademies.org>

157. Припотень, В.Ю. Инновационная стратегия как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятия / В.Ю. Припотень, Е.А. Никишина // Торговля и рынок. – 2017. – № 1. – С. 101-106.

158. Салита, С.В. Формирование конкурентных преимуществ предприятий: проблемы теории и практики: монография / С.В. Салита. – Донецк: ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского, 2018. – 385 с.

159. Инновационное развитие: микро, мезо и макроуровень: монография / И.Н. Белогруд, О.В. Игнатова, Н.А. Краснова, С.Н. Мартов и др. – Орел, 2014. – 111 с.

160. Региональное экономическое развитие предпринимательской деятельности: теоретический аспект / И.В. Гречина, В.Ю. Балашов, В.Д. Тишаева.– Научный журнал «Торговля и рынок». Донецк: ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского. – 2021. – №2 (58). – С. 52-62.

161. Инвестиции на развитие. Фонд развития промышленности РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://frprf.ru>

162. Краткие итоги социально-экономического развития за январь-сентябрь 2020 г. Министерство экономического развития ДНР / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru/index>.

163. Анчишкин, А.И. Прогнозирование темпов и факторов экономического роста / А.И. Анчишкин. – М.: МАКС Пресс, 2003. – С. 300.

164. Поиск оптимальной глубины и структуры финансового сектора с точки зрения экономического роста, макроэкономической и финансовой стабильности/ О.А. Солнцев, А.А. Пестова и др. // Деньги и кредит. – М.: изд-во: Центральный банк Российской Федерации. – № 3, 2018. – С. 89-123.

165. Тараш, Л.И., Голоднюк, Р.А. Формирование и развитие инновационной системы в Донецкой Народной Республике / Л.И. Тараш, Р.А. Голоднюк. – Вестник Института экономических исследований, 2020. – № 1 (17). – С. 40-51.

166. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития: брошюра / С. Белев, А. Ведев, А. Дерюгин, К. Казенин, Т. Тищенко / Под ред. С.М. Дробышева, В.А. Мау и др. // Фонд «Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара»; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; Всероссийская академия внешней торговли. – М.: Изд-во Фонд «Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара», 2019. – 21 с.

167. Основы цифровой экономики: монография / Е.А. Бренделева, Ю.А. Гончаров, А.А. Коломейцева, М.А. Максакова, Д.Н. Мухамадиева, и др. // Под ред. Е.А. Бренделева, М.И. Столбова. – МГИМО. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2018. – 238 с.

168. Балашов, В.Ю. Моделирование предпринимательской деятельности с целью управления рисками / В.Ю. Балашов // Современное общество и наука: опыт, проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по

материалам Международной научно-практической конференции, 15 июня 2020 г., Москва: Профессиональная наука, 2020. – С.5-11.

169. Вклад цифровизации в рост российской экономики // Информационный бюллетень. Сер. «Цифровая экономика». 2018. <<https://issek.hse.ru/news/221125086.html>>

170. Анохина, Л.В. Перспективные направления формирования регуляторной среды цифровой экономики России / Л.В. Анохина // Экономика и бизнес: теория и практика, 2019.– №2. – С. 5-7.

171. Балашов, В.Ю. Инновационный проект в предпринимательстве и экономическая оценка его эффективности / И.В. Гречина, В.Ю. Балашов.– Донецк: Вестник ГУ ИЭИ. – 2021. – №1. – С. 56-63.

172. Цифровизация экономики: новые возможности экономического роста / А.В. Половян, Н.В. Шемякина, С.Н. Гриневская. – Донецк: Вестник института экономических исследований, 2020. – №3. – С.62-70.

173. Барышникова, Л.П., Макарова, О.В. Процесс координации во взаимодействии вертикально интегрированных предприятий / Л.П. Барышникова, О.В. Макарова. – Донецк: ДонАУ и ГС при Главе Донецкой Народной Республики, 2019. – №14. – С. 124-132.

174. Азарян, Е.М., Возиянов, Д.Э. Теоретические основы и моделирование механизма цифрового маркетинга для розничного торгового оператора / Е.М. Азарян, Д.Э. Возиянов. – Донецк: Вестник института экономических исследований, 2020. – №1. – С.62-70.

175. Денисенко, И.А. Функционирование и развитие предпринимательства в условиях цифровой экономики / И.А. Денисенко // Сервис в России и за рубежом, 2018.– Т. 12. – Вып. 4. – С. 84-98.

176. Савина, Т.Н. Цифровая экономика как новая парадигма развития: вызовы, возможности и перспективы // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24, № 3. – С. 579 - 590.

177. Балашов, В.Ю. Научно-методический подход к обоснованию экономического развития субъектов предпринимательства / В.Ю. Балашов //

Современные тенденции развития математики и её прикладные аспекты: материалы X Междунар. науч. - практ. интернет - конф., 28 мая 2021 г., г. Донецк. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2021. – С. 34 - 38.

178. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: доклад НИУ ВШЭ / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; науч. ред. Л.М. Гохберг // материалы XX междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9-12 апр. 2019 г.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 82 с.

179. ТОП-20 бесплатных мобильных приложений для учета бизнеса. ЕКАМ: учет в торговле // [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.ekam.ru/blogs/pos/20-mobilnyh-prilozheniy-dlya-biznesa>.

180. Shevlin, R. Smarter Bank: Why Money Management is More Important Than Money Movement to Banks and Credit Union / R. Shevlin. – Searching Finance Ltd.– 2015. –294 p.

181. Skinner, Ch. Digital Bank: стратегии по запуску или становлению цифрового банка / Ch. Skinner. – Marshall Cavendish International (Asia) Pte Ltd.– 2014.– 300 p.

182. Особенности применения методов математического моделирования в экономических исследованиях / А.Ф. Долгополова, Т.А. Гулай, Д.Б. Литвин // Kant: Экономика и управление. – 2013.– № 1. – С. 62-66.

183. Бидник, Н.Б. Использование математических методов и моделей в экономике, финансах / Н.Б. Бидник // Научный вестник НЛТУ. – 2008. – №18.6. – С. 258-262.

184. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям: руководство Осло / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М.: 2010. – 61 с.

185. Корнилова, И.Л. Особенности методологии Форсайт / И.Л. Корнилова, О.А. Дудырева // Вестник Российской академии естественных наук. – 2015. – № 19 (4). – С. 13–14.

186. Леонтьева, Е.Г. Анализ организационно-управленческих инноваций в системе подбора и отбора персонала в ООО «Газпром – трансгаз: Томск» / А.И. Кинжагулова, Е.Г. Леонтьева Е.Г.– Вестник науки Сибири.– 2017.– № 2 (25).– С. 8-16.

187. Чудаева, А.А. О проблемах оценки инвестиций в проекты, направленные на цифровизацию производства / А.А. Чудаева. – Экономические науки, 2019. – № 11 (180). – С. 91-94.

188. Конструктор займов. Фонд развития промышленности Российской Федерации. – [Электронный ресурс]: – URL: <http://frprf.ru/>

189. Совет по развитию предпринимательства / Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики // [Электронный ресурс]: – URL: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id

190. Индекс цифровизации бизнеса // Информационный бюллетень. Сер. «Цифровая экономика». [Электронный ресурс]: – 2018. URL: <https://issek.hse.ru/news/244878024.html>.

191. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/>

192. Методические рекомендации экономической оценки эффективности инвестиций в инновации. Приложение 1 к приказу Госиннофонда от 28 мая 1998г. №37 / Министерство Украины о делах науки и технологий. Государственный инновационный фонд Украины. – Киев,1998. – 20 с.

193. Варфоломеева, В.А., Иванова, Н.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях цифровизации / В.А. Варфоломеева, Н.А. Иванова // сборник трудов по материалам научно-практической конференции «Цифровая экономика и Индустрия 4.0: форсайт Россия», 26-

28 марта 2020 г., Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.– Издательство: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. – С. 216-227.

194. Шориков, А.Ф. Оптимизация гарантированного результата в динамической модели управления инновационным процессом на предприятии / А.Ф. Шориков, В.А. Бабенко // Экономика региона. –2014. – №1. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/>

195. Пинегина, И.Т. Стратегическое планирование деятельности региональных субъектов хозяйствования (уровень предприятия) / И.Т. Пинегина // Сб. материалов международной научной конференции «Синергетика», 2017. – Комсомольск-на-Амуре: КНАГТУ, 2017. – 140 с.

196. Мельничук, Л.С. Экономическое управление предприятием в современных условиях хозяйствования/ Л.С. Мельничук // Научный труд. Экономика, 2017. – С. 74-77.

197. Предпринимательство как стратегический ресурс развития хозяйственной системы / Под ред. д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ В.А. Гневко. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2009. – 262 с.

198. Методы управления экономической деятельностью предприятия / А.С. Селиверстов, В. В. Постнов, Д. Ю. Уткин [и др.] // Проблемы современной экономики: материалы VII Междунар. науч. конф. март 2018 г. – Казань: Молодой ученый, 2018. – С. 57-59. – [Электронный ресурс] – URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/294/13913/>

199. Кошелева, Е.Г. Эволюция форм и моделей взаимодействия государства и субъектов бизнеса / Е.Г. Кошелева.– Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право.– 2020.– № 4.– С. 148-158.

200. Кориненко, В.А. Методический подход к анализу эффективности организационно-экономического механизма управления предприятием / В.А. Кориненко // Эффективная экономика. – 2016. № 4. – С. 179-186.

201. Куликов, П.М. Экономико-математическое моделирование финансового состояния предприятия // Харьков: ХНЭУ «ИНЖЭК». – 2009. – С. 151.

202. Якушев, А.А. Эконометрическая модель прогнозирования предпринимательской деятельности торговой организации // Экономика и управление / Социум и власть.– №3 (41).– 2013.– С. 84-90.

203. Половян, А.В., Сеницына. К.И. Предпринимательская среда как инструмент маркетинга территории // Вести Автомобильно-дорожного института. – 2020. – №4 (35). – С. 74-83.

204. Ревунов, А.Е. Организационно-экономический механизм развития малого и среднего бизнеса Донецкой Народной Республики / В.В. Петрушевская, А.Е. Ревунов // Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 17: Экономика Донбасса: векторы развития / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2020. – С. 192-208.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Исторические оценки и формулировки предпринимательства, период исследования конец 18-середина 20 вв.

Исследователь, ученый	Период изучения и публикации работ	Особенности теоретических положений и научных взглядов
Адам Смит	1776-1784	Человек является основой всего общества, и исследовал поведение человека с его мотивами и стремлением к личной выгоде. Естественный порядок в представлении А. Смита это «...рыночные отношения, в которых каждый человек основывает своё поведение на личных и корыстных интересах, сумма которых и образует интересы общества». В представлении А. Смита, такой порядок «...обеспечивает богатство, благополучие и развитие, как отдельного человека, так и общества в целом» [8, с.145-147].
Давид Рикардо	1817	Проанализировал влияние внедрения машин на различные классы общества, пересмотрев свое прежнее представление о механизации. «...Повышение производительности труда за счет механизации снижает себестоимость производства и, следовательно, реальные цены на сырьевые товары. В то время как землевладельческий класс и капиталисты получают выгоду от более низких цен, рабочие, напротив, не получают такой выгоды от более низких цен, если капиталисты сокращают фонд заработной платы для финансирования дорогостоящего оборудования, что приводит к технологической безработице среди работников». В этом случае, указывает Рикардо, «...заработная плата вынуждена снижаться из-за конкуренции между рабочими, а внедрение новых машин может привести к общему снижению благосостояния рабочего класса» [9, с. 314-320].

Продолжение таблицы А.1

Ж.Б. Сей	1830	«...Предпринимательство – это рациональная комбинация факторов производства в данной точке рыночного пространства. Предприниматель – человек, организующий людей в рамках производственной единицы. Предприниматель стоит в центре процесса производства и распределения, а в основе предпринимательской деятельности лежит способность организовать производство и сбыт продукции».
Владимир Иванович Даль	1863-1866	«...Предприимчивый торговец, склонный, способный к предприятиям, крупным оборотам; смелый, решительный, отважный на дела этого рода. Предприимчивость свойство, качество и способность. Предприниматель – предпринявший что-либо» [12, с. 543].
Макс Вебер	1910	Предпринимательская деятельность – это воплощение рациональности. Под рациональностью он понимал «...функциональную эффективность, получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий...» и т.п. В основе предпринимательства лежит «...рациональная этика протестантизма, а мировоззрение, нравственность оказывают важнейшее влияние на деятельность предпринимателя» [13, с.191-205].
Йозеф Алоиз Шумпетер	1913-1918	Предпринимательство предполагает отход от обычного «движения по течению», требует творческого подхода и поэтому связано с особенностями личности предпринимателя. «...Стремление к нововведениям, вера в собственные силы, умение рисковать, ощущение собственной независимости – черты личности, которые характеризуют предпринимателя и не зависят от классовой и социальной принадлежности...» [14, с. 511-512].
Альфред Маршалл	1921	Характерными чертами для торговли и промышленности является «...самостоятельность, свободный выбор решений, способность прогнозирования, свобода производства и предпринимательства...» [15].

Окончание таблицы А.1

Николай Дмитриевич Кондратьев	1922	Обосновывает концепцию реализма в принципе: становится на точку зрения, разделяемую многими философами и социологами, которые пытаются обосновать онтологический подход. У Кондратьева, как и у других ученых - социологах, речь идет о слоистой реальности [16, с. 121-122].
Джон Мейнард Кейнс	1936	«...Спекулянты не приносят вреда, если остаются пузырями на ровной поверхности потока предпринимательства. Однако положение становится серьезным, когда предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции. Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов» [11, с.140-145].
Фридрих Август фон Хайек	1945	«...Все формы коллективизма (даже теоретически основанные на добровольном сотрудничестве) могут существовать только с поддержкой государства» [17, с. 519-530]. Методической базой его работ являлась теория неполноты информации, неизбежной при описании сложной системы.
Пол Энтони Самуэльсон	1948	Исследования посвящены крупным и жизненным экономическим проблемам – инфляции и депрессии, доходу семьи и национальному доходу, ценам, заработной плате, прибылям и фондовому рынку и в первую очередь методике, которая помогает анализировать условия, обеспечивающие быстрый экономический прогресс и устойчивость, эффективную систему ценообразования и экономное использование всех наших ресурсов [18, с.135-138].

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Об утверждении Государственного классификатора организационно-правовых форм Донецкой Народной Республики

Министерство промышленности и торговли Донецкой Народной Республики.

Приказ №149 от 26.06.2020 г., г. Донецк

Таблица Б.1– ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

Код	Наименование
1 00 00	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ КОММЕРЧЕСКИМИ КОРПОРАТИВНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
1 10 00	Хозяйственные товарищества
1 10 01	Полные товарищества
1 10 02	Товарищества на вере (командитные товарищества)
1 20 00	Хозяйственные общества
1 21 00	Акционерные общества
1 21 01	Публичные акционерные общества
1 21 02	Непубличные акционерные общества
1 22 00	Общества с ограниченной ответственностью
1 30 00	Хозяйственные партнерства
1 40 00	Производственные кооперативы (артели)
1 50 00	Крестьянские (фермерские) хозяйства
1 90 00	Прочие юридические лица, являющиеся коммерческими организациями
2 00 00	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ КОРПОРАТИВНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
2 01 00	Потребительские кооперативы
2 01 01	Гаражные кооперативы
2 01 02	Жилищные или жилищно-строительные кооперативы
2 01 03	Кредитные кооперативы
2 01 04	Общества взаимного страхования
2 01 05	Сельскохозяйственные потребительские кооперативы
2 01 06	Фонды проката
2 02 00	Общественные организации
2 02 01	Политические партии
2 02 02	Профессиональные союзы (профсоюзные организации)
2 02 03	Органы общественной самодеятельности
2 02 04	Территориальные общественные самоуправления

Продолжение таблицы Б.1

2 03 00	Общественные движения
2 04 00	Ассоциации (союзы)
2 04 01	Некоммерческие партнерства
2 04 02	Саморегулируемые организации
2 04 03	Объединения работодателей
2 04 04	Объединения профессиональных союзов
2 04 05	Объединения кооперативов
2 04 06	Объединения общественных организаций
2 04 07	Торгово-промышленные палаты
2 04 08	Объединения крестьянских (фермерских) хозяйств
2 05 00	Адвокатские палаты
2 06 00	Адвокатские образования
2 06 01	Адвокатские бюро
2 06 02	Адвокатские объединения
2 07 00	Нотариальные палаты
2 08 00	Товарищества собственников недвижимости
2 08 01	Садоводческие или огороднические некоммерческие товарищества
2 08 02	Товарищества собственников жилья
3 00 00	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ, СОЗДАНЫХ БЕЗ ПРАВ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА
3 00 01	Представительства юридических лиц
3 00 02	Филиалы юридических лиц
3 00 03	Обособленные подразделения юридических лиц
3 00 04	Структурные подразделения обособленных подразделений юридических лиц
3 00 05	Простые товарищества
3 00 06	Юридические консультации
4 00 00	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРАЖДАН (ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ)
4 01 00	Организационно-правовые формы для коммерческой деятельности
4 01 01	Главы крестьянских (фермерских) хозяйств
4 01 02	Физические лица-предприниматели
4 02 00	Организационно-правовые формы для деятельности граждан, не отнесенной к предпринимательству
4 02 01	Адвокаты, осуществляющие адвокатскую деятельность индивидуально

Окончание таблицы Б.1

4 02 02	Нотариусы, осуществляющие независимую профессиональную нотариальную деятельность
5 00 00	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ КОММЕРЧЕСКИМИ УНИТАРНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
5 10 00	Унитарные предприятия
5 11 00	Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления (казенные предприятия)
5 11 01	Государственные казенные предприятия
5 11 02	Муниципальные казенные предприятия
5 12 00	Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения
5 12 01	Государственные унитарные предприятия
5 12 02	Муниципальные унитарные предприятия
6 00 00	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ УНИТАРНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
6 01 00	Фонды
6 01 01	Благотворительные фонды
6 01 02	Негосударственные пенсионные фонды
6 01 03	Общественные фонды
6 02 00	Автономные некоммерческие организации
6 03 00	Религиозные организации
6 04 00	Публично-правовые компании
6 05 00	Государственные корпорации
6 06 00	Государственные и трансграничные концерны
6 10 00	Учреждения
6 11 00	Государственные учреждения
6 11 01	Государственные автономные учреждения
6 11 02	Государственные бюджетные учреждения
6 11 04	Государственные академии наук
6 12 00	Муниципальные учреждения
6 12 01	Муниципальные автономные учреждения
6 12 02	Муниципальные бюджетные учреждения
6 12 03	Муниципальные казенные учреждения
6 13 00	Частные учреждения
6 13 01	Общественные учреждения

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Итоги 2018 г., приоритеты и ориентиры программ городов и районов ДНР на 2019 г. в сфере торговли и пищевой отрасли [104]

Название города, района ДНР	Фактический результат за 2018г.	Программа на 2019г.
Сфера торговли		
Донецк	-	-
Енакиево	Увеличение розничного товарооборота на 39,5%	-
Шахтерск	Увеличение розничного товарооборота на 36,4%	-
Тельмановский район	-	-
Пищевая отрасль		
Донецк	-	-
Макеевка	Рост объемов реализованной продукции на 18,1%	-
Горловка	-	-
Шахтерск	Рост объемов производства колбасных изделий на 55,4%, мяса птицы на 17,2%	Рост объемов переработки мяса на 16,4%
Снежное	-	Расширение ассортимента колбасных и кондитерских изделий
Докучаевск	-	Рост объемов производства хлеба и хлебобулочных изделий до 20 тыс. тонн

Таблица В.2 – Итоги 2018 г., приоритеты и ориентиры программ городов и районов ДНР на 2019 г. по промышленной продукции [104]

Название города, района ДНР	Фактический результат за 2018г.	Программа на 2019г.
Промышленная продукция		
Донецк	Увеличение количества промышленных предприятий на 41 единицу, фонда оплаты труда на 11%	Рост объемов производства продукции на 27%
Макеевка	Рост объемов производства угля в 1,5раза, кокса в 1,8 раза, проката в 1,2 раза Рост среднемесячной зарплаты одного штатного работника на 15%	Рост объемов производства продукции на 56%
Енакиево	Рост объемов реализованной продукции на 90,7%. Увеличение среднемесячного размера пенсии на 10,0%	-
Дебальцево	-	Рост объемов реализованной продукции на 18,0%. Рост среднемесячной зарплаты одного штатного работника на 14,0%
Докучаевск	-	Рост объемов реализованной продукции на 40,0%.
Торез	Рост среднемесячной зарплаты одного штатного работника на 5,7%	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 – Структура активов ООО «Стафиб» и источники их образования за 2018 г.

	На начало периода 2018г.		На конец периода 2018г.		Абсолютн. отклонение, тыс.руб	Индекс изменений, %
	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу		
Актив						
1.1. Необоротные ресурсы	46965,1	47,6	48417,6	47,6	1452,5	3,1
1.2. Оборотные активы	51604,2	52,4	53200,2	52,4	1596	3,1
1.2.1. Запасы	2159	2,2	2225,8	2,2	66,8	3,1
1.2.2. Векселя полученные	26,3	0	27,1	0	0,8	3,1
1.2.3. Незавершенное производство	–	–	–	–	–	–
1.2.4. Готовая продукция	42273,2	42,9	43580,6	42,9	1307,4	3,1
1.2.5. Активы	–	–	–	–	–	–
1.2.6. Прочие активы	17,4	0	18	0	0,6	3,1
1.2.7. Дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги	4719,1	4,7	4865	4,7	145,9	3,1
1.2.8. Денежные средства	50,9	0	52,5	0	1,6	3,1
1.2.9. Прочие ресурсы	2358,3	2,4	2431,2	2,4	72,9	3,1
1.3. Расходы будущих периодов	3,9	0	4,1	0	0,2	5,1
Валюта баланса	98573,2	100	101622	100		
Пассив						
1. Собственный капитал	26970,6	27,4	27804,7	27,4	834,1	3,1
2. Заемный капитал	63596,8	64,5	65563,7	64,5	1966,9	3,1
2.1. Краткосрочные обязательства	63563,4	64,5	65529,3	64,5	1965,9	3,1
2.2. Долгоср обязательства	33,4	0	34,4	0	1	3,1
3. Текущая кредиторская задолженность за товары, работы, услуги	7855,1	8	8098	8	242,9	3,1
4. Доходы будущих периодов	150,7	0,1	155,4	0,1	4,7	3,1
Валюта баланса	98573,2	100	101622	100	3048,8	1,0

Таблица Г.2 – Структура активов ООО «Стафиб» и источники их образования за 2019 г.

	На начало периода 2019г.		На конец периода 2019г		Абсолютн. отклонен., тыс.руб.	Индекс изменений, %
	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу		
Актив						
1.1. Необоротные ресурсы	48417,6	47,6	49092,3	43	674,7	1,4
1.2. Оборотныеактивы	53200,2	52,4	65145,6	57	11945,4	22,4
1.2.1. Запасы	2225,8	2,2	2232,9	1,9	7,1	0,3
1.2.2. Векселя полученные	27,1	0	27,7	0	0	
1.2.3. Незавершенное производство	–	–	–	–	–	–
1.2.4. Готовая продукция	43580,6	42,9	51278,5	44,9	7697,9	17,7
1.2.5. Активы	–	–	–	–	–	–
1.2.6. Активы отгруженные и не оплаченные в срок	18	0	0	0	–18	–100
1.2.7. Дебиторская задолженность по пр. расч.	4865	4,7	9223,5	8,1	4358,5	89,6
1.2.8. Денежные средства	52,5	0	21,0	0	–31,5	–60
1.2.9. Прочие ресурсы	2431,2	2,4	2362	2,1	–69,2	–2,8
1.3. Расходы будущих периодов	4,1	0	5,1	0	0,6	14,6
Валюта баланса	101622	100	114243	100	12621	12,4
Пассив						
1. Собственный капитал	27804,7	27,4	25243,6	22,1	–2561,1	–9,2
2. Заемный капитал	65563,7	64,5	78265	68,5	12701,3	19,4
2.1. Краткосрочные обязательства	65529,3	64,5	78100,6	68,3	12571,3	19,2
2.2. Долгоср обязательства	34,4	0	164,4	0,1	130	377,9
3. Текущая кредиторская задолженность за товары, работы, услуги	8098	8	10730	9,4	2632	32,2
4. Доходы будущих периодов	155,4	0,1	4,4	0	–151	–97,5
Валюта баланса	101622	100	114243	100	12621	1,1

Таблица Г.3 – Анализ финансовых результатов ООО «Стафиб»
за 2018 и 2019 гг.

Показатель	Предыдущий 2018 г., тыс. руб.	Отчетный 2019 г., тыс. руб.	Отклонения	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
1. Выручка от реализации	242033	289117	+47084	+19,5
2. Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	174788	213675	+38887	+22,2
3. Валовая прибыль	67245	75442	+8197	+12,2
4. Прочие операционные доходы	148070	130853	-17217	-11,6
5. Административные расходы	8306	11033	+2727	+32,8
6. Расходы на сбыт и прочие операционные расходы	189181	173243	-15938	-8,4
7. Прибыль от операционной деятельности	17828	22019	+4191	+23,5
8. Финансовые и другие доходы	1931	854	-1077	-55,8
9. Финансовые и другие расходы	540	542	+2	+0,4
10. Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения	19219	22331	+3112	+16,2
11. Налог на прибыль	3844	4466	622	16,2
12. Чистая прибыль	15375	17865	2490	16,2

Руководитель _____

Главный бухгалтер _____ :

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 – Финансовая отчетность предприятия ООО «Донгарант»
за 2018 г. (тыс. руб.)

Баланс (Отчет о финансовом состоянии) на 31 декабря 2018 г.			
Актив	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Необоротные активы		–	–
Нематериальные активы (остаточная стоимость)	1000		
первоначальная стоимость	1001	–	–
накопленная амортизация	1002	–	–
Основные средства (остаточная стоимость)	1010	682388	671928
первоначальная стоимость	1011	984365	984365
износ	1012	301977	312437
Всего по разделу I	1095	682388	671928
II. Оборотные активы		116807	114845
Запасы	1100		
производственные запасы	1101	116807	114845
Дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги	1125	47001	46280
По выданным авансам		–	–
С бюджетом	1135	–	–
Прочая текущая дебиторская задолженность	1155	–	–
Текущие финансовые инвестиции	1160	–	–
Денежные средства и их эквиваленты	1165	23501	23140
наличные	1166	–	–
счета в банках	1167	23501	23140
Расходы будущих периодов	1170	–	–
Прочие оборотные активы	1190	696	685
Всего по разделу II	1195	188005	184950
Баланс	1300	870393	856878

Окончание таблицы Д.1

Пассив	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Собственный капитал			
Зарегистрированный (паевой) капитал	1400	40000	40000
Капитал в дооценках	1405	–	–
Дополнительный капитал	1410	–	–
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1420	732203	765946
Неоплаченный капитал	1425	(–)	(–)
Изъятый капитал	1430	(–)	(–)
Всего по разделу I	1495	772203	805946
II. Долгосрочные обязательства и обеспечения	1500	–	–
Всего по разделу II	1595	–	–
III. Текущие обязательства и обеспечения			
Краткосрочные кредиты банков	1600	–	–
Текущая кредиторская задолженность:			
за товары, работы, услуги	1615	98190	50932
по расчетам с бюджетом	1620	–	–
по расчетам по страхованию	1625	–	–
по расчетам по оплате труда	1630	–	–
Доходы будущих периодов	1665	–	–
Прочие текущие обязательства	1690	–	–
Всего по разделу III	1695	98190	50932
Баланс	1900	870393	856878

Руководитель _____

Главный бухгалтер _____

Таблица Д.2 – Финансовая отчетность предприятия ООО «Донгарант»
за 2019 г. (тыс. руб.)

Баланс (Отчет о финансовом состоянии) на 31 декабря 2019 г.			
Форма № 1	Код по ГКУД	1801001	
Актив	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Необоротные активы	1000	–	–
Нематериальные активы			
первоначальная стоимость	1001	–	–
накопленная амортизация	1002	–	–
Незавершенные капитальные инвестиции	1005	–	–
Основные средства (остаточная стоимость)	1010	671928	661468
первоначальная стоимость	1011	984365	984365
износ	1012	312437	322897
Инвестиционная недвижимость (остаточная стоимость)	1015	–	–
Долгосрочные биологические активы	1020	–	–
Долгосрочные финансовые инвестиции:			
учитываемые по методу участия в капитале других предприятий	1030	–	–
Прочие финансовые инвестиции	1035	–	–
Долгосрочная дебиторская задолженность	1040	–	–
Отсроченные налоговые активы	1045	–	–
Гудвилл	1050	–	–
Прочие необоротные активы	1090	–	–
Всего по разделу I	1095	671928	661468
II. Оборотные активы			
Запасы	1100	114845	88712
производственные запасы	1101	114845	88712
незавершенное производство	1102	–	–

Продолжение таблицы Д.2

1	2	3	4
готовая продукция	1103	–	–
товары	1104	–	–
Текущие биологические активы	1110	–	–
Дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги	1125	46280	20671
Дебиторская задолженность по расчетам:	1130	–	–
По выданным авансам			
С бюджетом	1135	–	–
в том числе из налога на прибыль	1136	–	–
Текущие финансовые инвестиции	1160	–	–
Денежные средства и их эквиваленты	1165	23140	89574
наличные	1166		
счета в банках	1167	23140	89574
Расходы будущих периодов	1170		
Прочие оборотные активы	1190	685	517
Всего по разделу II	1195	184950	199474
III. Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и группы выбытия	1200	–	–
Баланс	1300	856878	860942
Пассив	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Собственный капитал			
Зарегистрированный (паевой) капитал	1400	40000	40000
Капитал в дооценках	1405	–	–
Дополнительный капитал	1410	–	–
Резервный капитал	1415	–	–

Окончание таблицы Д.2

1	2	3	4
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1420	765946	779236
Неоплаченный капитал	1425	(-)	(-)
Изъятый капитал	1430	(-)	(-)
Всего по разделу I	1495	805946	819236
II. Долгосрочные обязательства и обеспечения		-	-
Отсроченные налоговые обязательства	1500		
Долгосрочные кредиты банков	1510	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	1515	-	-
Долгосрочные обеспечения	1520	-	-
Целевое финансирование	1525	-	-
Всего по разделу II	1595	-	-
III. Текущие обязательства и обеспечения		-	-
Краткосрочные кредиты банков	1600		
Текущая кредиторская задолженность:			
по долгосрочным обязательствам	1610	-	-
за товары, работы, услуги	1615	50932	41706
по расчетам с бюджетом	1620	-	-
в том числе из налога на прибыль	1621	-	-
по расчетам по страхованию	1625	-	-
по расчетам по оплате труда	1630	-	-
Текущие обеспечения	1660	-	-
Доходы будущих периодов	1665	-	-
Прочие текущие обязательства	1690	-	-
Всего по разделу III	1695	50932	41706
IV. Обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия	1700	-	-
Баланс	1900	856878	860942

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____

Таблица Д.3 – Отчет о финансовых результатах ООО «Донгарант»
за 2018-2019 гг.

Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе)
за 12 месяцев 2019 г.

Форма № 2

Код по
ГКУД

1801003

Единица
измерения: тыс.
руб.

I. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Статья	Код строки	За отчетный период, 2019 г.	За аналогичный период предыдущего 2018 г.
Чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	2000	2096633	1465111
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	2050	1980687	1388016
Валовые:			
прибыль	2090	115946	7095
убыток	2095		
Прочие операционные доходы	2120		29422
Административные расходы	2130	52506	39926
Расходы на сбыт	2150	26136	14842
Прочие операционные расходы	2180	20691	9570
Финансовый результат от операционной деятельности:			
прибыль	2190	16613	42179
Прочие расходы	2270		
Финансовый результат до налогообложения:			
Прибыль	2290	16 613	42179
Расходы (доходы) из налога на прибыль	2300	3323	8436
Чистый финансовый результат:			
прибыль	2350	13290	33743
убыток	2355		

Руководитель _____

Главный бухгалтер _____

Таблица Д.4 – Исходные данные Ф№ 1 и Ф№ 2 ООО «Донгарант»
за 2018–2019 гг. для оценки деятельности предприятия, тыс. руб.

Показатели	2018 г.,	2019 г.,
Выручка	1465111	2096633
Себестоимость реализованной продукции	1388016	1980687
Прочие доходы операционной деятельности	29422	-
Административные расходы	39926	52506
Расходы на сбыт	14842	26136
Прочие расходы операционной деятельности	9570	20691
Прибыль до уплаты налога	42179	16613
Налог на прибыль	8436	3323
Всего расходов	1460790	2083343
Чистая прибыль	33743	13290
Стоимость нормируемых оборотных активов	839700	1248643
Стоимость основных фондов на начало года	682388	671928
Стоимость основных фондов на конец года	671928	661468
Среднегодовая стоимость основных фондов	677158	666698
Стоимость оборотных активов на начало года	188005	184950
Стоимость оборотных активов на конец года	184950	199474
Среднегодовая стоимость оборотных активов	186477,5	192212
Стоимость активов на начало года (валюта баланса)	870393	856878
Стоимость активов на конец года	856878	860942
Среднегодовая стоимость активов	863635,5	858910
Стоимость собственного капитала на начало года	772203	805946
Стоимость собственного капитала на конец года	805946	819236
Среднегодовая стоимость собственного капитала	789074,5	812591
Стоимость инвестиций на начало года	772203	805946
Стоимость инвестиций на конец года	805946	819236
Среднегодовая стоимость инвестиций	789074,5	812591
Материалы в структуре себестоимости	839700	1202711
Расходы на оплату труда (фоп, соцстрах) в структуре себестоимости	454575	648675
Амортизация в структуре себестоимости	10460	10460
Прочие расходы в структуре себестоимости	83281	118841

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е.1– Отчет о финансовых результатах ООО «Донпрод» за 2019 г., тыс. руб.

Статья	Код строки	За отчетный период, 2019 г.	За аналогичный период предыдущего года, 2018 г.
Чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	2000	211123	51577
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	2050	(161676)	(16801)
Чистые понесенные убытки по страховым выплатам	2070	–	–
Валовой: прибыль	2090	49447	34776
Прочие операционные доходы	2120	12684	21086
Административные расходы	2130	(37758)	(22338)
Расходы на сбыт	2150	(2034)	(1287)
Прочие операционные расходы	2180	(22725)	(30800)
Финансовый результат от операционной деятельности: прибыль	2190	1051	-
Финансовый результат от операционной деятельности: убыток	2195	(-)	(-)
Другие финансовые доходы	2220	1149	83
Прочие доходы	2240	258	9
Доход от благотворительной помощи	2241	-	-
Финансовые расходы	2250	()	(300)
Потери от участия в капитале	2255	(-)	(-)
Прочие расходы	2270	(7)	(203)
Прибыль (убыток) от влияния инфляции на монетарные статьи	2275	–	–
Финансовый результат до налогообложения: прибыль	2290	1014	1026
Расходы (доход) по налогу на прибыль	2300	–135	–185
Чистый финансовый результат: прибыль	2350	879	841
Чистый финансовый результат: убыток	2355	(-)	(-)

Руководитель _____

Главный бухгалтер _____

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица Ж.1– Факторы и их резервы, обеспечивающие формирование показателей в системе управления экономическим развитием субъекта предпринимательства

Факторы	Резервы
Продукция, товары, услуги.	Договор: количество, цена, сроки.
Центры финансовой ответственности.	Финансовый план: эффективность деятельности предприятия.
Статьи расходов.	Финансовый план: расходы по конкретным статьям.
Статьи калькуляции.	Калькуляция себестоимости продукции: запланированные и фактические расходы
Статьи доходов и расходов.	Финансовый план: запланированные и фактические доходы и расходы по конкретным статьям.
Проекты.	Инновационность, срок окупаемости, эффективность.
Элементы затрат.	Структура затрат по видам, сумма затрат.
Группы поставщиков.	Оценка поставщиков по видам поставок сырья, материалов, оборудования, ценам, срокам, логистике и др.
Группы потребителей.	Анализ потребителей по видам продукции, ценам, способу доставки, расчетам и др.
Рынки.	Анализ видов рынков, их емкости, конкурентности и др.
Виды денежных средств.	Договор: в соответствии с установленными видами валюты
Группы основных средств.	Группирование по видам в соответствии с нормативными документами.

ПРИЛОЖЕНИЕ И

<p>Общество с ограниченной ответственностью «Конкорд+» ООО «Конкорд+» ИНН 9110020020 ОГРН 1179102005610 ОКПО 06971199 297405, Республика Крым, г. Евпатория, ул. Большичная, 45/54 Основной вид деятельности: 22.23 Производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве +7(978)814 36 99, konkordchp@mail.ru</p>	<p>Limited Liability Company «Concord+» LLC «Concord+» TIN 9110020020, OGRN 1179102005610, OKPO 06971199 297405, Republic of Crimea, Evpatoria, Bolnichnaya str., 45/54 Main activity: 22.23 Production of plastic products used in construction +7(978)814 36 99, konkordchp@mail.ru</p>
---	---

исх №78 от 19 мая 2021 г.

СПРАВКА

**о внедрении результатов диссертационной работы
Балашова Вадима Юрьевича на тему «Деятельность субъектов
предпринимательства в контексте их экономического развития» на соискание
ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 –
Экономика и управление народным хозяйством: по отраслям сферы деятельности (в
т. ч. экономика предпринимательства)**

Выдана Балашову Вадиму Юрьевичу о том, что основные результаты диссертационной работы на тему «Совершенствование деятельности субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития», выполненной им в ГОВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», внедрены и находятся в стадии внедрения:

внедрены методы пропорционального распределения влияния факторов на формирование прибыли и расширения структурных составляющих показателей рентабельности, что позволило получить их расчетные значения при обосновании изменений чистой прибыли и рентабельности деятельности предприятия;

в стадии рассмотрения находятся роль и характеристики показателя эффективности процесса государственного регулирования функционирования предпринимательства.

Внедрение и использование предложенных методических и теоретических рекомендаций к эффективному использованию резервов повышения результативности с учетом влияния фактора государственного регулирования, позволит предприятию достичь более высокого уровня экономического развития.

Генеральный директор



В.В. Жухевич

**Индивидуальный предприниматель
Стожко Олег Александрович**

ИНН 911001457924 Виды деятельности: оптовая и розничная торговля

Адрес: РФ, Республика Крым, г. Евпатория, ул. 2 Гв.Армии 14, пом. 14

тел. +7 978 089 09 70. texnofasad@ya.ru

Individual Entrepreneur Stozhko Oleg Alexandrovich ITN 911001457924 Address:
Russia, Republic of Crimea, Evpatoria, 2 Gv.Armi 14 st., of. 14 tel. +7 978 089 09
70, e-mail: texnofasad@ya.ru Types of activity: wholesale and retail trade

Нех. № 2 от «10» марта 2021 г.

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертационной работы Балашова Вадима Юрьевича на тему «Деятельность субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития» на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством: по отраслям сферы деятельности (в т. ч. экономика предпринимательства)

Данная справка выдана в результате ознакомления с материалами диссертации Балашова Вадима Юрьевича на тему «Деятельность субъектов предпринимательства в контексте их экономического развития», выполненной им в ГОВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган- Барановского». Основные результаты диссертации внедрены и находятся в стадии внедрения:

– внедрен и используются в практической деятельности инновационно-цифровой подход к организации деятельности субъектов предпринимательства;

○ находятся в стадии внедрения элементы концептуальной модели системы параметров эффективности предпринимательской деятельности.

Использование рекомендаций Балашова В.Ю. является основой объективного подхода к результативности и планированию повышения эффективности функционирования субъекта предпринимательства.

Индивидуальный предприниматель



О.А. Стожко