

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

2 / 2019

Редакционная коллегия серии В (экономика и право)

Главный редактор – д-р экон. наук, проф. **В. В. Краснова**
Зам. главного редактора – д-р экон. наук, проф. **В. Н. Сердюк**
Ответственный секретарь - канд. экон. наук, доц. **А. А. Кужелева**

Члены редколлегии: канд. юрид. наук **Н. В. Асеева**; д-р экон. наук, проф. **Н. А. Балтачеева**; канд. юрид. наук **Н. Д. Бардашевич**; д-р экон. наук, проф. **Г. Н. Дончевский**; д-р экон. наук, проф. **Л. И. Дмитриченко**; д-р экон. наук, проф. **П. В. Егоров**; канд. юрид. наук **Д. С. Каблов**; д-р экон. наук, проф. **Н. Д. Лукьянченко**; канд. юрид. наук **Л. Ю. Одегова**; канд. юрид. наук **С. Н. Пашков**; д-р экон. наук, доц. **А. В. Половян**; д-р экон. наук, доц. **Ю. Н. Полшков**; д-р экон. наук, проф. **А. Г. Семенов**; д-р юрид. наук, доц. **Е. М. Сынкова**; д-р экон. наук, проф. **В. Н. Тимохин**; д-р экон. наук, проф. **А. М. Чаусовский**; д-р экон. наук, проф. **А. Г. Шеломенцев**.

The Editorial Board of the Series C (economics and law)

The Editor-in-Chief – Dr. of econ., prof. **V. V. Krasnova**
The Deputy of the Editor-in-Chief - Dr. of econ., prof. **V. N. Serdyuk**
Executive Secretary - Cand. of econ., docent **A. A. Kuzheleva**

The Members of the Editorial Board: Cand. jurid. sciences **N. V. Aseyeva**; Dr. of econ., prof. **N. A. Baltacheyeva**; Cand. jurid. sciences **N. D. Bardashevich**; Dr. of econ., prof. **G. N. Donchevsky**; Dr. of econ., prof. **L. I. Dmitrichenko**; Dr. of econ., prof. **P. V. Egorov**; Cand. jurid. sciences **D. S. Kablov**; Dr. of econ., prof. **N. D. Luk'yanchenko**; Cand. jurid. sciences **L. Y. Odegova**; Cand. jurid. sciences **S. N. Pashkov**; Dr. of econ., docent **A. V. Polovyan**; Dr. of econ., docent **Yu. N. Polshkov**; Dr. of econ., prof. **A. G. Semenov**; Dr. jurid. nauk, docent **Y. M. Synkova**; Dr. of econ., prof. **V. N. Timokhin**; Dr. of econ., prof. **A. M. Chausovskiy**; Dr. of econ., prof. **A. G. Shelomentsev**.

Адрес редакции: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
ул. Университетская, 24
283001, г. Донецк

Тел: (062) 302-92-56, 302-09-71

E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru

URL: <http://donnu.ru/econom>

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» включен в **Перечень рецензируемых научных изданий**, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, соискание ученой степени доктора наук (Приказ МОН ДНР № 774 от 24.07.2017 г.) по следующим группам научных специальностей: **08.00.01** – экономическая теория; **08.00.05** – экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями, региональная экономика труда, экономика народонаселения и демография; экономика природопользования, экономика предпринимательства, маркетинг; менеджмент, ценообразование, экономическая безопасность, стандартизация и управление качеством продукции, землеустройство, рекреация и туризм); **12.00.03** - гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право; **12.00.14** - административное право; административный процесс.

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» включен в базу **РИНЦ** (№ 510-09/2016 от 29.09.2016 г.).

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» зарегистрирован в **Министерстве информации Донецкой Народной Республики** (Свидетельство № 000071 от 21.11.2016 г.).

*Печатается по решению Ученого совета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Протокол № 6 от 02.07.2019 г.*

Ангелина И. А., Мусацкая Я. С. Кризисные ситуации на предприятии: природа и характер возникновения	3
Балашова Р. И. Оценка риска пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства и управление его минимизацией	12
Бессарабов В. О. Развитие теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах: модели и подходы	20
Болдырев А. П., Васильева О. С. Инновационная оценка творческого и интеллектуального потенциала высокомотивированного труда	30
Болдырев К. А. Конкурентно-мотивационная активность: сущность и структура	40
Бунтовская Л. Л., Стрельченко Д. И. Государственное регулирование трудовых отношений в сфере занятости	48
Ващенко Н. В., Балтачьева Н. А. Влияние социальной политики на формирование социального доверия населения в Донецкой Народной Республике	58
Германчук А. Н. Парадигма трейд-маркетинга	68
Глушко Е. С. Анализ принципа коммерциализации интеллектуальной собственности ведущих стран, Украины и Донецкой Народной Республики	79
Головинов О. Н. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности в Донецкой Народной Республике	87
Давидчук Н. Н. Интегрированный подход к оценке уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса	97
Давлианидзе Я. С., Гребенюк К. А. Принятие решений на основе метода анализа иерархий	106
Денисенко А. Н., Денисенко И. А. Управление персоналом и направления совершенствования системы мотивации труда	114
Еропутова О. А. Определение существенных факторов при декомпозиции рентабельности собственного капитала	124
Ибрагимхалилова Т. В., Чижова Н. Е. Управление инновационными процессами	130
Иванова Т. Л., Игуменцева А. В. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе метода теории эффективной конкуренции	137
Кондаурова И. А., Геммерлинг В. А. Регулирование социально-трудовых отношений как основа развития человеческих ресурсов Донецкой Народной Республики	149
Кужелева А. А., Чернявская Т. Г. Трансграничное сотрудничество как рычаг экономического развития государства	156
Курносова О. А. Трактовка экономической сущности категорий «логистическая услуга» и «логистический сервис»	164
Мартынов И. Ю., Китаева А. Г. Анализ цифровых информационных платформ регулирования предпринимательской деятельности	173
Половян А. В., Синицына К. И. Опыт применения форсайт технологии в развитии пищевой отрасли	184
Полшков Ю. Н. Прикладные экономические аспекты управления предприятиями угледобывающей отрасли региона с элементами стохастического моделирования	193
Саенко В. Г., Ракульцев К. Б. Адаптация функций маркетинга инноваций на отдельных стадиях движения продукта	202
Тимохин В. Н., Кужелева А. А. Составляющие инвестиционного климата социально-экономической системы на примере Донецкой Народной Республики	209
Шумаев Д. Г., Овинникова Р. В. Экспертиза в государственном управлении экономикой	221
О проведении Международной научной конференции молодых ученых и студентов «Проблемы развития социально-экономических систем»	228

Angelina I. A., Musatskaya Y. S. Crises at the enterprise: nature and nature of occurrence	3
Balashova R. I. Risk Assessment of the food chain of the national economy food complex and its minimization management	12
Bessarabov V. O. Development of the theory and methodology of counteraction to fraud in business structures: models and approaches	20
Boldyrev A. P., Vasilyeva O. S. Innovative assessment of the creative and intellectual potential of highly motivated labor	30
Boldyrev K. A. Competitive motivational activity: essence and structure	40
Buntovskaya L. L., Strelchenko D. I. State regulation of labor relations in employment	48
Vashchenko N. V., Baltacheeva N. A. Influence of social policy on formation of social trust of the Donetsk People's Republic	58
Germanchuk A. N. Trade marketing paradigm	68
Glushko K. S. Analysis of the principle of commercialization of intellectual property of leading countries, Ukraine and the Donetsk People's Republic	79
Golovinov O. N. Customs regulation of foreign economic activity in the Donetsk People's Republic	87
Davidchuk N. N. Integrated approach to assessing the level of the recreation complex recreation potential development	97
Davlianiidze Ya. S., Grebenyuk K. A. Decision-making based on the hierarchy analysis method	106
Denisenko A. N., Denisenko I. A. Personnel management and areas of improvement of the system of labor motivation	114
Yeroputova O. A. Determination of significant factors in the decomposition of return on equity	124
Ibragimkhalilova T. V., Chizhova N. E. The management of innovation processes	130
Ivanova T. L., Igumentseva A. V. Estimation of competitiveness of the enterprise on the basis of a method the theory of effective competition	137
Kondaurova I. A., Gemmerling V. A. Regulation of social and labor relations as the basis for the human resources development of the Donetsk People's Republic	149
Kuzheleva A. A., Chernyavskaya T. G. Transboundary cooperation as the lever of economic development of the state	156
Kurnosova O. A. Interpretation of the economic essence of the categories «logistics service» and «logistics service»	164
Martynov I. Y., Kitaeva A. G. Analysis of digital information platforms for business regulation	173
Polovyan A. V., Sinitsyna K. I. Experience of applying the foresight technology in food industry development	184
Polshkov Yu. N. Applied economic aspects of the management of coal mining enterprises in the region with elements of stochastic modeling	193
Saienko V. G., Rakultsev K. B. Adaptation of functions of innovation marketing in separate stages of product movement	202
Timokhin V. N., Kuzheleva A. A. Components of the investment climate of the socio-economic system on the example of the Donetsk People's Republic	209
Shumaev D. G., Ovinnikova R. V. The expert examination in the state administration of the economy	221
On the conduct of International scientific conference of young scientists and students «Development challenges of the development of socio-economic systems»	228



ЭКОНОМИКА

УДК 330:338

**КРИЗИСНЫЕ СИТУАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ:
ПРИРОДА И ХАРАКТЕР ВОЗНИКНОВЕНИЯ**

© 2019. *И. А. Ангелина, Я. С. Мусацкая*

В статье обоснована природа и характер кризисных ситуаций на предприятии, сущность которых была положена в основу графической интерпретации факторов их возникновения, что позволило предопределить траектории развития предприятия в таких ситуациях через призму этапов жизненного цикла, возможных убытков от их последствий.

Ключевые слова: предприятие; кризисные ситуации; кризисные ситуации на предприятии; факторы кризисных ситуаций; убытки от кризисных ситуаций; жизненный цикл предприятия.

Постановка проблемы. В современных социально-экономических условиях, в основе которых, так или иначе, лежат принципы рыночной экономики, кризисные ситуации возникают в процессе развития каждого предприятия вне зависимости от его размеров, отрасли деятельности, организационно-правовой формы и т.д. Несмотря на то, что каждое отдельное предприятие имеет свои задачи деятельности и заинтересованных сторон, со своими интересами, находится под влиянием, нередко индивидуальных, факторов внутренней и внешней среды, вместе с тем подчиняются общеизвестным закономерностям циклического развития национальной экономики, имея при этом собственные этапы жизненного цикла с характерными для них кризисными ситуациями.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что кризисные ситуации не всегда могут иметь разрушительный характер или серьезные последствия, но, зачастую, являются основой преобразования деятельности предприятия в целом или его отдельных направлений в частности. В результате анализа последствий той или иной кризисной ситуации на предприятии осуществляются организационно-структурные преобразования, кадровые перестановки, изменение центров ответственности и т.п.

Именно поэтому изучение кризисных ситуаций на предприятии имеет особую актуальность в современных условиях, но в то же время приводит к существованию значительных различий в мнениях ученых в исследуемой проблематике.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что исследованиям кризисных ситуаций на предприятиях посвящены работы Антонова О.В., Большакова А.С., Короткова З.М., Жарковской Е.П., Иванюты С.М., Черновол И.А. и других [1-16].

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на то, что изучению кризисных ситуаций на предприятии посвящено значительное количество обстоятельных научных исследований, вопросы природы их возникновения в рамках жизненного цикла остаются еще не изученными в полной мере. К тому же проблема рассмотрения

факторов и убытков предприятий от кризисных ситуаций является крайне актуальной для любой экономической системы на всех её уровнях.

Целью исследования является обоснование природы и характера возникновения кризисных ситуаций на предприятии в контексте этапов его жизненного цикла.

Результаты исследования. Логика нашего исследования будет исходить из того, что изучение кризисных ситуаций на предприятии должно начинаться с изучения их сущности, что позволит объяснить их природу и характер возникновения. В связи с этим необходимым является рассмотрение, как минимум, следующей цепочки определений: «кризис», «кризисная ситуация», «кризисное состояние», в интерпретации разных авторов с экономической точки зрения на микроуровне.

Учитывая тот факт, что в исследуемой нами проблематике существует значительное количество работ, посвященных этимологии указанных выше определений (отметим работы [1-13]), не будем вдаваться в критические размышления по поводу их дефиниций в специальной экономической литературе, а обозначим их специфические особенности.

Так, Антонов О.В. [1, с. 18], Большаков А.С. [2, с. 6] рассматривают кризис на предприятии как один из этапов его развития, подчеркивая при этом, что в основе его возникновения лежат нарушения пропорций между спросом и предложением на товары или услуги предприятия, в свою очередь, причинами нарушения таких пропорций являются факторы внутренней и внешней среды предприятия.

Как форму нарушения параметров жизнеспособности понимает кризис на предприятии Подольская В.А., добавляя, что кризис проявляет себя в течение определённого периода и характеризуется закономерностью и цикличностью возникновения в ходе этапов жизненного цикла предприятия [3, с. 336]. При этом, по мнению автора, в основе кризиса на предприятии лежат противоречия, которые образуются в процессе взаимодействия только с внешней средой предприятия.

Здесь приведем противоположное мнение Короткова З.М. Ученый считает, что в основе кризиса, в первую очередь, лежит сам процесс функционирования предприятия, а не факторы внешней среды [4, с. 14].

Другими словами, под кризисом на предприятии автор понимает ситуацию, в которой происходит обострение противоречий на предприятии, которые угрожают его эффективному функционированию. Отсюда также следует вывод о том, что кризис состоит из определенных ситуаций (на это указано и в [5, с. 8; 52, с. 4]).

Подтверждает данную позицию и Черновол И.А., считая, что кризисом на предприятии является совокупность ситуаций, вызванных экзо- и эндогенными факторами, которая нарушает равновесие системы предприятия, и, со временем, может приводить к изменению организационного, экономического и производственного механизма функционирования. При этом ученый отдельно отмечает, что кризисные ситуации на предприятии являются труднопрогнозируемыми, тем не менее, могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на деятельность предприятия [57, с. 12].

Гальчинский А.С. считает, что кризисная ситуация на предприятии заключается в стремительном увеличении количества взаимосвязанных кризисных явлений, результаты которых приводят к ухудшению отдельных показателей деятельности, но не разрушают «систему самосохранения» [8, с. 104].

Как период спада в развитии предприятия трактует кризисную ситуацию на предприятии Лигоненко Л.А., акцентируя при этом внимание на, как правило,

катастрофические ухудшения как количественных, так и качественных показателей деятельности предприятия [9, с. 16].

Чернявский А.Д. соглашается с мнением Р. Хита, который, критически анализируя мнения американских и английских учёных, приходит к выводу, что кризисной ситуацией является такая, при которой в деятельности предприятия наблюдается неуверенность в управленческих решениях, у управленческого персонала существует чувство небезопасности и тревожности относительно своего будущего [10, с. 16].

Представляет интерес в рамках нашего исследования позиция Колесник М.К., которая считает, что вместо понятия «кризисная ситуация» уместней говорить о кризисном состоянии, под которым подразумевает незапланированный, нежелательный, а также ограниченный по времени процесс, который нарушает функционирование предприятия [11, с. 53].

Похожую позицию относительно применения слова «состояние» занимают и Крутик А.Б. с Муравьевым А.И., считая, что в целом кризис – это изменение экономического состояния предприятия, а именно резкий переход от стабильного функционирования к нарушению деятельности и процесса воспроизводства [12, с. 21].

Здесь также приведем мнение о том, что кризисное состояние на предприятии является закономерным в рыночной экономике, напрямую связано с жизненным циклом предприятия [13, с. 109-116]. Такое мнение, высказанное Коваленко Е.В., свидетельствует о том, что кризисному «состоянию» (по мнению автора) свойственен определенный период времени на определённом этапе жизненного цикла предприятия. Возникает вполне логичный вопрос о той ситуации, когда кризисное «состояние» будет не на том этапе жизненного цикла предприятия или ее не будет в принципе.

Трудно не согласиться с общеизвестным фактом цикличности кризисов на макро-, мезо- и микроуровне, однако говорить о том, что на данном этапе жизненного цикла будет иметь место кризисное «состояние», по нашему мнению, не является вполне оправданным. В данном контексте «состояние» предполагает длительный процесс (здесь, кстати, речь и должна идти об определённой закономерности), в рамках которого четко идентифицированы и структурированы причины, факторы такого «состояния». При этом они взаимосвязаны и только в совокупности образуют кризисное «состояние».

Однако предположим, что вся совокупность факторов и причины дестабилизации деятельности предприятия не взаимосвязана и не взаимообусловлена и имеет разные временные рамки. Именно поэтому мы склонны говорить о ситуативности кризисов в деятельности предприятия, употребляя при этом словосочетание «кризисная ситуация», так как на каждой стадии жизненного цикла она может быть обусловлена как однообразными, так и различными причинами.

Учитывая вышесказанное, под кризисной ситуацией, по нашему мнению, необходимо понимать совокупность кризисных явлений на предприятии, в основе которых лежит влияние как факторов внешней, так и внутренней среды, вызывающих необходимость их преодоления для дальнейшей деятельности предприятия.

Из такой дефиниции следует взаимосвязь факторов и, в определенных случаях, последствий кризисных ситуаций на предприятии. В данном направлении обращает на себя внимание исследование Водополовой Н.В. и Масалтиной Н.В. [14], которые проанализировали значительное количество мнений ученых относительно отражения в

исследуемых нами дефинициях, проявление свойств и причин кризисных ситуаций на предприятии.

Итак, для того, чтобы определить причины кризисных ситуаций, их природу и характер возникновения на предприятии, по нашему мнению, необходимо: определить факторы развития кризисных ситуаций на предприятии, рассмотреть логику их взаимосвязи и взаимодействия; проанализировать возможные кризисные ситуации на этапах жизненного цикла предприятия, природу и характер их возникновения.

Некоторые ученые [15; 16] считают, что кризисная ситуация на предприятии является поворотным моментом в процессе его деятельности, так как приводит к её оптимизации, позволяет адаптироваться к новым условиям хозяйствования или влияния факторов внутренней и внешней среды предприятия, которое, как правило, тяжело спрогнозировать.

Необходимо понимать, что кризисные ситуации могут быть вызваны различными факторами, тем не менее, результаты анализа специальной экономической литературы [6; 7; 14], собственных размышлений, позволили нам их систематизировать на рисунке 1, максимально учитывая при этом их разнообразие.

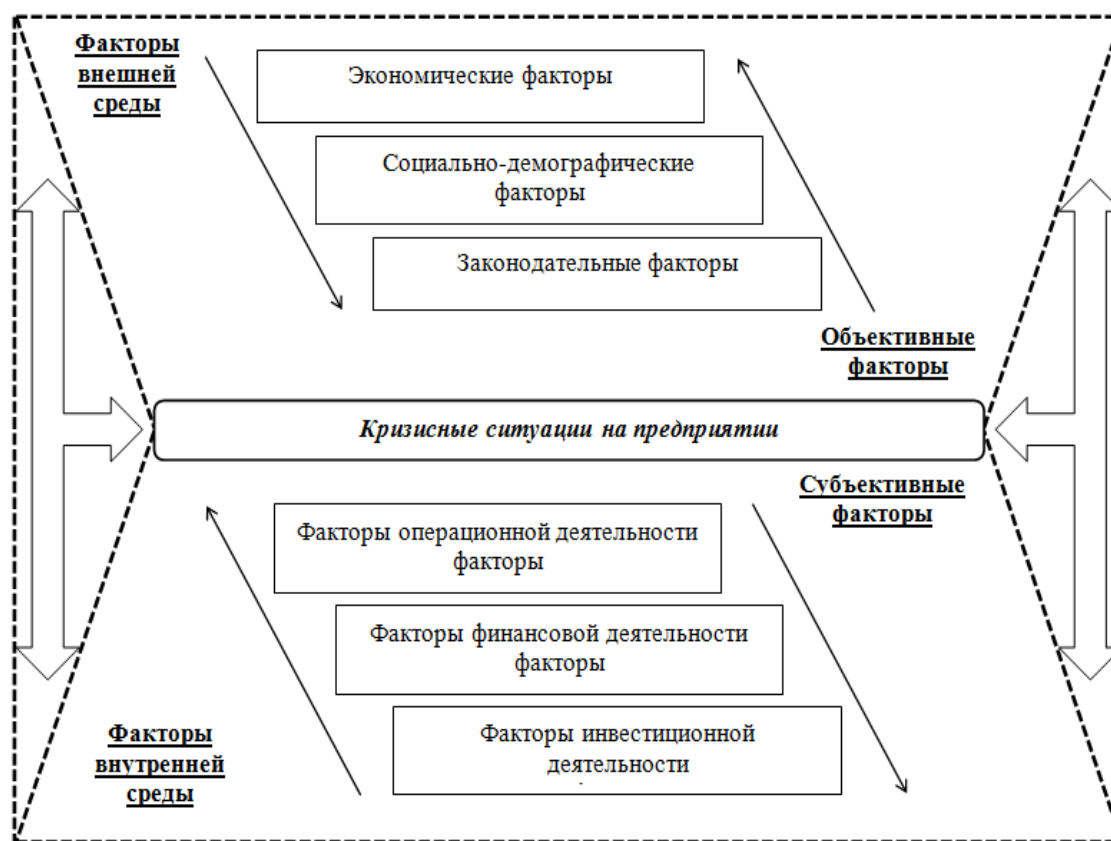


Рис. 1. Факторы возникновения кризисных ситуаций на предприятии

По нашему мнению, в основе кризисных ситуаций на предприятии лежат объективные факторы, связанные с экономическим положением на макро- и мезо-уровне, социально-демографической ситуацией и законодательной базой, другими словами – факторы внешней среды, а также субъективные, отражающие несовершенство операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия (факторы внутренней среды).

Факторы внешней среды предприятия не связаны с деятельностью предприятия и зависят от уровня развития экономических отношений, покупательной способности физических и юридических лиц, социальной напряженности, активности профсоюзов и других общественных организаций, развития законодательной базы, регулирующей предпринимательскую деятельность и т.д.

Отметим, что факторов внешней среды (равно, как и внутренней) можно выделить бесконечное количество (геополитические, институциональные, другие), однако мы склонны полагать, что их суть так или иначе сведется к вышеприведенным трем группам. Например, политическая ситуация приведёт, как минимум, к изменениям в законодательной базе и, как максимум, изменит рыночную конъюнктуру, которая, в свою очередь, отразится на социальной напряженности и уровне занятости населения.

Факторы внутренней среды предприятия непосредственно связаны с операционной, финансовой и инвестиционной деятельностью предприятия, возникают при неэффективности процесса управления, недостаточности ресурсов и квалификации персонала (операционная деятельность), ухудшении взаимоотношений с поставщиками и финансовыми учреждениями (преимущественно финансовая деятельность), отсутствии инвестиционных проектов (инвестиционная деятельность) и т.д.

Заметим, что рисунок 1, выполненный нами в двумерном пространстве, может интерпретироваться в трёхмерное таким образом, что в основе полученной пирамиды будет находиться деятельность предприятия в целом, на вершине – кризисная ситуация, а боковые грани состоят из факторов внешней среды (объективные) и внутренней (субъективные). В случае, когда в основе кризисной ситуации лежат только факторы внутренней или внешней среды, речь идет о конусе в трёхмерном пространстве.

Следовательно, возникает необходимость определения перечня признаков, которыми обладают кризисные ситуации (помимо тех общеизвестных и общетеоретических, примеры которых мы приводили ранее). На данном этапе исследования обращает на себя внимание работа Риттеля Г. и Вебера М. [17], которые разработали, на наш взгляд, наиболее удачный подход к определению признаков «зловредной» и «покладистой» проблем на предприятии, так как данная наработка может быть адаптирована в плоскость представленного исследования.

Результаты собственных размышлений в данном направлении позволили прийти к следующим выводам:

«зловредные» кризисные ситуации по своей природе являются совокупными, то есть в их основе лежит влияние факторов как внешней, так и внутренней среды предприятия. В данном случае высота четырёхугольной пирамиды находится строго по центру основания, показывая тем самым совокупное влияние факторов;

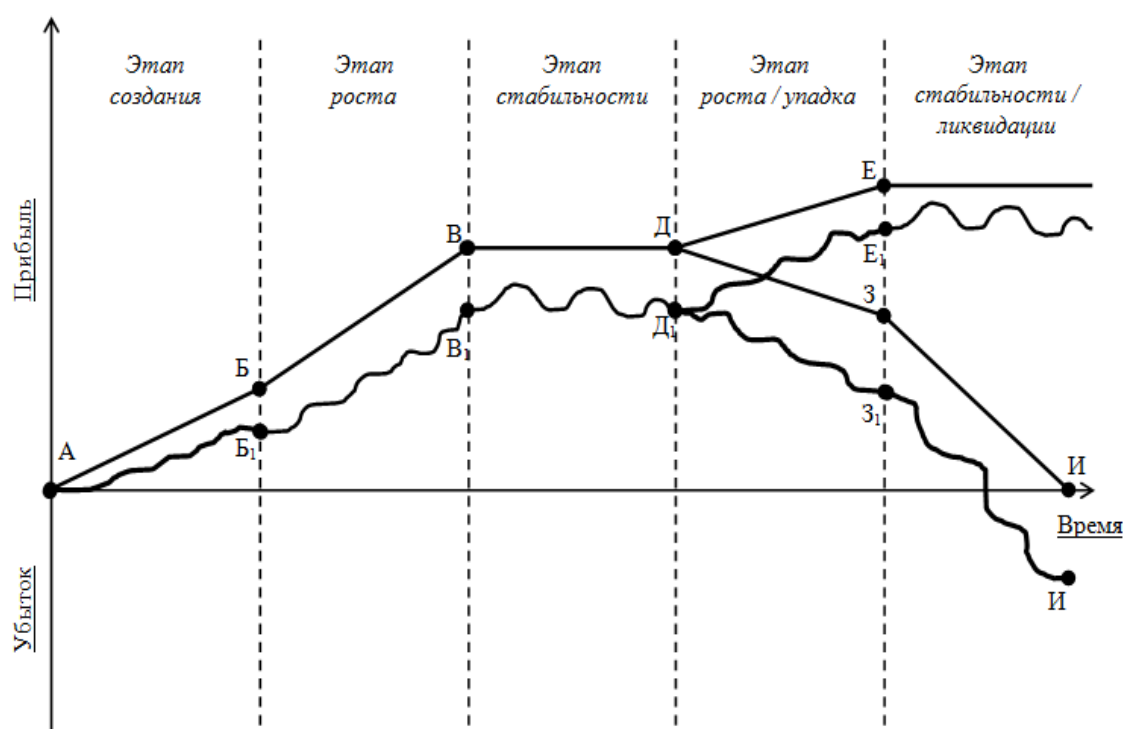
«покладистые» кризисные ситуации возникают вследствие влияния факторов только внешней или внутренней среды предприятия и являются простыми по своей природе. В такой ситуации высота четырёхугольной пирамиды смещена в сторону одной из граней (если преобладает влияние на кризисную ситуацию факторов внешней среды, то в данную сторону, если факторов внутренней среды – в противоположную).

При этом необходимо учитывать тот факт, что каждому этапу жизненного цикла будут присущи неповторяющиеся (уникальные) кризисные ситуации. Такая природа кризисных ситуаций на предприятии обусловлена самой логикой его жизненного цикла.

Не ставя одной из задач представленного исследования подробный и критический анализ сущности этапов жизненного цикла, а также опираясь на специальную

экономическую литературу в данном вопросе [18], выделим следующие этапы: создания, роста, стабильности, упадка и ликвидации. Схематично их последовательность, а также траектория развития предприятия в условиях кризисных ситуаций и без таковых представлена на рисунке 2.

Как видно, отрезки АЕ и АИ показывают траекторию развития предприятия без кризисных ситуаций (или, уместней говорить, об их незначительности для деятельности). При этом заметим, что траектория была нами построена намеренно из точки А (своего рода, точка безубыточности на графике) для того, чтобы момент получения предприятием первой прибыли не совпал с этапом роста (или другим этапом), а происходил уже на этапе создания.



АЕ, АИ – траектория развития предприятия без кризисных ситуаций;
 АЕ₁, АИ₁ – траектория развития предприятия в условиях кризисных ситуаций;
 ББ₁, ВВ₁, ДД₁, ЕЕ₁, ЗЗ₁, ИИ₁ – величина убытков от кризисных ситуаций.

Рис. 2. Траектории развития предприятия в контексте этапов жизненного цикла

Такой подход позволил одновременно предопределить траекторию развития предприятия в условиях кризисных ситуаций (АЕ₁ и АИ₁) через призму этапов жизненного цикла, схематично изобразить его нелинейность. Достаточно принципиальным моментом на рисунке 2 является величина отрезков ББ₁, ВВ₁, ДД₁, ЕЕ₁, ЗЗ₁, ИИ₁, так как демонстрирует величину убытков от кризисных ситуаций на определенном этапе жизненного цикла предприятия.

Придерживаясь общей логики представленного исследования, в таблице 1 нами рассмотрены возможные факторы возникновения кризисных ситуаций на предприятии (учитывая их группировку на рисунке 1) с одновременным выделением наиболее характерных в каждой группе: в группе факторов внешней среды – экономические, социально-демографические, законодательные; в группе факторов внутренней среды – факторы операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Таблица 1

Характерные кризисные ситуации на предприятии в разрезе этапов жизненного цикла, факторов (групп внутренней и внешней среды) и убытков

Этап	Кризисные ситуации / Факторы возникновения	Убытки
Создания	<p><u>Факторы внешней среды</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – невысокий уровень платежеспособности, физических и юридических лиц; – невысокий уровень образования физических и юридических лиц; – несовершенство нормативно-правовой базы. <p><u>Факторы внутренней среды</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – отсутствие необходимого количества контрагентов (поставщиков, посредников покупателей и т.д.); – высокие проценты по кредиту. 	<p><u>Финансовые</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – снижение уровня планируемых доходов; – рост расходов на юридические и консалтинговые услуги; – рост расходов на привлечение контрагентов; – рост расходов на выплату процентов по кредитам и займам. <p><u>Нефинансовые</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – снижение мотивации работников; – рост социальной напряженности на предприятии; – ухудшение имиджа предприятия в глазах собственных работников.
Роста	<p><u>Факторы внешней среды</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – высокий уровень инфляции; – высокий уровень безработицы; – несовершенство нормативно-правовой базы. <p><u>Факторы внутренней среды</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – недостаток ресурсов (как материальных, так и денежных и т.п.); – низкая ликвидность активов; – существенный перерасход инвестиционных ресурсов. 	<p><u>Финансовые</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – снижение уровня реальных доходов; – рост расходов на приобретение материальных ресурсов; – рост расходов на привлечение контрагентов. <p><u>Нефинансовые</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – ухудшение имиджа предприятия в глазах общественности.
Стабильности	<p><u>Факторы внешней среды</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – нестабильность налоговой системы; – невысокий уровень доверия населения к деятельности предприятия; – несовершенство нормативно-правовой базы. <p><u>Факторы внутренней среды</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – недостаточно диверсифицированный ассортимент продукции; – рост кредиторской и дебиторской задолженности; – неэффективный фондовый портфель. 	<p><u>Финансовые</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – рост объемов налогов и сборов; – рост расходов на решение социальных проблем; – рост расходов на совершенствование производства; – рост безнадежной задолженности; – рост расходов на маркетинговые исследования. <p><u>Нефинансовые</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – рост социальной напряженности на предприятии; – снижение степени вовлеченности работников в решение кризисной ситуации; – ухудшение имиджа предприятия в глазах собственников работников и общественности.
Ликвидации	<p><u>Факторы внешней среды</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – общая экономическая ситуация на макро- и мезоуровне; – социальная напряженность в обществе; – несовершенство нормативно-правовой базы. <p><u>Факторы внутренней среды</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – значительные объемы кредиторской задолженности перед контрагентами; – отсутствие ресурсов для выполнения финансовых обязательств, оплаты процентов. 	<p><u>Финансовые</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – снижение уровня прогнозируемых доходов; – рост безнадежной задолженности; – рост расходов на выплату заработной платы и других выплат, связанных с прекращением трудовых отношений; – рост расходов на юридические и консалтинговые услуги. <p><u>Нефинансовые</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – рост социальной напряженности на предприятии; – ухудшение имиджа предприятия в глазах собственных работников и общественности.

Рассматривая возможные убытки от кризисных ситуаций на предприятии, выскажем тезис, который представляет интерес для дальнейшего исследования, отражающий их общие тенденции: убытки финансового характера связаны в большей степени с ростом расходов, чем снижением доходов, нефинансового характера – со снижением имиджа предприятия в глазах собственных работников и общественности.

В ходе исследования установлено, что наибольшее количество кризисных ситуаций на предприятии возникает на начальных этапах его функционирования и, так или иначе, может лежать в основе этапа стабильности или дальнейшего упадка. При этом очевидно, что выявление факторов и тенденций развития кризисных ситуаций должно происходить именно на начальных этапах жизненного цикла и всецело зависит от эффективности стратегического планирования на предприятии.

Выводы. Проанализированная природа и характер возникновения кризисных ситуаций на предприятии углубляют понимание важности стратегического планирования, позволяют предопределить направления деятельности предприятия и возможные кризисные ситуации, своевременно реагировать, в рамках запланированных мероприятий, на возникновение кризисных ситуаций на предприятии, а также являются предпосылкой для обоснованного формирования его концептуальных основ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонов О.В. Управление кризисным состоянием организации (предприятия): учебное пособие для вузов / О.В. Антонов. – М: Юнити-Дана, 2004. – 141 с.
2. Большаков А.С. Управление финансовой стабилизацией предприятия / А.С. Большаков. – К: Ника-Центр, 2003. – 496 с.
3. Подольская В.О. Финансовый анализ: учебное пособие / В.О. Подольская – К.: ЦУЛ, 2007. – 488 с.
4. Коротков З.М. Антикризисное управление: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / З.М. Коротков. – М.: ИНФРАМ, 2001. – 432 с.
5. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: учебник (7 издание) / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2011. – 467 с.
6. Иванюта С.М. Антикризисное управление: учебное пособие / С.М. Иванюта – К.: ЦУЛ, 2007. – 288 с.
7. Черновол И.А. Сущностная характеристика кризиса предприятия и причины его возникновения / И.А. Черновол // Вестник Хмельницкого национального университета. Серия: Экономические науки. – 2011. – № 2, Т. 1. – С. 10-13.
8. Гальчинский А.С. Кризис и циклы мирового развития (издание 2-е, доп.) / А.С. Гальчинский. – К.: АДЕФ-Украина, 2010. – 480 с.
9. Лигоненко Л. А. Антикризисное управление предприятием: теоретико-методологические основы и практический инструментарий: монография / Л. А. Лигоненко. – К.: КНЭУ, 2001. – 580 с.
10. Чернявский А. Д. Организация управления: учебное пособие / А.Д. Чернявский. – К: МАУП, 1998. – 136 с.
11. Колесник М. К. Антикризисное управление производственно-хозяйственными структурами в машиностроении: монография / М.К. Колесник. – Львов: Львовская политехника, 2009. – 208 с.
12. Крутик А.Б. Антикризисный менеджмент: Превентивные методы управления / А.Б. Крутик, А.И. Муравьев. – СПб: Питер, 2001. – 430 с.
13. Коваленко Е. В. Антикризисное управления: теория, методология и механизмы реализации: монография / Е.В. Коваленко. – Запорожье, ЗГИА, 2011. – 466 с.
14. Водополова Н. В. Кризисы в развитии предприятия: сущность понятия, возможности распознавания и управления / Н.В. Водополова, Н.Н. Масалтина // Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого. – 2005. – №3 (22). – С. 84-92.
15. Booth S. Crisis Management Strategy. Competition and Change in Modern Enterprises / S. Booth. – London: Routledge, 1993. – 314 p.
16. Залогина Е.И. Антикризисное управление промышленным предприятием в условиях переходной экономики Украины: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.06.01 / Залогина Екатерина

Игоревна. – Хмельницкий, 2004. – 22 с.

17. Rittel H. W. J. Dilemmas in a General Theory of Planning / H. W. J. Rittel, M. M. Webber // Policy Sciences. – 1973. – № 4. – С. 155-169.

18. Матюшенко О.И. Жизненный цикл предприятия: сущность, модели, оценка / О. И. Матюшенко // Проблемы экономики. – 2010. – № 4. – С. 82-91.

Поступила в редакцию 27.06.2019 г.

CRISIS SITUATIONS AT ENTERPRISES: NATURE AND NATURE OF APPEARANCE

I. A. Angelina, Y. S. Musatskaya

The article substantiates the nature and nature of crisis situations in the enterprise, the essence of which was the basis for graphical interpretation of the factors of their occurrence, which allowed to determine the trajectories of the enterprise development in such situations through the prism of life cycle stages, possible losses from their consequences.

Keywords: enterprise; crisis situations; crisis situations at the enterprise; factors of crisis situations; losses from crisis situations; the life cycle of the enterprise.

Ангелина Ирина Альбертовна

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой туризма

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

irinaangelina5566@gmail.com

+38-071-307-24-43

Мусацкая Яна Сергеевна

ассистент кафедры туризма

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

jana.mitina@mail.ru

+38-071-307-24-43

Angelina Irina

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Asisseten of tourism department

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, city Donetsk

Musatskaya Yana

Assistant of tourism department Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, city Donetsk

УДК 338.439.02

ОЦЕНКА РИСКА ПИЩЕВОЙ ЦЕПИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И УПРАВЛЕНИЕ ЕГО МИНИМИЗАЦИЕЙ

© 2019. Р. И. Балашова

В статье рассмотрена роль составляющих продовольственной политики, обеспечивающих рисковую устойчивость пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства. Предложена модель продовольственного комплекса как объединяющей структуры, раскрывающая экономическую сущность оценки рисков. Рекомендовано при диагностике и оценке уровня риска субъектов пищевой цепи использовать предлагаемый алгоритм оценки и минимизации риска, как интегрального показателя.

Ключевые слова: пищевые цены; продовольственный комплекс; оценка риска; отрасли; особенности; показатели оценки; программы; минимизация риска.

Постановка проблемы. Развитие продовольственного комплекса и пути обеспечения продуктами питания являются актуальной проблемой народного хозяйства. Состояние и уровень риска пищевой цепи должны обеспечивать гарантированный доступ к необходимому количеству продовольствия для поддержания активной и здоровой жизни населения. Экономическая ситуация, с учетом сложившихся и прогнозируемых направлений формирования общественных потребностей, стимулирует создание государством политики обеспечения продовольствием. Осуществление такой политики направлено на определение принципов взаимодействия всех звеньев пищевой цепи и связанных с ней видов деятельности на основе оценки риска и управления его минимизацией.

Одной из важнейших задач политики обеспечения населения продовольствием является создание рискованной устойчивости в производстве пищевой продукции как базового фактора гарантированного наличия продовольствия у населения. Устойчивость создания, продовольственной продукции на современных способах внедрения программ оценки и управления риском на предприятиях, осуществляющих создание, доставку и реализацию продуктов питания. Решение этих задач требует контроля и регулирования производства продукции земледелия, животноводства, растениеводства и других сфер. Влияние на регулирование деятельности этих структур с наименьшей степенью риска возможно при удовлетворительной организации обеспечения необходимыми ресурсами и способами их использования, инновационными технологиями изготовления соответствующей продукции и ее оптовой или розничной реализации.

Актуальность темы исследования. На формирование указанного рынка большое влияние оказывает сложившаяся социально-экономическая и политическая ситуация, сопровождающаяся определенными рисками. В Донецкой Народной Республике вступили в силу ряд законодательных документов, регулирующих функционирование пищевой цепи и способствующих ее рискованной защищенности. Так, в июне текущего года вступил в силу Закон Донецкой Народной Республики «Об основах государственного регулирования торговой деятельности, сферы общественного питания и бытового обслуживания населения» [1]. В этом регламентированы меры по снижению формальных препятствий в сфере торговли и бытового обслуживания пользователей. Данным документом усовершенствован

порядок регулирования договорных отношений контрагентов по поставшке продовольственных товаров и реализующих их торговых сетей, упрощена процедура обучения работников торговых сетей. Кроме того, также вступил в силу Закон «О внесении изменений в Закон Донецкой Народной Республики «О безопасности и качестве пищевых продуктов» [2]. Согласно этому регламенту отрегулирован порядок маркировки этикеткой (вкладышем), подтверждающий выполнение правил, норм и требований к качественному составу продуктов. В предыдущих условиях, производители при ввозе ими на территорию Республики продуктов питания фиксировали каждую упаковку, это увеличивало цену товара. В соответствии с принятыми изменениями порядок маркировки упрощен, что позволяет подавать документ о качественных характеристиках продукции сразу на всю партию товара. При этом требования к качеству, срокам использования, составу продукции сохраняются, что обеспечивает их рисковую защищенность [3]. Следовательно, оценка риска пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства и управление его минимизацией является актуальной задачей исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Научно-методические и аналитические подходы к функционированию пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства, организационные формы и возможности создания инфраструктуры, работа торговой сети такого комплекса неоднократно рассматривались учеными различных школ и направлений и нашли отражение в научных работах В.Д. Малыгиной [4], К.А. Погосян [5], А.В. Половяна [6], С.В. Салиты [7], А.Ф. Шорикова [8], О.С. Лебедева [9], В. Кондратюкова [10], Ю.Г. Лебедева [11], В.И. Лойко [12]. В своих работах значительная часть авторов подчеркивают, что необходимость удовлетворения потребительского спроса объединяет усилия различных структур управления, предпринимательского сектора различных отраслей экономики, финансово-кредитной сферы.

Выделение нерешённых проблем. Рост потребностей, положительный тренд количества и ассортимента выпускаемой продукции, рост технологической оснащенности производства, необходимость постоянного мониторинга, оценки и управления рисками при формировании пищевых цепей создали условия для функционирования формирования народнохозяйственного продовольственного блока как комплекса производств различных видов продукции для удовлетворения населения продуктами питания. Объектом исследования являются процессы формирования пищевых цепей продовольственного комплекса, оценка их риска и возможность его минимизации.

Целью исследования является развитие подходов к совершенствованию методов оценки риска пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства на основе более детального изучения возможностей его появления, факторов, оказывающих влияние на этот процесс, методов, инструментов и способов его минимизации.

Результаты исследования. В результате аналитической оценки данной проблемы установлено, что одним из результативных способов управления риском является применение государственных программ продовольственной, социальной и экономической поддержки, основанные на изучении факторов влияния на изменение потребностей и ассортименте продуктов.

Так, автор П.В. Водясов в работе [13] на основе изучения зарубежной практики отмечает, что значительный интерес представляет путь Бразилии к реализации программы «Нулевой голод» (Fome Zero). Эта стратегия включает разработку других

активных направлений, в том числе денежную помощь в форме субсидирования «Семейная дотация», которая разработана для предоставления средств определенным категориям на покупку необходимых продуктов. Автор выделяет еще одну национальную программу Бразилии, упорядочивающую школьное питание, в которой разработан порядок выделения школьникам питания в заведениях образования. По мнению этого автора, представляет собой интерес программа, предусматривающая организацию закупки государством продуктов у производителей (фермеров), с целью последующего их распределения между местными учреждениями [14]. В Бразилии, отмечает автор, функционирует «национальная система продовольственной безопасности (SISAN)» [14].

Кроме того, автор [13] рассмотрел особенности политики сельского хозяйства в США, где государственная поддержка имеет форму доли затрат на реализацию программ внутренней продовольственной помощи. Этот инструмент, регулирующий спрос на продовольственном рынке, используется не как отдельное мероприятие, а в системной концепции, объединяющей механизмы бюджета и вертикальной подчиненности [14]. В результате рассмотрения зарубежного опыта этот автор [13] предложил экономическую модель, раскрывающую механизм формирования государством обеспечения населения продовольствием, основанный на «тянущем» и «толкающем» принципах.

Авторы А.В. Миненко [15] делают вывод, что в настоящее время актуально выявление причин отклонений сведений о потреблении продукции в питании людей, пересмотреть и усовершенствовать методику, используемую Росстатом методику расчета показателей, характеризующих степень общественного использования продуктов, и внести в Доктрину продовольственной безопасности Российской Федерации рациональные нормы (критерии) потребления населением пищевой продукции [16].

Учитывая мнение автора С.В. Салиты [7] о свойствах и типах кластерных формирований, можно обобщить, что продовольственный комплекс является объединяющей структурой на определенной территории, возможен и межтерриториальный вариант. Его предпринимательской основой являются хозяйствующие субъекты, составляющие пищевую цепь, их взаимодействие характеризуется определенной степенью риска. Его главной функцией является удовлетворение потребностей в продовольствии, однако допустимо совмещение деятельности по производству других предметов потребления, производимых из различных видов сырьевых ресурсов. Продовольственный комплекс имеет специфическую направленность на основе соблюдения базовых хозяйственных принципов (рис. 1).

К ним относятся:

долевое влияние каждого вида деятельности на результат работы всего комплекса в целом;

внутриотраслевые, внешние контакты и коммуникации по производству, логистическим схемам и реализации продукта;

взаимные интересы и зависимости, распределение рынка бизнес-потребителя и бизнес-поставщика [9].

Базовым фактором дальнейшего устойчивого развития продовольственного рынка и обеспечения продовольственной безопасности должно стать формирование эффективных хозяйственных связей на основе снижения риска между товаропроизводителем и потребителем, создание цивилизованных условий для сбыта

продукции отечественных товаропроизводителей и совершенствование движения пищевой цепи в целом. Связи аграрного сектора с отраслями переработки сырья и изготовления продукции формируются на основе расширения ассортимента продуктов питания, что является основой современных направлений развития пищевой промышленности.

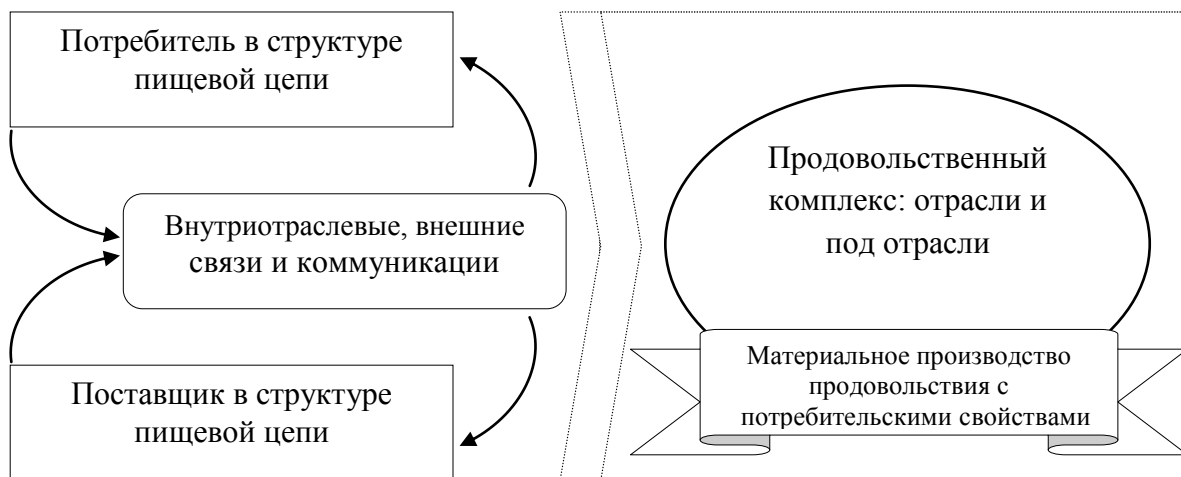


Рис. 1. Продовольственный комплекс, как объединяющая структура, его внутренние и межотраслевые связи

Использование методов структурирования потоков данных и процессов продовольственного комплекса позволяет применять алгоритмическое регулирование и значительно упрощает задачи анализа и синтеза на всех этапах формирования пищевой цепи посредством использования цифровых элементов. Во взаимодействии с финансовыми, логистическими и товарными потоками они являются инновационной составляющей процесса производства продукции на принципах повышения эффективности использования сырьевых, трудовых, временных и финансовых ресурсов (табл. 1).

Необходимость выполнения аналитического мониторинга пищевой цепи системы продовольственного обеспечения (от агропродовольственного комплекса до потребителя рынка продовольствия), на основании полученных результатов предложить решение задачи оценки риска пищевой цепи народнохозяйственного продовольственного комплекса, обоснована множественностью внутренних и внешних контактов субъектов хозяйственной деятельности, формирующих цепь создания пищи. Значительная доля, около семидесяти пяти процентов сырьевых ресурсов, до попадания к потребителю, подвергаются необходимой переработке, ориентировочно пятая часть применяется без предварительной подготовки.

Характерной особенностью данной экономической категории является ее регламентируемая структура, состоящая из звеньев, каждое из которых связано с соседними звеньями отношениями «продукт питания– потребитель продукта». В качестве звеньев цепи выступают группы юридических и физических лиц, связь между двумя звеньями устанавливается, если одна группа выступает в роли поставщика для другой группы.

Таблица 1

Оценка риска в процессе формирования пищевых цепей продовольственного комплекса

Участники процесса оценки	Экономическая роль субъекта	Цели и задачи субъекта	Эффективность взаимодействия
1. Субъекты предпринимательской деятельности	Совершенствование процесса создания продукции	Оценка и управление риском	Эффективность использования трудовых, временных, сырьевых, информационных и финансовых ресурсов
Юридические лица, предприятия	расширение ассортимента продуктов, создание современных направлений развития пищевой промышленности	материальные, финансовые, логистические и товарные потоки, элементы цифровых технологий	минимизация риска пищевой цепи продовольственного комплекса
Физические лица, предприниматели	расширение ассортимента продуктов питания, создание современных направлений развития пищевой промышленности	ресурсный фактор	минимизация риска пищевой цепи продовольственного комплекса

Однако оценка риска с использованием риск-менеджмента и инновационных решений не всегда находят поддержку у поставщиков и потребителей, сдерживающим фактором выступает их недостаточно развитая, как внешняя, так и внутренняя, инфраструктура. При этом каждое из направлений оценки риска учитывает поддержку развития как уже существующих условий для возникновения инновационных технологий в среде производства продуктов питания, так и создание условий для возникновения новых алгоритмов.

Поэтому экономическая гибкость в вопросах оценки рисков с целью формирования пищевых цепей, обеспечение их регулирования в среде продовольственного комплекса народного хозяйства принадлежит к важнейшим общеэкономическим проблемам.

В процессе диагностики и оценки уровня риска субъектов пищевой цепи необходимо исходить из специфических особенностей продовольственного комплекса народного хозяйства, которые положены в основу модели оценки и минимизации риска данной экономической категории (R_{ny}). Оценка риска выражена интегральным показателем, значение которого будет определяться эффективностью показателей, характеризующих его специфические особенности (1).

$$\int R_{ny} \Rightarrow f \sum_1^n R \Rightarrow R_{ny}^{\min} \quad (1)$$

где R_{ny} – интегральный показатель оценки риска пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства;

R – специфический показатель, характеризующий свойства пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства;

$1 \dots n$ – количество специфических показателей, характеризующих свойства пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства;

R_{nc}^{\min} – минимальное значение показателя оценки риска пищевой цепи продовольственного комплекса народного хозяйства.

Реализация комплекса мер по оценке и последующему регулированию имеющихся рисков приобретает особую значимость, так как количество в различной степени специфических показателей зависит от вида продукции, территории, вида отрасли, состояния нормативной базы, жизненного уровня населения и других факторов.

Современные тенденции оценки рисков и возможности использования полученных результатов будут способствовать развитию продовольственного комплекса, совершенствованию форм и методов его внутриотраслевого и межотраслевого взаимодействия. Эти направления формируют необходимость поиска инструментов и способов прогнозирования рисков с учетом взаимодействия звеньев цепи поставок в процессе объединения и координации усилий предприятий, как структурных единиц на микроуровне и финансового, логистического и ресурсного обеспечения процесса реализации продукции продовольственного комплекса на макроуровне.

Функционирование механизма внутренней интеграции усилий участников пищевой цепи, способствует снижению рисков ситуаций, росту рисковости защищенности структурных единиц продовольственного комплекса и объемов потребления населением пищевых продуктов.

Выводы. В работе проведено исследование актуальной проблемы оценки риска продовольственного комплекса народного хозяйства и возможности его минимизации. Обосновано на примерах регулирования государством в Российской Федерации, Донецкой Народной Республике и опыте зарубежной экономики, что реализация оценки и минимизации риска требует трансформации векторов взаимодействия всех звеньев пищевой цепи, а именно участвующих в ней отраслей. Установлено, что актуальным является разработка и реализация программ, основанных на государственной поддержке предпринимательского сектора пищевой цепи с целью снижения их рискового взаимодействия. Показано, что межхозяйственные контакты аграрного сектора и перерабатывающей промышленности развиваются на основе модифицирования количества и качества продуктов питания, что приводит к преобразованию, сокращению или расширению, номенклатуры изделий пищевой промышленности. Использован метод моделирования для отражения последовательности и оценки рисков функционирования пищевой цепи на основе потоков данных продовольственного комплекса, предложена модель продовольственного комплекса. В работе рекомендуется при диагностике и оценке уровня риска при взаимодействии субъектов пищевой цепи использовать алгоритм оценки и минимизации риска, представляющий собой интегральный показатель, значение которого будет определяться эффективностью показателей, характеризующих специфические особенности продовольственного комплекса народного хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/>.
2. О безопасности и качестве пищевых продуктов / Закон Донецкой Народной Республики № 45-ІНС от 21.06.2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/vstupil-v-silu-zakon-dnr>.

3. Балашова Р.И. Методы и инструменты риск-менеджмента в обеспечении экономической безопасности продовольственного комплекса [Текст] / Р.И. Балашова. – Научный журнал «Торговля и рынок». Донецк: ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского, 2019. – № 1. – С. 7-17.
4. Малыгина В.Д. Концепция мультириска как объективная основа регламентации безопасности пищевой цепи продовольственного комплекса [Текст] / В.Д. Малыгина, К.А. Погосян // Торговля и рынок. – 2018. – № 1. – С. 100-110.
5. Погосян К.А. Рискообразующие факторы инфраструктуры продовольственной системы [Текст] / В.Д. Малыгина, К.А. Погосян // Инновационное развитие экономики. – 2018. – № 4 (46). – С. 356-364.
6. Половян А.В. Состояние и перспективы развития пищевой отрасли Донецкой Народной Республики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Синицына // Вестник Донецкого национального университета. Сер. В. Экономика и право. – № 1. – 2018. – С. 155-165.
7. Салита, С.В. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности [Текст] / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Вестник ДонНУ. Сер. В. Экономика и право. – 2018. – № 4. – С. 78-85.
8. 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]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>.
9. Лебедев О.С. Повышение конкурентоспособности предприятий общественного питания Белгородской области [Текст] / О.С. Лебедев, Е.В. Вишневская // Гуманитарный научный журнал. – 2018. – № 1-1. – С. 53-58.
10. Кондратюков С.В. Основные подходы к определению и анализу конкурентоспособности организаций на рынке услуг [Текст] / С.В. Кондратюков, Е.С. Стаурский // Омский научный вестник. – 2012. – № 2 (106). – С.78-82.
11. Лебедев Ю.Г. Логистика: Теория гармонизированных цепей поставок. – М.: МГТУ им Н.Э. Баумана. – 2005. – 448 с.
12. Лойко В.И. Макроэкономический системный анализ пище перерабатывающего комплекса [Текст] / В.И. Лойко. – Краснодар: КубГАУ. – 2011. – 42 с.
13. Водясов П.В. Зарубежный опыт внедрения программ внутренней продовольственной помощи / П.В. Водясов. – Агропромышленная политика. – 2018. – № 3. – С. 7-13.
14. Марилия Л. Эффективная государственная политика и активная гражданская позиция: Бразильский опыт создания системы продовольственной безопасности [Текст] / Л. Марилия, С. Ренато – Бразилия: ABRANDH. – 2012. – 43 с. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docplayer.ru/32484487-Effektivnaya-gosudarstvennaya-politika-i-aktivnaya-grazhdanskaya-poziciya-brazilskiy-opyt-sozdaniya-sistemy-prodovolstvennoy-bezopasnosti.html>.
15. Миненко А.В. Об уровне потребления пищевых продуктов (на примере Алтайского края) [Текст] / А.В. Миненко, П.В. Водясов // Продовольственная безопасность, импортозамещение и социально-экономические проблемы развития АПК: материалы международной научно-практической конференции (Новосибирск, 9–10 июня 2016 г.). СибНИИЭСХ СФНЦА РАН. Новосибирск. – 2016. – С. 287-292 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://case.asu.ru/files/form_312-24797.pdf.
16. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010г. № 120 «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 5. – Ст. 502 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902195504>.

Поступила в редакцию 08.05.2019 г.

RISK ASSESSMENT OF THE FOOD CHAIN OF THE NATIONAL ECONOMY FOOD COMPLEX AND ITS MINIMIZATION MANAGEMENT

R. I. Balashova

The article considers the role of one of the components of the food policy, ensuring the risk stability of the food chain of the food complex of the national economy. A model of the food complex as a unifying structure that reveals the economic essence of risk assessment is proposed. It is recommended to use the proposed algorithm of risk assessment and minimization as an integral indicator in the diagnosis and assessment of the level of risk of food chain subjects.

Keywords: food prices, food industry, risk assessment, industry characteristics, performance evaluation, program, risk minimization.

Балашова Раиса Ивановна

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика предприятия и инноватика»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

stalkraysa@yandex.ua

+38-071-353-61-45

Balashova Raysa

doctor of Economics, Associate Professor

Donetsk National Technical University, city Donetsk

УДК 338.054.23

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ: МОДЕЛИ И ПОДХОДЫ

© 2019. В. О. Бессарабов

В статье проанализированы существующие подходы к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах и обоснована их взаимосвязь, логика которой легла в основу разработки социологического подхода. В ходе исследования обоснована природа мошенничества в предпринимательских структурах, формализация которой в виде разработанной модели отражает процесс взаимосвязи объекта (предмета) и субъекта мошенничества в форме спирали как повторяющийся и динамично развивающийся.

Ключевые слова: предпринимательские структуры; мошенничество; мошенничество в предпринимательских структурах; модели мошенничества; подходы к противодействию мошенничеству.

Постановка проблемы. Рост фактов мошенничества приводит к тому, что отечественные предприятия увеличивают расходы на противодействие ему (с 2016 года рост таких расходов, согласно [1], составил 56 %). В свою очередь, число предприятий в Российской Федерации, которые планируют увеличить свои расходы на такие цели в ближайшие два года, также превышает общемировые показатели (63 % и 44 % соответственно). Однако увеличение расходов не гарантирует снижения мошенничества в предпринимательских структурах как Российской Федерации, так и Донбасса. Необходимым условием является разработка концептуальных основ противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах, в том числе и формирование соответствующей методологии, максимально учитывающей природу мошенничества.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что результаты Всемирного обзора экономических преступлений за 2018 год свидетельствуют о значительном росте числа респондентов, предприятия которых столкнулись с фактами мошенничества – с 36 % в 2016 году до 49 % в 2018 году. Однако, если в мировых масштабах с мошенничеством сталкивается 49 % предприятий, то в Российской Федерации в 2018 году 66 % предприятий пострадали от мошеннических действий (следует подчеркнуть их рост с 48 % в 2016 году) [1].

Нельзя не отметить, что такая подходы и модели развития теории и методологии противодействия мошенничеству (которые могут быть реализованы как на уровне предпринимательской структуры, так и органов государственной власти) представляет особую актуальность для приоритетов развития экономики Донецкой Народной Республики [2], одним из которых в 2019 году является создание благоприятной среды для ведения бизнеса.

В свою очередь, повышение конкурентоспособности предпринимательских структур Донбасса и привлечение инвестиций (как одно из приоритетных направлений деятельности Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики в 2019 году) должно также предполагать противодействие мошенничеству, что позволит избежать финансовых потерь и утраты активов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию мошенничества, в том числе и в предпринимательских структурах, посвящены работы

Россоловского А.В., Пантелеевой А.С., Ефимова С.В., Маримонской А.П. и др. [3-10; 14-29]. Особое значение представляют исследования, направленные на формирование модели мошенничества: модель треугольника мошенничества Кресси Д. [11], бриллиант мошенничеств Вулфа Д. и Хермансона Д. [12], пятиугольник мошенничества Маркса Дж. [13].

Выделение нерешённых проблем. Подчёркивая значимость и обстоятельных результатов, полученных учеными, следует отметить, что динамика развития социально-экономических процессов приводит к тому, что модели мошенничества, а, следовательно и подходы к противодействию ему постоянно нуждаются в совершенствовании, не говоря уже о фундаментальных категориях, которые положены авторами в их основу. Именно разработка подходов к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах предопределяет его концептуальные основы и составляет его институциональный каркас, так как выступает источником правил и норм.

Целью исследования является разработка подхода к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах, основу которого будет положена модель его природы.

Результаты исследования. Неоднозначность природе мошенничества придает существующий разрыв между теоретическими исследованиями и практическими реалиями противодействия ему на уровне предприятия. Такой разрыв проявляется в том, что на фоне значительного количества нормативно-правовых актов и научных публикаций в исследуемой проблематике, практических рекомендаций по интерпретации природы мошенничества для разработки четких и последовательных инструкций, предназначенных для предприятий, недостаточно.

Более того, не существует единства во взглядах учёных относительно сущности мошенничества (не учитывая положения нормативно-правовых документов).

С позиции ученых-юристов [8; 24] мошенничество – это любое преступление, основанное на обмане, которое совершается с целью получения выгоды. Развивая данный тезис, Чернявский С.С. приходит к выводу о необходимости рассмотрения мошенничества предпринимательских структур (коммерческого мошенничества, мошенничества в сфере бизнеса, фирменного мошенничества) как формы экономических преступлений – общественно опасных деяний, при совершении которых для получения экономической выгоды лицо противоправно использует институты (процедуры) экономической деятельности [9, с. 10-11].

Как уже было отмечено, в рамках экономической науки представляет интерес позиция Ионовой О.М. [3] и Курмаева Р.Р. [10], которые в ходе исследований приходят к выводу, что мошенничество (на уровне предприятия) направлено на хищение активов субъекта хозяйствования (в том числе присвоения прибыли), которое осуществляется обманым путем или злоупотреблением доверия.

Придерживаясь схожего мнения, ряд учёных [4-6] сводит мошенничество в предпринимательских структурах к действиям, приводящим к искажению показателей деятельности субъекта хозяйствования и обману внешних или внутренних пользователей финансовой отчётности. По нашему мнению, речь должна идти не о мошенничестве в целом, а о мошенничестве с финансовой отчетностью. Рассматривать финансовую отчетность следует как возможный источник информации, принимая во внимание которую можно сделать вывод о мошенничестве (в том числе и ввести в заблуждение заинтересованных сторон).

Подчеркнем, что термин «мошенничество» происходит от слова «мошна», (устарелое просторечие обозначающие мешок для хранения денег) [7, с. 35]. Поэтому следует полагать, что под мошенничеством понималось похищение мошны или получение её путем обмана. Правомерность такого вывода подтверждает определение термина «мошенничество» в толковом словаре русского языка Ожегова С.И.: «обман, неблагоприятные жульнические действия с корыстными целями» [19, с. 512].

Определения, которые приводятся в словарях, в полной мере раскрывают и обобщают позиции учёных-юристов и экономистов, а также положены в основу соответствующих статей в уголовных кодексах Российской Федерации и Украины.

Выявление специфических особенностей взаимодействия объекта (предмета) с субъектом мошенничества является тем основанием, на котором строится логика исследования его природы. Масштабность предмета мошенничества, с одной стороны, требует особого внимания (о чем речь должна идти в рамках отдельных исследований), а с другой – подчеркивает необходимость акцентировать внимание на субъектах мошенничества в предпринимательских структурах, то есть лицах, непосредственно его осуществляющих.

Субъект и объект (предмет) являются фундаментом теоретического конструкта мошенничества в предпринимательских структурах, раскрывающего его природу и вытекающего из классического подхода к теории систем, при котором происходит воздействие субъекта на объект. Под влиянием субъекта мошенничества на объект (предмет) мошенничества следует понимать действие, позволяющее субъекту контролировать объект, тем самым меняя его состояние и параметры (законность, рациональность и т.д.).

Осознанную возможность влияния объекта подчеркивает Веремеенко М. В., полагая, что субъектом мошенничества в предпринимательских структурах выступает «вменяемое физическое лицо, достигшее к моменту совершения преступления возраста 16 лет» [20, с. 40]. Такое мнение разделяет и Колоколов М. А. [21], полностью соглашаясь в этом с комментариями к уголовным кодексам Российской Федерации и Украины.

Соглашаясь с таким определением субъекта мошенничества в предпринимательских структурах, отметим, что оно максимально, по нашему мнению, учитывает следующие аспекты: возраст, с которого допускает прием на работу (без учета дополнительных условий: согласия одного из родителей и др.); персональную ответственность за мошенничество (если мошенничество совершается группой лиц, то ответственность каждого из них будет разной). Следовательно, правомерно говорить о существовании групп субъектов (работники предприятия; руководители структурных подразделений).

Подчеркнем, что результаты анализа существующих моделей мошенничества [11-13] позволяют прийти к выводу, что все они, так или иначе, затрагивают в себе его объект и субъект, но не отражают их взаимосвязь, влияние друг на друга и траекторию их трансформации. К тому же если критически рассматривать представленные модели мошенничества через призму элементов состава преступления, то можно сделать вывод, что в них раскрывается объективная сторона мошенничества (обман и злоупотребление доверием) и субъективная (умысел (корыстный мотив) или неосторожность, вина).

Учитывая вышесказанное, при разработке модели природы мошенничества в предпринимательских структурах, как основы его теоретического конструкта, следует использовать спираль.

Согласно [19, с. 934], спиралью является «винтообразная кривая, образующая ряд оборотов вокруг точки или оси». При этом, в качестве оси, вокруг которой будет раскручиваться кривая, выступает объект мошенничества. Такая интерпретация позволит максимально соединить основополагающие категории мошенничества в предпринимательских структурах и создать предпосылку для развития такой модели в динамике, на что внимание будет направлено на следующих этапах исследования.

Однако следует понимать, что наличие как объекта (предмета) мошенничества, так и его взаимосвязи с субъектом не приводит к пониманию природы мошенничества. Речь идет о том, что, как для выявления мошенничества, так и противодействия ему необходим ряд сигналов и индикаторов, которые одновременно подчеркивают объективную сторону совершаемых субъектами действий (обман или злоупотребление доверием) и субъективную (умысел (корыстный мотив) или неосторожность).

При этом под сигналом мошенничества будем понимать процесс или явление, свидетельствующее о мошенничестве. В свою очередь, индикатором мошенничества служит событие или показатель, позволяющее оценить его масштабы. Не ставя своей целью на данном этапе исследования рассмотрение сигналов и индикаторов мошенничества, в качестве примера отметим, что сигналом могут являться необоснованные скидки, предоставляемые определенным покупателям, а индикатором – стремительное снижение доходов предприятия.

На рисунке 1 представлена разработанная модель природы мошенничества в предпринимательских структурах. Логика модели, представленной на рисунке 1, исходит из следующих положений: в основе изменения состояния или параметра объекта (предмета) мошенничества лежит обман или злоупотребление доверием (отрезки A_1A_3 , A_3A_5 , A_5A_7 , A_7A_9); масштабы взаимодействия групп субъектов напрямую зависят от субъективной стороны (умысел (корыстный мотив) или неосторожность) (отрезки A_2A_4 , A_4A_6 , A_6A_8 , A_8A_{10}); траектория перехода сигналов мошенничества (отрезки A_1A_2 , A_3A_4 , A_5A_6 , A_7A_8 , A_9A_{10}) в индикаторы (отрезки A_2A_3 , A_4A_5 , A_6A_7 , A_8A_9) происходит в результате определенных действий субъектов (групп субъектов); взаимодействие субъектов мошенничества (групп субъектов) между собой является основой расширения границ предметов мошенничества.

Формализованный в рамках модели природы мошенничества процесс, с одной стороны, создает основу для его понимания и описания, а с другой, – выступает фундаментом моделирования методологии противодействия ему, начальной точкой которой должно стать рассмотрение особенностей существующих подходов и их современная интерпретация.

Анализ научных трудов в исследуемой проблематике позволил утверждать, что на протяжении значительного количества времени исследование вопросов противодействия мошенничеству проводилось в отрыве от социального фактора – потребности общества в защите имущества и права на него.

Тем не менее, нельзя утверждать, что подходы к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству активно формировались и были предметом особых дискуссий. Наоборот, подходы если и формировались, то происходило это в отрыве от реальных запросов и потребностей социума, так как ученые основное внимание сосредоточили на вопросах классификации мошенничества, реакции со стороны государства на его проявление и т.д. Все это в конечном итоге привело к тому, что образовались значительные пробелы в подходах к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству.

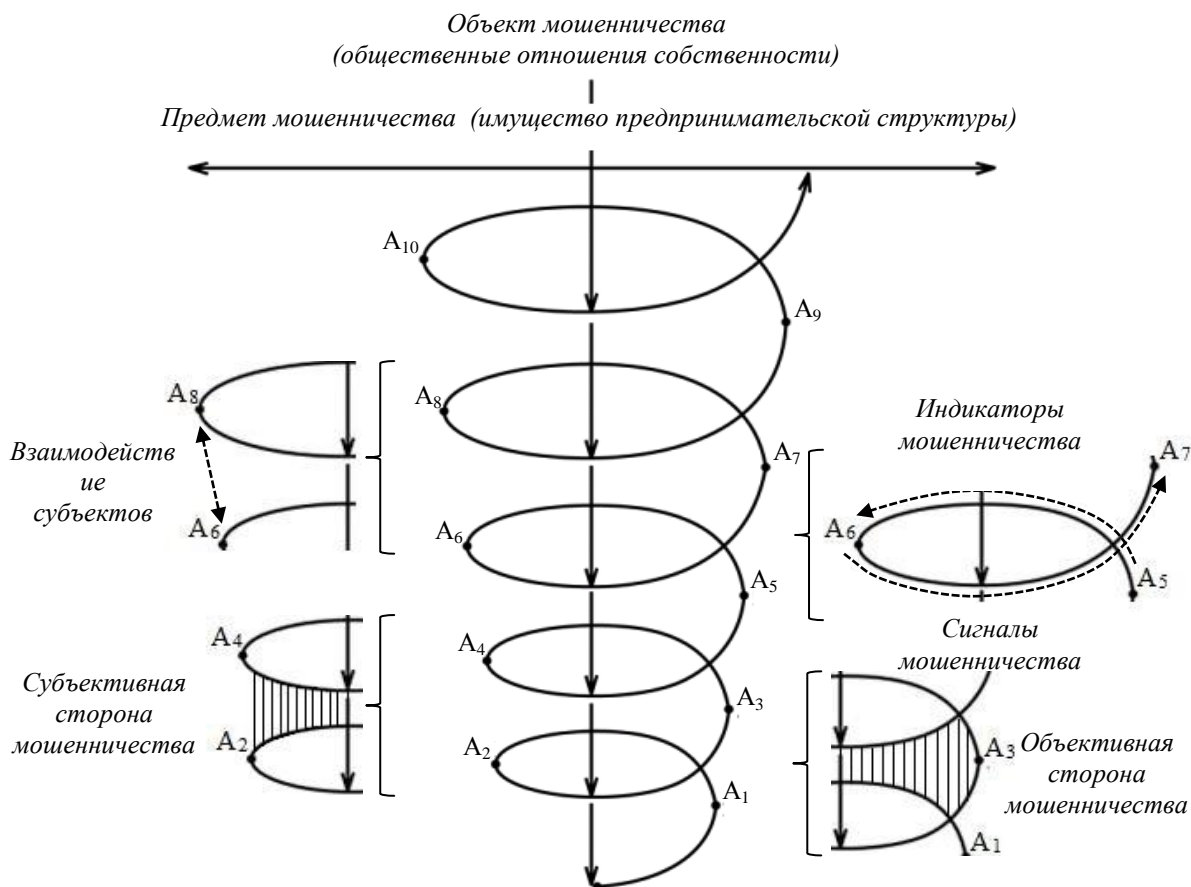


Рис. 1. Модель природы мошенничества в предпринимательских структурах

По нашему мнению, следует выделить четыре основных подхода к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах:

1) философский подход (Кресси Д. [11]; Вулф Д., Хермансон Д. [12]; Маркс Дж. [13]).

В рамках данного подхода исследователи предпринимали попытки ответить на вопросы, какие законы и теории должны быть положены в основу противодействия мошенничеству. Ключевой особенностью подхода является разработка моделей мошенничества с одновременным выделением основных его категорий (мотивация, обоснование и т.п.), на нейтрализацию которых должны быть направлены действия;

2) аналитический подход (Россоловский А. [4]; Касьянова С. [22]; Каменская Т. [23]).

Исследования ученых направлены не на разработку методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах в целом, а на формирование ее отдельных элементов (приёмов, способов), с учетом практической необходимости, опыта и значения для предприятий. Ключевая особенность заключается в теоретическом обосновании аналитических процедур, составляющих, по мнению авторов, основу исследуемой методологии и функций структурных подразделений предприятия, выполняющих их;

3) юридический подход (Ильин И. [24]; Камышев Д. [25]; Коршунова В. [8]).

Основу подхода составляет процесс анализа фактов хозяйственной жизни, которые привели к мошенничеству (или являются его сигналом, индикатором) и

документально подтверждены. Ключевая особенность заключается в том, что внимание ученых сосредоточено на юридических последствиях мошенничества, а также разработке путей противодействия ему как со стороны государства (в законодательной плоскости посредством разработки нормативно-правовых актов), так и со стороны предприятия (путем регламентации и унификации своей деятельности в целом или её отдельных направлений).

4) синтетический подход (Ионова О. [3]; Сметанко А. [26]; Ефимов С. [27]);

Представители систематизировали имеющиеся знания относительно противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах, гармонично соединив теоретические наработки философского и юридического подхода с предлагаемыми аналитическими процедурами (авторами одноименного подхода). Ключевая особенность заключается в том, что сторонники подхода исключительно обобщают имеющиеся фундаментальные теоритические знания и интерпретируют их в практическую плоскость.

Отдельно стоит отметить, что выделенные подходы не имеют четких временных границ, поэтому не учитывают особенности развития общественных отношений, ежедневный опыт людей, а лишь констатируют специализированные знания и научные разработки предшественников.

Очевидно, что ни один из указанных выше подходов не отражает зависимости специализированных знаний и научных разработок по противодействию мошенничеству в предпринимательских структурах от социальных и экономических условий, в которых они формировалась и развивались.

Здесь представляет интерес категория «развитие», внимание которой в научной литературе уделено достаточно, поэтому, опираясь на работы, которые представляют интерес в контексте представленного исследования (речь идет о публикациях [28; 29]), отметим, что подход, направленный на развитие теории и методологии, должен предполагать: внутреннюю структуру, элементы которой позволяют всеобъемлюще учитывать преобразования объекта исследования во времени; адаптацию уже существующих подходов, что позволит придать теории и методологии непрерывность своего движения; актуализацию и усиление социальной направленности исследования; возможность влияния на природу исследуемой проблематики.

Другими словами, подход к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах должен учитывать динамику, особенности развития социальных и экономических отношений на уровне предприятия и быть ориентированным на междисциплинарные исследования (история, социология)

Учитывая вышесказанное, нами разработан социологический подход к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах, реализация которого предполагает два направления, схематично представленных на рисунке 2.

Сформированные направления позволили разделить рассмотренные ранее подходы к развитию теории и методологии мошенничества в предпринимательских структурах на те, которые связаны со специализированными знаниями (философский, юридический и синтетический) и практическим опытом (аналитический).

Реализация разработанного подхода позволит учесть, что само явление мошенничества лежит на поверхности, а для противодействия ему необходимы специализированные знания, которые в разные исторические промежутки заметно менялись. Именно познание методологии в исследуемой проблематике позволяет предвидеть развитие явлений, событий, ситуаций.

Методология противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах может быть изучена только тогда, когда известны причины разработки и источники развития, обосновано её значение и влияние на теоретический конструкт мошенничества в целом. Поэтому разработанный подход не направлен на поиск единой и верной методологии противодействия мошенничеству, его реализация позволит гармонично сопоставить имеющиеся научные знания с реальными потребностями общества и опытом предпринимательской деятельности.

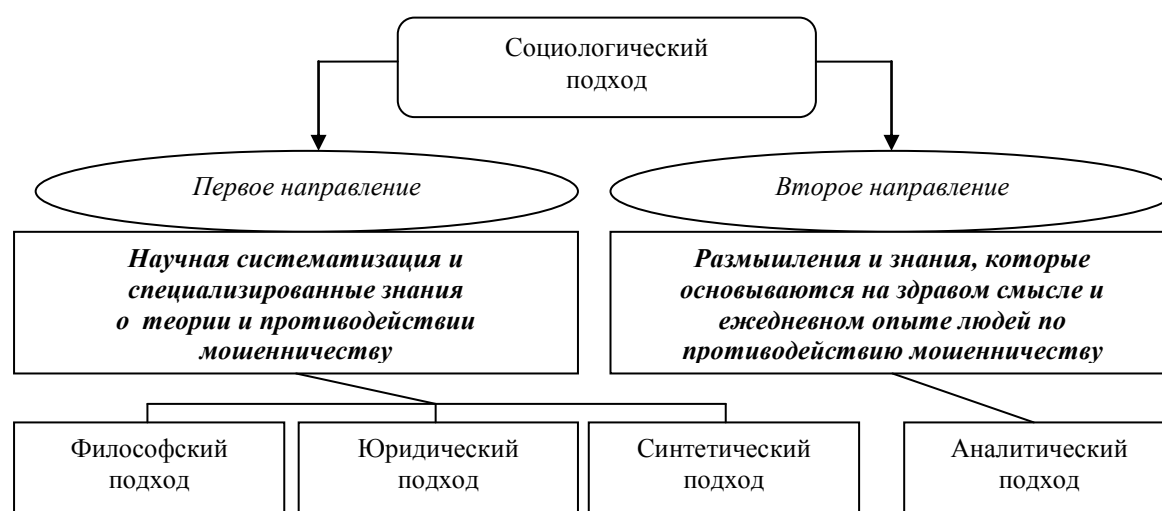


Рис. 2. Социологический подход к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах

Необходимость применения социологического подхода к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах также определяется следующей необходимостью: выявления взаимосвязи и взаимообусловленности специализированных научных знаний с ежедневным опытом людей и наоборот; исследования основных категорий противодействий мошенничеству (объекта, предмета, субъекта и т.д.).

Отдельно обратим внимание, что в конечном итоге применение разработанного подхода позволит построить вектор развития теории и методологии противодействия мошенничеству в предпринимательских структурах, что послужит базисом для дальнейших исследований.

При этом необходимо понимать, что способность к противодействию мошенничеству – специфическая человеческая способность, которая возникла не внезапно, а является результатом сочетания опыта людей и научной систематизации знаний.

Другими словами, речь идет о модели природы мошенничества в предпринимательских структурах в динамике (рис. 3), которая отражает положения вышерассмотренных подходов к управлению (условный конус $A_1O B_1$ представляет мошенничество с позиций процессного подхода, спираль в данном конусе раскрывает природу мошенничества, отрезок BB_1 отражает ситуацию «переломного» момента в противодействии мошенничеству»).

Противодействие мошенничеству в предпринимательских структурах сужает его масштабы до тех пор, пока объект (предмет) или субъект перестают взаимодействовать между собой. Так, положение отрезка BB_1 демонстрирует переломный момент в

применении методов противодействия мошенничеству, свидетельствующий о трансформации опыта людей (отрезок A_1O) в специализированные научные знания (отрезок OA_2). При этом применение уже «проверенных» научных знаний (отрезок B_1O) лежит в основе формирования нового опыта противодействия мошенничеству (отрезок OB_2).

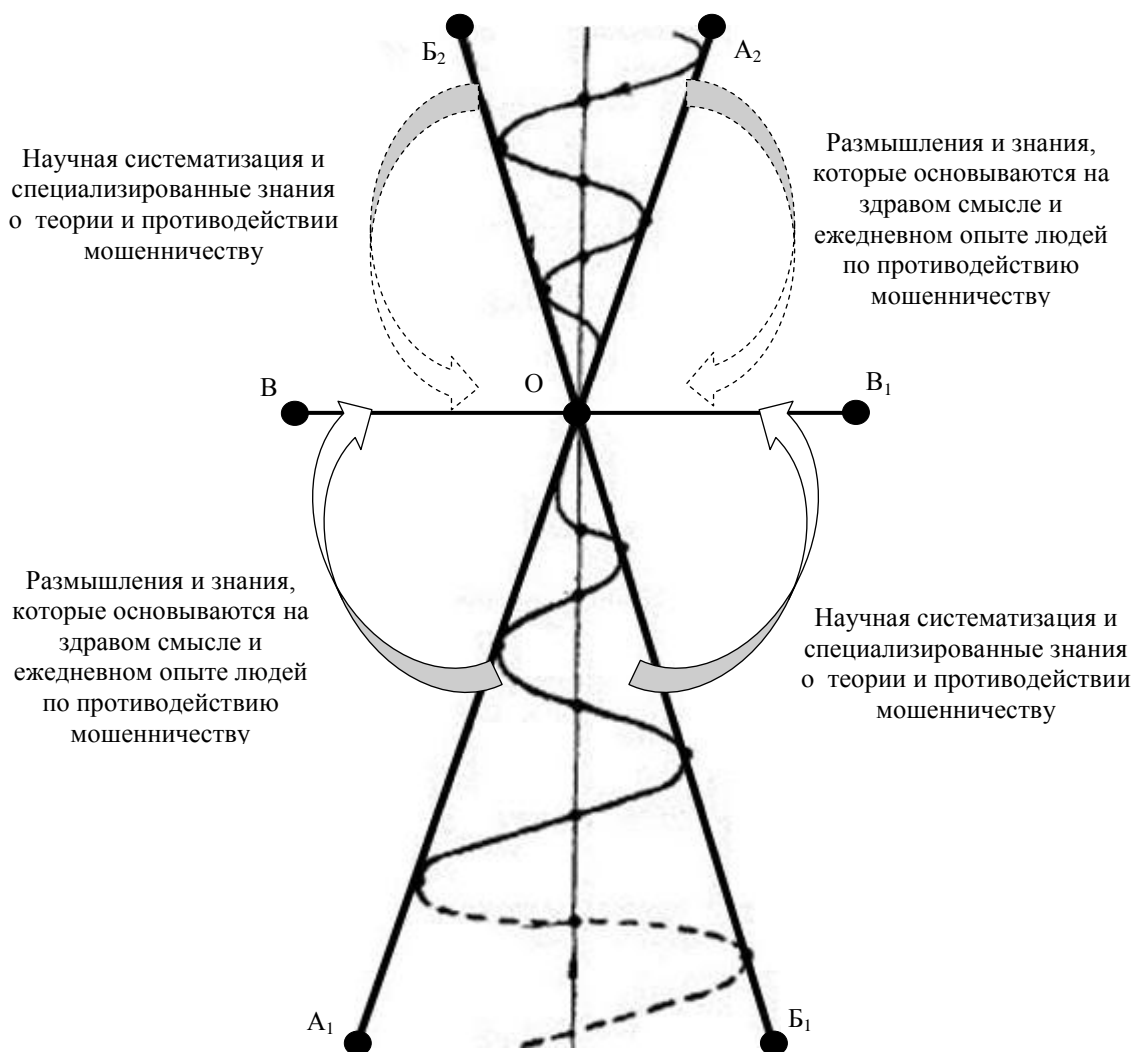


Рис. 3. Модель природы мошенничества в предпринимательских структурах (в динамике)

Важно отметить, что трансформация опыта в специализированные научные знания сопровождается развитием теорий управления (возникновением новых теорий) и / или преобразованием самой природы мошенничества и его основных категорий (например, меняется состав предмета мошенничества в эпоху становления цифровой экономики из-за расширения состава имущества предприятия).

Выводы. Формализованный в рамках модели природы мошенничества процесс, с одной стороны, создает основу для его понимания и описания, а с другой, – выступает фундаментом моделирования методологии противодействия ему, начальной точкой которой выступило рассмотрение особенностей существующих подходов и их современная интерпретация. Проанализированы подходы к развитию теории и методологии противодействия мошенничеству и обоснована их взаимосвязь, логика

которой легла в основу разработки социологического подхода. К перспективными направлениям исследований следует отнести реализацию подхода, которая позволит сформировать вектор развития теории и методологии противодействия мошенничеству, направленность которого определяется двумя плоскостями: научной систематизацией и специализированными знаниями и знаниями, основанными на здравом смысле и ежедневном опыте людей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Противодействие мошенничеству: какие меры принимают компании? Российский обзор экономических преступлений за 2018 год. – М.: Рвс, 2018. – 28 с.
2. Итоги, приоритеты и ориентиры программ городов и районов на 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_phocagallery& (дата обращения: 20.08.2019 г.).
3. Ионова О. М. Роль внешнего и внутреннего аудита в борьбе с мошенничеством и коррупцией / О. М. Ионова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 2. – С. 36–41.
4. Россоловский А. В. Мошенничество с финансовой отчетностью / А. В. Россоловский // Консультант. – 2010. – № 1. – С. 75–80.
5. Пантелеева А. С. Мошенничество в сфере учета и пути его устранения на опыте США / А. С. Пантелеева // Управление развитием. – 2012. – № 4. – С. 51–52.
6. Ефимов С. В. Эффективность противодействия корпоративному мошенничеству / С. В. Ефимов // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 7. – С. 59–63.
7. Маримонская А. П. Мошенничество как вид противоправного поведения: способы совершения и проблемы квалификации / А.П. Маримонская // Вестник студенческого научного общества. – 2016. – Том 2. – С. 34–38.
8. Коршунова В. Ю. Понятие мошенничества в российском и зарубежном уголовном праве / В. Ю. Коршунова // Юридические науки. – 2008. – № 550. – С. 140–155.
9. Червнянский С.С. Теоретические и практические основы методики расследования финансового мошенничества: автореф. дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.09 / Червнянский Сергей Сергеевич. – Киев, 2010. – 36 с.
10. Курмаев Р. Р. Методика расследования мошенничества на рынке ценных бумаг: дис. канд. юрид. наук: 12.00.09 / Курмаев Роман Равилевич – М., 2004. – 161 с.
11. Cressey D. R.. The differential association theory and compulsive crimes / D.R. Cressey // Journal of Criminal Law and Criminology. – 1954. – vol. 45 (no. 1). – pp. 29–40.
12. Wolfe D. The fraud diamond: Considering four elements of fraud / D. Wolfe, D.R. Hermanson // The CPA Journal. – 2004. – no. 74 (12) – pp. 38–42.
13. Marks J. Fraud triangle: not good enough these days / J. Marks / ACFE conference in Cleveland. – 2011. – pp. 44–61.
14. Левчинский Д. Л. Сущность и экономическая природа инвестиций и инвестиционного процесса / Д. Л. Левчинский // Механизм регулирования экономики. – 2011. – № 2. – С. 131–139.
15. Кучинкина Т. В. Природа и причины цикличности экономических кризисов / Т. В. Кучинкина // Научный вестник Мукачевского государственного университета. Серия экономика. – 2016. – № 1. – С. 35–144.
16. Демьянчук И. А. Природа и особенности возникновения экономической турбулентности / И. А. Демьянчук // Инвестиции: практика и опыт. – 2012. – № 5. – С. 88–92.
17. Чернецова Н. С. Природа и структура экономического пространства и экономические интересы / Н.С. Чернецова // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. – 2006. – № 6. – С. 64–68.
18. Kelly G.A. A brief introduction to personal construct theory / G.A. Kelly // Perspectives in personal construct theory. – 1970. – no. 11 – pp. 1–29.
19. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов; под ред. проф. Л. И. Скворцова. – 28-е изд., перераб. – М.: ООО «Издательство «Мир и Образование»: ООО «Издательство Оникс», 2012. – 1376 с.
20. Веремеенко М.В. Субъект мошенничества в сфере предпринимательской деятельности / М.В. Веремеенко // Вестник Том. гос. ун-та. Право. – 2015. – №1 (15). – С. 39–45.
21. Колоколов Н.А. Преступления против собственности: комментируем новеллы УК РФ / Н.А. Колоколов // Мировой судья. – 2013. – № 1. – С. 24–26.

22. Касьянова С. А. Аудит фактов мошенничества при совершении сделок по договору купли-продажи / С.А. Касьянова // Сфера услуг: инновации и качество. – 2012. – № 6. – С. 10-19.
23. Каменская Т.А. Рассмотрение вопросов, касающихся мошенничества при аудиторской проверке / Т.А. Каменская // Бухгалтерский учет и аудит. – 2015. – № 6. – С. 2-9.
24. Ильин И.В. Понятие и признаки экономического мошенничества / И.В. Ильин // Российский следователь. – 2008. – № 14. – С. 17-20.
25. Камышев Д.А. Понятие и признаки мошенничества в российском уголовном законодательстве / Д.А. Камышев // Пробелы в российском законодательстве. – 2012. – №2. – С. 147-151.
26. Сметанко А. В. Совершенствование процесса внутреннего аудита причин мошенничества в системе корпоративного управления / А.В. Сметанко // Экономический форум. – 2015. – № 3. – С. 424-430.
27. Ефимов С. В. Эффективность противодействия корпоративному мошенничеству / С.В. Ефимов // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 7. – С. 59-63.
28. Раевнева А.В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели / А.В. Раевнева. – Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с.
29. Василенко В.А. Диагностика устойчивого развития предприятий / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2005. – 142 с.

Поступила в редакцию 27.06.2019 г.

DEVELOPMENT OF THE THEORY AND METHODOLOGY OF COUNTERACTION TO FRAUD IN BUSINESS STRUCTURES: MODELS AND APPROACHES

V. O. Bessarabov

The article analyzes the existing approaches to the development of the theory and methodology of combating fraud in business structures and substantiates their relationship, the logic of which formed the basis for the development of a sociological approach. The study substantiates the nature of fraud in business structures, the formalization of which in the form of a developed model reflects the relationship of the object (subject) and the subject of fraud in the form of a spiral, as repeating and dynamically developing.

Keywords: entrepreneurial structures; fraud; business fraud; fraud models; anti-fraud approaches.

Бессарабов Владислав Олегович

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

bessarabov93@gmail.com

+38-071-382-33-03

Bessarabov Vlasyav

phD in Economics, associate professor of the Accounting Department,

Donetsk national University of Economics and trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, city Donetsk

УДК 330.142

ИННОВАЦИОННАЯ ОЦЕНКА ТВОРЧЕСКОГО И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСОКОМОТИВИРОВАННОГО ТРУДА

© 2019. А. П. Болдырев, О. С. Васильева

В статье обозначены основные аспекты факторного подхода к инновационной оценке конкурентоспособности творческого и интеллектуального потенциала высокомотивированного труда. Дается факторная характеристика мотивационного действия инноваций на конкурентоспособное функционирование интеллектуального капитала в сегменте квалифицированной рабочей силы сектора занятости современного рынка труда. В результате исследования выявлены преимущества и трудности использования предприятиями, фирмами и организациями механизма инновационной оценки конкурентоспособности творческого интеллектуального потенциала квалифицированной рабочей силы.

Ключевые слова: инновационный рынок труда, конкурентоспособность, творческий и интеллектуальный потенциал, инновации, высокомотивированный труд, современные рабочие места, квалифицированные работники.

Постановка проблемы. Проблемная актуализация исследований и публикаций, связанных с мотивационным повышением конкурентоспособности всех рыночных структур за счет использования ими творческого и интеллектуального потенциала своих квалифицированных работников вызвана причинно-факторными условиями формирования инновационной экономики. При этом в научно – исследовательской литературе практически все ведущие ученые и исследователи данной проблемы аргументировано обосновывают, что повышение любых видов конкурентоспособности современных предприятий невозможно без механизма инновационной оценки использования ими творческого интеллектуального потенциала своих квалифицированных работников. Такое обоснование аргументируется тем, что механизм рационального рыночного накопления и использования предприятиями, фирмами и организациями своего творческого и интеллектуального потенциала формирует инновационное осуществление ими интеллектуального капитала [5].

На инновационных рынках труда интеллектуальный капитал характеризуется разнообразием трудового, творческого и интеллектуального потенциала, имеющегося на предприятиях, тем, что его различие «оживляет» инновационные показатели конкурентоспособности каждого из них. Последние определяются не столько величиной прибыли, которую предприятия получают от своей конкурентной деятельности на основных рынках, сколько величиной накопленного и используемого ими интеллектуального капитала в секторах занятости инновационных рынков труда [7].

Актуальность исследования. На инновационных рынках труда эксплуатация предприятиями своего трудового, творческого и интеллектуального потенциала сопровождается глубокими качественными преобразованиями в функционировании их рабочей силы. Эти преобразования ведут к структурной перегруппировке наемных работников, в том числе к формированию достаточно самостоятельных групп, отличающихся друг от друга по уровню профессиональной квалификации и оплате труда, по характеру образования и стабильности занятости, а так же по различным системам организации труда и управления трудовыми отношениями. В этом смысле, трудовой, творческий и интеллектуальный потенциал профессиональной деятельности

квалифицированных наемных работников предприятий зигзагообразен по отношению к своему автономному осуществлению в интеллектуальном капитале [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике оценки и использования творческого и интеллектуального потенциала в трудовых отношениях уделено немало исследовательского внимания. В частности, в работах таких ученых как: Т. Стюарт, Б. Мильнер, А. Крылов, Т. Шульц, Г. Беккер, содержатся теоретико-методологические положения определения и оценки творческого и интеллектуального потенциала наемных работников и предпринимателей.

Проблема формирования и развития интеллектуального потенциала является предметом исследования также отечественных ученых, таких как: Н.А. Бердяев, В.И. Вернадский, П.А. Сорокин, Д.Б.Богоявленская, В.Н. Дружинин, А.Н. Леонтьев, Б.Ф. Кулагин, С.Л. Рубинштейн и др.

В то же время, следует отметить, что практическому исследованию проблематики оценки творческого и интеллектуального потенциала с позиций повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов уделено не так много внимания.

Выделение нерешённых проблем. Для превращения в интеллектуальный капитал любому трудовому, творческому и интеллектуальному потенциалу квалифицированных работников предприятий необходимо одновременное действие трех причинно-факторных условий формулирующих механизм эффективной инновационной оценки:

социализированного взаимосопряжения предпринимательских и профессиональных интересов, инновационный уровень и характер развития которых все больше влияет на повышение конкурентоспособности базовых отраслей современной экономики, в том числе, и АПК;

социально-трудового применения конкурирующих предприятиями научно-технического потенциала, опираясь на рыночную систему инновационных ценностей, основанную на коммерческом использовании творческого и интеллектуального потенциала своих квалифицированных работников;

рыночного предназначения различных социальных институтов, регламентирующих когнитивно-личностные типологии, присущие только человеку и поэтому определяющие его когнитивно-личностные способности, так как они хотя и опосредовано, но достаточно мощно воздействуют на конкурентную технологию, предпринимательскую и профессиональную культуру, социализированное поведение как предприятий, так и их квалифицированных работников, обусловленных необходимостью накопления и реализации на инновационных рынках труда своего трудового, творческого и интеллектуального потенциала с целью повышения собственной конкурентоспособности;

Поэтому по своей сути проблематика механизма инновационной оценки творческого и интеллектуального потенциала высокомотивированного труда является весьма актуальной и останется таковой до тех пор, пока информационно-цифровая трансформация инновационной экономики будет сопровождаться повышением профессиональной квалификации работников предприятий, фирм и организаций на основе реализации каждым из них своего творческого и интеллектуального потенциала.

Цель статьи состоит в обозначении доминантных причинно-факторных условий, побуждающих инновационное формулирование творческой и интеллектуальной составляющих трудового потенциала квалифицированных работников предприятий, фирм и организаций.

Результаты исследования. Информационно-цифровой этап инновационного развития современной экономики предопределил действие новых причинно-факторных условий, в которых использование творческого и интеллектуального потенциала высококвалифицированного труда становится наиболее капиталоемким и капиталовыгодным инвестиционным мероприятием любого конкурентоспособного предприятия. Проходя информационно-цифровую модернизацию, инновационная экономика вызывает на современных рынках труда качественные изменения в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы. На такие изменения современный рынок труда отреагировал формированием в своем секторе занятости сегмента квалифицированной рабочей силы, трудовой потенциал которого обладает такой инновационной составляющей, как творческий и интеллектуальный потенциал квалифицированных работников.

Инновационное использование конкурентоспособными предприятиями, фирмами и организациями творческих и интеллектуальных возможностей трудового потенциала своих квалифицированных работников стагнирует отчуждение способностей субъектов современного рынка труда и особенно их способностей к труду от самого квалифицированного наемного работника и все больше выступает в качестве стимулирующего мотиватора проявления творческого и интеллектуального потенциала квалифицированной рабочей силы. Благодаря этому происходит содержательное сопряжение таких понятий, как «трудовой потенциал», «творческий потенциал» и «интеллектуальный потенциал» квалифицированных работников, которое находит у каждого из них свое инновационное выражение в развитом интеллекте, творческой устойчивости, инициативной предприимчивости, рациональном складе ума, способности на неожиданные профессиональные решения. В основном за счет перечисленных составляющих творческого интеллектуального потенциала своих квалифицированных работников предприятия осуществляют инновационную оценку, прежде всего, выявление и измерение на современном рынке труда соотношения спроса и предложения на квалифицированную рабочую силу, высокой цены и реальной стоимости квалифицированных работников, а так же уровней профессиональных знаний, производственного опыта и навыков, профессиональной и территориальной мобильности квалифицированной рабочей силы, ее способности к миграции и т.д. Такая инновационная оценка позволяет предприятиям определить, во-первых, уровень конкурентоспособности своих квалифицированных работников через призму имеющихся у каждого из них творческого и интеллектуального потенциала, во-вторых, собственную инновационную стратегию и, в-третьих, конкурентные факторы, инновационное действие которых способствует накоплению и реализации их творческого и интеллектуального потенциала, в-четвертых, инновационную эффективность инвестиций в интеллектуальный капитал. В целом, инвариантный выбор конкурентоспособными предприятиями своей инновационной стратегии детерминирован, с одной стороны, социально-трудовым поведением их квалифицированных наемных работников и с другой – наличием инновационных факторов, реализующих их профессиональные интересы.

Поэтому на микроуровне мотивированное социально-трудовое поведение наемных квалифицированных работников – это профессиональная позиция каждого из них, выступающая в виде индивидуальной творческой инициативы и интеллектуальной активности, проявление которой связано с инновационной деятельностью предприятий по созданию новых современных и модернизации старых, но еще конкурентоспособных рабочих мест [6].

В настоящее время инновационная экономика промышленно развитых стран переживает информационно-цифровой этап своей научно-технологической модернизации, вызывая, тем самым, инновационные изменения в профессионально-квалификационной структуре современной рабочей силы. На эти изменения современный рынок труда отреагировал формированием в своем секторе занятости сегмента квалифицированной рабочей силы, трудовой потенциал которого обладает творческой и интеллектуальной составляющих динамизирующих инновационные факторы и обеспечивающих достаточно высокие темпы роста современной экономики. Среди них особое значение в инновационной оценке творческого и интеллектуального потенциала высокомотивированного труда приобретают наукоемкие ресурсосберегающие и высокотехнологичные факторы [3].

К таковым относятся факторы, во-первых, социально-экономического характера, определяющие конкурентные регулирование занятости и безработицы; а так же движение и размещение трудовых ресурсов и характеризующие конкурентное использование предприятиями имеющегося трудового, творческого, и интеллектуального потенциала; социально-психологического характера, порождающие конкурентную напряженность на предприятиях, многочисленные социальные трудности и социальные конфликты [2].

Интенсивность научной разработки, прежде всего, вышеперечисленных факторов пока еще не соответствуют актуальности и сложности их инновационного воздействия на использование предприятиями, имеющегося у них не только трудового, но и творческого, а так же интеллектуального потенциала, так как, в первую очередь, они динамизируют функциональную дееспособность и практическую плодотворность интеллектуального капитала [5].

Спецификация происходящей информационно-цифровой трансформации инновационных рыночно-коммерческих процессов проявляется также и в том, что независимость трудового, творческого и интеллектуального потенциала существует лишь как момент функциональной взаимозависимости, которая предстает на инновационных рынках труда в виде интеллектуального капитала. При этом с появлением интеллектуального капитала на современном рынке труда постепенно видоизменяется конкурентная природа отношений, связанная с куплей-продажей современной рабочей силы. Такое свойство этих отношений как высокая степень конкурентоспособности все больше формируется за счет развития творческого и интеллектуального потенциала рабочей силы. Интеллектуальный капитал это профессионально реализуемый творческий и интеллектуальный потенциал конкурентоспособных работников предприятий. Поэтому конкурентная природа отношений между трудом и капиталом, которые трансформируются в направлении все возрастающего использования ими различных форм конкурентного сотрудничества труда и капитала, реализуемых в качестве мотиватора сопряжения интересов наемных работников и работодателей, индуцирует выгодность конкурентного наращивания ими своего трудового, творческого и интеллектуального потенциала.

Структурно-технологические и инвестиционное переоснащение современной инновационной экономики создает реальные причинно-факторные условия для формирования механизма инновационной трансформации современного рынка труда. Основу такого механизма составляют инновационные формы, способствующие преодолению отчуждения наемных работников от результатов своего труда. К ним относятся, в первую очередь те, которые способствуют, во-первых, устранению не конкурентного производственного использования творческого и интеллектуального

потенциала квалифицированной рабочей силы и, во-вторых, конкурентному выбору квалифицированными наемными работниками инновационной сферы предложения своих способностей. Одним словом, трансформационную основу этого механизма формируют ресурсосберегающие и наукоемкие технологии, создающие гуманизированные условия и высокомотивированные стимулы для квалифицированного труда [1].

Поэтому конкурентная ситуация на современных рынках труда обусловлена увеличением инвестиционных, инновационных и других социально-экономических рисков, связанных с нарастающими темпами роста, с одной стороны, технико-технологических и организационно-управленческих затрат и, с другой – инвестиционных затрат, идущих на рыночное применение и коммерческое использование современными предприятиями дорогостоящей квалифицированной рабочей силы. Возрастание, в первую очередь, данных затрат создает конкурентную и мотивационную асимметричность в тандеме «инвестиционные риски – инновационные выгоды», которая увеличивает конкурентную неопределенность в максимально полном удовлетворении своих рыночных потребностей и, соответственно, собственных коммерческих интересов.

Конкурентная стабильность и гибкость инновационного использования работодателями высокомотивированного труда в современном производстве побуждает предприятия эксплуатировать интеллектуальную компоненту своей рабочей силы как наиболее важного источника повышения производительности труда, как доминанты роста собственной конкурентоспособности. Хотя, все это возможно лишь в результате инновационного использования предприятиями квалифицированных ресурсов, а это, в свою очередь, предполагает гуманизацию условий, а так же повышение стимулов и роста мотивов труда, без которых невозможна конкурентная реализация ими своего творческого интеллектуального потенциала.

Однако, как наиболее важное инновационное направление поддержания конкурентоспособности предприятий за счет выгодного использования квалифицированной рабочей силы в определенной мере снижает их заинтересованность в затратной и рискованной организации непрерывного обучения и переподготовки своих работников. В этом же направлении действует и макроуровневое дерегулирование рыночных трудовых отношений со стороны государства, так как оно может привести к кратковременному снижению уровня безработицы. Это вовсе не способствует решению долгосрочных проблем структурного и качественного изменения рабочей силы, в том числе, связанных с переподготовкой и переобучением высвобождающихся трудовых ресурсов, с переброской их в инновационные сферы и отрасли экономики, в том числе, в аналогичные отрасли ИПК.

Конкурентное развитие современных рынков труда создало благоприятные причинно-факторные условия на предприятиях, связанные с инновационной оценкой мотивированного социально-трудового поведения своих квалифицированных работников. В основном такое развитие конструируется мотивированным выбором выгодного для себя инновационного варианта профессиональной реализации своего творческого и интеллектуального потенциала. Однако такой выбор не является аналогом только рыночной мотивации, или только коммерческого стимулирования инновационной деятельности квалифицированных работников по ряду причин одновременного совместного действия и рыночной мотивации, и коммерческого стимулирования любых их конкурентных действий, направленных на инновационную реализацию каждым из них своего творческого и интеллектуального потенциала. В

первую очередь к ним относятся: отношения рыночного найма квалифицированной рабочей силы, ее профессионального продвижения и карьеры при нарушении норм трудового законодательства со стороны бюрократических структур или предпринимателей, двуединая рыночно-коммерческая логика которых находит свое проявление в воздействии стимулирующих мотиваторов на побуждение квалифицированных работников к инновационному осуществлению собственного творческого и интеллектуального потенциала, ориентированного на удовлетворение их не столько материальных, сколько творческих и интеллектуальных потребностей и аналогичных интересов [1].

Благодаря максимальному расширению некоммерческой сферы реализации рыночного принципа выгоды инновационной деятельности, происходит учет интересов не только предпринимателей, но и квалифицированных работников. Вместе с этим, процесс инновационной оценки достижения выгодного сочетания разнополярных интересов владельцев капитала и наемных работников высокой квалификации нецелесообразно сводить только к анализу качественной рыночной и количественной коммерческой оценки стимулирующих мотиваторов, которые действуют на уровне снижения или увеличения отчуждения квалифицированных работников от своей профессиональной и особенно творческой деятельности [4].

Сегментация современных рынков труда и, прежде всего по уровню квалификации занятых работников, так же по формам управления и организации высокомотивированного труда изменила не только инновационный статус рыночных отношений, которые формируются в конкурентной борьбе работодателей и наемных работников в сегментах квалифицированной рабочей силы их секторов занятости. Современные рынки труда сегментированы таким образом, что они активно способствуют реальному и динамичному превращению квалифицированных наемных работников предприятий в заинтересованных субъектов инновационной деятельности, так как приобретают высокомотивированную свободу своего профессионального творчества. Это обусловлено тем, что реальные доходы конкурентной рабочей силы поставлены в прямую зависимость от того, как творчески, интенсивно и производительно наемный работник реализует инновационные требования своего рабочего места; каких рыночных результатов достигло предприятие, фирма, организация. Именно это обстоятельство сопрягает конкурентные интересы квалифицированных наемных работников и предпринимателей [6].

Полагаем, что не лишена содержательного смысла идея инновационного формирования рыночного паритета общественных интересов личности, внутрифирменных интересов частных предпринимателей, а так же профессиональных интересов квалифицированных наемных работников, так как все эти интересы выступают проявлением рыночных отношений субъектов экономической организации инновационных форм частной собственности. Их противоречивое единство – нормальное конструктивное состояние, побуждающее активное сопряжение неодинаковых конкурентных интересов через творческую и интеллектуальную сублимацию инновационной деятельности их носителей. Идеальной рыночной средой для наиболее выгодной реализации интересов всех субъектов инновационной деятельности служат, с одной стороны, равные творческие предпосылки для такой деятельности и с другой – реальные интеллектуальные возможности их материального воплощения в результатах этой деятельности.

При этом реально существующий рыночный приоритет частнособственнических интересов не должен получать одностороннюю интерпретацию, в соответствии с

которой недооценивается значение интересов ее, прежде всего, квалифицированных наемных работников, составляющих большинство трудоспособного населения любой промышленно развитой страны. Такая недооценка создает инновационный диспаритет и отделение профессиональных интересов квалифицированных наемных работников от частнособственнических интересов предпринимателей и от интересов всего общества, которая неизбежно превращается в бессодержательный рыночный постулат, дестимулирующий и демотивирующий инновационное применение творческого и интеллектуального потенциала квалифицированных работников и предпринимателей [7].

Поэтому паритет частных интересов работодателей, основанных на улавливании конъюнктуры рынка, вовсе не отрицает динамичных, высокопроизводительных и тем более инновационных вариантов их рыночного формирования, например, за счет нивелирования интересов квалифицированных наемных работников, которые связаны с практикой осуществления каждым из них своего творческого и интеллектуального потенциала в собственной инновационной деятельности.

Инновационная оценка практических действий квалифицированных работников конкурентоспособных предприятий, фирм и организаций, как правило, направлена на факторный анализ выгодного накопления и применения ими своего творческого и интеллектуального потенциала с целью реализации собственных профессиональных интересов. Объектом такого анализа являются, прежде всего, те структурные, ресурсные, научно-технические, социально-экономические, организационно-управленческие факторы, которые детерминированы инновационным использованием предприятиями не только новейших технологий, но и творческого, а так же интеллектуального потенциала их квалифицированных работников. Иными словами, те мотивообразующие факторы, инновационная действие которых побуждает предприятия обеспечивать свою конкурентоспособность в условиях постоянной неопределенности стимулирующего проявления мотиваторов на основных рынках.

Представляется, что заинтересованность предприятий в поддержании собственной конкурентоспособности обуславливает необходимость использования в инновационной оценке трудового, творческого и интеллектуального потенциала своих квалифицированных работников такого универсального средства, как формирование и реализация ими инновационных требований современных рабочих мест [6].

В процессе формирования предпринимателями и выполнение квалифицированными работниками инновационных требований современных рабочих мест происходит инновационное действие мотивообразующих факторов на установление взаимовыгодных конкурентных отношений между ними. Для квалифицированных работников выгодность установления таких конкурентных отношений состоит в создании предпринимателями, с одной стороны, гуманизированных рыночных условий, а с другой – надлежащих стимулов для их высокопроизводительного и высокоинтенсивного труда. А для предпринимателей, соответственно – в выполнении квалифицированными работниками постоянно растущих инновационных требований современных рабочих мест за счет максимально полной реализации своего трудового, творческого и интеллектуального потенциала [2].

Таким образом, установление взаимовыгодных конкурентных отношений между предпринимателями и квалифицированными работниками предприятий побуждает первых к постоянной технико-технологической модернизации инновационных требований современных рабочих мест с целью максимально полной реализации не только трудового, но и творческого, а так же интеллектуального потенциала своих

квалифицированных работников, а вторых, соответственно, к постоянному повышению собственной профессиональной квалификации. Благодаря этому устраняется разбалансированность между наличием современных рабочих мест и соответствующих им профессиональным требованиям квалифицированных наемных работников, что соответствует повышению конкурентоспособности каждого из них.

Поэтому инновационные требования современных рабочих мест на конкурентоспособных предприятиях становится конкурентным катализатором мотивационно-стимулирующих и других инновационных изменений, направленных на усовершенствование их внутриорганизационной инновационной оценки, включающей в себя рыночное планирование, точные коммерческие расчеты и конкурентную координацию:

отношений конкуренции между работодателями и квалифицированными работниками, возникающих при выполнении рабочих заданий;

организационно-управленческого и мотивостимулирующего обеспечения инновационных требований современных рабочих мест соответствием их технико-технологического уровня уровню квалификации сотрудников;

использования предприятиями профессиональных особенностей высокомотивированной реализации трудового, творческого и интеллектуального потенциала, а так же интересов их квалифицированных работников;

инновационной оценки предприятиями наиболее конкурентоспособных факторов, одновременное применение которых осуществляется в результате постоянной модернизации инновационных требований современных рабочих мест, с одной стороны, побуждающих каждое из них к выгодному совершенствованию рыночных условий и коммерческих стимулов и, с другой – способствующих росту творческого и интеллектуального потенциала высокомотивированного труда квалифицированных работников.

Одним словом, инновационная оценка предприятиями не только трудового, но и творческого, а так же интеллектуального потенциала высокомотивированного труда своих квалифицированных работников позволяем им достаточно точно определить конкурентоспособность действия каждого фактора на современных рынках труда.

Выводы. Совершенствование инновационной оценки конкурентоспособности творческого и интеллектуального потенциала квалифицированной рабочей силы позволяет сделать следующие выводы.

1. Современные рынки труда объективно отреагировали на качественные инновационные изменения в структуре и характере «поливалентного работника», трудовой потенциал которого вбирает в себя творческую и интеллектуальную составляющую квалифицированного труда, устраняет профессиональную деквалификацию, а также конкурентную демотивацию квалифицированной рабочей силы, побуждая её соответствовать конкурентоспособным требованиям современных рабочих мест.

2. Инновационная деятельность квалифицированных работников, попадающая под стимулирующее действие конкурентных мотиваторов, благодаря возрастающей гуманизации условий, а также увеличению стимулов высокопроизводительного труда, начинает приобретать творческий и интеллектуальный характер. В самом общем виде для предприятия этот процесс проявляется в непревышении инновационных расходов, идущих на применение ими рыночных форм коммерческой реализации творческого и интеллектуального потенциала квалифицированных работников, над вероятным их доходом от высокомотивированного труда.

3. Непризнание предприятиями результатов инновационной деятельности конкретных квалифицированных работников и особенно с высоким творческим и интеллектуальным потенциалом демотивирует дальнейшее развитие их творческой и интеллектуальной деятельности, а значит – приводит к нарушению инновационной синхронизации долговременных интересов квалифицированных работников и предпринимателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Боковня, А.Е. Мотивация – основа управления человеческими ресурсами: теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании / А.Е. Боковня. – М.: Инфра-М, 2011. – 141 с.
2. Галямова, Л.И. интеграция академической науки и высшей школы как фактор интеллектуального потенциала Тихоокеанской России / Л.И. Галямова // Россия и АТР. – 2017. – № 1 (95). – С. 35-48.
3. Гафарова, Л.А. Потенциал инноваций высокой степени наукоемкости в мировой экономики / Л.А. Гафарова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2016. – № 7. – С. 19-23.
4. Гнатишина, Е.В. Разработка системы мотивации персонала / Е.В. Гнатишина, Е.В. Евплова // Молодой ученый. – 2015. № 14. – С. 239-243.
5. Ершова, И.Г. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний / И.Г. Ершова, И.В. Андросова // Вектор науки ТГУ. – 2014. – № 4. – С. 108-112.
6. Коркина, Т.А. Подходы к оценке эффективности рабочего места на предприятии / Т.А. Коркина, И.Д. Трофимова, О.А. Лапаева // Вестник ЧулГУ. – 2015. – № 1. – С. 129-135.
7. Шестопалова Д.М. Трудовой потенциал предприятия: теоретический аспект / Д.М. Шестопалова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – № 3. – С. 224-227.

Поступила в редакцию 02.05.2019 г.

INNOVATIVE EVALUATION OF CREATIVE AND INTELLECTUAL POTENTIAL OF HIGHLY MOTIVATED WORK

A. P. Boldyrev, O. S. Vasilieva

The article outlines the main aspects of the factor approach to the innovative assessment of the competitiveness of the creative and intellectual potential of highly motivated labor. A factor characteristic of the motivational effect of innovation on the competitive functioning of intellectual capital in the segment of skilled labor in the employment sector of the modern labor market is given. As a result of the study, the advantages and difficulties of using by enterprises, firms and organizations of the mechanism of innovative assessment of the competitiveness of the creative intellectual potential of a skilled workforce are revealed.

Keywords: innovative labor market, competitiveness, creative and intellectual potential, innovations, highly motivated labor, modern jobs, skilled workers.

Болдырев Александр Петрович

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственного управления
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля»,
г. Луганск
kir160582@inbox.ru
+38-072-115-01-82

Васильева Олеся Сергеевна

аспирант кафедры государственного управления

ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля»,

г. Луганск

bye-bye.spot@yandex.ua

+38-072-163-76-89

Boldyrev Alexander

candidate of economic Sciences, associate Professor, associate Professor of public administration

Lugansk national University named after Vladimir Dal, Lugansk

Vasilyeva Olesya

post-graduate student of the Department of public administration

Lugansk national University named after Vladimir Dal, Lugansk

УДК 330.142

КОНКУРЕНТНО-МОТИВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА

© 2019. К. А. Болдырев

В статье рассмотрены инвестиционно-инновационные факторы, одновременное конкурентное и мотивационное действие которых приводит к возникновению конкурентно-мотивационной активности персонала современных организаций, к повышению эффективности их инновационной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационные факторы, конкурентно-инновационная активность, современные организации, персонал, инновационная деятельность.

Постановка проблемы. Конкурентно-мотивационная активность человеческого капитала в инновационной экономике обусловлена превращением квалифицированного персонала современных организаций в ключевой ресурс, обеспечивающий конкурентоспособность их инновационной деятельности. Это, прежде всего, касается тех из них, которые способствовали активизации конкурентной борьбы современных бизнес-организаций за счет высокомотивированного использования их инновационных возможностей. Переход современных организаций промышленно развитых стран на инвестиционно-инновационную модель своего конкурентоспособного развития актуализировал необходимость научного исследования инновационных возможностей конкуренции, обусловленных выгодностью рыночного применения и коммерческого использования предприятиями, фирмами и компаниями, с одной стороны, высоких технологий, а с другой – человеческого капитала.

Актуальность исследования. Актуальность темы определяется исследовательской новизной инновационных изменений, которые уже произошли в современных организациях. Это, прежде всего, относится к факторной аргументации в научно исследовательской литературе конкурентно-мотивационной интеграции инновационного действия рыночной мотивации и коммерческого стимулирования квалифицированного персонала современных организаций, направленных на конкурентоспособную реализацию «человеческим капиталом» своего творческого и интеллектуального потенциала. При этом особую актуальность приобретает исследование более мощных инновационных форм и видов высоко интегрированного конкурентного действия рыночной мотивации и коммерческого стимулирования, обуславливающего образование в инновационной экономике, конкурентно-мотивационной активности «человеческого капитала», направленной на реализацию квалифицированным персоналом современных организаций своего творческого и интеллектуального потенциала [4, 10, 11].

Анализ последних исследований и публикаций. Основные результаты исследований в сфере мотивационной активности, их научная новизна и практическая значимость получили достаточное аналитическое обоснование в трудах многих зарубежных и отечественных ученых. Среди них, прежде всего, следует отметить работы Анискина Ю.П., Баринова А.Я., Ваильевой З.А., Еременко В.В., Кутовой Ш.К., Коль О.Д., Лукиновой Н.Ю., Лукичевой Л.И., Марахиной И., Михалевой О.П., Осиповой О.И., Поповой Е.Д., Падюковой Н.Н., Салиховой З.М., Устиновой Л.Н., Чайниковой Л.Н., Шевченко О.И. и др.

С аналитических позиций этими учеными и специалистами осуществлено обоснование, во-первых, смыслообразующей составляющей двуединых понятий «человеческий – интеллектуальный капитал»; во-вторых, логики инновационного формирования, проявления и реализации персоналом современных организаций своих творческих и интеллектуальных возможностей, в-третьих, выгоды совместного использования рыночной мотивации и коммерческого стимулирования персонала современных организаций для увеличения инновационной роли различных конкурентоспособных форм и видов конкурентно-мотивационной активности, как универсальной рыночной формы коммерческой реализации их интеллектуального капитала [10].

Неразрывная связь конкурентно-мотивационной активности и интеллектуального капитала находит свое факторное выражение в инновационном действии тех из них, которые оказывают влияние на повышение рыночной плодотворности и коммерческой продуктивности творческой и интеллектуальной деятельности квалифицированного персонала современных организаций. Так, например, в последних исследованиях, посвященных факторному анализу интеллектуального капитала, в основном авторское внимание уделяется характеристике инновационной деятельности персонала современных организаций, измеряемой не количеством времени, затрачиваемым на единицу производимой продукции, а качеством продукции, производимой каждым из них в единицу рабочего времени [7].

При этом к таким факторам относят те, которые в первую очередь способствуют росту производительности и интенсивности «персонифицированного труда» за счет синергического эффекта, полученного в результате мотивации конкурентоспособной реализации квалифицированным персоналом современных организаций собственного творческого и интеллектуального потенциала. А он может быть получен за счет повышения конкурентной и мотивационной активности при выполнении инновационных требований современных рабочих мест [5,6].

По сути, к факторам, оказывающим инновационное воздействие на формирование высокомотивированных условий для возникновения более мощной конкурентной мотивации интеллектуального капитала, в научной литературе относят те, которые обозначены Майклом Портером в его фундаментальной работе «Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран», где он выделяет пять главных факторов, действующих на повышение инновационной конкурентоспособности: 1) наука и технология, 2) капитал, 3) рабочая сила, 4) инфраструктура, 5) информация. Благодаря инновационному действию этих факторов на научно-технический прогресс, инициируется рыночное формирование, конкурентное проявление и коммерческая реализация деловых инновационных форм конкурентно-мотивационной активности квалифицированного персонала современных организаций. Предметным выражением этого являются:

во-первых, такие виды их творческой и интеллектуальной деятельности, как научно технические открытия; новые способы производства; текущая модернизация, направленная на повышение технического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции на основе использования принципиально новой техники, энергоинформационных технологий, материалов;

во-вторых, инновационные формы организации производства и управления персоналом и т.д. [3,8].

Целью статьи является выявление инновационной специфики причинно-факторных условий формирования конкурентно – мотивационной активности как

понятия выражающего творческое и интеллектуальное осуществление деловой активности квалифицированного персонала современных организаций.

Результаты исследования. С нашей точки зрения, в качестве инновационного критерия системного обоснования причинно-факторных условий, формирующих конкурентно-мотивационную активность квалифицированного персонала современных организаций, могло бы стать совместное конкурентное действие рыночной мотивации и коммерческого стимулирования на инновационную реализацию им своего творческого и интеллектуального потенциала. Это означает, что к причинно-факторным условиям, формирующим конкурентно-мотивационную активность персонала современных организаций, следует отнести те, которые способствуют совместному конкурентному действию рыночной мотивации и коммерческого стимулирования их инновационной деятельности, направленной на реализацию своих творческих и интеллектуальных способностей. В качестве таковых, прежде всего, являются:

поиск и разработка идей, имеющих важное научно-техническое значение;

реализация нововведений в области высоких технологий;

развитие производства конкурентоспособной продукции на основе реализации потенциала цифровых и ресурсосберегающих технологий;

повышение технологического уровня производства на основе использования новой техники и обновления организационно – управленческой базы выпускаемой продукции;

улучшение результатов работы коммуникационной структуры современных организаций (отсутствие и искажение информации, слабость связей и контактов: технологических, информационных и иерархических и т.д.);

обеспечение высокомотивированных условий и стимулов квалифицированного труда;

совершенствование творческого характера труда квалифицированного персонала современных организаций за счет установления инновационных требований в качестве важнейшей составляющей организации новых конкурентоспособных рабочих мест;

выполнение обязательств, касающихся социальных гарантий, компенсаций, льгот; финансирование по дотациям и субсидиям, предусмотренным законодательством и нормативно-правовыми актами для погашения затрат (имеется в виду задолженности по заработной плате, регрессивным выплатам, социальному страхованию и т.д.) на переквалификацию, переобучение и перемещение квалифицированного персонала в связи с сокращением старых неконкурентоспособных рабочих мест.

Результаты исследования. Определение понятия «конкурентно-мотивационная активность» неразрывно связано с понятием «деловая активность», факторное обоснование формирования содержания которой получило достаточную исследовательскую трактовку [1,2,9]. Однако аналитическое отождествление этих двух видов рыночной активности, присущих квалифицированному персоналу современных организаций, не является оправданным с точки зрения определения конкурентно – мотивационной активности как самостоятельного понятия, его сущности и структуры. Такой подход к содержательной трактовке конкурентно-мотивационной активности квалифицированного персонала современных организаций не позволяет высказать утверждение, что данный инновационный вид активности присущ не любой его рыночной деятельности, а лишь той, которая выступает в качестве меры отношения к своей творческой и интеллектуальной деятельности. В условиях обострения конкурентной борьбы за ее конечные коммерческие результаты конкурентно-

мотивационная активность как мера его творческой и интеллектуальной деятельности квалифицированного персонала современных организаций дает основание поставить вопрос о разработке определенной инновационной системы базовых причинно-факторных условий, способствующих её формированию как самостоятельного инновационного вида деловой активности [3].

Таким образом, максимальное устранение деструктивного воздействия технико-технологических организационно – управленческих и коммуникационно-информационных причинно-факторных условий на реализацию квалифицированным персоналом современных организаций собственного творческого и интеллектуального потенциала при выполнении им своих профессиональных требований. Все они побуждают конкурентное действие инновационных факторов на совместное осуществление рыночной мотивации и коммерческого стимулирования квалифицированного персонала современных организаций в качестве катализатора появления объективных и субъективных предпосылок для возникновения у него конкурентно – мотивационной активности, направленной на высокомотивированную конкурентоспособную реализацию своих творческих и интеллектуальных способностей.

Поэтому конкурентно-мотивационная активность персонала современных организаций – один из ключевых инновационных факторов соединения конкурентных и мотивационных условий, которые способствуют появлению и проявлению этого инновационного вида его деловой активности.

Представляется, что рыночная логика делового осуществления квалифицированным персоналом современных организаций собственной конкурентно-мотивационной активности находит свое предметное проявление в конкурентно-мотивационной взаимосвязи между инновационным удовлетворением рыночных потребностей и коммерческих интересов квалифицированного персонала современных организаций, а также между инновационной реализацией им своих творческих и интеллектуальных способностей. Благодаря такой взаимосвязи, их «взаимопереход» друг в друга катализирует побудительные силы конкурентно-мотивационной активности квалифицированного персонала современных организаций в области их инновационной практики. В частности, конкурентно-мотивационная проекция осуществления такой взаимосвязи проявляется в виде мотиватора, с одной стороны, конкурентной активности квалифицированного персонала современных организаций и, с другой – мотивационной активности каждого из них. В итоге взаимодействия этих двух сторон в инновационной рыночно-коммерческой практике квалифицированного персонала современных организаций, во-первых, удовлетворяются их инновационные потребности и интересы и, во-вторых, воспроизводятся сами творческие и интеллектуальные способности каждого из них [8].

Рассматривая конкурентно-мотивационную активность квалифицированного персонала современных организаций в качестве инновационного вида его деловой активности, следует заметить, что её образование есть результат конкурентно-мотивационной взаимообусловленности рыночных потребностей и коммерческих интересов, а также творческих и интеллектуальных способностей персонала современных организаций в его инновационной деятельности. Такое утверждение не лишено основания, если учесть, что их противоречивое взаимодействие в инновационной практике квалифицированного персонала современных организаций генерирует деловую активность каждого из них. Это проявляется в виде конкурентно-мотивационной активности, направленной на инновационную реализацию своих

творческих и интеллектуальных способностей с целью инновационного удовлетворения собственных рыночных потребностей и коммерческих интересов [2].

Нам представляется, что конкурентно-мотивационная активность квалифицированного персонала современных организаций и его деловая активность понятия однопорядковые, но не тождественные. Первое понятие содержательно выражает, не количественную, а качественную характеристику любой инновационной деятельности, связанной с высокомотивированной конкурентной реализацией им своих творческих и интеллектуальных способностей с целью достижения собственных инновационных результатов. В этом смысле конкурентно-мотивационная активность квалифицированного персонала современных организаций является мерой качества его деловой активности, так как определяет внутреннюю мотивационную структуру движущих сил творческой и интеллектуальной деятельности квалифицированного персонала, как основной составляющей его инновационной деятельности [1].

Иначе говоря, как мера качества деловой активности квалифицированного персонала современных организаций его конкурентно-мотивационная активность выражается в условных показателях. Однако для того, что бы стать таковой конкурентно-мотивационная активность персонала она должна быть не только содержательно зафиксирована, но и определена. Это достигается с помощью системы инновационных данных, которые поддаются не только количественному, но и качественному измерению и на основании которых вводится показатель этого инновационного вида деловой активности квалифицированного персонала, характеризующий также и качественный уровень его инновационной деятельности.

Можно утверждать, что конкурентно-мотивационная активность есть понятие, содержательно выражающее качественный уровень деловой активности квалифицированного персонала современных организаций в сфере его инновационной деятельности, направленной на высокомотивированную конкурентную реализацию каждым из них собственных творческих и интеллектуальных способностей, а значит и на удовлетворение своих инновационных рыночных потребностей и коммерческих интересов. Это также значит, что конкурентно-мотивационная активность персонала современных организаций «квинтессирует» конкурентную цель и мотивационные средства деловой реализации его инновационной деятельности.

Понимание конкурентно-мотивационной активности квалифицированного персонала современных организаций как качественной определенности его деловой активности ставит проблемный вопрос: почему она выступает движущей силой инновационной реализации каждым из них своих рыночных потребностей, а также собственных коммерческих интересов.

С нашей точки зрения, решение вопроса связано с активным и творческим отношением квалифицированного персонала современных организаций к своей инновационной деятельности, в которой реализуются не только профессиональные, но и творческие, интеллектуальные способности. Это является результатом проявления такого инновационного вида собственной деловой активности как конкурентно-мотивационная активность, прежде всего, при инновационной реализации собственных творческих и интеллектуальных способностей, в качестве важнейшей составляющей выполнения обязательных профессиональных требований, то качественные и количественные показатели такой инновационной деятельности могут одновременно являться и показателями этого вида их деловой активности. Как следствие, во-первых, наиболее общим выражением качественной характеристики, а также количественной оценки конкурентно-мотивационной активности каждого квалифицированного

работника мог бы стать такой универсальный качественно-количественный показатель, как выполнение инновационных требований своих современных рабочих мест. Во-вторых, можно было бы фрагментировать этот показатель более конкретными показателями, характеризующими отдельно качественную и количественную меру профессиональных действий квалифицированного персонала современных организаций в своей инновационной деятельности. Это, в первую очередь, относится к таким показателям как, например, выполнение норм выработки качественной продукции, состояние трудовой дисциплины, оказание взаимопомощи в творческом труде, участие в рационализации и изобретательстве, в техническом творчестве. Можно использовать и ряд других показателей, характеризующих творческий и интеллектуальный характер инновационной деятельности квалифицированного персонала современных организаций, а значит – высокий уровень его профессиональных действий на каждом современном рабочем месте.

Таким образом, конкурентно-мотивационная активность квалифицированного персонала современных организаций является следствием причинно-факторного взаимодействия его инновационных рыночных потребностей и коммерческих интересов, а также творческих и интеллектуальных способностей. В процессе такого взаимодействия конкурентно – мотивационная активность персонала современных организаций как содержательно новое понятие предстает в качестве инновационного вида его деловой активности, направленной на инновационную реализацию своих творческих и интеллектуальных способностей с целью инновационного удовлетворения собственных рыночных потребностей и коммерческих интересов.

Поэтому практическое осуществление конкурентно-мотивационной активности персонала современных организаций представляет собой такие его инновационные действия, в которых её конкурентные качественно-количественные показатели соответствуют рыночной мотивации и коммерческому стимулированию своей деловой активности [9].

Выводы. Определение конкурентно-мотивационной активности персонала современных организаций на основе причинно-факторного анализа позволяет сделать следующие выводы:

1. Теоретически исходным пунктом для понимания внутреннего источника конкурентно-мотивационной активности квалифицированного персонала современных организаций выступает положение о том, что в его инновационной деятельности происходит высокомотивированная конкурентная реализация творческих и интеллектуальных способностей. В этом инновационном процессе создаются причинно-факторные условия для установления внутренних связей и взаимосвязей между инновационным удовлетворением рыночных потребностей и коммерческих интересов квалифицированного персонала современных организаций, а также инновационной реализацией своих творческих и интеллектуальных способностей, «взаимопереход» которых друг в друга формирует конкурентные мотиваторы, способствующие возникновению инновационного вида его деловой активности.

2. Лейтмотивом осуществления конкурентной мотивации квалифицированного персонала современных организаций является процесс его инновационной деятельности, в котором, во-первых, рыночная стабильность и коммерческая гибкость использования интеллекта, творческой устойчивости и инициативной предприимчивости рабочей силы группирует инновационную конструкцию конкурентных форм высокомотивированной экспрессии персонала; во-вторых, высокомотивированные действия каждого квалифицированного работника направлены

на инновационную реализацию его творческих и интеллектуальных способностей с целью удовлетворения собственных рыночных потребностей и коммерческих интересов.

3. Управление конкурентно-мотивационной активностью квалифицированного персонала современных организаций может осуществляться посредством соответствующих изменений в причинно-факторном взаимодействии его инновационных потребностей и творческих способностей. Инновационный подход современных организаций к практике управления конкурентно-мотивационной активностью своего квалифицированного персонала позволяет:

во-первых, комплексно, анализировать инновационные процессы, происходящие в трудовых коллективах;

во-вторых, прогнозировать конкурентный характер инновационной реализации персоналом современных организаций своих творческих и интеллектуальных способностей;

в-третьих, принимать соответствующие корректирующие меры по рыночной мотивации и коммерческому стимулированию инновационного использования им собственных творческих и интеллектуальных способностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анискин Ю. П. Управление составляющими элементами деловой активности / Ю.П. Анискин // Организатор производства. – 2013. – № 1 (56).
2. Баринов А. Я. Конкурентная среда, деловая активность и потребительские настроения: региональный аспект / А.Я. Баринов, Н.Ю. Лукьянова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Гуманитарные и общественные науки. – 2016. – № 3.
3. Васильева З.А. Способы повышения инновационной активности экономических субъектов / З.А. Васильева, А.А. Фёдоров // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 10.
4. Ермоленко В.В. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления / В.В. Ермоленко, Е.Д. Попова // Человек. Сообщество. Управление. – 2012. – № 2.
5. Коль О.Д. Проблемы развития предпринимательства в сфере реализации результатов интеллектуальной деятельности / О.Д. Коль // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – 2011. – № 4.
6. Кутаев Ш.К. Экономическая активность населения как фактор развития экономики региона / Ш.К. Кутаев // Вопросы структуризации экономики. – 2006. – № 4.
7. Лукичева Л.И. Интеллектуальная активность – ключевой фактор инновационного развития / Л.И. Лукичева // ЭСГИ. – 2016. – № 2 (10).
8. Михалев О.В. Инвестиционная активность российских предприятий / О.В. Михалев // Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 1.
9. Падюкова Н.Н. Роль анализа деловой активности в системе управления кредиторской задолженности организации / Н.Н. Падкава, В.А. Веселова // Политика, экономика и инновации. – 2017. – № 6.
10. Салихова З.М. Интеллектуальное предпринимательство как форма реализации интеллектуального капитала / З.М. Салихова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 20 (371).
11. Устинова Л.Н. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, свойства / Л.Н. Устинова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 8.

Поступила в редакцию 20.05.2019 г.

COMPETITIVE MOTIVATIONAL ACTIVITY: ESSENCE AND STRUCTURE

K. A. Boldyrev

The article discusses investment and innovation factors, the simultaneous competitive and motivational effect of which leads to the emergence of competitive-motivational activity of the staff of modern organizations, directions for improving the efficiency of their innovative activities.

Keywords: investment-innovative factors, competitive-innovative activity, modern organizations, personnel, innovative activity.

Болдырев Кирилл Александрович

доктор экономических наук, доцент, декан факультета управления

ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля»,

г. Луганск

kir160582@inbox.ru

+38-072-115-01-82

Boldyrev Kirill

doctor of Economics, associate Professor, Dean of the faculty of management

Lugansk national University named after Vladimir Dal, Lugansk

УДК 331.1

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

© 2019. Л. Л. Бунтовская, Д. И. Стрельченко

В статье рассмотрены особенности регулирования трудовых отношений в сфере занятости в Донецкой Народной Республике, исследована зависимость уровня безработицы от времени на примере данных Центра занятости Саратовской области России. Обоснованы направления совершенствования деятельности Республиканского центра занятости ДНР на основе опыта Российской Федерации.

Ключевые слова: безработица, трудоустройство безработных, профессиональное обучение, социальная адаптация, независимая оценка квалификации.

Постановка проблемы. Современная ситуация на рынке труда Донецкой Народной Республики, характеризующаяся дисбалансом между спросом и предложением рабочей силы, требует применения активных мер по содействию занятости населения. Государственная политика в сфере занятости в ДНР реализуется Республиканским центром занятости и его подразделениями, осуществляющими постоянную работу по трудоустройству обратившихся граждан. Повышение эффективности работы этих структур приобретает особую значимость в условиях оттока квалифицированных кадров и закрытия ряда предприятий вследствие военноконфликта на территории Донецкой Народной Республики.

Актуальность темы исследования. Актуальность исследования проблемы государственного регулирования трудовых отношений в сфере занятости не вызывает сомнения в связи с необходимостью снижения уровня безработицы в Донецкой Народной Республике, что предполагает проведение теоретических и прикладных исследований в этом направлении, а также использование зарубежного опыта, адаптированного к современным реалиям.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблемы государственного регулирования отношений в сфере занятости посвящены труды многих отечественных и зарубежных специалистов. В частности, вопросы, связанные с изучением безработицы в Российской Федерации, освещены в работах таких специалистов, как Арбатский Д.В., Гончарова Е.С., Даньшина Д.Н. [1, 2, 3], Зеленова О.И. рассматривает критерии эффективности профессионального обучения в системе государственной службы занятости [4]; Зливко А.П., Репьева П.В., Некрасова И.Е. изучают особенности правового регулирования социальной защиты граждан от безработицы [5]; Исраилова З.П. анализирует экономическую природу безработицы [6]; Хаматханова М.А. исследует особенности причины и способы эффективной занятости населения в условиях экономических санкций [7].

Выделение нерешенных проблем. Несмотря на наличие достаточно большого количества публикаций в сфере исследования занятости, различные аспекты этой проблемы, связанные с совершенствованием механизмов государственного регулирования рынка труда, профессиональным обучением и переобучением кадров, социальной адаптацией безработных, прогнозированием изменения уровня безработицы в Донецкой Народной Республике, остаются не до конца разработанными и требуют их дальнейшего теоретического осмысления и практического решения.

Цель работы – обоснование необходимости совершенствования работы центров занятости Донецкой Народной Республики на основе использования позитивного опыта Российской Федерации.

Результаты исследования. Важнейшим фактором, оказывающим существенное влияние на состояние социально-трудовых отношений, является обеспечение занятости населения и снижение уровня безработицы. Как показывают результаты исследования, в течение 2017 г. в центрах занятости ДНР на учете состояло 51651 чел., а в 2018 г. их число сократилось до 44 496 тыс. чел., т.е. на 13,9%. Уровень трудоустройства обратившихся в центры занятости в 2018 г. составил 80,4%, что несколько ниже по сравнению с 2017 г., когда было трудоустроено 84,1% обратившихся лиц. Однако если учесть, что в 2015 г. работу получили около 33 тыс. (63 %) из 52,3 тыс. человек, стоявших на учете, и сопоставить эти данные с 2018 г., то можно утверждать, что эффективность трудоустройства обратившихся в центры занятости, возрастает [8, 9].

Однако, несмотря на постоянное повышение уровня трудоустройства безработных в Донецкой Народной Республике, значимость проблемы безработицы в Республике и важность прогнозирования изменения в этой сфере социально-трудовых отношений в современных условиях не снижается. Вместе с тем, в силу отсутствия необходимых статистических данных, выполнить такой прогноз не представляется возможным. В связи с этим действенность математических моделей, отражающих зависимость уровня безработицы от времени, показан на примере данных Центра занятости Саратовской области Российской Федерации.

На основе данных о динамике изменения уровня безработицы Саратовской области за 2000-2018 гг., приведенных на рис. 1, с помощью мастера диаграмм в программе Excele методом прогнозной экстраполяции построим математическую модель, отражающую зависимость уровня безработицы C_1 от времени в Саратовской области с 2000 по 2018 гг., которая определяется уравнением:

$$C_1 = 10,454 - 0,3181t \quad (1)$$

где C_1 – уровень безработицы, рассчитываемый по данным за 2000-2018 гг.;
t – год.

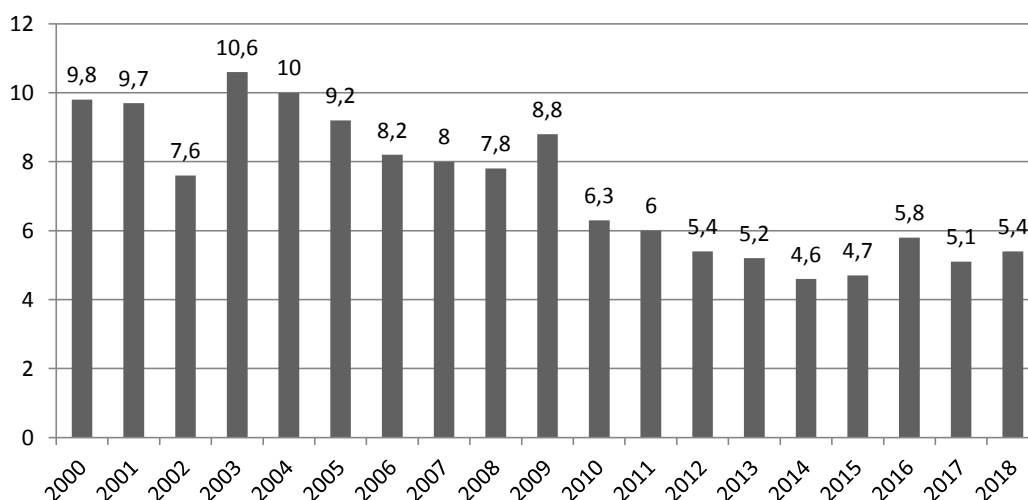


Рис. 1. Динамика изменения уровня безработицы в Саратовской области за 2000-2018 гг.

Коэффициент детерминации R^2 при этом равен 0,7885, а коэффициент корреляции $R=0,89$. Прослеживается четкая тенденция по линейной модели, что дает возможность

сделать прогноз уровня безработицы в Саратовской области на 2019 г. и получить значение, равное 4,09%:

$$C_1(2019) = 10,454 - 0,3181 \times 20 = 4,09.$$

Аналогичные расчеты позволяют определить прогнозные значения уровня безработицы в Саратовской области на последующие годы: в 2020 г. этот показатель составит 3,77%, в 2021 г. – 3,46%, в 2022 г. – 3,14%, в 2023 г. – 2,82%, т.е. наблюдается четкая тенденция к снижению уровня безработицы.

Графическая интерпретация зависимости уровня безработицы в Саратовской области от времени представлена на рис. 2.

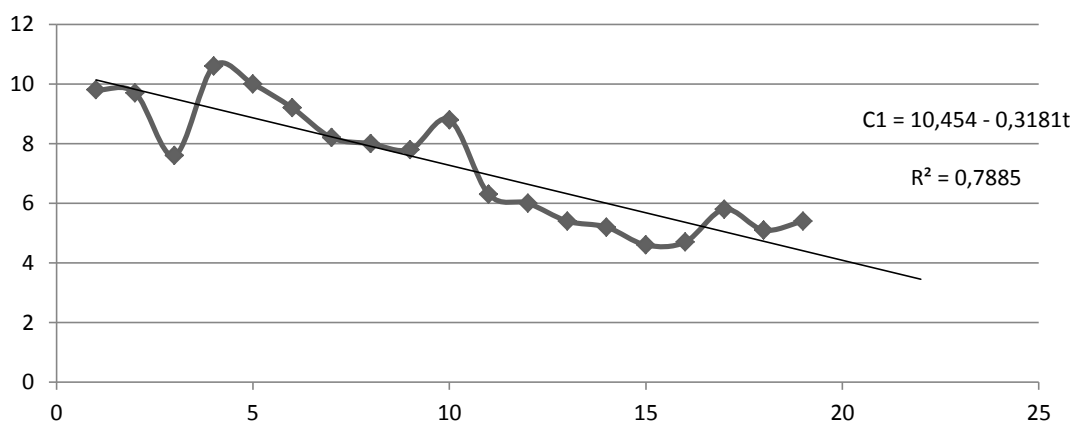


Рис. 2. Динамика уровня безработицы в Саратовской области за 2000-2018 гг.

К важным активным мерам, содействующим обеспечению занятости населения, следует отнести оказание государственных услуг по профориентации, социальной адаптации, а также прохождению профессионального обучения лиц, ищущих работу.

На основе данных, представленных в табл.1, проанализируем зависимость таких показателей, как численность граждан, обратившихся в Центр занятости г. Саратова; численность граждан, зарегистрированных в качестве безработных в Центре занятости г. Саратова; уровень безработицы от численности населения г. Саратова в трудоспособном возрасте; процент трудоустроенных от количества безработных граждан, обратившихся в Центр занятости г. Саратова; количество трудоустроенных безработных, от факторов, определяемых оказанием государственных услуг по профориентации, социальной адаптации, а также прохождением профподготовки по направлению Центра занятости.

Введем обозначения:

S_1 – численность граждан, обратившихся в Центр занятости г. Саратова, чел;

S_2 – численность зарегистрированных в качестве безработных в Центре занятости г. Саратова, чел.;

S_3 – уровень безработицы от численности населения г. Саратова в трудоспособном возрасте, %;

S_4 – количество трудоустроенных безработных, чел.;

Таблица 1

Численность безработных граждан и количество трудоустроенных безработных г. Саратова в соотнесении с прохождением профподготовки и получением услуг по профориентации и социальной адаптации

Годы	S ₁ Численность граждан, обратившихся в центр занятости г. Саратова, чел.	S ₂ Численность зарегистрированных в качестве безработных в центре занятости г. Саратова, чел.	S ₃ Уровень безработицы от численности населения г. Саратова в групповом возрасте, %	S ₄ Количество трудоустроенных, чел.	S ₅ % трудоустроенных от количества безработных граждан, обратившихся в ЦЗ г. Саратова	d ₁ Численность безработных, получивших государственную услугу по профориентации в ЦЗ г. Саратова, чел.	d ₂ Численность безработных, получивших государственную услугу по социальной адаптации в ЦЗ г. Саратова, чел.	d ₃ Численность безработных, прошедших профподготовку по направлению ЦЗ г. Саратова, чел.
2009	x	26858	2,2	25361	64	1254	875	35128
2010	34016	12638	1,7	26192	77	1756	912	34016
2011	40899	10191	0,9	33571	82,1	1995	950	40899
2012	35126	6883	0,7	30088	85,7	1234	981	35126
2013	32600	6116	0,6	27500	84,4	6648	935	32600
2014	28618	5804	0,5	19818	69,2	13648	912	28618
2015	33496	6683	0,7	28500	94,8	23100	1652	33496
2016	37299	4500	0,7	34688	93	23119	1998	37299
2017	29703	5951	0,5	26791	90,2	24143	2154	29703
2018	20734	2631	0,5	17244	83,2	20180	1823	20734

x – данные отсутствуют

S_5 – процент трудоустроенных от количества безработных граждан, обратившихся в Центр занятости г. Саратова;

d_1 – численность безработных, получивших государственную услугу по профориентации в Центре занятости г. Саратова, чел.;

d_2 – численность безработных, получивших государственную услугу по социальной адаптации в Центре занятости г. Саратова, чел.;

d_3 – численность безработных, прошедших профподготовку по направлению Центра занятости г. Саратова, чел.

Показатели S_i рассматриваются как результирующие. Факторы, влияющие на них, обозначены d_i .

Рассмотрим трендовые модели по всем вышеуказанным показателям. Установлено, что устойчивая тенденция просматривается по показателям «численность зарегистрированных в качестве безработных в Центре занятости г. Саратова» (S_2) и «уровень безработицы от численности населения г. Саратова в трудоспособном возрасте» (S_3). Остальные показатели ведут себя довольно непредсказуемо на таком коротком промежутке времени.

Рассмотрим модель, отражающую зависимость количества трудоустроенных S_4 от d_1, d_2, d_3 . С помощью пакета «Регрессия» построена модель.

По критерию Стьюдента коэффициент при d_1 статистически недостоверный.

Применяя пошаговую регрессию, исключаем d_1 из модели.

В результате получена регрессионная модель

$$S_4 = - 11724,6 + 4,08d_2 + 1,02d_3.$$

Коэффициент корреляции равен $R=0,97$. По критерию Фишера и критерию Стьюдента ошибка моделирования менее 1%. Следовательно, на основании этой модели можно делать прогнозы и проводить анализ.

Параметры модели:

$$\alpha_1 = \partial S_4 / \partial d_2 = 4,08.$$

Отсюда следует, что если численность безработных, получивших государственную услугу по профессиональной адаптации, увеличится на 1 человека, то количество трудоустроенных увеличится на 4,08 чел. При этом

$$\alpha_2 = \partial S_4 / \partial d_3 = 1,02,$$

что означает увеличение числа трудоустроенных на 1,02 человека при увеличении на 1 человека численности безработных, прошедших профессиональную подготовку.

Так как эти показатели имеют одну единицу измерения, то они не требуют стандартизации и их можно сравнивать между собой. Сравнение показывает, что такая государственная услуга, как социальная адаптация (по данным за исследованный период) гораздо эффективнее, чем профессиональная подготовка.

Это можно объяснить тем, что обратившиеся в центр занятости люди, возможно, слабо ориентировались в возможностях трудоустройства, поэтому социальная адаптация для них была более значима, чем получение профессиональной подготовки. Если тенденция будет сохраняться, то в центре занятости необходимо будет акцентировать внимание на работе в этом направлении.

Рассмотрим, как показатели d_1 , d_2 , d_3 влияют на процент трудоустроенных S_5 от количества безработных граждан, обратившихся в Центр занятости г. Саратова (S_5). В пакете «Регрессия» строим соответствующие модели. В результате расчетов установлено, что по критерию Стьюдента и критерию Фишера все параметры статистически недостоверны. По итогам проведенного исследования была выдвинута гипотеза, что показатели d_1 , d_2 , d_3 , связанные с услугами по профориентации, социальной адаптации и профподготовке, оказывают лаговое (запаздывающее) влияние на уровень безработицы, т.е. мероприятия, проведенные в текущем году, дадут эффект в следующем.

Сместим данные по S на один шаг и построим регрессионную модель. При смещении на 1 шаг достоверность модели увеличилась до 54% по критерию Стьюдента и до 92% по критерию Фишера (коэффициент корреляции равен $R=0,92$). Это позволяет заключить, что при исследовании зависимости результатов от проводимых мероприятий необходимо учитывать возможности лаговых (запаздывающих) влияний, т.е. результаты проведенной работы могут быть более весомыми не в текущем, а в следующем году.

Полученная модель имеет слабые прогнозные свойства. Смещение на 2 шага показывает большую достоверность модели, однако анализ по ней проводить нецелесообразно в силу малого числа данных и малого числа степеней свободы.

В то же время проведенное исследование подтвердило наличие лагового (запаздывающего) воздействия исследуемых факторов на показатели, связанные с безработицей, что обуславливает необходимость организации заблаговременной работы по профессиональной ориентации, социальной адаптации и профессиональному обучению безработных.

Полученные выводы, сделанные на основе математической обработки материалов Саратовского центра занятости, вполне применимы и к условиям Донецкой Народной Республики. Логично предположить, что заблаговременно проводимая работа с безработными, обратившимися в центры занятости ДНР, принесет позитивные результаты в виде снижения уровня безработицы.

Именно поэтому одним из ключевых направлений работы Республиканского центра занятости ДНР и его территориальных структур в настоящее время является профессиональное обучение лиц, ищущих работу, что предопределено, прежде всего, значительным оттоком кадров из Республики, закрытием ряда предприятий и необходимостью подготовки новых специалистов для тех сфер деятельности, где ощущается острый дефицит кадров.

Одной из основных проблем, связанных с профессиональным обучением в ДНР, является определение его эффективности. Как известно, экономический эффект профобучения определяется рациональностью расходования выделяемых на это финансовых средств, а социальный эффект связан с сокращением числа безработных, изменением структуры предложения рабочей силы в соответствии с потребностями рынка труда, повышением адаптивности и конкурентоспособности трудоспособных граждан, более уверенном поведении при поиске работы [4]. Показателями эффективности профобучения могут выступать численность нашедших работу и уровень заработной платы при трудоустройстве после прохождения профобучения, однако точное определение численности трудоустроенных после прохождения профессионального обучения обычно затруднено. В связи с этим рекомендуется более активно использовать возможности мониторинга трудоустройства, в частности, проводить силами работников службы занятости опросы всех прошедших обучение

при непосредственном контакте с ними или в онлайн режиме. Результаты опросов следует представлять в Министерство труда и социальной политики ДНР, а также Главное Управление Статистики ДНР для их дальнейшей статистической обработки, анализа и принятия соответствующих управленческих решений.

Ситуация, сложившаяся в настоящее время в реальном секторе экономики и на рынке труда ДНР, предопределила преимущественный выбор рабочих профессий, по которым предлагается пройти обучение. В то же время анализ показывает, что в числе лиц, ищущих работу, большой процент составляют бывшие специалисты и даже руководители, для которых изменение своего статуса связано с моральной травмой. Кроме того, даже те, кто работал по рабочим специальностям, при потере работы могут испытывать угнетенность. Именно поэтому работа по социальной адаптации безработных является столь значимой в современных условиях. Весьма полезным для Донецкой Народной Республики может оказаться опыт российских служб занятости по организации «Клубов ищущих работу» и их модификаций, в задачи которых входит снижение степени депрессивности участников таких структур, повышение их заинтересованности в прохождении переподготовки и профессиональной подготовки, обретении новых специальностей, активном поиске работы с использованием различных источников информации, обретении уверенности при самопрезентации и прохождении собеседований [10].

Проблемы профобучения и социальной адаптации безработных и лиц, ищущих работу, неразрывно связаны с профессиональной ориентацией, направленной на помощь в выборе той профессии, в рамках которой предстоит пройти обучение. По данным Республиканского центра занятости ДНР, профориентационная работа проводится центрами занятости как с лицами, ищущими работу, так и с учащейся молодежью. В рамках оказания профориентационных услуг населению за период с 2015 г. по апрель 2019 г. в семинарах по технике поиска работы, по мотивации на участие в работах временного характера, по прохождению профессионального обучения приняли участие более 125 тыс. лиц, ищущих работу, или 70,3 % лиц, состоявших на учете в центрах занятости. Кроме того, было проведено более 900 выездных профориентационных мероприятий в образовательных учреждениях, в которых приняли участие около 22,5 тысяч старшеклассников, 14,5 тысяч из них прошли профдиагностическое тестирование на определение своей профессиональной направленности. С целью повышения информированности и трудоустройства молодежи в ДНР с 2015 г. постоянно проводятся Ярмарки вакансий и Дни карьеры в образовательных организациях высшего профессионального образования. Центры занятости постоянно принимают активное участие в их организации и проведении. В 2019 г. такие мероприятия проводились в соответствии с совместным графиком Республиканского центра занятости и Министерства образования и науки ДНР. В них принимают участие студенты выпускных курсов образовательных организаций высшего профессионального образования. В ходе таких мероприятий студенты взаимодействуют с работодателями по вопросам трудоустройства, а также прохождения практики в период обучения. Центры занятости предоставляют им информацию об имеющихся вакансиях, оказывают информационные и профориентационные услуги, проводят мастер-классы по вопросам техники поиска работы [11]. Работа в этом направлении, безусловно, должна быть продолжена с привлечением к профориентационным мероприятиям профильных специалистов.

Результаты выполненного исследования позволяют заключить, что одним из актуальных вопросов, связанных с проблемой снижения уровня безработицы в ДНР и

обеспечения занятости трудоспособного населения, является организация процедуры оценивания ищущих работу с точки зрения их профессиональных умений и навыков, а также соответствия психологических особенностей претендентов ожидаемой работе.

Опыт Российской Федерации и ряда зарубежных стран убедительно свидетельствует о целесообразности проведения такой оценки на базе специальных независимых организаций, имеющих разрешение на проведение оценочных мероприятий.

Независимая оценка квалификации – это особая процедура, в ходе которой навыки специалиста (соискателя) сравниваются с имеющимся стандартом, который урегулирован законодательно, а требования к работнику предъявляются согласно профессии, в которой он хочет подтвердить свою компетентность.

В соответствии с принятым в России Федеральным законом от 3 июля 2016 г. № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации» [12], работу по независимому оцениванию проводят специализированные Центры оценки квалификации.

Анализ позитивных результатов деятельности центров по независимому оцениванию квалификации в РФ убеждает в эффективности проводимых мероприятий и целесообразности создания аналогичного центра в Донецкой Народной Республике.

Координатором системы независимой оценки квалификации в ДНР может стать Министерство труда и социальной политики, которое обеспечит создание правил разработки и утверждения государственных образовательных стандартов. Профессиональные стандарты должны быть зарегистрированы как нормативные правовые акты, которые будут использоваться в созданном в ДНР Республиканском центре независимой оценки квалификации и его территориальных подразделениях. Профессиональные стандарты должны базироваться на положениях Закона ДНР «О независимой оценке квалификации», разработка и принятие которого является закономерным этапом в осуществлении подготовительной работы в этом направлении.

Образовательные организации не могут быть зарегистрированы как подобные центры в силу специфики своей деятельности. Оплачивать оценочные услуги, оказываемые специалистами Центра, должны либо сами оцениваемые, либо работодатели, заинтересованные в оценке своих специалистов или претендентов на конкретные должности. По результатам оценки можно будет сделать вывод о целесообразности трудоустройства оцениваемого в соответствии с его квалификацией, либо о необходимости повышения его квалификации или переобучения.

Бенефициарами (получателями выгод) независимой оценки квалификации в случае создания в ДНР Республиканского центра независимой оценки и его территориальных подразделений окажутся и соискатели, получающие расширение возможностей трудоустройства и продвижения в профессии, и работодатели, повышающие конкурентные преимущества за счет использования эффективных процедур по управлению персоналом, и органы государственной власти, обоснованно выделяющие бюджетные средства на профессиональную подготовку кадров, и образовательные организации, увеличивающие внебюджетные доходы и утверждающие свою репутацию на рынке образовательных услуг [13].

Еще одним не менее важным аспектом этой работы является необходимость повышения информированности безработных и лиц, ищущих работу, о деятельности Республиканского центра независимой оценки квалификации, его территориальных подразделений и об организационных процедурах по оценке претендентов на конкретную должность. Для решения этой задачи рекомендуется на базе Республиканского центра занятости предварительно перед оцениванием проводить

семинары по ознакомлению обратившихся граждан с порядком и методами независимой оценки и опытом ее применения в других странах. Программа рекомендуемого семинара может включать такие направления:

- сущность и принципы независимой оценки квалификации (НОК);
- система НОК в Донецкой Народной Республике;
- участники и бенефициары (получатели выгод) от НОК;
- нормативные документы, используемые при проведении независимого оценивания;
- реестр сведений о проведении НОК;
- зарубежный опыт независимой оценки квалификации;
- порядок проведения НОК в Донецкой Народной Республике;
- использование психологических приемов ведения деловой беседы, правила исключения конфликтов в процессе НОК.

Семинары по ознакомлению обратившихся граждан с порядком и методами независимой оценки и опытом ее применения в других странах могут проводиться специалистами Республиканского центра НОК, а также Республиканского и территориального центров занятости.

Выводы. Таким образом, результаты исследования позволяют заключить, что снижение уровня безработицы в Донецкой Народной Республике требует постоянной, системной, комплексной работы, связанной не только с созданием новых рабочих мест, но и с проведением активных мероприятий по профессиональному обучению, социальной адаптации безработных, профессиональной ориентации ищущих работу, а также с формированием системы независимого оценивания квалификации, позволяющей экономить средства на профобучение в случае, если результаты экзамена оцениваемого показывают высокий уровень его компетенций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арбатский Д.В. Проблема занятости и безработицы / Д.В. Арбатский // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2010. – № 16 (20). – С. 43-45.
2. Гончарова Е.С. Проблема занятости населения в Российской Федерации / Е.С. Гончарова, В.С. Колесник // Современные научные исследования и инновации // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2017/03/79306/>.
3. Даньшина Д. Н. Проблемы безработицы в Российской Федерации / Д.Н. Даньшина // Молодой ученый. – 2016. – № 6.6. – С. 64-66.
4. Зеленова О.И. Эффективность профессионального обучения в системе государственной службы занятости / О.И. Зеленова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-professionalnogo-obucheniya-v-sisteme-gosudarstvennoy-sluzhby-zanyatosti/>.
5. Зливко А. П. Правовое регулирование социальной защиты граждан от безработицы // А.П. Зливко, П.В. Репьева, И. Е. Некрасова // Гуманитарные социально-экономические и общественные науки. – 2017. – № 2. – С. 65-66.
6. Исраилова З.Р. Экономическая природа безработицы / З. Р. Исраилова, А. А. Атамазова // Современные научные исследования и инновации // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2016/07/69706/>.
7. Хаматханова М.А. Безработица в российской федерации в условиях экономических санкций: причины, последствия, способы эффективной занятости населения // М.А. Хаматханова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11-4. – С. 828-831.
8. Толстыкина Л. Об итогах работы Министерства труда и социальной политики за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://republic-tv.ru/?p=23075/>.
9. Толстыкина Л. Об итогах работы Министерства труда и социальной политики за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/doklad-larisy-tostykinoy-ob-itogah-raboty-ministerstva-truda-i-sotsialnoj-politiki-za-2018-god/>.

10. Социальная адаптация на рынке труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zan.tambov.gov.ru/documents/detail/23affb1a-d4e6-4ee2-92aa-0f0f276dec9e>.

11. Козенко Т.Н. О работе республиканского центра занятости и его территориальных органов по снижению социальной напряженности на рынке труда Донецкой Народной Республики. Доклад на Коллегии Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики 29.05.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mtspdnr.ru>.

12. Федеральный закон РФ от 3 июля 2016 г. № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200485/.

13. Независимая оценка квалификации работников: что нужно знать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.buhonline.ru/pub/comments/2016/7/11330>.

Поступила в редакцию 01.05.2019 г.

STATE REGULATION OF RELATIONS IN EMPLOYMENT

L. L. Buntovskaya, D. I. Strelchenko

The article describes the features of regulation of relations in the field of employment in the Donetsk people's Republic, traced the dependence of unemployment on time on the example of the employment Center of the Saratov region of Russia. The directions of improving the activities of the Republican employment center of the DPR on the basis of the experience of the Russian Federation are substantiated.

Keywords: unemployment, employment of the unemployed, vocational training, social adaptation, independent assessment of qualifications.

Бунтовская Лариса Леонидовна

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры управления персоналом и экономики труда

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

buntovskaja-larisa@rambler.ru

38-071-305-73-99

Стрельченко Денис Игоревич

аспирант кафедры управления персоналом и экономика труда

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

d.strelchenko@gmail.com

38-071-301-75-29

Buntovskaya Larisa

doctor of Economics, docent, professor of the Department of personnel management and labor Economics

Donetsk National University, city Donetsk

Strelchenko Denis

post-graduate student of the Department of personnel management and labor Economics
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 304.44

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

© 2019. *Н. В. Ващенко, Н. А. Балтачьева*

В статье проведено исследование влияния государственной социальной политики на формирование и укрепление социального доверия населения к своему правительству. Императив социального доверия населения определен содержательным основанием государственной социальной политики, как ценностно-нормативная установка надежных социальных взаимодействий. Государственная социальная политика рассматривается в триединстве социального, экономического и политического измерений общественной жизни в аспекте удовлетворения общих потребностей, что находит свое воплощение в структурах гражданского общества. Изучены особенности социального доверия населения ДНР к правительству. Сделан вывод о дальнейшем развитии взаимозависимости социальной политики республики и социального доверия. Предложено понимать, что социальная политика ДНР требует определенного уровня социального доверия и надежности социальных отношений как потенциального фактора.

Ключевые слова: социальное доверие, социальная политика, культура доверия, интересы, солидарность, гражданское общество

Актуальность исследования. Современные тенденции социально-экономического развития демонстрируют предрасположенность к более гибким факторам неэкономического характера. Именно это и определяет социальную переориентацию ведущих экономик мира, усиливая внимание к поведенческим компонентам социального взаимодействия. В данном случае проблематика государственной социальной политики непосредственно связана с вопросами эффективного и перспективного функционирования общества, определяя детерминанты качества и прочности социальных взаимодействий, ценностным основанием которых является именно доверие. Успешная реализация социально-ориентированных экономических программ показывает, что взаимопомощь, создание положительного имиджа делают возможным выведение государства на другой, более высокий уровень развития.

Несмотря на наличие исследований по данной проблематике, нерешенными остаются вопросы соотношения государственной социальной политики и социального доверия населения, поэтому требует уточнения их терминологическое различие, а также определение места ценностно-нормативных компонентов и выявления источников культуры социального удовлетворения населения.

Анализ последних исследований и публикаций. В научной среде проблемам социальной политики посвящены труды таких известных ученых, как: Дж. Тернера [6], П. Бурдые [10], Дж. Коулмана [11], Р. Патнама [13]. Кроме этого, исследования базовых компонентов социальной политики определены в трудах П. Розанваллона [4], Ф. Фукуямы [7], П. Штомпки [9].

На специфике социальной политики (во взаимосвязи с экономическими, физическими, человеческими и культурными факторами) в аспекте эффективности социальных отношений взаимного признания подчеркивает П. Бурдые, определяя социальную политику как систему связей, совокупность актуальных или потенциальных ресурсов [10]. Дж. Коулман настаивает на том, что в особенности

социальной политики лежит возможность упрощения социального взаимодействия, сглаживая специфические ожидания [11]. О связи социальной политики со структурами гражданского общества в своих исследованиях заявляет Р. Патнам, выделяя такие факторы, как гражданская позиция, участие в общественных движениях [13]. Концептуализацию социальной политики как овеществленного явления предлагает Ф. Фукуяма, который выводит значимость социальной политики на макроуровень, выявляя ее взаимосвязь с гражданским обществом в рыночной экономике [7]. Условия становления социального доверия к государству за счет реализуемых программ социальной политики и его специфику в современном глобализированном мире исследует П. Штомпка [9].

Целью статьи является анализ соотношения понятий социальной политики и социального доверия, а также выявление потенциала локального социального капитала за счет уточнения дефиниции «социальное доверие» и определения уровня социального взаимодействия в процессе формирования/развития социального общества.

Результаты исследования. Эволюция категорий доверия и социальной политики отражает динамику диспутов смежных отраслей наук, среди которых: социология, экономика, политология, что демонстрирует значимость данных социокультурных детерминант во всех сферах общественного развития. В то же время методологически усложняются концептуальные характеристики исследуемых категорий. В большинстве научных работ по проблематике социальной политики и социального доверия происходит их пересечение и взаимоопределение, отражая социальное доверие населения как один из важнейших компонентов в результатах социальной политики наряду с нормами и принятыми обязательствами [10; 11; 13].

Все разнообразие трактовок государственной социальной политики объединяет так называемый ресурсный подход, что позволяет подчеркнуть возникающие возможности при получении определенных преимуществ в виде согласованных кооперативных действий, способность переходить в другие формы отношений (например, культурные, общественные). В целом социальную политику имеет смысл рассматривать как интегративный ресурс кооперативных усилий сообщества и государства, что отражает качество социальных связей, которые делают возможным сочетание различных интересов, взаимопроникновение и согласование ценностей, способствуя образованию более широких возможностей от результативных интеракций.

В качестве одного из основополагающих ресурсов государства, наряду с наличием трудовых, природных и финансовых, проявленное социальное доверие со стороны населения к своему государству, в лице правительства, может определять направленность развития и конкурентоспособность страны. Социальная политика, как и другие инструменты управления, не проявляется в разных обществах однообразно. Общества отличаются как степенью склонности к той или иной модели социальной политики, с учетом путей исторического развития, состояния экономики и целей государстве. В связи с этим, предопределяется выбор определенных форм ассоциаций, инструментов, способствующих результативности (например, семейные отношения, интеллектуальное развитие общества, здоровье нации, развитие чувства патриотизма, подчинения власти) [8].

Отличием социального доверия населения к своему государству от других форм доверия является чрезвычайная сложность в измерении, хотя его «экономическая» этимология предопределяет наличие четко определенных границ фиксации и возможность расчетов. Поэтому актуальным является вопрос определения как

индикаторов социального доверия (среди которых ключевыми являются именно доверие, политические нормы и желание проживать на данной территории с устоявшимися традициями и социально-экономическими устоями), так и его концептуализации. Необходимо обратить внимание на то, что социальная парадигма доверия населения остается достаточно распространенной, хотя и дискуссионной, сосредоточиваясь на выявлении определенного потенциала общества в интегративных возможностях взаимодействия с государством, на тех стимулирующих тенденциях самоорганизации и эффективной кооперации, имеющих реальную силу.

Конкретизацией общетеоретического понятия социального доверия является концепт локальной социальной политики, что обеспечивает триединство социального (а точнее, социокультурного), экономического и политического, воплощаясь, в частности, в структурах гражданского общества. Локальная социальная политика отражает государственную и пространственно-территориальную специфику организационных взаимодействий на макроуровне, акцентируя внимание на различных формах сотрудничества и местных особенностях, что дает возможность инициировать широкий общественный диалог по критически важным направлениям и конституировать общественное мнение на основе принципов солидарности.

Отметим, что чрезвычайно важным в контексте исследования самоорганизационного эффекта государственной социальной политики является практика применения принципа справедливости. Именно это, возникая одновременно с проявлением желания удовлетворения базовых нужд населения, является одним из базовых принципов выстраивания эффективного социального государства. Принцип справедливости, актуализируя важные для проблематики социальной политики вопросы автономии, ответственности, мотивации, полномочий, общественной пользы и общих интересов, способствует созданию реальных правовых, политических и социальных условий становления активной развитой личности в многообразии интегративных действий в рамках значимых для общества целей, формируя достойное человека социальное окружение.

Действенное демократическое переустройство общества возможно преимущественно не административным реформированием, а инвестициями в воспитание чувства личного и национального достоинства, профессиональной компетентности, ответственности, мужества, гражданской активности, готовности рисковать, взаимного выполнения обязательств, становится основой социальной политики. Как отмечает Н. Нойхауз, справедливость заложена в социальной природе человека, что отражает парадоксальность социальной ответственности. С одной стороны (в негативном аспекте социальной зависимости), она обозначает потребность в общении, признании и сотрудничестве, обусловлена многочисленными ситуациями взаимозависимости. С другой стороны (в социально-положительном смысле), содержит возможность усовершенствования и развития способностей во взаимодействии с обществом, пользуясь всеми преимуществами культурного и национального развития, реализуя свое трансцендентное назначение [3].

Таким образом, социальный феномен, как социальное доверие населения к государству, в целом, определяется духовными аспектами двойственности социокультурной и личностной природы, определяя взаимообусловленность развития общества и личности.

Экономическая и социальная составляющая государственной социальной политики отражают возможности взаимодействия горизонтального уровня – субсидиарной участия и самоорганизации граждан в решении конкретных вопросов,

непосредственно связанных с проблемами местного уровня (территориальными, хозяйственными, культурно-образовательными). Политический контекст обозначает вертикальные отношения – участие в управлении муниципальной собственностью, обеспечения местной безопасности, а также контроль общества над деятельностью властных институтов. В этом смысле культура социального доверия предполагает также активную вертикальное недоверие как право на критику власти, требованию ее подотчетности и прозрачности, ответственного выполнения взятых обязательств, демонстрируя возможности перекрестного контроля, соучастия и эффективных взаимодействий институтов государства и гражданского общества. Такой ракурс концептуализации социальной политики предполагает различие социального и политического доверия, отражающие, соответственно, оценку надежности взаимоотношений с социальным окружением, и оценку эффективности деятельности политических институтов.

Организационным воплощением ресурсных возможностей государственной социальной политики являются институты гражданского общества, действенность которых является одним из основных признаков развития, позволяя решать локальные проблемы (например, социальной защиты, территориального обустройства) без обращения к государственным институтам на основе неформальных норм. Атрибуты общин определяют продуктивность государственной социальной политики, функционируя в условиях реального взаимодействия экономических, политических, культурных факторов и тому подобное. Именно государственная социальная политика обеспечивает качество воплощения добровольно инициированных проектов как гуманитарной направленности (различных акций помощи и поддержки), так и экологических и культурно-исторических инициатив, реализация которых обусловлена уникальной региональной спецификой и имеющимися возможностями общественных организаций и полномочиями местной власти [13].

Важным результатом эффективного функционирования государственной социальной политики является привлечение активистов в органы местного самоуправления, экспертных советов, работы в различных государственных учреждениях, что будет способствовать субсидиарному решению проблем на местном уровне, в частности, в сфере обеспечения общественной безопасности и противодействия внешней агрессии, здравоохранения, социальной защиты, развития образования, поддержки общественно значимых бизнес-проектов.

Практические аспекты воплощения самоорганизационного потенциала социального доверия как основы государственной социальной политики можно рассматривать в контексте кластерного подхода, что предполагает учет экономических, географических, культурных, политических особенностей государства, региона, населенного пункта в смысле конкурентных преимуществ и имеющихся возможностей концентрации усилий бизнеса, образования, науки для достижения общего блага.

Следует отметить, что государственная социальная политика тесно связана с человеческим капиталом, который базируется на знаниях, квалификации, коммуникативной способности к совместным действиям, что во многом зависит от общих норм и ценностей, а также специфических для данного социума средств подчинения индивидуальных интересов отдельных личностей интересам больших групп. Поэтому социальная политика является также одной из проявлений символического капитала, обозначая возможности, возникающие из наличия социального доверия в обществе к государству, основанного на признании и преданности, укорененных в культуре. Активное социальное доверие как базовый

элемент социального государства, в отличие от личностных свойств доверчивости, имеет социальную природу, поскольку опирается на общие нравственные ценности и является результатом коллективных усилий.

Ф. Фукуяма социальный капитал, необходимый для проведения эффективной государственной социальной политики, определяет как совокупность норм или ценностей, которые делают возможными коллективные действия в группах людей и способствуют их объединению [7], представляя материализацией социального доверия, которое играет принципиальную роль в создании здоровой экономики и имеет культурную подоплеку в виде унаследованных этических навыков и ценностных приоритетов.

Именно такая ценностно-выжидающая и результативная перспектива социального капитала предопределяет выделение в качестве одного из базовых институциональных компонентов (наряду со структурными компонентами). Именно социальное доверие пронизывает все уровни социального взаимодействия, демонстрируя нормативно приемлемую установку ценностного ответа. В основе социального доверия лежит специфическое двойное отношение: отношение-оценка, определяющая степень надежности потенциальных взаимоотношений, и отношение-связь, отражающая сферу разноуровневых межсоциальных взаимодействий.

Кроме этого, определение социальной политики через определенные социальные ожидания приводит к терминологической путанице с социальным доверием. Здесь уместно применить дифференцированный подход, основанный П. Бурдые [10], который предлагает различать в социальной политике сетевой и содержательный уровни. Такое различие способствует определению места доверия именно на содержательном уровне, акцентируя внимание на возможности функционирования доверия в длительной перспективе благодаря достаточному ценностно-нормативному обеспечению оснований ожидания надежности, безопасности и намерений, отражающих институциональные, общие и межличностные ожидания.

Необходимо понимать, что социальное доверие как основа социальной политики предполагает использование таких понятий, как общее благо, общие и индивидуальные интересы, коллективная идентичность, солидарность, что делает возможным эффективное сотрудничество и достижение определенных целей в длительной перспективе. Социальное доверие населения к государству имеет условный характер, поскольку результат субъективно предполагается и зависит от объективных условий реализации в неопределенном поле перспектив.

Считаем, что семантической отличиям социального доверия населения к государству является обозначение отношений принципиальной неопределенности действий (а также мотивов, интересов, потребностей, намерений) Именно это обуславливает риск в осознании уязвимости и зависимости материально зависимых категорий населения от социальной политики государства, но в то же время ключевым признаком доверия является готовность принять этот риск, отражая перспективную стратегию действия типа «несмотря на...», которую Н. Луман считает действием с большим потенциалом взаимодействия вследствие появления широкой сети возможностей [12].

Одной из основных интегративных свойств социального доверия как содержательной основы социальной политики является желание принадлежать к социуму, что отражает меру включения в социальные контакты, коммуникабельность и способность согласования личных и коллективных интересов. Различение спонтанной организованности определяет степень рационализации социальных взаимодействий и

путей формирования культуры доверия [2].

Применение концепта культуры социального доверия населения дает возможность рассмотреть более широкие общественные контексты нормативного закрепления удачных государственных социальных программ, отображая их ценностную динамику. Один из самых последовательных представителей этой концепции – П. Штомпка, под культурой социального доверия понимает распространенные и преобладающие социальные взаимоотношения, которые кодифицируют правила, аккумулируя опыт доверия и социальной надежности, а точнее, «систему правил-норм и ценностей, регулирующих проявление доверия и выполнения ожиданий, а также взаимность доверия» [9], дополняя обоснования доверия генеалогическими. Особенно интересным в аспекте данного исследования оказывается анализ условий, способствующих формированию культуры социального доверия населения, что является длительным и эффективным воплощением социального государства.

Среди внешних индикаторов культуры социального доверия как содержательной основы государственной социальной политики можем отметить уровень коррупции и преступности, состояние социальной защиты, качество медицинского обслуживания. Внутренними индикаторами являются факторы социально-надежного ориентирования, которые определяются типичной практикой соблюдения обязательств, нормативной взаимности, профессиональной компетентности. Как отмечает П. Штомпка, сети реляций только тогда становятся общественным капиталом, когда формируются снизу, добровольно, спонтанно, не пересекаясь с формальными схемами служебных реляций [9]. Кроме того, концептуально культура социального доверия предполагает определенную меру национально-ментального, закрепленного в культурных традициях опыта социальных взаимодействий, что генерирует энергию социальной успешности.

В этом контексте целесообразно обращение к анализу путей формирования культуры социального доверия населения, среди которых выделяют институциональный и культурологический. Институциональный подход ориентируется на процедурные политико-правовые компоненты легитимного обеспечения сплоченности и соблюдения обязательств, обозначая вертикаль «сверху вниз». Культурологический путь основан на расширении горизонтальной сферы эффективных взаимодействий и ожиданиях взаимности, который ориентирован на направленность «снизу вверх», концентрируясь вокруг культурно-исторических источников надежного нормативного поведения, закрепленного в обычаях и традициях данного государственного образования [1]. Этот вопрос является чрезвычайно актуальным для Донецкой Народной Республики, где, в силу политической неопределенности, разрушения целостности инфраструктуры и нарушения культурно-нравственных отношений, сформирована практика государственного реформирования «сверху вниз», что осложняется также болезненным опытом разорванной истории, геополитических угроз и неоднозначностью цивилизационного выбора, вызывая неопределенные перспективы и ряд системных рисков. В связи с неопределенными перспективами в ДНР наблюдается устойчивая тенденция уменьшения социального капитала, что вызывает угрозу развития культуры социального недоверия, даже уныния. Это является весьма опасным и тревожным симптомом для демократического развития республики.

В то же время следует отметить рост потенциала гражданской активности населения Донецкой Народной Республики и патриотических настроений, вызванные известными политическими событиями 2014 года. Необходимость самоопределения и защита своих человеческих и гражданских прав населением Республики воплотилось в

готовности помогать правительству республики, волонтерских акциях, организации инициативных групп для решения вопросов республиканского и местных уровнях. Таким образом, ситуация с социальным доверием населения к правительству республики является достаточно неоднозначной. С одной стороны, фиксируются мощные всплески гражданской активности и социального доверия горизонтального уровня, с другой стороны, достаточно критичными являются показатели уровня политического доверия к большинству институтов, особенно затруднительная ситуация с уровнем материальной удовлетворенности населения в ДНР.

Среди основных факторов дестабилизации отношений социального доверия населения к республиканской социальной политике в Донецкой Народной Республике нужно выделить культурные, исторические, политические, экономические. Считаем, что основные причины малого запаса социального доверия в ДНР находятся в историческом прошлом и неумелых действиях украинской власти, что обусловило в конечном итоге низкий уровень самодостаточности граждан республики. Изменить такую ситуацию можно путем формирования новых последовательных демократических способов организации взаимодействия республиканской власти и граждан, учитывая принципы субсидиарности, ответственности, солидарности.

Анализируя трансформацию социальной легитимности, радикальные изменения в формах социального взаимодействия в ДНР, следует согласиться с П. Розанваллоном, который утверждает о возможности наступления нового типа индивидуальной и коллективной идентичности только в том случае, когда предопределится, так называемая, экономика отдельности, заменив собой распространенной в промышленном капитализме экономике всеобщности [4]. Реалии Донецкой Народной Республики демонстрируют появление новых способов социального согласования и действенных форм легитимации, которые требуют наработки процедур обсуждения и воспитывая культуру социального доверия населения к правительству республики.

Новая экономика отдельности, характеризуя комплексные общественные изменения в различных сферах потребления, производства, организации труда, по сути, является ценностной эмансипацией личности, которая определяет специфику взаимодействия с социальной средой в терминах требования и потребности в качестве, уникальности, автономности, инициативности, возможности выбора, признания индивидуальности. Жесткий контроль со стороны государства следует изменить на систему координации и гибкой кооперации, а требование статического механического выполнения указаний заменить на умение адаптации к политическим и социально-экономическим изменениям, потребность действовать по-новому, грамотно решать проблемы и адекватно реагировать на внешние угрозы [5].

Кроме этого, согласимся с тем, что в контексте определения культуры социального доверия чрезвычайно интересным наблюдением является фиксация радикальных преобразований в квалификационных характеристиках рабочих мест, когда на смену однородному понятию «квалификации» приходит понятие «компетентности», что значительно расширяет горизонты как индивидуальных возможностей, профессионального и личного роста, так и социальных взаимодействий, что трансформировались в «новые способы образования социальной сферы», «другие формы существования общественного», результатом чего становится появление невиданного доселе типа связи индивидов с институтами [6].

Таким образом, ценностная эмансипация личного признания и ответственности за собственную жизнь населения республики должно стать одним из условий ценностной эмансипации социума и государства, что предполагает формирование структур

гражданского общества (как общества согласованного воплощения экономики отдельности) и правового государства, в которых, по выражению П. Розанваллона, «осуществление прав становится неотъемлемым от оценки поведения» [4].

В этом контексте чрезвычайно действенным и востребованным в Донецкой Народной Республике оказывается механизм повышения активности (жизненной, профессиональной, гражданской), который становится новым ценностным основанием становления культуры социального доверия и одним из ключевых компонентов республиканской социальной политики, поскольку требуются изменения в формах социального взаимодействия, стимулируя формирование гражданского беспокойства, инициативных групп, объединений экспертов. Следует отметить, что культура социального доверия населения к правительству республики предусматривает также право на активное недоверие, которое предстает в качестве права на контроль над деятельностью институтов, требования прозрачности, подотчетности, результативности. Так формируются новые механизмы доверия, основанные на согласовании личных и общих интересов, делегировании полномочий, положительной идентификации, а также появлению новых добродетелей – личной ответственности, признании индивидуальности, профессиональной компетентности, общечеловеческой солидарности.

Выводы. Понятие государственной социальной политики, в целом, отражает устойчивые межличностные связи, основанные на доверии населения, взаимном признании, коллективной идентичности, солидарности, акцентируя внимание именно на структурном аспекте социальных программ. В свою очередь, социальное доверие, как содержательная основа государственной социальной политики, обозначает требование соблюдения добровольно взятых обязательств, осуществляется путем распространенной ориентации на то, что вообще можно ожидать от социального государства.

Различать социальное доверие и социальную политику возможно путем выявления их функциональных, сущностных, уровневых и актуализированных свойств. Социальное доверие населения к своему государству отражает ценностный и нормативный аспекты социальной политики, обозначая пространственную динамику социокультурного движения от личного ощущения защищенности до общего, институционального и символического отношения надежности. Важное значение имеет положительный опыт предыдущих взаимодействий, что, при условии выхода на уровень сообщества, влияет на нормативную практику закрепления этого опыта, формируя культуру социального доверия, что по сути является результатом социальной политики. Концептуализация государственной социальной политики с позиции реализованного доверия населения отражает степень надежности и эффективности социальных связей внутри государства, активизация которых будет способствовать достижению общих целей, дискурсивно выстраиваются с учетом интересов всех категорий населения.

В перспективе дальнейших научных исследований по данной проблематике имеет смысл продолжить исследования по влиянию социальной политике в Донецкой Народной Республике на решение и упреждение проблемам материального состояния населения, тем самым формируя социальное доверие населения к правительству своему правительству. Необходимо отдельно выделить направление исследования по актуализации укрепления национального достоинства, повышения стандартов жизни, обеспечения безопасности республики, бизнеса и граждан Донецкой Народной Республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бурджалов Ф.Э. Размышления над глубинными истоками социального неравенства / Ф.Э. Бурджалов // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2014. – №1. – С. 98-108.
2. Гэри С. Беккер. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / С. Беккер Гери [Пер. с англ.]. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Нойхауз Н. Ценности христианской демократии / Норберт Нойхауз: [пер. с нем.]. – М.: Республика, 2005. – 192 с.
4. Розанваллон П. Демократическая легитимность: беспристрастность, рефлексивность, близость / Пьер Розанваллон [пер. с фр.]. – Москва: Московская шк. гражданского просвещения, 2015. – 300 с.
5. Соболева И. Социальная политика как фактор устойчивого развития / И. Соболева // *Проблемы теории и практики управления*. – 2013. – No 3. – С. 67-73.
6. Тернер Дж. Структура социологической теории / Дж. Тернер. – Москва: Директ-Медиа, 2007. – 829 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=26579>.
7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Фукуяма Френсис; [пер. с англ.] – М.: АСТ, 2008. – 736 с.
8. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным явлениям / Г. Хакен [пер. с англ.]. – М.: Мир, 1991. – 240 с.
9. Штомпка П. Доверие – основа общества / Петр Штомпка: [пер. с пол. Н.В. Морозовой]. – М.: Логос, 2012. – 440 с.
10. Bourdieu P. The forms of capital. In *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.socialcapitalgateway.org/sites/socialcapitalgateway.org/files/data/paper/2016/10/18/rbasicsbourdieu1986-theformsofcapital.pdf>.
11. Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. S. Coleman // *The American Journal of Sociology*. – 1988. – Vol. 94. – P. 95–120.
12. Luhman N. Trust and Power [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://books.google.ru/books?id=CKBRDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>.
13. Putnam R. *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society* / R. Putnam. – N.Y.: Oxford Press, 2002. – 522 p.

Поступила в редакцию 01.06.2019 г.

INFLUENCE OF SOCIAL POLICY ON THE FORMATION OF SOCIAL TRUST OF THE POPULATION IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

N. V. Vashchenko, N. A. Baltacheyeva

The article investigates the influence of state social policy on the formation and strengthening of social trust of the population to their government. The imperative of social trust of the population is defined by the substantial basis of the state social policy as a value-normative setting of reliable social interactions. State social policy is considered in the Trinity of social, economic and political dimensions of public life in terms of meeting common needs, which is embodied in the structures of civil society. The features of the level of social trust of the population of the DPR to the government are studied. The conclusion about further development of interdependence of social policy of the Republic and social trust is made. It is proposed to understand that the social policy of the DPR requires a certain level of social trust and reliability of social relations as a potential factor.

Keywords: social trust, social policy, culture of trust, interests, solidarity, civil society.

Ващенко Наталья Валерьевна

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского», г. Донецк
atenasey@yandex.ru
+38-071-312-80-72

Балгачеева Наиля Аскарровна

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры управления персоналом и экономики труда

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

bnn.25@mail.ru

+38-071-417 60 93

Vashchenko Natalia

Doctor of Economics, docent, professor, Department of enterprise Economics, Institute of Economics and management,

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, city Donetsk

Baltacheyeva Naila

Doctor of Economics, professor, professor of the Department of personnel management and labor Economics

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 658.8

ПАРАДИГМА ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА

© 2019. А. Н. Германчук

В статье рассмотрены теоретические подходы к сущности трейд-маркетинга, определена парадигма трейд-маркетинга в современных условиях, выявлены доминанты трейд-маркетинга и указаны его ключевые элементы.

Ключевые слова: трейд-маркетинг, парадигма трейд-маркетинга, потребительская ценность, маркетинговые каналы распределения.

Постановка проблемы. Современные условия функционирования предприятий характеризуются существенными изменениями в инфраструктуре товарного рынка, появлением новых форматов розничной и оптовой торговли, жесткой конкуренцией и высокой инновационной активностью предприятий в борьбе за покупателя. Кроме того, отмечается высокая насыщенность рынка товарами народного потребления и рост компетентности потребителя. Это значит, что производители должны заниматься разработкой не только новых идей предложения товаров, но и новых способов снижения затрат в производстве продукции для установления более низких цен, новых методов доведения товаров до конечного потребителя с учетом временных и пространственных характеристик, новых подходов к сервисному обслуживанию покупателей. Это обуславливает необходимость кардинальных изменений в механизме взаимодействия участников маркетинговых каналов распределения, что предполагает пересмотр технологий и принципов осуществления маркетинговой деятельности.

Актуальность исследования. Одним из ключевых факторов обеспечения устойчивости и конкурентоспособности предприятий является необходимость повышения эффективности функционирования маркетинговой системы распределения путем выстраивания долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений между производителем, посредниками и розничными предприятиями, основанных на отношениях бизнес-сотрудничества, согласовании целей и стратегий развития, совместном планировании маркетинговых усилий, что является основой для формирования и развития нового направления в осуществлении традиционной маркетинговой деятельности предприятий – трейд-маркетинга.

Анализ последних исследований и публикаций. Одной из первых научных работ, посвященных трейд-маркетингу, является вышедшая в 1993 году книга Г. Дэвиса «Trade Marketing Strategy», в которой автором описаны ключевые детерминанты трейд-маркетинга и разработаны первые трейд-маркетинговые мероприятия в области стимулирования сбыта конечных потребителей [21]. Дж. Рэндалл развивает содержание трейд-маркетинга и расширяет сферу его использования, обращая внимание на необходимость партнерства между производителями, брендами и ритейлерами [25]. Автор делает акцент на то, что трейд-маркетинг всегда должен являться частью отдела продаж, а также упоминает в качестве одного из направлений трейд-маркетинга новую тенденцию – «управление категориями», как технологию работы с брендами производителя. Этот тезис является достаточно спорным, поскольку отдел продаж выполняет только функцию сбыта продукции, тогда как реализация стратегии трейд-маркетинга должна находиться в компетенции отдела маркетинга предприятия.

В настоящее время, несмотря на то, что понятие трейд-маркетинга уже прочно вошло в практическую деятельность предприятий, в литературе отсутствует как однозначное толкование данного понятия, так и его четкая формулировка. Обзор научных подходов к раскрытию сущности трейд-маркетинга позволил выделить несколько направлений его изучения.

Первая точка зрения рассматривает трейд-маркетинг применительно только в сфере розничной торговли, исследуя применение маркетингового воздействия по отношению к конечному потребителю посредством мерчендайзинга, мероприятий по стимулированию сбыта. В.В. Никишкин указывает, что «...торговый маркетинг заключается в приложении инструментария маркетинга к конечным потребителям со стороны предприятий розничной торговли» [11]. Таким образом, автор ограничивает применение трейд-маркетинга только сферой взаимодействия - «розничные торговцы – конечные потребители», упуская значимость оптовой торговли.

Этой же точки зрения придерживается О.В. Брижашева, которая рассматривает торговый маркетинг как «маркетинг розничных торговых услуг, включающий закупку товаров предприятием розничной торговли и формирование товарного ассортимента в соответствии со спросом покупателей (конечных потребителей), организацию торгового процесса и обслуживания населения, предоставление информации потребителям и внутримаркетинговую рекламу, оказание дополнительных торговых услуг» [2, с. 11]. Отметим, что в данном случае речь скорее идет о коммерческой деятельности розничного торгового предприятия, поскольку сущность торгового маркетинга автор раскрывает через функции коммерческой деятельности, а инструментарий маркетинга – опускается. И.М. Синяева определяет в качестве ключевых направлений реализации стратегии торгового маркетинга стратегию управления поведением покупателей и стратегию мерчендайзинга, уделяя значительное внимание изучению особенностей поведения, потребностей и мотиваций потребителей на потребительском рынке [14, с. 224-225].

Зарубежные исследователи Дж. Корстьенс и М. Корстьенс в своих трудах описывают изменения в отношениях между производителем и продавцом и предлагают меры, которые должны быть предприняты производителями для внедрения трейд-маркетинга в сферу розничной торговли. Авторы рассматривают трейд-маркетинг как отдельную функциональную единицу, ориентированную на бизнес-маркетинг для розничной торговли, важное место в котором должно занимать управление категориями товаров [20].

Обращает на себя внимание использование различных дефиниций «маркетинг в торговле», «маркетинг в торговом деле» [8], «маркетинг торговли» [2] и «торговый маркетинг» [11; 14], что не позволяет выработать единое мнение к раскрытию сущностной характеристики «трейд-маркетинга».

Между тем, если обратиться к этимологии термина «торговля», то в экономических словарях она рассматривается как «отрасль хозяйства, экономики и вид экономической деятельности, объектом, полем действия которых является товарообмен, купля-продажа товаров, а также обслуживание покупателей...» [13, с. 382]; «...коммерция, хозяйственная деятельность по обороту, купле и продаже товаров» [15, с. 159] и включает «...оптовую торговлю крупными партиями товаров для производственного потребления или перепродажи и розничную торговлю единичными предметами или их небольшим количеством, обслуживающую конечного потребителя» [1, с. 759]. Следовательно, ограничивать трейд-маркетинг только сферой розничной торговли не целесообразно.

Вторая точка зрения рассматривает трейд-маркетинг как деятельность по продвижению продукции в каналах распределения, направленную на стимулирование торговых (оптовых и розничных) посредников. Так, Ж.Ж. Ламбен, рассматривая сущность стратегического маркетинга торговой фирмы, указывает, что «торговый маркетинг заключается в приложении метода маркетинга к торговцам, которые рассматриваются как единственные клиенты», а не конкуренты или партнеры в каналах сбыта [9, с. 438], т.е. сфера торгового маркетинга ограничивается взаимоотношениями между производителем и торговым предприятием.

Карпов И.А., Крячков А.Ф. под трейд-маркетингом подразумевают «комплекс коммуникационных мероприятий направленных на увеличение спроса за счет акцентирования внимания на стимулировании торговых посредников, а не конечных потребителей» [7, с. 3]. Ильичева И.В. рассматривает трейд-маркетинг как «...деятельность всех участников торговли, направленная на организацию продвижения товара от производителя к конечным потребителям наиболее выгодным для всех участников товародвижения образом» [5, с. 60]. При этом автор указывает, что эта деятельность направлена на «увеличение спроса на уровне оптовой и розничной торговли, то есть маркетинговой коммуникации и других мероприятий в каналах дистрибуции, а не на уровне конечного потребителя».

Значительная часть специалистов указывают, что сфера трейд-маркетинга не ограничивается стимулированием торговых посредников, а предполагает еще и стимулирование конечного потребителя с помощью различных инструментов продвижения. Чернозубенко П.Е. рассматривает трейд-маркетинг как совокупность маркетинговых средств, которые направлены на обеспечение быстрой ответной реакции покупателя, указывая, что он действует на всех уровнях маркетингового канала: оптовые и розничные торговцы, потребители [17]. В своих работах автор указывает, что задачей трейд-маркетинга является «развитие дистрибуции и эффективное функционирование всего маркетингового канала», но сущностное наполнение этой деятельности сводится к стимулированию сбыта в торговой сети и среди торговых посредников.

По мнению А.С. Шевченко трейд-маркетинг рассматривается как «...связующее звено между маркетингом и продажами, которое осуществляет продвижение товара непосредственно в торговых точках, при этом он охватывает как уровень посреднической торговли (от производителя к дистрибутору), так и розничные торговые точки, а там и конечного потребителя. При этом конечный потребитель, конечно же, является основной целью трейд-маркетинга на всех стадиях» [18, с. 200]. Этой же точки зрения придерживается Лобанова В.В., указывающая, что трейд-маркетинг позволяет «...увеличивать продажи за счет стимулирующего воздействия на товаропроводящую цепь, в которую включены дистрибьютор, торговая точка, команда продаж» [10, с. 193]. При этом автором акцентируется внимание на необходимости формирования «...лояльного отношения потребителей к имени компании и продвигаемому товару» [10, с. 196].

Следует отметить, что многие авторы указывают на значимость трейд-маркетинга при обеспечении эффективного функционирования маркетинговых каналов распределения товаров [3; 6; 17]. Но при рассмотрении его содержания обращают внимание, главным образом, на стимулирование посредников и конечных потребителей, о чем свидетельствует, рассматриваемый ими инструментальный трейд-маркетинг.

Ряд авторов добавляют к стимулирующей функции маркетинга функцию управления продажами или управления каналами распределения продукции. Карева Е.С. предлагает рассматривать торговый маркетинг как «деятельность производителя, основанную на сочетании этапов реализации политики продаж и коммуникативной политики» [6, с. 10]. В качестве основного инструментария при этом автором предложено использовать «совокупность программ торгового маркетинга ... на основе которых производитель формирует и развивает каналы распределения продукции» [6, с. 16].

В отличие от преобладающего мнения отечественных исследователей о значимости трейд-маркетинга в коммуникационной и сбытовой политике фирмы, зарубежные авторы делали больший акцент на формирование партнерских отношений в процессе осуществления трейд-маркетинговой деятельности. Так, Д. Форнари (1988) указывал, что трейд-маркетинг позволяет измерить отношения власти между поставщиками и розничными продавцами в каналах распределения для рассмотрения вопросов сотрудничества и определения возможных условий переговоров между участниками [24]. Ж. Шалуэн рассматривал трейд-маркетинг как деятельность, которая направлена на оптимизацию отношений и гармонизацию ресурсов, чтобы лучше обслуживать потребителя и / или пытаться достичь взаимной экономии масштаба... с помощью общих усилий поставщиков и розничных продавцов [19].

Н.И. Войткевич характеризует трейд-маркетинг как «...особую форму современного маркетинга производителя в каналах распределения товаров и услуг, направленного в долгосрочной перспективе на создание и поддержание отношений партнерства и заинтересованности участников каналов, повышение узнаваемости марки и формирование лояльности потребителей, в краткосрочной – на увеличение объемов сбыта товаров путем проведения маркетинговых активностей по стимулированию продаж» [3, с. 18].

Выделение нерешенной проблемы. Рассмотрение теоретических положений сущностной характеристики трейд-маркетинга позволило сделать следующие выводы:

- в настоящее время существуют различные подходы к рассмотрению трейд-маркетинга, который в большинстве случаев рассматривают как деятельность, выполняющая функцию стимулирования сбыта в каналах распределения продукции, т.е. рассматривается как один из элементов комплекса маркетинга;

- в представленных определениях субъектом трейд-маркетинга всегда выступает рыночная структура, находящаяся «вверху» цепочки поставок («производитель – посредники, розничный магазин – потребители»), которая осуществляет продажу и стимулирование сбыта *своей* продукции (по сути – сбытовая концепция маркетинга), в то время как основная идея маркетинга – удовлетворение потребностей покупателей – опускается. Между тем развитие форматной торговли и рыночная экспансия торговых сетей смещают акценты доминирования в канале от производителя к ритейлу, что приводит к усилению его рыночной власти и возрастанию давления на производственный бизнес. На наш взгляд, трейд-маркетинг должен фокусировать внимание на комплексе отношений, возникающих в маркетинговых каналах распределения продукции, при этом точка продажи (ритейл) должна иметь особый приоритет, так как именно там имеются широкие возможности для исследования предпочтений потребителя и влияния на его поведение (рис. 1.).

Таким образом, существующая точка зрения ограничивает применение трейд-маркетинга или только сферой розничной торговли или использованием совокупности мероприятий по стимулированию сбыта продукции, применяемой компаниями оптовой

и розничной торговли, т.е. отсутствует концептуальная ясность, раскрывающая содержание данного понятия.

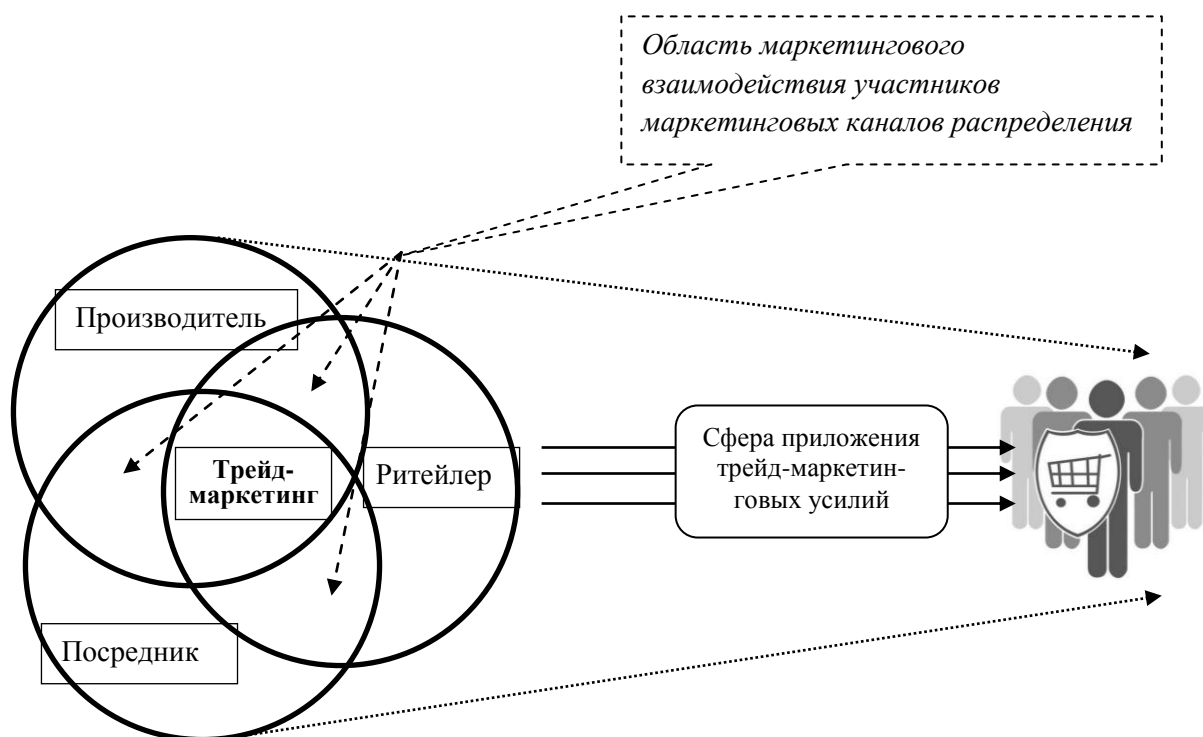


Рис. 1. Принципиальная схема взаимодействия в трейд-маркетинге

Цель исследования – раскрыть содержание трейд-маркетинга и сформулировать его парадигму в современных условиях.

Результаты исследования. По нашему мнению, трейд-маркетинг рассматривается как деятельность в маркетинговых каналах распределения, осуществляемая в процессе движения товарных и информационных потоков из сферы производства в сферу потребления, ориентированная на удовлетворение запросов конечных потребителей, на повышение потребительской ценности товаров за счет интегрированного бизнес-сотрудничества и комплексного маркетингового взаимодействия участников системы распределения.

В настоящее время происходят существенные изменения в маркетинговой деятельности производителей, посредников, розничных предприятиях. Эти изменения касаются всех сфер торгово-экономической деятельности субъектов рынка и формируют характерные черты трейд-маркетинга в современных условиях (рис. 2).

От функций к процессам. О необходимости разрушения функциональных барьеров и перехода от функционального управления к процессному указывали М. Кристофер и Х. Пак, подчеркивая, что традиционное организационное построение предприятия вокруг основных функций, таких как производство, маркетинг, логистика, дистрибуция, ориентируется в основном на эффективное использование ресурсов, а не на конечный результат, который измеряется показателем удовлетворенности покупателя, выраженным в прибыли [12, с. 139-141]. Создание клиентоориентированного предприятия требует обеспечения межфункциональной координации материальных и информационных потоков, связывающих производителя

с поставщиками и потребителями, что создает предпосылки для выделения бизнес-процессов в процессе осуществления трейд-маркетинговой деятельности.



Рис. 2. Парадигма трейд-маркетинга

Основой успешной деятельности предприятия на современном рынке является управление базовыми процессами, которые предоставляют потребительскую ценность. Таким образом, приоритетным направлением деятельности предприятия является управление процессом максимального удовлетворения покупателя на основе индивидуального подхода к каждому из них, с обеспечением быстрого реагирования на изменения спроса. Действенным инструментом оптимизации потоковых процессов является концепция маркетинговой логистики, которая не противоречит взглядам на выполнение функций и задач маркетинга и логистики, а обеспечивает управление областью взаимодействия между ними.

От товаров к покупателям. Важным фактором, изменяющим конкурентное окружение, является тенденция трансформации множества товарных рынков в «рынки товаров» [16, с. 27], которым присуща слабая дифференциация продукта и высокая возможность субституции одного продукта другим.

Традиционная концепция маркетинга сосредоточена, в первую очередь, на удовлетворении потребностей покупателей и поддержке их приверженности к определенной торговой марке, т.е. формировании ценности бренда, что создает предпосылки для изменения традиционных подходов к управлению ассортиментом товаров посредством управления отдельными товарными категориями. О необходимости использования категорийного менеджмента в практической трейд-маркетинговой деятельности говорили в своих работах Б. Дьюснап и Д. Джоббер, Дж. Корстьенс и М. Корстьенс, Дж. Рэндалл, Г. Тейн и Дж. Брэдли. Однако мнения ученых о его месте в трейд-маркетинге существенно различались. Так, Б. Дьюснап и Д. Джоббер подчеркивают связь с трейд-маркетингом в своем определении: «Управление категориями ... описывается как стратегический трейд-маркетинг он представляет собой попытку компаний-поставщиков совместно разрабатывать стратегии категорий со своими розничными клиентами» [22, с. 7]. Авторы указывали, что категорийный менеджмент фокусируется на товарной категории и долгосрочной перспективе, тогда как трейд-маркетинг фокусируется на канале, розничном торговце и краткосрочной перспективе.

Категорийный менеджмент представляет собой «...совместный процесс розничных торговцев и поставщиков для управления категориями как стратегическими бизнес-единицами для получения лучших бизнес-результатов, ориентируясь на повышение потребительской ценности» [23, с. 445]. В целом он обеспечивает кардинально новый подход к сотрудничеству производителя, ритейлера и покупателя, направляя усилия на оптимизацию товарных потоков между ними, ориентируясь на формирование такого ценностного предложения, которое в наибольшей мере обеспечивающего создание ценности для потребителя.

Рассматривая тенденции, происходящие в маркетинговых каналах распределения, следует отметить, что «...в последнее время все больше внимания уделяется созданию взаимоотношений с посредниками в области маркетинга и дистрибуции, часто контролирующими доступ к конечному потребителю» [12, с. 148], что обуславливает необходимость развития партнерских отношений между производителями, посредниками и покупателями в маркетинговых каналах распределения, которые направлены на формирование ценности для потребителя. Компания - владелец канала должна направить усилия на создание ценностного предложения, которое будет положительно воспринято потребителем.

В результате формируется переход *от сделок к отношениям*, поскольку в условиях растущей конкуренции наряду с осуществлением кратковременных транзакций предприятия заинтересованы в установлении долгосрочных взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами, дистрибьюторами, дилерами, поставщиками, что позволяет обеспечить устойчивое конкурентное преимущество в области взаимодействия с участниками рыночных процессов. Об актуальности данного направления свидетельствует появление в последнее время концепций «маркетинга партнерских отношений», «маркетинга взаимоотношений», «маркетинга взаимодействия», акцентирующих внимание на необходимости обеспечения согласованности интересов предприятия, потребителей и бизнес-партнеров. В этих условиях должны быть обеспечены отношения бизнес-сотрудничества, которые

направлены на повышение эффективности использования собственных ресурсов или обеспечение доступа к ресурсам партнера, обмен полной, достоверной и объективной информацией, а также установление длительных взаимовыгодных связей.

От ресурсов к знаниям. Современная экономика неразрывно связана с предъявлением новых требований к поведению предприятия не только в тактическом, но и в стратегическом аспектах. Основным условием успешного функционирования при этом является наличие устойчивых конкурентных преимуществ в процессе осуществления трейд-маркетинговой деятельности.

Традиционные подходы к определению источников конкурентных преимуществ основываются на внутренних возможностях предприятия и его взаимодействии с внешней средой. Классики маркетинга считают, что источниками конкурентного преимущества являются: преимущество в маркетинге и издержках (Ф. Котлер); уникальность товара/услуги, лидерство по издержкам и лидерство в рыночной нише (М. Портер); внутреннее и внешнее конкурентное преимущество (Ж.-Ж. Ламбен); предложение потребителям большей потребительской ценности (Г. Ассель). Отметим, что авторы сосредоточивают внимание на текущем положении предприятия. В то же время, говоря об устойчивых конкурентных преимуществах, следует учитывать, что динамизм современных рынков в перспективе может привести к изменению ценности ресурсов компании, а, следовательно, имеющиеся конкурентные преимущества в будущем могут быть нивелированы.

В этих условиях возникает объективная необходимость существенного изменения процесса формирования конкурентных преимуществ. По мнению Р. Гранта, «создание конкурентного преимущества означает формулирование и реализацию стратегии, которая опиралась бы на уникальность портфеля ресурсов и способностей каждой фирмы» [4, с. 146]. Если компания в своей деятельности основывается только на лидерстве по издержкам, то данную тактику могут легко скопировать конкуренты. В свою очередь, если же компания при разработке стратегии использует уникальное сочетание преимущества в издержках, компетенций персонала, маркетинговых технологий и стратегического видения, то попытки конкурентов внедрить это сочетание потерпят неудачу. Это обеспечивается посредством использования стратегических активов, которые опираются на ресурсный подход и предполагают наличие знаний и компетенций в области эффективного их использования, а также ориентированы на увеличение ценности бизнес-процессов и получение устойчивых конкурентных преимуществ.

Стратегические активы трейд-маркетинговой деятельности должны охватывать два блока: маркетинговые компетенции и маркетинговые активы. Маркетинговые компетенции – это знания, умения и навыки персонала в области управления трейд-маркетинговой деятельностью. Маркетинговые активы – это та часть стратегического потенциала предприятия, т.е. совокупность стратегических ресурсов и потенциальных возможностей, которая обладает определенной экономической и социальной ценностью.

От прибыли к эффективности. Усиление внимания к проблеме оценки эффективности маркетинга в современных условиях обусловлено изменениями в принципах деятельности предприятий, когда остро стоит проблема не только сопоставления вложенных ресурсов с результатами их использования, но и оценка рыночного (внешнего) представления об эффективности их деятельности. Использование в качестве индикаторов оценки финансовых показателей деятельности (прибыль, доля рынка, рентабельность продаж, рентабельность активов) хотя и дает

общее представление о результатах маркетинговой деятельности, но не позволяет получить ответы на вопросы о силе конкурентной позиции предприятия на рынке и конкурентоспособности его товаров, лояльности потребителей и уровне их удовлетворенности, адаптивности каналов сбыта и др.

Важным индикатором при этом должен выступать показатель, характеризующий способность системы трейд-маркетинга обеспечивать достижение намеченных результатов и решение поставленных практических задач, т.е. результативность. В процессе оценки результативности трейд-маркетинга первостепенное значение имеет определение ключевых показателей необходимых для качественного и количественного анализа усилий предприятий для реализации маркетинговых программ – маркетинговых метрик, которые рассматриваются как «...способность оценивать результативность маркетинга с экономической точки зрения, используя широкий набор индикаторов, как финансовых, так нефинансовых» [26, с. 756]. Маркетинговые метрики в трейд-маркетинге позволяют оценить маркетинговые усилия по реализации комплексного маркетингового взаимодействия в каналах распределения продукции и обеспечить создание максимально эффективного ценностного предложения.

От конкуренции предприятия к конкуренции каналов распределения. В настоящее время предприятия конкурируют не на рынке товаров или услуг, а на рынках предложения ценности. Именно в маркетинговых каналах распределения продукции происходит большая часть процессов по формированию ценностного предложения для потребителя, таких как формирование архитектуры каналов распределения, своевременная доставка товаров, сервисное обслуживание, управление торговыми посредниками.

Применительно к трейд-маркетингу конкуренция каналов распределения предполагает реализацию маркетинговой политики рыночных субъектов на основе конкурентной рациональности, основанной на акцентировании внимания на процессах создания дополнительной ценности для привлечения потребителей и более полного удовлетворения их потребностей, а также получения устойчивых конкурентных преимуществ. Конкурентная рациональность усиливает адаптационные возможности предприятия во внешней среде и обеспечивает устойчивые конкурентные преимущества участников маркетинговых каналов распределения.

Выводы. Таким образом, трейд-маркетинг рассматривается как деятельность в маркетинговых каналах распределения, осуществляемая в процессе движения товарных и информационных потоков из сферы производства в сферу потребления, ориентированная на удовлетворение запросов конечных потребителей, на повышение потребительской ценности товаров за счет интегрированного бизнес-сотрудничества и комплексного маркетингового взаимодействия участников системы распределения. Представленная парадигма трейд-маркетинга позволила определить детерминанты развития трейд-маркетинга, а именно переход от товаров к покупателям, от функций к процессам, от сделок к отношениям, от ресурсов к знаниям, от прибыли к эффективности, от конкуренции предприятий к конкуренции каналов распределения. Это позволило определить ключевые элементы трейд-маркетинга, к которым относятся потребительская ценность товара, бизнес-процессы в каналах распределения, бизнес-сотрудничество участников маркетинговых каналов распределения, стратегические активы трейд-маркетинга, результативность трейд-маркетинга и конкурентная рациональность маркетинговой политики в каналах распределения.

Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является разработка концепции трейд-маркетинга и обоснование ее концептуальных положений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь /А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 1999. – 895 с.
2. Брижашева, О. В. Маркетинг торговли / О.В. Брижашева. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 170 с.
3. Войткевич, Н.И. Трейд-маркетинг производителей пива / Н. И. Войткевич // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сб. науч. тр. – Самара: СГЭУ, 2015. – № 1. – С. 17 – 21.
4. Грант, Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
5. Ильичева, И. В. Маркетинговые технологии / И. В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 158 с.
6. Карева, Е.С. Формирование и развитие региональных маркетинговых каналов распределения продукции винодельческой промышленности на основе программ торгового маркетинга: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Е.С. Карева. – Ростов н/Д.: РИНХ, 2012. – 25 с.
7. Карпов, И.А. Современные аспекты трейд-маркетинга / И.А. Карпов., А.Ф. Крячков // Наука XXI века: актуальные направления развития: сб. науч. стат. по матер. IV Междунар. заочн. науч.-практ. конф., 30 сент. 2016 г., г. Самара. – Самара: Изд-во СГЭУ. 2016. – Вып. 2., ч. 2. – с. 3-5.
8. Красильников, А.Б. Развитие маркетинга в торговом деле на примере розничных торговых сетей / А.Б. Красильников, В. Н. Кузьменкова // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 2(54). – С. 202 – 205.
9. Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – М.: Наука, 1996. – 589 с.
10. Лобанова, В.В. Трейд-маркетинг в коммуникационной политике фирмы / В.В. Лобанова, М.А. Дубинина // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2013. – № 4. – С. 192 – 200.
11. Никишкин, В.В. Маркетинг розничной торговли: теория и методология / В.В. Никишкин. – М.: Экономика, 2003. – 209 с.
12. Кристофер, М. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пек. / пер. с англ. И. Касимова. – М.: Издательский Дом «Технологии», 2005. – 200 с.
13. Райзберг, Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. — 4-е изд. – М.: Айрис-Пресс, 2008. – 480 с.
14. Синяева, И.М. Стратегии торгового маркетинга участников потребительского рынка / И.М. Синяева //Торгово-экономический журнал. – 2015. – № 2(3). – С. 213–230.
15. Словарь-справочник: экономика, внешняя торговля, выставки / авт.-сост. П.А. Кошель; под общ. ред. В.Л. Малькевича. – М.: О-во сохранения лит. наследия, 2012. – 344 с.
16. Уотерс, Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
17. Чернозубенко, П. Е. Сущность торгового маркетинга [Электронный ресурс] / П.Е. Чернозубенко. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/project/trade_market.php.
18. Шевченко, А.С. Трейд-маркетинг - двигатель продаж в кризисный период/А.С. Шевченко // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2015. – Т. 6, № 3. – С. 194-215.
19. Chalouin, J. Les nouveaux fronts dutrade marketing / J. Chalouin // Interview in Action Commerciale. 1992. – № 118. – 16-21 p.
20. Corstjens, J. Store Wars – The Battle for Mindspace and Shelfspace / J. Corstjens, M. Corstjens. – 1st ed., New York: Wiley. – 1999. – 314 p.
21. Davies, G. Trade Marketing Strategy / G. Davies. – London: P. Chapman Pub, 1993. – 225 p.
22. Dewsnap, B. The Sales-Marketing Interface in Consumer Packaged-Goods Companies: A Conceptual Framework / B. Dewsnap, J. David // Journal of Personal Selling & Sales Management. – 2002. – №20(2). – 109. – 119 p.
23. Dupre, K. The Use of Category Management Practices to Obtain a Sustainable Competitive Advantage in the Fast-Moving / K. Dupre, W. Thomas // Consumer-Goods Industry. Journal of Business & Industrial Marketing. – 2004. – № 19(7). – 444-459 p.
24. Fornari, D. Metodologie e strumenti di pianificazione per le strategie di TM dei produttori di marca / D.Fornari // Commercio. – 1988. – № 28. – 155-162 p.

25. Randall, G. Trade Marketing Strategies – The Partnership between Manufacturers, Brands, and Retailers / G. Randall. - 2nd ed., Oxford: Butterworth-Heinemann, 1994. – 183 p.

26. Solcansky, M. Measurement of marketing effectiveness / M. Solcansky, I. Simberova // Economics and management. – 2010. – № 15. – С. 755–759.

Поступила в редакцию 05.06.2019 г.

TRADE MARKETING PARADIGM

A. N. Germanchuk

The article discusses theoretical approaches to the essence of trade marketing, defines the paradigm of trade marketing in modern conditions, identifies the dominants of trade marketing and identifies its key elements.

Key words: trade marketing, trade marketing paradigm, consumer value, marketing distribution channels.

Германчук Алла Николаевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетингового менеджмента
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского», г. Донецк
allagerm@rambler.ru
+38-071-324-09-43

Germanchuk Alla

Candidate of Economic Sciences
Donetsk National University of Economics and trade named Mikhail Tugan-Baranovsky,
city Donetsk

УДК 339.13.017

АНАЛИЗ ПРИНЦИПА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ВЕДУЩИХ СТРАН, УКРАИНЫ И ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2019. Е. С. Глушко

В данной статье рассматриваются вопросы важности создания странами полезных моделей, изобретений, промышленных образцов и т. д. На основании статистических данных Всемирной организации интеллектуальной собственности выделены новые показатели при учете коммерциализации интеллектуальной собственности. Проведен анализ патентоспособности ведущих стран мира, Украины и Донецкой Народной Республики на основе показателей научного потенциала, научно-технических разработок, а также инновационной активности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; коммерциализация; патент; лицензия; патентная заявка; Всемирная организация интеллектуальной собственности; договор о патентной кооперации; интернационализация; патентная конвенция.

Постановка проблемы. Интеллектуальная собственность имеет стоимость и значение для общества лишь постольку, поскольку вовлекается в экономические процессы и служит производительным фактором, существенно повышающим эффективность таких традиционных секторов экономики, как материальные ресурсы, финансы и труд.

Актуальность исследования. Рассмотрение и анализ способов вовлечения интеллектуальной собственности в экономический оборот. Этот процесс принято называть коммерциализацией интеллектуальной собственности. При этом под коммерциализацией интеллектуальной собственности понимается как процесс вовлечения объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот, использование в хозяйственной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Основой для исследования послужили работы ведущих специалистов в области коммерциализации интеллектуальной собственности, а именно: Фоннштейна Н. М., Зинова В. Г. [1], Каплана Р. С. [2], Мэггса П. Б. [3], Трусова А. В. [4], Лукичевой Л. И. [6], Балашова Р. И. [8]. Однако, авторы дают оценку развития интеллектуальной собственности опираясь на принцип ее коммерциализации, не учитывая научный потенциал отдельно взятой страны.

Выделение нерешенной проблемы. Значение термина «коммерциализация интеллектуальной собственности» еще не устоялось, и различные авторы понимают его существенно иным образом. Из всего спектра мнений можно выделить две основные позиции:

- максимально широкое понимание термина, близкое к понятию интеллектуальный капитал (ИК) и принципов его использования;
- понимание коммерциализации интеллектуальной собственности как конкретных форм использования интеллектуальной собственности [1].

При широком понимании термина под коммерциализацией интеллектуальной собственности понимаются следующие основные виды деятельности:

- выбор перспективных идей и объектов, и оформление прав интеллектуальной собственности на объекты промышленной собственности, а также объекты авторского

права;

- принципы и процессы оформления интеллектуальной собственности как нематериальных активов;
- введение интеллектуальной собственности в экономический оборот [2].

При узком понимании термина под коммерциализацией понимаются различные формы введения интеллектуальной собственности в экономический оборот, включая:

- вклад в уставной капитал;
- создание своего дела на базе интеллектуальной собственности;
- франчайзинг;
- передача прав (частичная или полная);
- продажа интеллектуальной собственности и др. [3].

Цель исследования заключается в проведении анализа коммерциализации интеллектуальной собственности ведущих стран мира, Украины и Донецкой Народной Республике на основе основных показателей: количеству поданных заявок на патент, число патентов на долю ВВП, расходы на патентование.

Результаты исследования. Наиболее полно понять значение институтов интеллектуальной собственности и институциональные проблемы можно лишь в контексте широкого понимания интеллектуальной собственности. Поэтому в дальнейшем анализе будет использовано широкое понимание термина коммерциализации интеллектуальной собственности.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) каждый год публикует отчеты о подаче заявок на патенты в мире в целом и по отдельным государствам, и ряду иных вопросов, сопряженных с интеллектуальной собственностью. Завершающий отчет базируется на сведениях 2017 года, за который имеются полные всемирные статистические сведения. Общая динамика подачи патентных заявок за минувшие 8 лет приведена на рис. 1 [4].

Наибольшее количество патентных заявок – небывалые 1,3 миллионов – было приобретено в 2017 г. муниципальным ведомством интеллектуальной собственности Китая. За ним следуют патентные заявки Соединенных Штатов Америки (293904 заявки), Японское патентное учреждение (260290), Южная Корея учреждение интеллектуальной собственности (159084), Германия – 47785 заявки, Российская Федерация – 22777 заявки, Украина – 2283. Относительно количества подобных заявок в расчете на душу населения, то тут Китай уступает Германии, Японии, Республике Корея и Соединенных Штатов Америки.

На долю 5 ведущих ведомств приходится 84% всех поданных в мире заявок. Если говорить о ведомствах 1-ой пятерки, то возможно отметить выросшее количество заявок в Китае (+21,5%) и США (+2,7%), кроме того ведомства Японии (+0,1%) и Республики Корея (-2,3%) получили в 2017 г. меньше заявок, нежели годом прежде. В первой 10-ке ведомств кроме того фигурируют Германия, Индия, Российская Федерация, Канада и Австралия. Украина занимает в данном перечне 17-е место [5].

Доля Азии в совокупном числе поданных в мире заявок возросла с 49,7% в 2007 г. до 64,6% в 2017 г., главным образом за счет быстрого увеличения количества заявок в Китае. Ведомства, находящиеся в азиатских государствах, приобрели немного более 2 миллионов заявок.

Относительно заявок, поданных за границей, то согласно данному показателю первенствуют резиденты США. Они подали в 4-е с лишним раза больше «зарубежных» патентных заявок (215918), нежели резиденты Китая (51522). За Соединенными Штатами Америки следуют: Япония (191819), Германия (75378) и Республика Корея

(69945). Из числа больших государств со средней степенью дохода огромная часть «зарубежных» заявок от общего количества подач в Бразилии, Индии, Малайзии, Мексике и Южной Африке: если в Бразилии она составляет 27,3%, то в Индии это уже 47,5%. Основная масса заявок, поданных выходцами данных государств за границей, была предназначена для США.

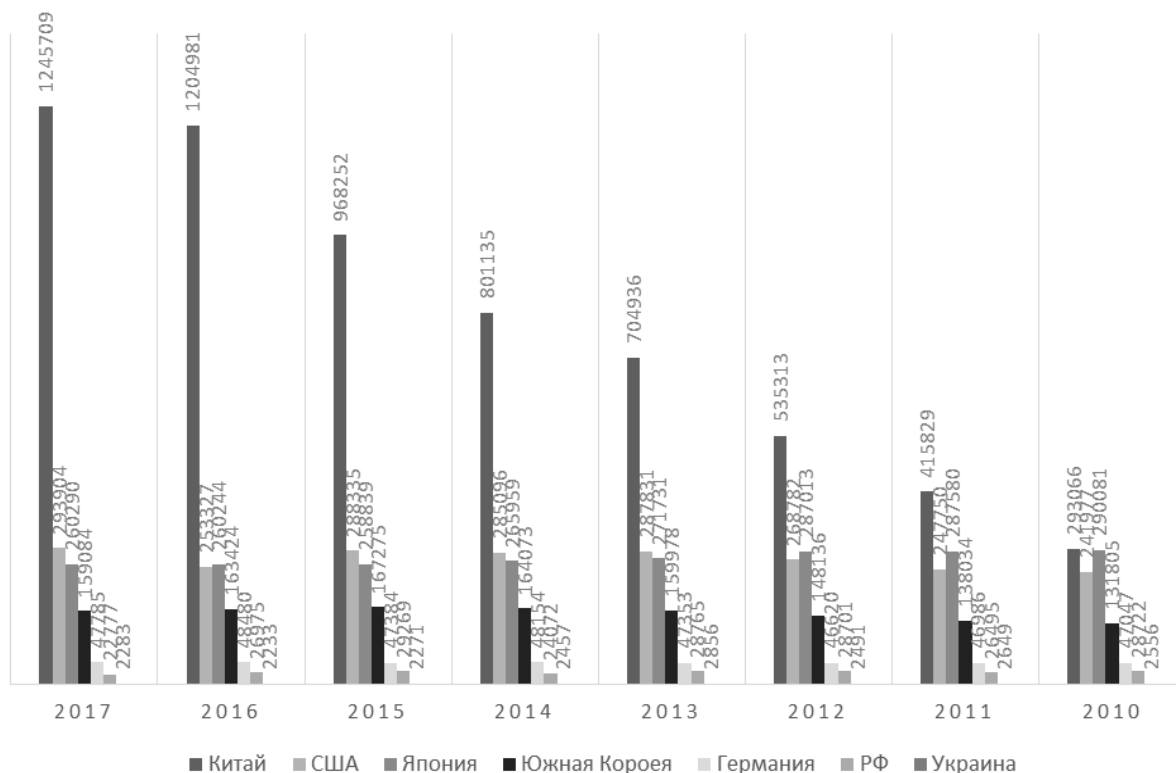


Рис. 1. Изменение общего количества заявок на изобретения в мире

Число поданных заявок из-за границы говорит о интернационализации защиты прав интеллектуальной собственности и желании коммерциализировать технологические процессы в иностранных рынках. Патенты, для которых заявители стремятся обеспечить международную охрану, согласно очевидному, обладают более значительной ценой, если принимать во внимание существенные затраты в патентование.

Из 11,8 миллионов мировых патентов, оставшихся в силе в 2017 г., 2,8 миллиона функционировали в США, 2 миллиона – в Японии и 1,8 миллионов – в Китае.

По числу приобретенных патентов на 1 млн. жителей государства – мировым фаворитом считается Япония (2,876 патентов на 1 млн. японцев, это в 0,3% меньше, нежели в 2016 г.) и государство Корея (2,530, плюс 15,6%). В основную пятерку кроме того вошли: США (плюс 8,6%), Германия (минус 0,1%) и Австралия (отсутствует изменения согласно с 2016 годом). Российская федерация согласно данному показателю занимает семнадцатое место (за период с 2016 по 2017 год количество выданных патентов возросло в 3,4%). Казахстан - 21-е (плюс 4,1%), Беларусь – 22-е (минус 0,2%), Украина – 23-е (минус 12,9%). Если вышеперечисленные данные сопоставить, то Финляндия – на 8-м месте, Англия – на 10-м, Франция – на 15-м, Израиль – на 17-м, Китай – на 23-м [5].

Другой показатель сопоставляет число патентов и масштабы валового внутреннего продукта государства (число патентов в \$1 млрд. ВВП). В среднем, согласно всем государствам мира он равен 19 патентам на \$1 млрд. Тут главенствуют Республика Корея, Япония, Германия (22,6), Новая Зеландия, США и Россия, которая занимает шестое место. Для сопоставления: Финляндия – на 8-м месте, Китай – на 9-м, Англия – на 11-м, Израиль – на 14-м, Франция – на 15-м месте.

Третий показатель: число патентов в сравнении с частью средств, которые расходуют страны (в том числе и коммерческие структуры) на науку и исследования (из расчета – числа приобретенных патентов на каждый потраченный \$1 млн.). Тут фаворитами являются – Республика Корея (5,08), Япония (3,37), Новая Зеландия (1,82), Россия (1,56) и Украина (1,09). США на – 10-м месте (0,72). Для сравнения: Китай – на 7-м месте, Англия – на 11-м, Франция – на 13-м месте.

Примечательно, что за последние годы применение международной патентной системы значительно расширилось и, несмотря на то, что оно остается достаточно насыщенным – собственниками 49% с 5,6 млн. патентов, которые по оценке функционировали во всем мире в 2016 г., считаются заявители из Японии и США, – налицо подтверждение расширения использования системы новыми промышленно развивающимися государствами.

Отчет демонстрирует расширение применения РСТ (Patent Cooperation Treaty) – многостороннего соглашения, административные функции которого осуществляет ВОИС, что дает простую систему для подачи международных патентных заявок. За период с 2015-2017 годов количество международных заявок, поданных согласно процедуре РСТ, возросло на 7,9% и достигло 147500. В настоящий период РСТ подписали 137 государств [5].

Заявители из США считаются основными по подаче международных заявок согласно процедуре РСТ, за которыми следуют заявители из Японии и Германии. Количество подач международных заявок согласно процедуре РСТ от заявителей из северо-Восточной Азии стремительно увеличивается. Количество подач в Республике Корея и Китае за период с 2015 по 2017 годы соответственно увеличилось на 26,6% и 56,5%. Совокупно страны-члены Европейской патентной конвенции подали 50016 международных заявок согласно процедуре РСТ, что по сравнению с 2016 годом представляет собою увеличение на 5,6%.

В соответствии с отчетом ВОИС, Украина по ряду позиций, связанных с общим числом патентов, находится в 3-ем 10-ке государств мира, обходя согласно данному показателю даже ряд наиболее развитых в промышленном отношении государств Западной Европы. А согласно такому показателю, как отношение числа патентов к затраченным средствам Украина в целом занимает 5-ое место в мире.

Однако впечатление благополучного состояния дел с интеллектуальной собственностью в Украине является обманчивым. Отношение количества патентов к затраченным средствам определяется средней заработной платой научных и технических работников, а в Украине она в десятки раз ниже, чем в развитых странах. Гораздо более показательными являются показатели общих расходов на научно-технические исследования, доля этих расходов в ВВП страны, а также показатели использования интеллектуальной собственности.

В таблицах 1-3 приведены данные по количеству научных кадров, объему выполненных научно-технических работ и инновационной активности в Украине [6]. Наиболее важные выводы, которые можно сделать из анализа этих таблиц, следующие:

- 1) Количество работников, занятых в науке и новых технологиях, в Украине с

2007 по 2017 гг. сократилось;

2) Доля выполненных научно-технических работ в ВВП Украины за последние 11 лет неуклонно снижается – от 1,38 до 1,00 процента. И это при том, что в развитых странах эта доля намного выше, составляя примерно 6-8 % от ВВП и имеет тенденцию к повышению.

Таблица 1

Научные кадры и количество организаций в Украине

Год	Количество организаций, выполняющих научные исследования и разработки	Численность ученых, чел.	Численность докторов наук в экономике Украины, чел.	Численность кандидатов наук в экономике Украины, чел.
2007	1435	160103	9974	58132
2008	1450	142532	10322	59332
2009	1518	134413	10446	59703
2010	1506	126045	10233	59547
2011	1490	120773	10339	58741
2012	1479	113341	10603	60647
2013	1477	107447	11008	62673
2014	1487	104841	11259	64372
2015	1505	106603	11573	65839
2016	1510	105512	12014	68291
2017	1452	100245	12488	71893

Теперь рассмотрим данные об интеллектуальной собственности в Украине. В таблице 2 приведены данные о количестве заявок на объекты промышленной собственности в Украине за 2007-2017 гг.

Таблица 2

Объем выполненных научных и научно-технических работ

Год	Всего, в фактических ценах, млн. грн	Фундаментальные исследования, млн. грн.	Прикладные исследования, млн. грн.	Разработки, млн. грн.	Доля выполненных научно-технических работ в ВВП
2007	1111,7	140,6	321,6	606,9	1,38
2008	1263,4	188,5	309,2	693,7	1,36
2009	1269,0	205,5	297,5	682,8	1,22
2010	1578,2	220,5	330,4	918,6	1,20
2011	1978,4	266,6	436,7	1106,3	1,14
2012	2275,0	353,3	304,9	1317,2	1,13
2013	2496,8	424,9	343,6	1386,6	1,11
2014	3319,8	491,2	429,8	1900,2	1,24
2015	4112,4	629,7	573,7	2214,0	1,19
2016	4818,6	902,1	708,9	2406,9	1,13
2017	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	1,00

3) За последние семь лет доля предприятий, внедряющих инновации, сократилась с 14,4 до 10,0 %, а средства, выделяемые на научно-технические разработки, в несколько раз меньше средств, затрачиваемых на закупку машин и оборудования за рубежом.

В совокупности эти данные свидетельствуют не просто о застое в области инноваций и научных разработок, а о резком снижении их уровня. Если наблюдаемые

тенденции снижения доли научных разработок сохранятся, то совсем в недалеком будущем – примерно через 10-15 лет Украина полностью утратит свой научно-технический потенциал.

Таблица 3

Инновационная активность

Год	Доля предприятий, введших инновации, %	Общая сумма затрат, млн. грн.	Исследования и разработки, млн. грн.	Приобретение новых технологий, млн. грн.	Приобретение машин в связи с инновациями, млн. грн.
2011	14,8	1760,1	266,2	72,8	1074,5
2012	14,3	1979,4	171,4	125,0	1249,4
2013	14,6	3018,3	270,1	149,7	1865,6
2014	11,5	3059,8	312,9	95,9	1873,7
2015	10,0	4534,6	445,3	143,5	2717,5
2016	8,2	5751,6	612,3	243,4	3149,6
2017	10,0	6160,0	992,9	159,5	3489,2

В то же время сравнение с данными по России показывает, что в Украине подается примерно втрое меньше заявок на изобретения на одного человека, чем в России. Если учесть, что во времена СССР Украина как минимум не уступала в этом отношении России, то и здесь наблюдается существенное ослабление позиций.

Примечательным является тот факт, что доля настоящей Донецкой народной республики, за анализируемый период, в подаче заявок на патенты в Украине составляет в общем 9605 единиц. Это приблизительно половина от общего объема поданных патентных заявок Украиной в течение 2010-2014 гг. [6].

В настоящее время коммерциализация объектов интеллектуальной собственности приостановлена по понятным причинам, но ученые ДНР продолжают вести разработки полезных моделей и изобретений.

Сейчас остро стал вопрос о юридическом аспекте развития интеллектуальной собственности, а именно:

- отсутствует закон о защите прав на объекты интеллектуальной собственности;
- отсутствует собственное патентное ведомство.

Однако депутаты 15 ноября 2016 года обсуждали вопрос об утверждении четвертой книги Гражданского кодекса посвященной правовым инструментам реализации и защиты прав интеллектуальной собственности [7]. В ходе обсуждения участники заседания рассмотрели несколько вариантов порядка регистрации прав на изобретения, полезные модели и промышленные образцы на территории ДНР. Так, например, представители Министерства образования и науки предложили рассмотреть вариант, при котором оформление патентных прав будет осуществляться специализированным органом, подведомственным Министерству образования и науки. В настоящее время на базе Министерства экономического развития ДНР разрабатывается порядок регистрации товарных знаков, используемых субъектами предпринимательской деятельности для индивидуализации своей продукции. Вопрос регулирования права интеллектуальной собственности носит комплексный характер и требует взаимосогласованного подхода в его решении с учетом всех объективных факторов и особенностей. В заключение заседания членами комитета была высказана позиция, что любой закон должен максимально соответствовать запросам всех заинтересованных в нем субъектов, учитывать их мнения и пожелания. Поэтому

обсуждение четвертой книги Гражданского кодекса продолжится на ближайших заседаниях Комитета с привлечением научного сообщества Республики.

Выводы. Подводя итоги рассмотрения научного исследования, можно сказать, что ведущие страны мира интенсивно занимаются как созданием объектов интеллектуальной собственности, так и их коммерциализацией. Однако стоит отметить, что в Украине быстро развивается рынок интеллектуальной собственности, но она явно отстает по многим показателям и занимает далеко не лидирующие позиции. И это притом, что общее количество заявок на изобретения в Украине довольно высоко и имеет тенденцию к увеличению (табл. 2). Донецкая народная республика имеет и потенциал, и возможности для развития собственного рынка интеллектуальной собственности, но основной проблемой украинского рынка высокоинтеллектуальной собственности и такого же рынка в ДНР является чрезвычайно низкий уровень коммерциализации интеллектуальной собственности такого типа. Очевидно, что решение этой проблемы необходимо искать на институциональном уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коммерциализация интеллектуальной собственности / под ред. Н. М. Фоннштейн, В. Г. Зинова. – М.: ЗелО, 2006. – 175 с.
2. Каплан Р. С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2015. – 512 с.
3. Мэггс П. Б. Интеллектуальная собственность / П. Б. Мэггс, А. П. Сергеев. – М.: Юристь, 2010. – 400 с.
4. Трусов А. В. Основные подходы к коммерциализации инновационного продукта / А. В. Трусов, А. Л. Воробьев // Информация. Инновации. Инвестиции. – 2014. – № 4. – С. 241–243.
5. Мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/topics>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 15.07.2019).
6. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом / Л. И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2017. – 552 с.
7. Отдел патентно-лицензионной работы и стандартизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ranimi.org/?page_id=1705&lang=ru. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 21.07.2019).
8. Оценка финансового обеспечения предприятий и рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики / Р. И. Балашова и др. «Проблемы, пути и инструменты повышения эффективности функционирования финансовой системы» [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. – Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 111 с.). – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2019, С. 48-73 – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographfinance4.pdf>.

Поступила в редакцию 09.06.2019 г.

ANALYSIS OF THE PRINCIPLE OF COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OF LEADING COUNTRIES, UKRAINE AND DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

K. S. Glushko

This article discusses the importance of countries creating utility models, inventions, industrial designs, etc. Based on the statistics of the World Intellectual Property Organization, new indicators are highlighted when accounting for the commercialization of intellectual property. The analysis of the patentability of the leading countries of the world, Ukraine and Donetsk People's Republic on the basis of indicators of scientific potential, scientific and technical developments, as well as innovative activity.

Keywords: intellectual property; commercialization; patent; license; patent application; World Intellectual Property Organization; Patent Cooperation Treaty; internationalization; patent convention.

Глушко Екатерина Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Общественные науки»

Автомобильно-дорожный институт ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

ketkop@mail.ru

+38-071-321-08-40

Glushko Ketrin

Candidate of Economics Sciences,

Automobile and Highway Institute of the Donetsk national technical university, city Gorlovka

УДК 339.543

ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

© 2019. О. Н. Головинов

В статье рассматриваются актуальные проблемы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности в Донецкой Народной Республике. Обоснована необходимость внесения изменений в контрольно-надзорную деятельность таможенных органов вследствие изменений происходящих в структуре международной торговли и ее правового регулирования. Определены направления повышения эффективности таможенного администрирования на основе использования современных информационных технологий, внедрения стандартов разработанных Всемирной таможенной организацией, совершенствования таможенного контроля.

Ключевые слова: таможенные платежи; таможенные органы; информационный обмен; таможенное регулирование; таможенное администрирование; таможенные тарифы, внешнеэкономическая деятельность.

Постановка проблемы. Неуклонное наращивание внешнеторговых потоков, вызванное глобализацией мировой экономики, приводит к трансформации таможенной службы как института экономической системы государственного регулирования национальной экономики. Из вспомогательного социально-экономического института таможенная служба и реализуемое таможенными органами регулирование, все в большей мере трансформируется в ведущую структуру, оказывающую возрастающее влияние на рост экономики страны и благосостояние граждан.

Актуальность исследования. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности приобретает все большую роль для экономик отдельных стран по мере развития и углубления мировой торговой деятельности, с одновременным усилением значимости в достижении экономической безопасности, защиты национальных интересов. Таможенное регулирование ВЭД позволяет достигать сбалансированности внешнеторговой деятельности, защищать национальную экономику от чрезмерной открытости, обеспечивать насыщенность рынка страны современными товарами и технологиями. Эффективная интеграция страны в мировое глобализационное пространство невозможна без разработанного механизма таможенного регулирования, без четкой стратегии достижения баланса экспортно-импортных потоков, позволяющего обеспечивать экономическую безопасность. Наряду с этим, необходимо определить уровень вмешательства государства во внешнеэкономическую деятельность субъектов хозяйствования, иначе говоря границы эффективного таможенного регулирования экономики.

Таможенное регулирование ВЭД претерпевает изменения в силу кардинальной трансформации самой внешнеэкономической деятельности. Интернационализация производственных, торговых и иных связей привела к значительному росту интенсивности международного движения всевозможных материальных ценностей через таможенную границу. Такое положение потребовало увеличения объема информационных потоков между таможенными структурами различных стран, информации о товарах, платежах, условиях поставки и иной информации предоставляемой в таможенные органы.

Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности, хотя и постоянно совершенствуется, тем не менее не вполне соответствует национальным интересам страны, не обеспечивает в полной мере получение установленных налогов и платежей. Кроме этого, имеет место проникновение на таможенную территорию страны продукции не соответствующей принятым стандартам, запрещенной для ввоза, способной нанести вред здоровью потребителей. Все эти факторы определяют необходимость и актуальность исследования современной экономической проблемы таможенного регулирования ВЭД.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование Бормотовой Е. и Липатовой Н. посвящено концептуальным, методическим и организационным положениям связанных с реализацией межведомственного информационного взаимодействия для усиления контрольных функций таможенных органов [1]. В монографии Насретдинова И. исследуются различные институты таможенного права, состояние международных отношений в сфере таможенного дела и влияние на них интеграционных процессов [2]. Работа Поповой Л. анализирует эффективность использования и контроля экономических инструментов таможенного регулирования экспортно-импортных операций ВЭД [3]. Коллективная монография под редакцией Панкратова Н. посвящена проблемам таможенного декларирования в электронной форме в РФ, сравнению национальных и международных актов в данной сфере [4]. Монографическое исследование Зубач А. и Васильева Р. раскрывает нормативно-правовые аспекты определения и контроля таможенной стоимости [5]. Бойкова М. анализирует зарубежный опыт таможенного администрирования и предлагает рекомендации по совершенствованию [6]. Авторы Скудалова Т., Моисеева И. в своей монографии рассматривают проблемы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности в рамках Таможенного союза [7]. Коллективная монография Новикова В., Крайновой М., Кругловой О., Чернышевской Е. посвящена исследованию взаимосвязи тарифных и нетарифных методов регулирования, закономерностям формирования цены и таможенного тарифа [8].

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на достаточное большое количество научных публикаций по данной тематике, тем не менее ряд вопросов требуют дальнейшего изучения. Так, анализ зарубежного опыта управления таможенного регулирования позволит сопоставить с современными отечественными тенденциями развития таможенной системы, тем самым выявить нерешенные проблемы регулирования ВЭД и предложить рекомендации по совершенствованию.

Цель исследования. Целью исследования является разработка теоретических и методологических подходов к совершенствованию таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, внешнеторговых операций, таможенного контроля, информационного взаимодействия, повышения эффективности функционирования таможенной системы в условиях глобализации мировой экономики.

Результаты исследования. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности постоянно развивается и трансформируется, являясь одним из инструментов социально-экономического управления и регулирования национальной экономикой. Таможенное регулирование выступает одновременно инструментом наполнения государственного бюджета, регулятором притока и оттока товаров за пределы страны, а в последние годы и активным элементом государственной санкционной политики. Таможенное регулирование, в отличие от других инструментов государственной экономической политики, зависит от внешнеполитических приоритетов страны, позволяет активно влиять на приоритеты макро- и

микроэкономического развития, стимулировать (или, сдерживать) экономический рост как национальной экономики, так и экономик других стран. «Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности является сложным социально-экономическим явлением, отражающим степень развитости государственного управления экономикой и внешнеэкономической деятельностью» [9, с. 44].

В последние десятилетия таможенное регулирование претерпевает существенные изменения, связанные с радикальными преобразованиями в мировой экономике. Фискальная функция таможенного регулирования постепенно уступает место регулирующей, оказывая влияние на интенсивность товаропотоков между странами. С одной стороны, на таможенное регулирование оказывают позитивное влияние такие международные договоры как Рамочные стандарты безопасности и облегчения внешней торговли [10], Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур [11] достигнутые в рамках Всемирной торговой организации, с другой стороны, негативное влияние проявляется через санкционную политику развитых стран, прежде всего США, активное развитие политики протекционизма, вызванные проблемами в национальных экономиках. Такая ситуация требует формирования таможенного регулирования ВЭД на основе комплексного подхода, исходя из степени вовлеченности страны в мировую торговлю, состояния отечественной экономики, уровня и характера торговых взаимоотношений с другими участниками мировой торговой деятельности. «Таможенное регулирование, в функции которого входило исключительно правоохранительное и фискальное регулирование, на сегодняшний день уступает место модели таможенного регулирования, направление которой связано с содействием и оказанием поддержки надежным участникам ВЭД в осуществлении внешнеэкономической деятельности» [12, с. 44].

Таможенное регулирование ВЭД претерпевает постоянное влияние не только внутренних факторов, но и внешних, обусловленных нестабильностью темпов восстановления роста мировой экономики, широким распространением политики экономических санкций между странами. Такая ситуация предопределяет изменение задач при реализации государственной таможенно-тарифной политики. «Задачи, стоящие перед экономикой, требуют эффективного использования адаптационных возможностей механизма таможенного регулирования ВЭД. Это позволит на основе комплексного оперативного анализа выработать планы превентивных мер таможенного регулирования, находить эффективные схемы включения участников ВЭД в систему мирохозяйственных связей» [13, с. 47]. Первое, конкурентоспособность отечественных производителей требует постоянного повышения, вне зависимости от рыночной конъюнктуры. Второе, реализация комплекса мероприятий по активизации привлечения инвестиций, как внутренних, так и внешних. Третье, требуется оптимизация объемов экспорта и импорта товарных потоков. Четвертое, необходимо продолжение политики импортозамещения и совершенствования товарной структуры внешнеторговой деятельности участников ВЭД. Пятое, обеспечение минимального уровня инфляции в национальной экономике. Шестое, перенос акцента таможенно-тарифной политики с фискальной на регулирующую. Седьмое, уменьшение всех видов издержек для предприятий реализующих внешнеэкономическую деятельность.

Усиливающиеся интеграционные процессы в мировой экономике влияют на деятельность государства в целом, так и отдельных его институциональных составляющих, в том числе, таможенных органов. Происходящие изменения приводят к существенным инновационным преобразованиям в механизме перемещения товарных потоков через границы. Изменения затрагивают многие составляющие. Первое,

прослеживается тенденция к постоянному сокращению времени преодоления товарами границ. Второе, все большее распространение приобретает электронное декларирование, позволяющее предприятиям хранить товар на своей собственной складской или производственной территории, тем самым, избавляя таможенники от аналогичных функций, разгружая их от загруженности различными товарами. Электронное декларирование эффективно сочетается с использованием «единого окна». Таможенная служба Южной Кореи (KCS) в 2018 году запустила проект «Четвертая промышленная революция и умная таможня» с целью внедрения искусственного интеллекта, блокчейна и больших данных для поддержки таможенных процессов. Это позволит воплотить в жизнь востребованные международные стандарты в мировой торговле и логистике, и изменить условия для таможенных администраций [14]. Третье, усиливается процесс прозрачности декларирования в зависимости от номенклатуры товарных потоков и их количества. Четвертое, нахождение товара длительное время на таможенной территории часто связано с неполнотой требуемой документации. Длительное существование данного негативного факта подтолкнуло государство к наведению большего порядка в процессе выхода товара с таможенной территории. Пятое, повышение уровня электронного контроля дает возможность повышать темпы документооборота, упростить таможенные процедуры. Сканирующие устройства позволяют осуществлять досмотр вагонов и экспортно-импортных контейнеров без проведения разгрузочных и погрузочных работ на таможенных постах и территориях. Шестое, увеличение скорости прохождения товарных потоков через границы позволяет наращивать внешнеторговый оборот между странами, тем самым увеличивая экспортный потенциал стран, в том числе и на приграничных территориях. Седьмое, глобализация мировой торговой деятельности привела к необходимости совершенствования (развития) внешнеэкономической и таможенной деятельности в рамках единой экономической системы. Восьмое, возросла зависимость эффективности внешнеэкономической деятельности не только от традиционных инструментов, таких как тарифное и нетарифное регулирование, но и уровня информатизации ВЭД. «В условиях глобализации мировой торговли проблему совершенствования управления внешнеэкономической и таможенной деятельностью необходимо рассматривать и исследовать как единую, системную проблему. В таких условиях эффективность управления внешней торговлей будет зависеть... в значительной мере от уровня информатизации сферы внешнеэкономической деятельности» [15, с. 128].

Особое место в таможенном регулировании внешнеэкономической деятельности занимает приграничная торговля. Активизация международной интеграции, развитие экспортного потенциала стран подталкивает экономические субъекты к постоянному развитию внешнеэкономической деятельности между регионами сопредельных стран. «Для преодоления кризисных явлений глобальной экономики необходимо предпринимать усилия не только по либерализации мировой торговли, но и системы трансграничного перемещения товаров, чему в значительной степени способствует упрощение и ускорение процесса их таможенного администрирования, включая сокращение времени и средств на таможенное оформление и таможенный контроль» [16, с. 72].

Исходя из принятых международными организациями норм сопредельные территории рассматриваются в качестве зон, на которых действуют особые режимы ВЭД. Согласно нормативным положениям ВТО приграничная торговая деятельность определяется как преференциальная для сопредельных государств на расстоянии

примерно 15 км в одну и другую сторону от границы, Всемирный банк трактует данное положение аналогично, при этом увеличивая расстояние до 30 км, такой же смысл имеют и решения Мадридской конференции 1980 г. Режим наибольшего благоприятствования позволяет упростить обмен товарами и услугами производимыми и потребляемыми непосредственно в границах определенных территорий. Такое положение дает возможность развивать торговые и иные отношения между близлежащими территориями стран-соседей как на уровне бизнес-субъектов, так и на уровне органов местного самоуправления.

Несмотря на очевидные преимущества развития приграничной торговой деятельности в разных странах инструменты регулирования и, следовательно, набор полномочий и ограничений существенным образом отличаются. Дифференциация обусловлена как общими принципами государственной внешнеторговой и экономической политики, так и характером двусторонних взаимоотношений между отдельными странами. Стимулирование торгово-экономической деятельности в приграничных районах достигается, как правило, за счет использования налоговых, таможенных и ряда других льгот. Между тем, достаточно часто торговая деятельность может активно развиваться и без существования законодательно оформленных преференций.

Несмотря на постоянное совершенствование инструментов и методов таможенного регулирования, необходимость в повышении его эффективности остается актуальной. Таможенная политика не является абсолютно независимой от целостной государственной экономической политики, видоизменяясь под влиянием изменений в налоговой, антимонопольной, кредитно-денежной и других видов. Государство формирует таможенное регулирование исходя из существующей внешнеэкономической стратегии, целей экономического и социального развития, что в свою очередь, оказывает обратное влияние на таможенную политику.

В ДНР таможенное регулирование ВЭД осуществляется на основе Закона «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике» [17]. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности в ДНР рассматривается в качестве одного из инструментов экономической политики, способного оказать влияние на улучшение экономической ситуации, на активизацию структурных сдвигов, на ускорение экономического развития. Так, планируется снижение ввозных пошлин на сырье, что будет способствовать росту и активизации производства в стране, вызовет позитивное движение на рынке труда, и свою, очередь, увеличит потребительский спрос. Планируется формирование единой системы стандартизации товаров, дающей возможность предприятиям сократить издержки производства, тем самым стать более конкурентоспособными на основных зарубежных рынках для ДНР, а именно РФ, Абхазии, Южной Осетии. Реализация единой системы стандартизации позволит существенно сократить время вывода новых товаров с существующих сегодня трех месяцев до одного.

Масштабным начинанием является внедрение в практику таможенной службы системы электронного декларирования товаров. Это даст возможность более чем в два раза уменьшить процедуру прохождения таможенных операций; процедуру декларирования сделать более упрощенной; значительно сократить объем документооборота на бумажных носителях. Улучшение качества системы взаимоотношений между таможенными службами и участниками внешнеэкономической деятельности основано на упрощении обмена информации, документами, повышении общей оперативности. Предоставление новой техники,

новых технологий, формирование кадрового потенциала положительно влияет на прохождение таможенных процедур, контроль импортируемого товара, эффективность работы пунктов пропуска, и, в целом, на таможенное регулирование ВЭД в Республике [18].

Таможенное регулирование ВЭД в ДНР направлено на активизацию предпринимательской деятельности в республике, повышение конкурентоспособности собственных производителей. Это достигается, в том числе, за счет увеличения величины ставок пошлины Единого таможенного тарифа. «Применение таможенных пошлин является серьезным рычагом экономической политики. Это инструмент, который должен применяться с учетом всех возможных последствий для международных экономических отношений» [19, с. 218]. Данные изменения затронули продовольственные и непродовольственные товары, производство которых осуществляется в настоящее время, либо существуют возможности для их локализации на территории ДНР. К таким товарам относятся мясо и мясные субпродукты, кондитерские изделия, овощи, куриные яйца, продукция машиностроения, цемент. Рост ввозных таможенных пошлин на отдельные группы товаров произошёл на 20 и более процентов. Так, на все марки цемента с 3% до 25%; новые либо бывшие в эксплуатации автобусы для перевозки 22–40 человек с 3% до 50%; ввоз пива солодового и безалкогольного с 0% до 15%; шоколад, какао и некоторые кондитерские изделия с 5% до 30%; мясо домашней птицы с 2% до 25% [18, с. 92].

Значение таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности возрастает по мере стабилизации экономической ситуации в ДНР и роли экспортно-импортных операций для экономического развития (около 60 % производимой промышленной продукции идет на экспорт). Отмечается устойчивый рост международных экономических отношений и внешнеэкономических связей. В 2017 г. произошло увеличение на 30 %, и в итоге республика установила партнерские отношения с 84 странами, и осуществляет экспорт в 15 государств мира [18, с. 76]. Наибольший объём экспорта приходится на РФ и ЛНР. Такая тенденция основана на повышении инвестиционной привлекательности страны, стабильном экономическом развитии, достаточно эффективной, в сложившихся условиях, экономической политики. Положительным шагом на пути таможенного регулирования ВЭД в республике явилось снятие таможенных барьеров между ДНР и ЛНР. Устранение данного ограничения на пути товаров и услуг однозначно привело к сокращению издержек производства предприятий республик, повысило их конкурентоспособность как на внутреннем, так и внешних рынках.

Развитие регулирования ВЭД в республике требует изменения в самом таможенном механизме, трансформации принципа всеобщего таможенного контроля в субъектоориентированный контроль. «Суть ключевых изменений в администрировании таможенных платежей заключается в переносе акцентов таможенного контроля с этапа ввоза на этап после выпуска товаров в свободное обращение, совершенствовании подходов к организации контроля деятельности законопослушных участников ВЭД» [20, с. 95]. Такие преобразования требуют внедрения концепции управления рисками, сокращение процесса взаимодействия представителей таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности при проведении таможенного контроля, активное внедрение современных таможенных технологий, таких как межведомственное электронное взаимодействие, электронный таможенный транзит, автоматическая регистрация и др. «Особую актуальность приобретает информационное

обеспечение деятельности таможенных органов с помощью системы управления рисками» [21, с. 97].

Важным направлением совершенствования таможенного регулирования в ДНР является его корректировка, с целью обеспечения интеграции с межгосударственным механизмом таможенного регулирования в РФ. Унификация таможенного регулирования требует изменений прежде всего на законодательном уровне ДНР. Республике необходимо установить перечень стран с которыми ВЭД осуществляется в режиме наибольшего благоприятствования, свободной торговли, предоставления преференций и тарифных льгот. Фактически, таможенного регулирования ДНР должно осуществляться в направлении формирования с РФ единого экономического пространства. «Проблематика и динамика вопросов, связанных с государственной системой таможенно-тарифного регулирования ВЭД и процессом совершенствования ее компетентностной составляющей обуславливают необходимость:

во-первых, расширения функциональных инструментов таможенно-тарифного регулирования;

во-вторых, оптимизации процесса трансформации ЕТТ ТС, действующего на всей территории ТС и РФ;

в-третьих, мониторинга правоприменительной практики ЕТТ ТС;

в-четвертых, унификации информационного банковского и налогового обеспечения ВЭД в рамках ТС и ЕЭП» [22, с. 87-88].

Улучшение таможенного регулирования достигается, на примере Республики Казахстан, за счет объединения налоговой и таможенной службы. Создание сплошного механизма взаимодействия таможенных и налоговых органов, тесной интеграции их информационных систем позволяет осуществлять единый механизм администрирования. Синергетический эффект позволяет активно бороться с уклонением от уплаты налогов и серым импортом.

Таможенное регулирование в ДНР имеет особенности связанные с неопределенным правовым статусом республики. Первое, такое положение позволяет обеспечивать высокий уровень тарифной защиты и увеличение возможностей таможенного регулирования как следствие отсутствия обязательств перед международными организациями, такими как ВТО, ЕАЭС и др. Второе, экономическая блокада со стороны Украины не позволяет осуществлять экспортно-импортные операции исходя из потенциала предприятий республики. Длительный период связей в рамках единого хозяйственного комплекса не дает быстрой возможности переориентироваться на новые рынки сбыта и покупки продукции, сырья, полуфабрикатов т. д. Установление новых экономических и производственно-кооперационных связей не может быть решено одномоментно. Третье, ориентация ВЭД преимущественного на РФ приводит к значительному уровню зависимости от состояния и тенденций развития российской экономики. Четвертое, отсутствие в ДНР собственного эмиссионного валютного центра не дает возможности для проведения собственной кредитно-денежной политики, ограничиваясь только фискальной политикой. Как показывает опыт стран Европейского союза входящих в зону евро, отказ от собственной валюты наиболее негативно сказался на периферийных странах, экономически наиболее слабых (Греция и др.). В условиях экономической нестабильности финансовые ресурсы устремляются в наиболее развитые страны, поэтому необходимо максимально быстро укреплять экономику ДНР. Пятое, стремление правительства республики наполнять госбюджет не должно приводить к чрезмерному росту таможенно-тарифной нагрузки на экономические субъекты.

Желание за счет предпринимателей быстро решить все экономические трудности может привести к еще большим проблемам в ближайшей перспективе.

Выводы. Проведенное исследование позволило сделать ряд выводов. Первое, таможенное регулирование ВЭД представляет собой перманентно развивающийся механизм администрирования, трансформирующийся под влиянием глобализационных процессов в мировой экономике, активной интеграции национальной экономики в мировую, а также изменений происходящих в отечественном хозяйственном комплексе, связанном с усилением регулирующей роли государства. Второе, повышение качества администрирования ВЭД требует достижение полноты сбора таможенных платежей с неукоснительным соблюдением таможенного законодательства, при одновременном достижении высоких темпов внешнеторгового оборота с зарубежными торговыми партнерами. Третье, развитие таможенной службы становится более многогранной и комплексной, что требует от таможенной службы модернизации на основе внедрения международного опыта государственного администрирования. Четвертое, совершенствование таможенного регулирования может осуществляться на принципах государственно-частного партнерства, что предполагает больший учет интересов частного национального бизнеса. Это позволит расширить рамки административно-правовых отношений во внешней торговле, способствовать усилению интеграции национальных таможенных администраций. Государственно-частное партнерство особенно актуально использовать при осуществлении таможенных процедур в приграничной торговле. Пятое, таможенное регулирование не может в полной мере самостоятельно обеспечить достижение всех стоящих перед национальной экономикой целей, оно должно дополняться другими механизмами и оказывать действие только в комплексе. Шестое, использование таможенного регулирования ВЭД требует обратного системного анализа эффективности используемых инструментов, непрерывной координации действий с другими государственными ведомствами и структурами. Седьмое, таможенное регулирование должно осуществляться на основе использования современных информационных технологий организации таможенного контроля, таможенного оформления, механизмами управления рисками, создания единого информационного пространства, информационно-технического обеспечения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бормотова Е. Г. Межведомственное информационное взаимодействие для обеспечения выполнения контрольных функций таможенными органами: монография / Е. Г. Бормотова, Н. Г. Липатова. – Москва: Изд-во Российской таможенной академии, 2014. – 216 с.
2. Современные тенденции таможенной политики Евразийского экономического союза: монография / И.Т. Насретдинов. – Москва: Русайнс, 2016. – 301 с.
3. Попова Л. А. Организационные и методические основы применения экономических инструментов таможенной проверки (контроля) участников внешнеэкономической деятельности: монография / Л. А. Попова, Н. Г. Липатова. – Москва: Изд-во Российской таможенной академии, 2014. – 227 с.
4. Правовое регулирование таможенного декларирования в электронной форме в Российской Федерации: монография / Н. М. Кожуханов, Н. Е. Максимова, С. С. Трунин, А. Н. Яцушко; ред. Н. А. Пакратова. – Москва: Изд-во Российской таможенной академии, 2015. – 132 с.
5. Зубач А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости: монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. – Москва: Изд-во Российской таможенной академии, 2014. – 103 с.
6. Бойкова М. В. Зарубежный опыт таможенного администрирования / М. В. Бойкова; под общ. ред. В. В. Макрусева. – М.: РИО Российской таможенной академии, 2017. – 130 с.
7. Скудалова Т. В. Развитие научно-методических основ таможенного регулирования перемещения товаров физическими лицами через таможенную границу Таможенного Союза:

монография / Т. В. Скудалова, И. М. Моисеева. – Москва: Изд-во Российской таможенной академии, 2014. – 147 с.

8. Теоретические и методологические основы формирования таможенного тарифа: монография / В. Е. Новиков, М. В. Крайнова, О. В. Круглова, Е. А. Чернышевская. – Москва: Изд-во Российской таможенной академии, 2015. – 207 с.

9. Костоглодова Е. Д. Современные проблемы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности в России в контексте развития интеграционных процессов / Е. Д. Костоглодова, С. А. Хапилин // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2017. – № 4 (60). – С. 43-50.

10. Рамочные стандарты безопасности и облегчения внешней торговли. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wcoomd.org/~media/50518838DCAD4D4B9600B3E94F37C663.ash>.

11. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/ru/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/conventions/kyoto-convention/kyoto_translation_1_conv_afterwco_final.pdf?la=en.

12. Беляева Л. А. Роль Государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в развитии национальной экономики на современном этапе / Л. А. Беляева // Вестник науки и образования. – 2018. – № 14-1 (50). – С. 41-44.

13. Хапилин С. А. Обеспечение национальных экономических интересов России в условиях глобализации: таможенный аспект / С. А. Хапилин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – Т. 11. – № 3 (288). – С. 43-49.

14. Korea pilots blockchain technology as it prepares for the future // World customs organization news. – February 2019. – № 88 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mag.wcoomd.org/magazine/wco-news-88/korea-pilots-blockchain-technology-as-it-prepares-for-the-future/>.

15. Аванесов С. Б. Роль таможенного регулирования ВЭД в современных условиях / С. Б. Аванесов // Наука и современность. – 2012. – № 15-3. – С. 125-129.

16. Курников Е. В. Таможенное администрирование трансграничных товаропотоков глобальной экономики / Е. В. Курников // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2013. – № 4. – С. 65-72.

17. Закон «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике» № 116-ИНС от 25.03.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-tamozhenom-regulirovanii-v-donetskoj-narodnoj-respublike/>.

18. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.

19. Асмарян О. И. Таможенные пошлины как основной инструмент таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности в сфере международных экономических отношений / О. И. Асмарян, О. Г. Асмарян, И. М. Власова // Гуманитарный вестник ВА РВСН. – 2017. – № 4 (8). – С. 213-218.

20. Рьльская М. А. Таможенные платежи: тренды развития таможенного администрирования в России в условиях функционирования Евразийского экономического союза / М.А. Рьльская, А. Ю. Кожанков, О. Г. Боброва // Финансы: теория и практика. – 2018. – Т. 22. – № 4 (106). – С. 88-103.

21. Носова Т. В. Роль таможенной службы в регулировании внешнеэкономической деятельности / Т. В. Носова // В сборнике: Зажги свою звезду материалы XII Международной научно-практической конференции молодых ученых, посвященной Дню Российской науки. Центр научной мысли. – 2017. – С. 87-97.

22. Курникова Л. П. Таможенно-тарифные компетенции государственной системы регулирования ВЭД / Л. П. Курникова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2013. – № 3. – С. 81-88.

Поступила в редакцию 17.04.2019 г.

CUSTOMS REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

O. N. Golovinov

The article discusses the current problems of customs regulation of foreign economic activity in the Donetsk People's Republic. The necessity of making changes in the control and supervisory activities of the customs authorities due to changes occurring in the structure of international trade and its legal regulation is substantiated. The directions of improving the efficiency of customs administration are determined based on the use of modern information technologies, the introduction of standards developed by the World Customs Organization, and the improvement of customs control.

Keywords: customs payments; Customs; information exchange; customs regulation; customs administration; customs tariffs, foreign economic activity.

Головинов Олег Николаевич

доктор экономических наук, профессор, и. о. заведующего кафедрой «Коммерция и таможенное дело»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

1968golovinov@mail.ru

+38-071-316-15-06

Golovinov Oleg

Doctor of Economics, Professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК 338.48

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

© 2019. Н. Н. Давидчук

В статье на основании сущности «рекреационный потенциал» разработан авторский подход к его структуре, построена графическая модель оценки уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса и разработана шкала определения уровня его развития. Предложен научно-методический инструментарий к комплексной оценке уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса, который позволяет одновременно определить уровень использования рекреационных ресурсов, рекреационную емкость территории и оценить рекреационную инфраструктуру для разработки стратегических направлений сбалансированного развития рекреационного комплекса.

Ключевые слова: рекреационные ресурсы, рекреационный потенциал, рекреационная территория, рекреационные объекты, рекреационный комплекс, интегрированный подход.

Постановка проблемы. Понятие рекреационный потенциал, его структура и сущность более полувека является предметом научных дискуссий, многие ученые проводили оценку туристско-рекреационного потенциала, однако, несмотря на множество изысканий данной проблематики нет единого мнения в методах оценки рекреационного потенциала рекреационного комплекса.

Актуальность исследования. На юго-востоке Украины в 2014 году образовалось новое государство Донецкая Народная Республика, в которое вошла часть Донецкой области (33%). Военные действия и политическая блокада привели к нарушению социально-экономических связей, инфраструктуры, финансово-экономической системы, экологического гомеостаза территории.

К основным задачам молодого государства относится восстановление и стратегическое развитие рекреационного комплекса, функции которого призваны оздоравливать физически и духовно, предоставлять услуги интеллектуального характера, удовлетворять социальную потребность населения проживающего в зоне военного конфликта и за его пределами [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Методика оценки рекреационного потенциала территорий является предметом изысканий ученых таких как: Л.И. Кулакова, В.А. Осипов [2], М.А.Саранча, И.Л. Малькова [3], М.С. Оборин [5], Г.В. Горин [6], И.М. Яковенко [7] и др.

Выделение нерешённой проблемы. Для стратегического направления развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса Донецкой Народной Республики необходимо одновременно определить уровень использования рекреационных ресурсов, рекреационную емкость территории и оценить рекреационную инфраструктуру.

Цель исследования состоит в разработке методического инструментария к комплексной оценке уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса на основании структурных элементов рекреационного потенциала и факторов-активаторов оказывающих прямое и косвенное воздействие на развитие рекреационного комплекса. Разработка графической модели оценки уровня развития и

шкалы определения уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса.

Результаты исследования. Наиболее изученным в научной литературе является методология исследования и использования потенциала курортно-рекреационных и туристско-рекреационных территорий, так Л.И. Кулакова, В.А. Осипов, к ведущим факторам, определяющим уровень развития туристско-рекреационного потенциала относят: историко-культурный и инфраструктурный потенциал, потенциал природных условий и особо охраняемых природных территорий [2].

Авторы [3] в своей работе, говоря о развитии перспективных направлений туристско-рекреационного развития территории, акцентируют, что важное место занимает исследование соответствующих стимулирующих и лимитирующих факторов, а также согласно исследованиям автора [4], возможность реализации и развития потенциала территории зависит от факторов и условий поскольку «потенциал территории динамичен во времени, его структура и величина изменяются под влиянием общественного прогресса и развития самой территории».

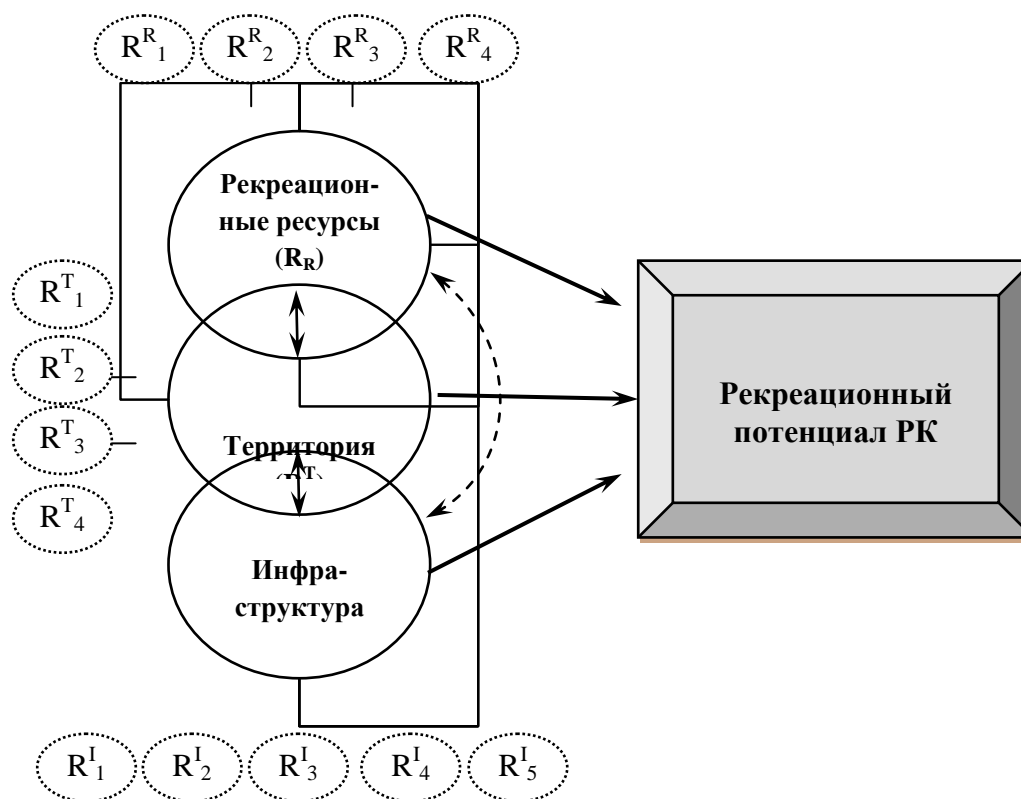
Заслуживает внимания проведенный контент-анализ относительно оценки рекреационного потенциала рекреационных территорий, в результате которого, авторами [5] были выделены базовые компоненты курортно-рекреационного потенциала такие как: «природно-лечебные, историко-культурные, рекреационные ресурсы, материально-инфраструктурные условия и организационно-управленческие мероприятия по организации лечебно-оздоровительной и рекреационной деятельности».

В то же время автор [6] под рекреационно-туристическим потенциалом региона понимает «целостную совокупность как непосредственно рекреационно-туристических ресурсов, так и других ресурсов (природные, производственные, трудовые, финансово-инвестиционные, технологические, информационные и экологические) и возможностей, имеющихся в регионе, которые могут использоваться или используются для обеспечения физиологического существования человека (отдых, оздоровление и туризм), обеспечение деятельности субъектов рекреационно-туристической сферы, достижение устойчивости регионального развития» и предлагает в своей работе рекреационно-туристический потенциал региона рассматривать как «интегральный индекс суммарных интегральных индексов локальных потенциалов».

По мнению автора [7] рекреационный потенциал представляет собой «функции территории с определенным уровнем социально-экономического развития, историко-культурной ценностью, природной уникальностью...». Учитывая авторский подход к пониманию сущности рекреационного потенциала РК, его ключевыми структурными элементами являются (рис. 1): рекреационные ресурсы (R^R), территория (R^T) и инфраструктура (R^I). Так, главной составной частью рекреационного потенциала являются рекреационные ресурсы: социо-культурные (R^R_1), природно-рекреационные (R^R_2), культурно-исторические (R^R_3), научно-образовательные ресурсы (R^R_4), «которые во многом являются векторными составляющими развития рекреационной сферы направленными на удовлетворение рекреационных потребностей» [8].

Важным структурным компонентом рекреационного потенциала является также территория, основными характеристиками которой являются: общая площадь рекреационной территории (R^T_1), количество рекреационных объектов (R^T_2), месторасположение объекта рекреации в системе расселения (R^T_3) и транспортная доступность рекреационных объектов (R^T_4).

Следует отметить также инфраструктуру, как один из ключевых компонентов формирующих рекреационный потенциал, основными характеристиками которого, на наш взгляд, являются: уровень развития транспортно-коммуникационных связей в регионе (R^I_1), средняя пропускная способность рекреационных объектов (R^I_2), уровень условий отдыха (R^I_3), средняя продолжительность отдыха (R^I_3), уровень обеспеченности профильными функциональными объектами (R^I_4), уровень развитости объектов сервисной инфраструктуры (R^I_5).



Условные обозначения:

рекреационные ресурсы: социо-культурные (R^R_1), природно-рекреационные (R^R_2), культурно-исторические (R^R_3), научно-образовательные ресурсов (R^R_4);

территория: общая площадь рекреационной территории (R^T_1), количество рекреационных объектов (R^T_2), месторасположение объекта рекреации в системе расселения (R^T_3) и транспортная доступность рекреационных объектов (R^T_4);

инфраструктура: уровень развития транспортно-коммуникационных связей в регионе (R^I_1), средняя пропускная способность рекреационных объектов (R^I_2), уровень условий отдыха (R^I_3), средняя продолжительность отдыха (R^I_3), уровень обеспеченности профильными функциональными объектами (R^I_4), уровень развитости объектов сервисной инфраструктуры (R^I_5).

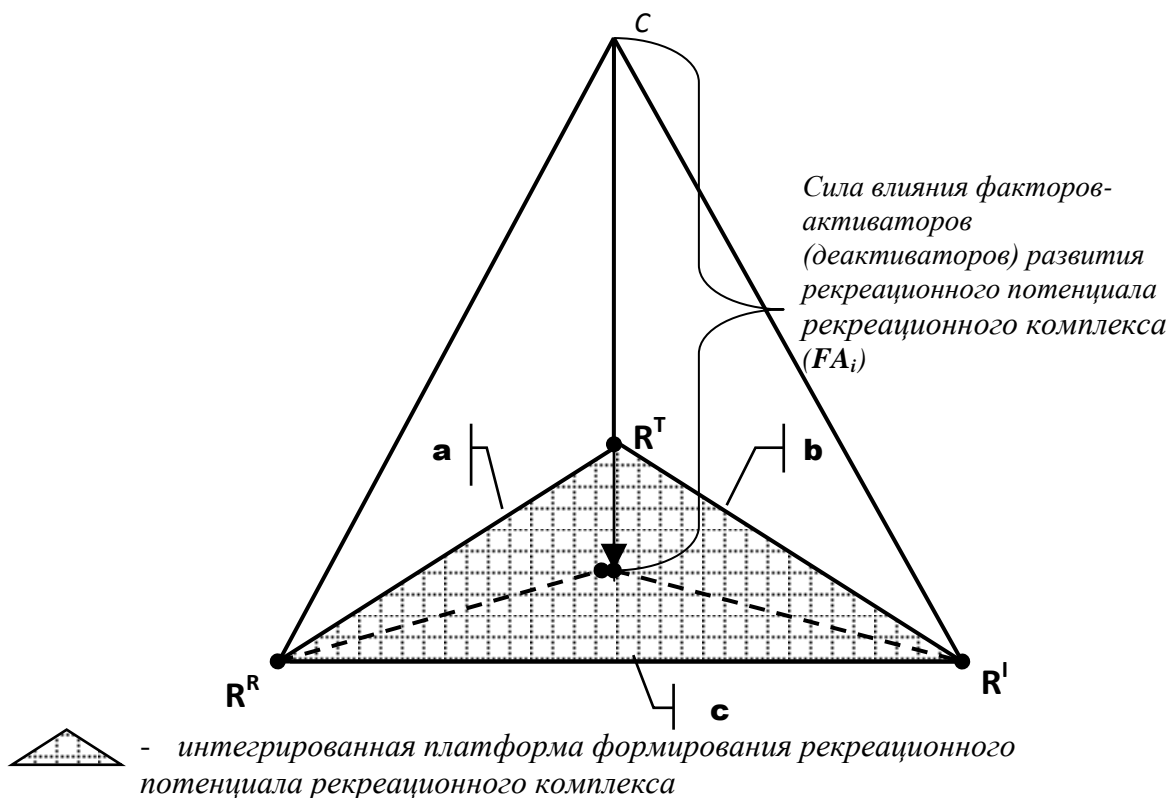
*составлено автором

Рис. 1. Структура рекреационного потенциала рекреационного комплекса

Следует отметить, что существенное влияние на развитие рекреационного потенциала рекреационного комплекса оказывают ряд факторов-активаторов (или деактиваторов), к которым, по нашему мнению, следует отнести: региональную политику в области поддержки и развития рекреации (CA^R_1), уровень развития стимулирующего института эффективного использования рекреационных ресурсов

(CA^R_2), предпринимательская активность в регионе (CA^R_3), уровень развития конкуренции (A^R_3), инвестиционный климат в регионе (CA^R_4), уровень реальных доходов населения рекреационного комплекса (CA^R_5), производительные возможности работников, основанные на их здоровье и физическом состоянии (CA^R_6), ценность и уникальность рекреационных ресурсов региона (CA^R_7), имидж рекреационных ресурсов рекреационного комплекса (CA^R_8), активность рекламно-информационной деятельности относительно рекреационных ресурсов рекреационного комплекса (CA^R_9), уровень безопасности на объектах рекреационной инфраструктуры (CA^R_{10}), уровень информатизации об экологической обстановке в рекреационном комплексе (CA^R_{11}), другие факторы (CA^R_n).

Оценка рекреационного потенциала с позиции предложенного интегрированного подхода осуществляется в соответствии предлагаемой графической модели (рис. 2).



*составлено автором

Рис. 2. Графическая модель оценки уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса

Согласно представленной графической модели, уровень развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса определяется на основе расчета общего объема представленной графической модели (пирамиды) по следующей формуле [9, с.218]:

$$K_{RP}^r = \frac{1}{3} S_{RP}^r \times CA^R \quad (1)$$

где K_{RP}^r – комплексный показатель уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса.

S_{RP}^r – общая площадь базовой платформы, определяющая действующее состояние системы управления рекреационным потенциалом рекреационного комплекса;

CR – высота пирамиды (сила влияния факторов-активаторов).

Общая площадь базовой платформы, определяющая текущее состояние действующей системы управления рекреационным потенциалом рекреационного комплекса и рассчитывается по формуле Герона [10]:

$$S_{RP}^r = \sqrt{p \times (p - a) \times (p - b) \times (p - c)} \quad (2)$$

где S_{RP}^r – интегральный показатель (площадь базовой платформы), определяющая текущий уровень управления рекреационным потенциалом рекреационного комплекса;

p – полупериметр базовой платформы, рассчитываемый по формуле:

$$p = (a+b+c)/2 \quad (3)$$

a , b , c – стороны базовой платформы, характеризующие отдельные составляющие рекреационного потенциала, которые рассчитываются по формулам:

$$a = \sqrt{Z^{RR^2} + Z^{RT^2} - 2 \times Z^{RR} \times Z^{RT} \times \cos \alpha} \quad (4)$$

$$b = \sqrt{Z^{RT^2} + Z^{RI^2} - 2 \times Z^{RR} \times Z^{RI} \times \cos \alpha} \quad (5)$$

$$c = \sqrt{Z^{RI^2} + Z^{RR^2} - 2 \times Z^{RI} \times Z^{RR} \times \cos \alpha} \quad (6)$$

где Z^{RR} – комплексная оценка уровня реализации рекреационных ресурсов i -горекреационного комплекса;

Z^{RT} – комплексная оценка уровня рекреационной емкости территории i -горекреационного комплекса;

Z^{RI} – комплексная оценка уровня развития рекреационной инфраструктуры i -горекреационного комплекса;

α – угол между ближайшими комплексными показателями структурных элементов рекреационного потенциала, который рассчитывается по формуле:

$$\alpha = \frac{360^0}{m} \quad (7)$$

где m – количество ключевых структурных элементов рекреационного потенциала рекреационного комплекса.

Комплексная оценка каждого структурного элемента рекреационного потенциала РК осуществляется путем математической обработки, таким образом, чтобы при определении площади базовой платформы рекреационного потенциала РК

каждый из его структурных элементов измерялся в относительных единицах от 0 до 1. Такой подход позволит осуществлять их сопоставимую оценку по формуле среднеквадратичной взвешенной:

$$Z^{(RR;RT;RI)} = \sqrt{\sum_{j=1}^n \beta_j \times (1 - S_{ij})^2} \quad (8)$$

где $Z^{(RR;RT;RI)}$ – комплексный показатель уровня реализации j -ой составляющей рекреационного потенциала рекреационного комплекса, соответственно, рекреационных ресурсов, рекреационной емкости территории и рекреационной инфраструктуры, коэф.;

β_j – значимость i -го индикатора оценки j -ой составляющей рекреационного потенциала рекреационного комплекса, коэф.;

S_{ij} – стандартизированное значение i -го индикатора оценки j -ой составляющей рекреационного потенциала рекреационного комплекса, коэф.

Для определения степени влияния факторов-активаторов на развитие рекреационного потенциала рекреационного комплекса используется формула [11, с.125]:

$$CA^R = \sqrt{\prod_{i=1}^n FA_i} \quad (9)$$

$$d_i = \exp[-\exp(-f_i)]; \quad (10)$$

где FA_i – значение i -го фактора-активатора (определяется на основе экспертной оценки);

n – количество факторов-активаторов, влияющих на формирование рекреационного потенциала РК;

\exp – принятое значение экспоненты;

d_i – частная функция желательности, определяемая в соответствии со шкалой Харрингтона;

f_i – стандартизированное значение силы воздействия k -го фактора-активатора на формирование рекреационного потенциала рекреационного комплекса.

Определение коэффициентов значимости факторов-активаторов осуществляется согласно шкалы Харрингтона (табл. 1).

Таблица 1

Вебрально-цифровая шкала рангов значимости факторов-активаторов при оценке их влияния на уровень развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса [12]

Величина ранга	Степень влияния на уровень развития рекреационного потенциала региона
1	незначительное влияние
3	умеренное влияние
5	существенное влияние
7	значительное влияние
9	очень сильное влияние
2,4,6,8	промежуточные значения

На следующем этапе осуществляется выбор правил комбинирования исходных значений факторов-активаторов в интегральный показатель.

Данная оценка осуществляется на основе использования психологической шкалы Харингтона, назначение которой состоит в установлении соответствия между количественными и психологическими параметрами (табл. 2) [13, с. 89].

Таблица 2

Шкала желательности Харрингтона

Лингвистическая оценка	Интервалы значений функции желательности $d(i)$
Очень хорошо	1,00-0,80
Хорошо	0,79-0,63
Удовлетворительно	0,62-0,38
Плохо	0,37-0,20
Очень плохо	0,19-0,00

С учетом полученных локальных оценок отдельных структурных элементов рекреационного потенциала по формуле (1) определяется комплексный показатель уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса (K_{RP}^r), интерпретация значений которого (табл. 3) позволяет определить направления дальнейшего развития РК, его инфраструктуры, выявлять ключевые факторы успеха и критические направления, требующие приложения усилий как со стороны республиканских органов управления, так и предпринимательских структур.

Уровень развития рекреационного потенциала характеризуется широким спектром различных индивидуальных количественных и качественных характеристик: рекреационных ресурсов, рекреационной емкости территории и рекреационной инфраструктуры. При осуществлении оценки уровня его развития следует учитывать широкий спектр факторов-активаторов, без учета которых невозможна комплексность оценки рекреационного потенциала рекреационного комплекса.

Таблица 3

Шкала определения уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса
(авторская разработка)

Диапазон значений K_{RP}^r	Уровень рекреационного потенциала рекреационного комплекса (U^{RPR})
$K_{RP}^r > 0,81$	Высокий (A)
$0,80 < K_{RP}^r \leq 0,56$	Достаточно высокий (A^-)
$0,55 < K_{RP}^r \leq 0,36$	Средний (B)
$0,35 < K_{RP}^r \leq 0,26$	Низкий (B^-)
$\leq 0,25$	Очень низкий (C)

Оценка уровня развития рекреационного потенциала является необходимым условием для планирования развития всего рекреационного комплекса. Предложенный интегрированный подход к оценке рекреационного потенциала РК позволяет определить фактический уровень его развития. Результаты оценки уровня развития рекреационного потенциала являются основой для обоснования стратегических векторов развития рекреационного комплекса.

Выводы. Предложенный научно-методический подход к оценке уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса, в отличие от существующих, базируется на применении графической модели, расчет компонентов которой позволяет одновременно определить уровень использования рекреационных ресурсов, рекреационную емкость территории и оценить рекреационную инфраструктуру, а также оценить силу воздействия факторов-активаторов на формирование рекреационного потенциала, что, в свою очередь, способствует формированию информационного базиса для разработки стратегических направлений сбалансированного развития рекреационного комплекса Донецкой Народной Республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Давидчук Н.Н. Проблемы развития рекреационного комплекса ДНР / Н.Н. Давидчук // Экономика Донбасса: историческая проекция и траектория развития: Материалы I-й международной научно-практической конференции (Донецк, 17 мая 2018 г.). – Донецк: Изд-во ДонНУЭТ, 2018. – С. 134-137.
2. Кулакова Л.И. Методические подходы к оценке туристско-рекреационного потенциала российских регионов [Текст] / Л.И. Кулакова, В.А. Осипов // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – № 24. – С. 261-272.
3. Малькова И.Л. Региональные социально-экономические проблемы [Текст] / И.Л. Малькова, М.А. Саранча // Вест. Удм. ун-та. Сер.: Биология. Науки о земле. – 2008. – Вып.1. – С. 39-44.
4. Саранча М.А. Туристский потенциал территории: проблематика определения сущности и структуры / М.А. Саранча // Вест. Удм. ун-та. Сер.: Биология. Науки о земле. – 2015. – Т. 25. – Вып.1. – С. 134-140.
5. Оборин М.С. Методические и практические аспекты определения курортно-рекреационного потенциала Пермского края / М.С. Оборин, Т.А. Нагоева, Н.В. Фролова, О.А. Артамонова // Вест. Удм. ун-та. Сер.: Биология. Науки о земле. – 2017.-Т. 27-Вып. 1. – С 98-106.
6. Горин Г.В. Систематизация методологічних підходів до визначення сутності поняття «рекреаційно-туристичний потенціал регіону» / Г.В. Горин // Регіональна економіка. – 2014. - № 2. – С.187-199.
7. Давидчук Н.Н. Теоретическая и практическая плоскость траектории экономического развития рекреационного комплекса [Электронный ресурс] / Н.Н. Давидчук // ЦИТИСЭ: электрон. науч. журн. 2019. № 2 (19). URL: <http://ma123.ru> (дата обращения: 15.05.2019).
8. Давидчук Н.Н. Формирование модели уровня развития рекреационного потенциала рекреационного комплекса [Текст] / Н.Н. Давидчук // Торговля и рынок. – 2019. - Т.1. - №1. – 286 с.
9. Ван-дер-Варден, Б. Л. Пробуждающаяся наука. Математика Древнего Египта, Вавилона и Греции / Б. Л. Ван-дер-Варден. — 3-е изд.—М.: КомКнига, 2007. — 456с.
10. Еременко С.В. Элементы геометрии в задачах [Текст] / С.В.Еременко, А.М. Сохет, В.Г.Ушаков. – М.: МЦНМО, 2003.
11. Гильбоа, И. Как принять наилучшее решение? Теория принятия решений на практике / И. Гильбоа. - М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2017. – 288с.
12. Кремень, М. А. Психология принятия управленческих решений / М.А. Кремень, В.Е. Морозов. - М.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2016. - 224 с.
13. Юдин, Д.Б. Вычислительные методы теории принятия решений / Д.Б. Юдин. - М.: КД Либроком, 2014. - 320 с.

Поступила в редакцию 04.06.2019 г.

INTEGRATED APPROACH TO ASSESSING THE LEVEL OF THE RECREATION COMPLEX RECREATION POTENTIAL DEVELOPMENT

N. N. Davidchuk

The article on the basis of the "recreational potential" nature has developed a unique approach to its structure, constructed graphic model of the recreation complex recreational potential development level assessment and the determining scale of its level development. The scientific and methodological tools for a comprehensive assessment of the recreational complex recreational potential development level, which allows to simultaneously determine the level of recreational resources use, the territory recreational capacity and assess the recreational infrastructure for the development of recreational complex balanced development strategic directions.

Keywords: recreational resources, recreational potential, recreational area, recreational facilities, recreational complex, integrated approach.

Давидчук Надежда Николаевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры информационных систем и технологий управления

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барновского», г. Донецк

nndavidchuk7@gmail.com

+38-062-297-27-96

Davidchuk Nadejda

Candidate of Economical Sciences, Associate Professor

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayl Tugan-Baranovsky, Donetsk

УДК 338.24

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

© 2019. Я. С. Давлианидзе, К. А. Гребенюк

В статье обоснована уместность практического применения метода анализа иерархий на примере деятельности промышленного предприятия. Выявлено, что шкала субъективных парных сравнений, разработанная Т.Л. Саати, оказалась наиболее эффективной, что доказано теоретически при сравнении с другими шкалами. Использование метода анализа иерархий позволило объективно определить фактор, оказывающий наибольшее влияние на итоговые показатели деятельности предприятия.

Ключевые слова: иерархия, метод анализа иерархий, матрица попарных сравнений, оценка, стратегическое управление.

Постановка проблемы. Метод анализа иерархий является систематической процедурой для иерархического представления компонентов, определяющих суть любой проблемы.

Решение проблемы – это процедура поэтапного установления приоритетов. На первом этапе выявляются наиболее важные компоненты проблемы, на втором – наилучший способ проверки наблюдений, испытания и оценка альтернатив; на следующем этапе вырабатывается решение и оценивается его качество. Процесс может быть проведен также над последовательностью иерархий: в этом случае результаты, полученные в одной из них, используются в качестве входных данных при изучении следующей. Метод многокритериального отбора систематизирует процесс решения такой многоступенчатой задачи.

Актуальность исследования. В начале 1970 г. американский математик Томас Саати разработал процедуру поддержки принятия решений, которую назвал «Analytic hierarchy process» (АНР). Авторы русского издания перевели это название как «Метод анализа иерархий» [3]. Этот метод относится к классу критериальных и занимает особое место, благодаря тому, что он получил исключительно широкое распространение и активно применяется по сей день.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной экономической науке различным аспектам оценки влияния экономических факторов на результаты деятельности уделяется значительное внимание. Подобная направленность отражается в работах Т.Л. Саати, Р.Г. Басакера, А.В. Андрейчикова, П.В. Терелянского, Р.Л. Кини, И.М. Макарова, Е.В. Шикина, А.Г. Чхартишвили и других.

Выделение нерешенной проблемы. Серьезные проблемы, с которыми регулярно сталкиваются металлообрабатывающие предприятия, усиливаются общей нестабильной ситуацией на рынке металлопроката в контексте современных экономических условий.

Несмотря на достигнутые позитивные результаты, в рассматриваемой области исследования все еще остаются неизученные аспекты. В частности, недостаточно изученным является метод анализа иерархий, разработанный Т.Л. Саати.

Цель исследования заключается в практическом применении метода анализа иерархий, а также в выявлении наиболее влиятельных факторов на прибыльность предприятия.

Результаты исследования. Частное предприятие «Донспецстрой» – одно из крупнейших торгово-складских комплексов в Донецкой Народной Республики по хранению и переработке металлопродукции.

Предметом деятельности ЧП «Донспецстрой» является: холодное волочение провода; механическая обработка металлических изделий; производство изделий из проволоки, цепей и пружин; неспециализированная оптовая торговля; розничная торговля железными изделиями, строительными материалами и санитарно-техническими изделиями в специализированных магазинах.

С 2010 г. ЧП «Донспецстрой» производитель:

- проволоки Вр-1 ГОСТ 6727-80;
- проволоки ОК ГОСТ 3282-74;
- сетки шахтной, строительной любых типоразмеров ГОСТ 23279-85;
- арматурного проката А240С (круги) ДСТУ 3760-2006.

В 2012 г. на предприятии освоено производство холоднодеформированной арматуры класса В500 ДСТУ EN 10080:2009 на линии холодной прокатки итальянской фирмы «GCR Eurodraw S.p.A» производительностью 40 тыс. тонн в год. Холоднодеформированный арматурный прокат класса В500 диаметрами от 5 до 13 мм в мотках и прутьях. Применение ХДАП В500 дает экономию металла в сравнении с А400С – 15-20% за счет: точности профиля – 2-4%; промежуточных диаметров – до 16%; раскроя без потерь на обрезь – до 5%.

С 2013 г. ЧП «Донспецстрой» производит проволоку сварочную и наплавочную из стали:

- Св-08, Св-08А, Св-08Г2С по ГОСТ 2246-70 и ТУ У 322-4-392-96;
- 30ХГСА по ГОСТ 10543-98;

Св-08ГМ и Св-08Г1НМА по ТУ У 14-15-373-95 диаметром от 0,8 до 6,0 мм без покрытия и омедненную, поставляемую в бухтах 200-1000 кг, мотках 50-100 кг и катушках 5 и 15 кг.

Проволока изготавливается Харцызским филиалом ЧП «Донспецстрой» на станках холодной прокатки из катанки соответствующих марок стали с последующей термообработкой и нанесением покрытия.

Также ЧП «Донспецстрой» производит фибру стальную волнообразную и с загнутыми концами длиной 30, 50 и 60 мм. Фибра производится из стальной низкоуглеродистой проволоки общего назначения (термически необработанная) без покрытия. Предел прочности проволоки 900-1450 Н/мм².

Приоритетной для компании также является реализация сортового, фасонного, листового металлопроката углеродистых, конструкционных и низколегированных марок стали (арматура, уголок, швеллер, балка двутавровая, квадрат и т.д.), трубной продукции (электросварные, бесшовные, профильные, квадратные, водогазопроводные).

Вместе с этим неотъемлемой частью является сопутствующий сервис по подготовке проката, порезке и доставке.

В качестве инструмента, позволяющего определить направления повышения прибыли ЧП «Донспецстрой», наиболее оптимальным инструментом видится использования метода анализа иерархий.

Для проведения субъективных парных сравнений используем шкалу, разработанную Т.Л. Саати (табл. 1). Эта шкала оказалась наиболее эффективной, ее правомерность доказана теоретически при сравнении с другими шкалами.

Таблица 1

Шкала парных сравнений

Интенсивность относительной важности	Определение	Объяснение
1	Одинаковая важность	Оба элемента несут одинаковый вклад
3	Один элемент немного важнее другого	Опыт позволяет поставить один элемент немного выше другого
5	Существенное преимущество	Опыт позволяет установить безусловное преимущество одного элемента над другим
7	Значительное преимущество	Один элемент настолько важнее другого, что практически решающий
9	Абсолютное преимущество одного над другим	Очевидность преимущества подтверждается большинством
2, 4, 6, 8	Промежуточные оценки между существенными утверждениями	Компромиссное решение
Обратные величины чисел приведенных выше	Если при сравнении одного элемента с другим, полученное одно из вышеупомянутых цифр (например, 3), то при сравнении со вторым первое будет иметь обратную величину (1/3)	

Согласно задачам исследования предполагается структурирование факторов влияющих на величину прибыли ЧП «Донспецстрой» в виде иерархии. Это является первым этапом в применении МАИ (рис. 1).

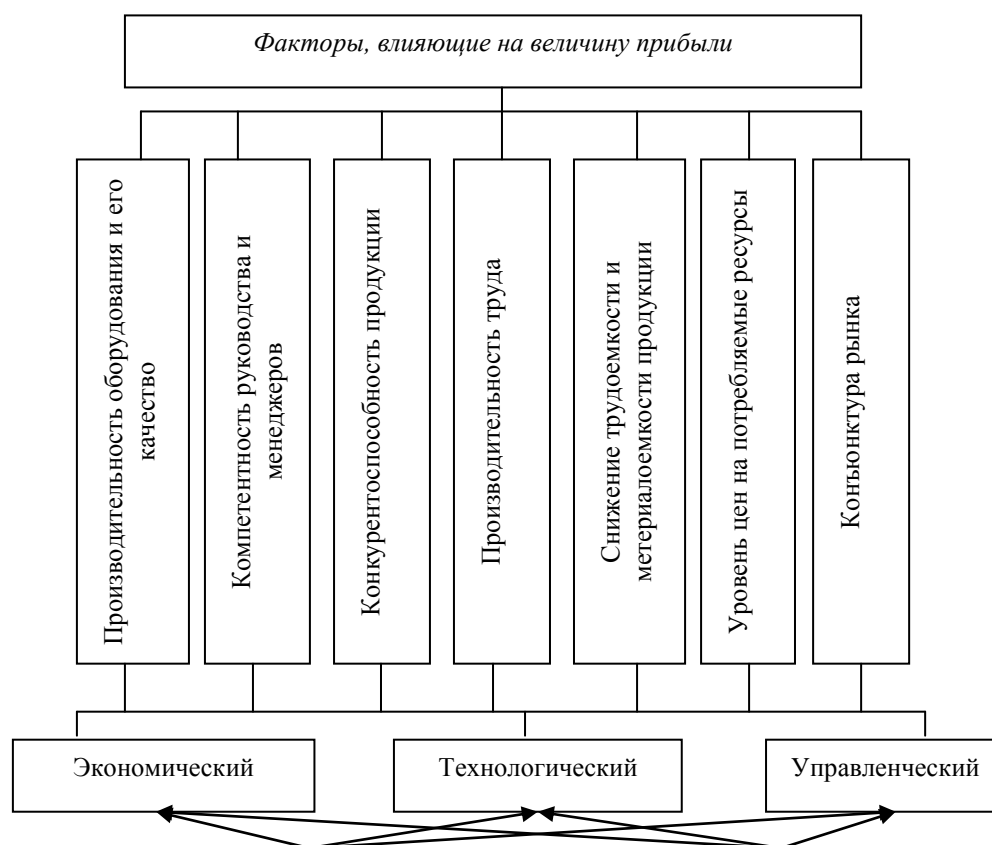


Рис. 1. Декомпозиция задания структурного анализа факторов, влияющих на величину прибыли в иерархию

Для каждого следующего уровня иерархии строят дополнительные матрицы попарных сравнений. Отметим, что сравнивается относительная важность левых элементов матрицы с элементами наверху. Поэтому, если элемент слева более важен, чем элемент наверху, то в клетку попадает положительное целое число (от 1 до 9), а если нет, то – обратное число (дробь). Относительная важность любого элемента, сравниваемая с самой собой, равна единице, поэтому диагональ матрицы содержит только единицы. В итоге обратными величинами заполняют симметричные ячейки, то есть, если элемент А воспринимается как «немного важнее» (3 по шкале) относительно элемента Б, то считаем, что элемент Б «чуть менее важен» (1/3 по шкале) относительно элемента А.

Когда проблемы представлены иерархически, матрица составляется для сравнения относительной важности критериев на втором уровне относительно общей цели на первом уровне. Подобные матрицы должны быть построены для парных сравнений каждой альтернативы на третьем уровне относительно критериев второго уровня. Матрицу составляют, если записать цель (или критерий), что сравнимо, сверху и оценить сравниваемые элементы слева и сверху (табл. 2).

Таблица 2

Матрица попарных сравнений для уровня 2

Направление вклада	Повышение производительности оборудования и его качества	Компетентность руководства и менеджеров	Конкурентоспособность продукции	Производительность труда	Снижение трудоемкости и материалоемкости продукции	Уровень цен на потребляемые ресурсы	Конъюнктура рынка
Повышение производительности оборудования и его качества	1	9	1/7	1	1/5	1/9	1/7
Компетентность руководства и менеджеров	1/9	1	1/7	1/7	1/5	1/7	1
Конкурентоспособность продукции	7	7	1	5	1/3	1/3	1
Производительность труда	1	7	1/5	1	5	5	1/3
Снижение трудоемкости и материалоемкости продукции	5	5	3	1/5	1	1	3
Уровень цен на потребление ресурсов	9	7	3	1/5	1	1	1
Конъюнктура рынка	7	1	1	3	1/3	1	1

Метод анализа иерархий охватывает как факторы, по которым возможно проведение определенных измерений, так и неосозаемые факторы, по которым нужны суждения. В конечном итоге оказывается, что так называемые «твердые» оценки не имеют значения отдельно от их утилитарной интерпретации.

Теперь перейдем к парным сравнениям элементов на нижнем уровне (табл. 3). Элементы, сравниваются попарно, – это возможные варианты выбора направления развития. Получаем семь матриц суждений размерностью 3X3, поскольку семь критериев на втором уровне и три направления, которые попарно сравниваются по каждому из критериев.

Таблица 3

Матрица попарных сравнений для уровня 3

Повышение производительности оборудования и его качества	А	Б	В	Снижение трудоемкости и материалоемкости продукции	А	Б	В
А	1	1/7	3	А	1	1	2
Б	7	1	9	Б	1	1	3
В	1/3	1/9	1	В	1/2	1/3	1
Компетентность руководства и менеджеров	А	Б	В	Уровень цен на потребляемые ресурсы	А	Б	В
А	1	2	1/7	А	1	9	9
Б	1/2	1	1/7	Б	1/9	1	1
В	7	7	1	В	1/9	1	1
Конкурентоспособность продукции	А	Б	В	Конъюнктура рынка	А	Б	В
А	1	5	4	А	1	7	7
Б	1/5	1	4	Б	1/7	1	1
В	1/4	1/4	1	В	1/7	1	1
Производительность труда	А	Б	В				
А	1	1/7	1/5				
Б	7	1	3				
В	5	1/3	1				

На этом этапе построена иерархия, составлены матрицы и определены субъективные парные суждения. Из группы матриц парных сравнений формируем набор локальных приоритетов, которые определяют относительное влияние множества элементов на элемент уровня, который примыкает сверху. Находим относительную ценность каждого отдельного объекта через «решения». Для этого необходимо рассчитать множество собственных векторов для каждой матрицы, а затем нормализовать результат к единице, получая, таким образом, вектор приоритетов (табл. 4).

Таблица 4

Определение векторов приоритетов для уровня 2

Направление вклада	Интегральный показатель попарных сравнений	Вектор приоритетов
Повышение производительности оборудования и его качества	$\sqrt[7]{1 * 9 * \frac{1}{7} * 1 * \frac{1}{5} * \frac{1}{9} * \frac{1}{7}}$	0,456
Компетентность руководства и менеджеров	$\sqrt[7]{\frac{1}{9} * 1 * \frac{1}{7} * \frac{1}{7} * \frac{1}{5} * \frac{1}{7} * 1}$	1,306
Конкурентоспособность продукции	$\sqrt[7]{7 * 7 * 1 * 5 * \frac{1}{3} * \frac{1}{3} * 1}$	1,603
Производительность труда	$\sqrt[7]{1 * 7 * \frac{1}{5} * 1 * 5 * 5 * \frac{1}{3}}$	1,42
Снижение трудоемкости и материалоемкости продукции	$\sqrt[7]{5 * 5 * 3 * \frac{1}{5} * 1 * 1 * 3}$	1,723
Уровень цен на потребляемые ресурсы	$\sqrt[7]{9 * 7 * 3 * \frac{1}{5} * 1 * 1 * 1}$	1,68
Конъюнктура рынка	$\sqrt[7]{7 * 1 * 1 * 3 * \frac{1}{3} * 1 * 1}$	1,32
Всего		9,508
		1,000

Одним из лучших вариантов является геометрическое среднее. Его можно найти, умножив элементы в каждой строке и изымая корень n -ой степени, где n – количество элементов. Полученный таким образом столбик цифр нормализуется делением каждого числа на сумму всех чисел.

В табл. 5 представлены вектор приоритетов для третьего уровня иерархии.

Таблица 5

Определение векторов приоритетов для уровня 3

Направление вклада	Интегральный показатель попарных сравнений		Вектор приоритетов
	Расчет	результат	
1	2	3	4
Повышение производительности оборудования и его качества			
А	$\sqrt[3]{1 * \frac{1}{7} * 3}$	0,754	0,138
Б	$\sqrt[3]{7 * 1 * 9}$	3,979	0,730
В	$\sqrt[3]{\frac{1}{3} * \frac{1}{9} * 1}$	0,718	0,132
Всего		5,451	1,000
Компетентность руководства и менеджеров			
А	$\sqrt[3]{1 * 2 * \frac{1}{7}}$	0,659	0,139
Б	$\sqrt[3]{\frac{1}{2} * 1 * \frac{1}{7}}$	0,414	0,087
В	$\sqrt[3]{7 * 7 * 1}$	3,659	0,773
Всего		4,732	1,000
Конкурентоспособность продукции			
А	$\sqrt[3]{1 * 5 * 4}$	2,714	0,672
Б	$\sqrt[3]{\frac{1}{5} * 1 * 4}$	0,928	0,230
В	$\sqrt[3]{\frac{1}{4} * \frac{1}{4} * 1}$	0,398	0,099
Всего		4,04	1,000
Производительность труда			
А	$\sqrt[3]{1 * \frac{1}{7} * \frac{1}{5}}$	0,307	0,072
Б	$\sqrt[3]{7 * 1 * 3}$	2,759	0,649
В	$\sqrt[3]{5 * \frac{1}{3} * 1}$	1,186	0,279
Всего		4,252	1,000
Снижение трудоемкости и материалоемкости продукции			
А	$\sqrt[3]{1 * 1 * 2}$	1,260	0,387
Б	$\sqrt[3]{1 * 1 * 3}$	1,442	0,443
В	$\sqrt[3]{\frac{1}{2} * \frac{1}{3} * 1}$	0,551	0,169

Окончание табл. 5

1	2	3	4
Всего		3,253	1,000
Уровень цен на потребляемые ресурсы			
А	$\sqrt[3]{1 * 9 * 9}$	4,327	0,818
Б	$\sqrt[3]{\frac{1}{9} * 1 * 1}$	0,481	0,091
В	$\sqrt[3]{\frac{1}{9} * 1 * 1}$	0,481	0,091
Всего		5,289	1,000
Конъюнктура рынка			
А	$\sqrt[3]{1 * 7 * 7}$	3,659	0,778
Б	$\sqrt[3]{\frac{1}{7} * 1 * 1}$	0,523	0,111
В	$\sqrt[3]{\frac{1}{7} * 1 * 1}$	0,523	0,111
Всего		4,705	1,000

Далее следует применение принципа синтеза для выявления обобщенных или глобальных приоритетов (табл. 6). В матрице локальные приоритеты располагаются относительно каждого критерия, каждый столбик векторов умножается на приоритет соответствующего критерия и результат складывают вдоль каждой строки.

Таблица 6

Оценка приоритетности факторов, влияющих на величину прибыли

Направление	1	2	3	4	5	6	7	Обобщенные или глобальные приоритеты
	0,048	0,137	0,169	0,149	0,181	0,177	0,139	
Экономические	0,138	0,139	0,672	0,072	0,387	0,818	0,778	0,473
Технологические	0,730	0,087	0,230	0,649	0,443	0,091	0,111	0,294
Управленческие	0,132	0,773	0,099	0,279	0,169	0,091	0,111	0,233

Как видно из табл. 6, технологические и управленческие приоритеты находятся примерно в одинаковом состоянии, где разница коэффициентов составляет 0,061. А вот экономическое направление оказывает более сильное влияние. Разница коэффициентов между технологическим и экономическим направлениями – 0,179. Это значительная величина, поэтому необходимо развивать именно экономическое направление.

Выводы. Проведенное исследование показало, что шкала, разработанная Т.Л. Саати, является наиболее эффективной относительно других, сравненных с ней, оценочных шкал. Было проведено структурирование факторов, влияющих на величину прибыли ЧП «Донспецстрой», в виде иерархии. Это дало возможность объективно оценить и выявить наиболее влиятельные факторы на итоговые показатели прибыльности.

Метод анализа иерархий охватил как факторы, по которым возможно проведение определенных измерений, так и неосознаваемые факторы, по которым нужны суждения. Это обуславливает преимущество избранного метода анализа, а также демонстрирует эффективность его применения в практической деятельности экономиста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андрейчиков, А. В. Анализ, синтез и планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика. – 2014. – 464 с.
2. Микони, С. В. Теория и практика рационального выбора / С. В. Микони. – М.: Маршрут. – 2004. – 463 с.
3. Саати, Т. Л. Принятие решений: метод анализа иерархий // пер. с английского Р. Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь. – 1993. – 278 с.
4. Саати, Т. Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: аналитические сети / Т. Л. Саати. – М.: Издательство ЛКИ. – 2008. – 360 с.
5. Терелянский, П. В. Непараметрическая экспертиза объектов сложной структуры / П. В. Терелянский. – М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и К^о». – 2009. – 221 с.
6. Производственный менеджмент: учебник для вузов / под ред. А. Н. Романова, В. Я. Горфинкеля, М. М. Максимцова. – М.: Проспект, 2013. – 395с.
7. Шикин, Е. В. Математические методы и модели в управлении / Е. В. Шикин, А. Г. Чхартишвили. – М.: Изд-во «Дело». – 2002. – 152 с.

Поступила в редакцию 08.04.2019 г.

DECISION-MAKING BASED ON THE HIERARCHY ANALYSIS METHOD

Ya. S. Davlianidze, K. A. Grebenyuk

The article substantiates the relevance of the practical application of the method of analyzing hierarchies on the example of the activities of an industrial enterprise. It is revealed that the scale of subjective pair comparisons, developed by T.L. Saaty proved to be the most effective, which is proved theoretically when compared with other scales. Using the method of analyzing hierarchies allowed us to objectively determine the factor that has the greatest impact on the final indicators of the enterprise.

Keywords: hierarchy, method of hierarchy analysis, matrix of pairwise comparisons, evaluation, strategic management.

Давлианидзе Яна Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика предприятия»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
D-K.Yana@mail.ru
+38-050-623-43-23

Гребенюк Карина Андреевна

магистр кафедры «Экономика предприятия»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
karinaandreevna17@mail.ru
+38-071-362-33-92

Davlianidze Yana

Candidate of Economic Sciences
Donetsk National University, city Donetsk

Grebenyuk Karina

master
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331.101.3

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА

© 2019. А. Н. Денисенко, И. А. Денисенко

В статье раскрываются особенности трудовой мотивации работников в агропромышленном комплексе экономики как специфического вида деятельности, в котором сложность и незаменимость труда парадоксальным образом сочетаются с низким уровнем его оплаты. Выявлены причины неэффективного использования трудовых ресурсов и низкой производительности труда. Предложены пути выхода из сложившейся кризисной ситуации благодаря мотивации персонала. Разработана система финансового стимулирования работников аграрного сектора, согласно которой на заработную плату будет влиять не так количество отработанных часов, как выполнение личных плановых показателей. Так же, для улучшения общих условий труда в отрасли, предлагается переработать систему начисления заработной платы в зимний период.

Ключевые слова: мотивация труда; стимулирование труда материальное стимулирование; оплата труда; управление персоналом, агропромышленный комплекс; экономика.

Актуальность темы исследования. Аграрный сектор является одной из ведущих отраслей в Луганской Народной Республике, формирующее продовольственную и экономическую безопасность в современных условиях. Для стабильного функционирования хозяйствующих субъектов в отрасли, сельское хозяйство нужно обеспечить их трудовыми ресурсами, которые имели бы необходимый уровень профессиональной квалификации. Они является главным и пока еще на сегодняшний день полностью незаменимым ресурсом для сельскохозяйственного производства.

Мотивация является очень важным фактором как для предприятия так и для отрасли в целом. Сложившаяся геополитическая ситуация в сельскохозяйственной отрасли система мотивации практически не развита и поэтому перед управляющими специалистами стоит задача решить данную проблему для увеличения производительности труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Глубокие исследования теоретических основ и практических вопросов по формированию эффективности управления персоналом и трудовыми ресурсами проведено такими учеными, как Тимербулатов Р.М., Маиданевич П.М., Морозова А.А.

В своей статье Vinay Saiyana Ganta[2] объясняет важность мотивации, используя поговорку: “ Можете взять лошадь к воде, но вы не сможете заставить ее пить”. Переносный смысл данной пословицы в том, что мотивация важнее внешних стимулов и угроз. Только личное желание, личная заинтересованность человека могут заставить его действовать, предпринимать какие-либо шаги. Без этого он и пальцем не пошевелит. Таким образом, автор указывает на личный волевой акт как необходимое условие для побуждения работника к труду.

Выделяет 7 основных стратегий мотивации:

1. Позитивное подкрепление / высокие ожидания.
2. Эффективная дисциплина и наказание.
3. Справедливое отношение к людям.
4. Удовлетворение потребностей сотрудников.
5. Установление целей, связанных с работой.

6. Реструктуризация рабочих мест.

7. Базовое вознаграждение за результативность работы.

При этом, на практике, должна присутствовать смесь этих стратегий. Для каждой организации она будет различной, исходя из целей, задач, отрасли и т.д.

Р.М. Тимербулатов [13] в своей статье проводит масштабное исследование. Он рассматривает статистику трудовой занятости российского населения в сельском хозяйстве за последние годы. Оказывается, что в 2005 году в аграрном секторе трудились 10,1% от численности всех работающих, хотя в 2000 г. доля занятых была в два раза выше. Уже в 2010 г. занятость населения в сельском хозяйстве составила 7,7%, а в 2015 г. снизилась до 6,7%. Можно сделать вывод, что сельское хозяйство малопривлекательно как сфера применения сил и оттуда идет отток населения.

Автор обращает большое внимание на такой фактор, как сезонность производства. Из-за сезонности производства в сельском хозяйстве возникает существенный спрос на рабочую силу в моменты посадки, посева различных сельскохозяйственных культур и уборки урожая. А зимой, наоборот, в растениеводстве избыток рабочей силы. Сезонность труда имеет огромное количество отрицательных экономических и социальных последствий. Она влияет на объем валовой продукции, расходование труда и оплату в течение года. Это является основной причиной недовольства работников сельскохозяйственных предприятий результатами выполненного труда и приводит к большой текучести кадров в отрасли.

И.А. Денисенко [8] отмечает в своей работе, что экономический рост в сельском хозяйстве невозможно без эффективного использования всех ресурсов, в том числе и трудовых.

Автор считает, что уровень производительности труда не только экономическая, но и важнейшая социальная и ценностная проблема. Особенно это важно для аграрного сектора экономики, поскольку, лишь являясь конкурентоспособным, он сможет стать гарантом продовольственной безопасности государства, не случайно именно сельское хозяйство является приоритетной отраслью во всех странах мира.

Цель статьи. Разработать методику повышения эффективности труда сельскохозяйственной отрасли основанную на управлении мотивацией персонала.

Задачами исследования является анализ ситуации в аграрном секторе и эффективности использования трудовых ресурсов, предложение системы личной материальной мотивации работников, позволяющей увеличить производительность труда.

Результаты исследования. Понятие «мотивация труда» в экономическом значении появилось сравнительно недавно. Ранее оно употреблялось в таких науках как промышленная социология, педагогика, психология. В действительности, от совершенствования системы мотивации и стимулирования труда зависит эффективность использования трудовых ресурсов не только в аграрном секторе экономики, но и во всех сферах хозяйственной деятельности. Несмотря на некоторые положительные тенденции в развитии агропромышленного комплекса, ситуация в сельском хозяйстве по-прежнему характеризуется наличием целого ряда проблем, которые заключаются в неуверенности работников в завтрашнем дне, резким упадом престижности сельскохозяйственного труда, ухудшением социально-демографической ситуации и самое главное – спадом мотивационного механизма работников аграрного сектора.

Исходя из статистического сборника ЛНР [1] можно сделать вывод, что аграрный сектор переживает не лучшие времена. Занятость населения в сельском хозяйстве составляет всего 1,5%, когда в промышленности 35,4%.

Эффективность использования трудовых ресурсов же напрямую зависит от механизма управления мотивацией на предприятиях. Мы определили следующие факторы, влияющие на мотивацию аграрного труда:

1. Содержание трудовой деятельности (наличие элементов новизны, творческий характер работы, разнообразие).

2. Социально-экономические условия труда: напряженность трудовой деятельности, продолжительность рабочего дня, режим рабочего времени, сезонность, уровень организации производства сельскохозяйственной продукции.

3. Технический уровень производства и продукции. Факторы материального стимулирования.

4. Санитарно-гигиенические условия труда (соблюдение правил техники безопасности, обеспеченность спецодеждой, охрана труда).

5. «Человеческие факторы» трудовой деятельности: моральное стимулирование, повышение квалификации, повышение профессионального разряда, поручение ответственных заданий, командирование на повышение квалификации за счет предприятия, участие в управлении производством, психологический климат в коллективе.

6. Системы оплаты труда (уровень заработной платы, премии по результатам работы предприятия, социальные выплаты).

Можно выделить основные причины, обуславливающие необходимость в мотивации персонала:

– это важная стоимость для бизнеса (в некоторых «трудоемких» предприятиях, затраты на оплату труда составляют более 50% от общих затрат);

– сотрудники положительно относятся к мотивации;

– плата является предметом важного коммерческого законодательства (например, национальный минимальный заработок, равные возможности);

– помогает привлекать надежных сотрудников с навыками, необходимыми для успеха бизнеса;

– помогает удержать сотрудников – вместо того, чтобы уйти и, возможно, присоединиться к конкуренту [3].

Одним из основных средств, которые предпринимают работодатели в их усилиях по повышению мотивации сотрудников (и, тем самым, повышению производительности, эффективности и прибыли), являются деньги. Бонусы и схемы поощрительных выплат часто рассматриваются как средство изменения поведения сотрудников.

Как и любая другая, финансовая мотивация имеет ряд преимуществ и недостатков. Выделим самые основные факторы из каждой группы.

Преимущества использования финансовых стимулов для мотивации сотрудников:

– простой способ повлиять на специфическое поведение.

– не требует персонализации – каждый получает деньги, и почти каждый не прочь заплатить больше

– большинство сотрудников не любят быть признанными и вознагражденными за высокую производительность, и поэтому это может улучшить моральный дух и удержание.

– денежные стимулы часто достигают краткосрочных целей для бизнеса, таких как повышение производительности или снижение проблемного поведения.

Система стимулирования может улучшить отношение сотрудников и улучшить рабочую атмосферу.

Недостатки использования финансовых стимулов для мотивации сотрудников:

– При постоянном использовании бонус или другой стимул могут рассматриваться как право, а не мотиватор.

– Легко получить непреднамеренные последствия, если работодатель недостаточно ясен по поводу поведения, которое он надеется стимулировать. Классическим примером этого является создание стимула (или комиссии) для продавцов, основанных исключительно на выручке, без учета рентабельности. Товары, продаваемые в убыток, обычно не выгодны.

– Этот тип программы иногда может фактически стать мотивирующим – к сожалению, схемы стимулирования не всегда работают так, как они были предназначены. Например, рассмотрите сотрудника, который едва пропустил свою цель (и, следовательно, не получил дополнительных денег). Этот сотрудник может быть менее мотивированным в будущем.

– Когда денежные стимулы привязаны к групповому исполнению, это может вызвать расстройство, если есть представления о неравном вкладе членов группы.

Несмотря на все преимущества, неправильное использование финансовой мотивации может с легкостью нанести немалый ущерб предприятию. Автор считает, что главной задачей руководства любого предприятия должно стать создание эффективной мотивационной среды. Этого можно достичь, прежде всего, путем обеспечения зависимости вознаграждения работника от достигнутых им результатов и квалификации, тем самым заинтересовать сотрудников в реализации своего потенциала.

Заработная плата, как экономическая категория, выполняет несколько взаимообусловленных и взаимосвязанных функций. Первая – воспроизводственная или регулирующая, выступает средством обеспечения потребностей работников, компенсации затрат труда, воспроизводства рабочей силы и ее трудоспособности. Она определяет реальные доходы и жизненный уровень работающего населения.

Вторая функция – стимулирующая, выступает как средство поощрения к труду, повышения материальной заинтересованности работников, отражает диалектическое единство производства и потребления [5].

Немаловажным фактором повышения трудовой мотивации работников аграрных предприятий является совершенствование действующих форм оплаты труда, в основе которых лежит тарифная система, построенная на искусственном занижении минимального уровня заработной платы. Тарификация не позволяет объективно устанавливать размеры оплаты труда работников в соответствии с их трудовым вкладом, обеспечивать расширенное воспроизводство рабочей силы, а также не создает стимулов для ее рационального использования. Устранение данных негативных характеристик тарификации возможно с помощью дифференциации оплаты труда, конкретизации ее форм во внутренних организационно-регламентирующих документах, открытости и доступности этой информации для всех работников.

Для каждой организации в разрезе групп определяются основные направления повышения эффективности труда, которые могут быть конкретизированы на основе анализа значений отдельных факторов (табл. 1). В соответствии с этими направлениями

необходима дальнейшая разработка стратегии развития сельскохозяйственных организаций данных групп.

Таблица 1

Обеспеченность сельскохозяйственных организаций производственными ресурсами

		Уровень обеспеченности	
		Низкая	Высокая
Эффективность труда	Низкая	1. Организации с низким уровнем эффективности труда и с низким потенциалом для ее роста Увеличение обеспеченности организации производственными ресурсами и повышение эффективности их использования. Входящие в эту группу организации требуют привлечения инвестиций для повышения эффективности функционирования производства	2. Организации с низким уровнем эффективности труда и с высоким потенциалом для ее роста за счет имеющихся резервов Повышение эффективности использования производственных ресурсов за счет внедрения в процесс производства ресурсосберегающих технологий и приобретение высокопроизводительной техники. Необходимо так же использование альтернативных рычагов воздействия на повышение эффективности труда.
	Высокая	3. Организации с высоким уровнем эффективности труда и с высокой интенсивностью использования производственных ресурсов. Увеличение ресурсной обеспеченности организации для дальнейшего роста уровня эффективности труда.	4. Организации с высоким уровнем эффективности труда и с высокой обеспеченностью производственными ресурсами Возможно преобладание экстенсивного пути роста эффективности труда. Поэтому необходимо внедрение инноваций, которые позволяют обеспечить интенсивное использование имеющихся производственных ресурсов.

Предложенная методика не решает всех существующих проблем в области оценки факторов, влияющих на эффективность труда. Однако, с ее помощью на уровне органов власти возможна группировка всех сельскохозяйственных организаций с последующей разработкой для каждой из этих групп программных мероприятий, направленных на поддержку товаропроизводителей в сфере сельскохозяйственного производства на основе управления эффективностью труда.

Стоит отметить, что в отличие от производительности труда понятие «эффективность труда» имеет более широкий спектр параметров. Она ссылается на труды американских исследователей, которые считают, что эффективность – это не только отношение результата производства к затратам, а мера наших затрат на достижение поставленных целей. Такой же подход и у специалистов Международной организации труда.

Ключевыми составляющими определения и методологической основой оценки эффективности труда должны стать результат, затраты, цели, а также качество труда. Кроме того, в отношении оценки категории «эффективность труда» следует использовать такое понятие как социально-экономическая эффективность, поскольку традиционная чисто экономическая оценка.

С учетом изложенных положений был разработан авторский подход к классификации показателей оценки социально-экономической эффективности труда в аграрном секторе экономики, представленный на рисунке 1. Данная система показателей может использоваться в самых разнообразных вариантах в зависимости от поставленных целей и задач анализа эффективности труда.

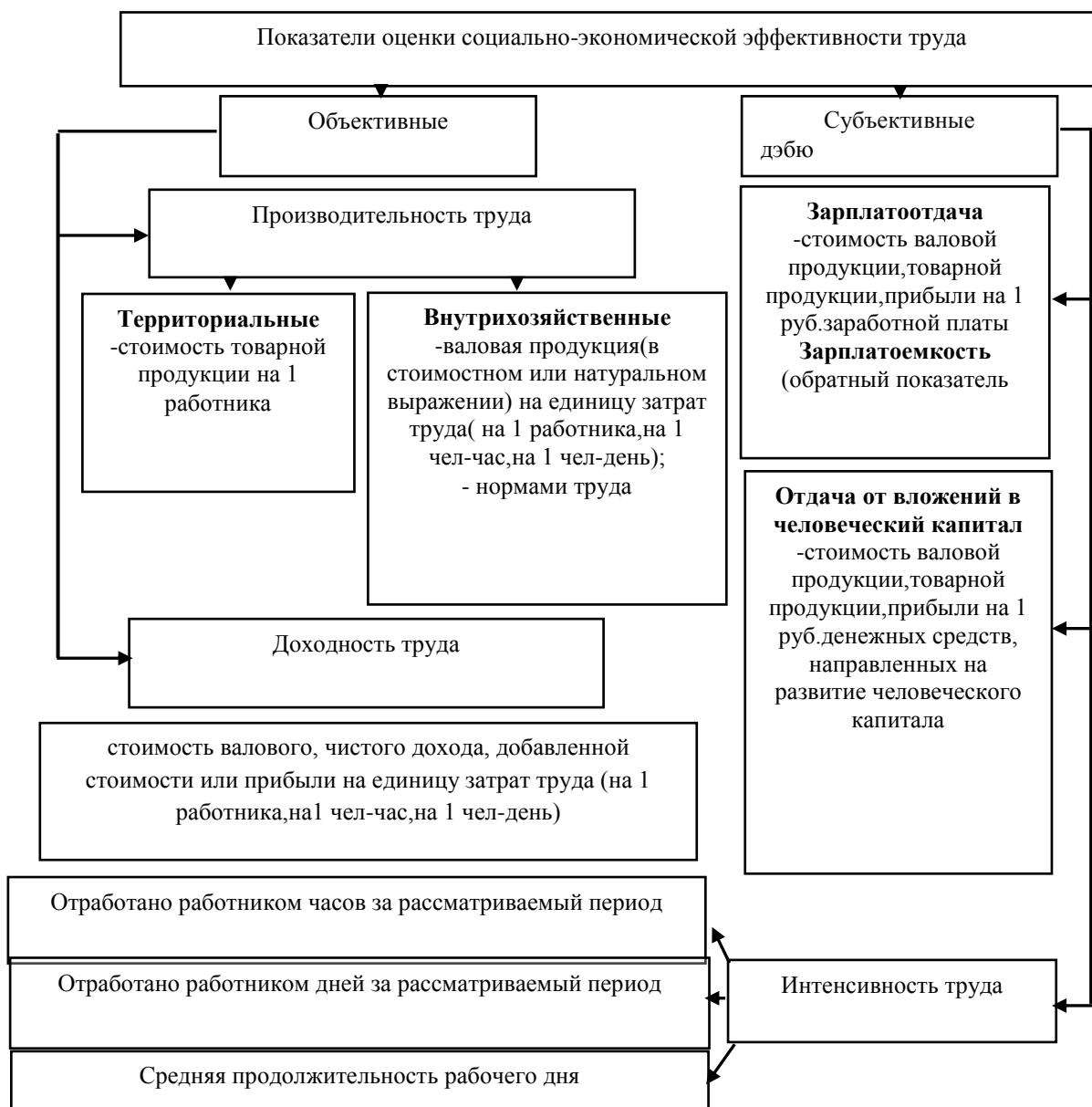


Рис. 1. Структура оценки эффективности труда на предприятиях

В Луганском регионе сельское хозяйство является сезонным. По этому, в зимний период ощущается явная проблема с количеством работы и, соответственно, заработной платой. Это связано с тем, что в данном секторе оплата труда является почасовой, то есть на нее практически не влияет качество работы и личные достижения. Об этом так же свидетельствуют показатели средней заработной платы по секторам в регионе. Так, среднемесячная заработная плата в сфере культуры и искусства составляет 5865 рублей, в сфере образования – 7228 рублей, в сфере здравоохранения – 7415 рублей. В аграрном же секторе она составляет 6856 рублей.

Решением данной проблемы может послужить внедрение системы личной мотивации работников во время сезона. Для этого следует незначительно понизить роль почасовой ставки в расчете заработной платы. Так же, нужно добавить систему бонусов, на которую влияют личные показатели выполнения плана. При построении плана нужно учитывать урожай и погодные условия текущего сезона.

В связи с указом главы ЛНР от 27 июня 2019 года размер минимальной заработной платы составляет 4 813 рублей. Исходя из этого, рекомендованная почасовая ставка будет рассчитываться по формуле 1:

$$Пс = \frac{4813}{K_{рд} * 8} \quad (1)$$

где Пс – почасовая ставка;

Крд – количество рабочих дней в месяце;

Пс = 2813 / 168 = 29 (руб./час).

Вариант расчета бонусной части заработной платы предложен в таблице 2.

Таблица 2

Расчет бонусной части заработной платы

Выполнение плана, %	Размер бонусной части, руб.
90	1000
95	2000
100	4000
110	6000

Таким образом, итоговая заработная плата будет рассчитываться по формуле 2:

$$ЗП = 4813 + Б * K_{оч} \quad (2)$$

где ЗП – заработная плата;

Б – бонусная часть;

Коч – коэффициент отработанных часов.

Данный подход позволит повысить личные показатели каждого работника. Ведь теперь, чтобы получить заработную плату в прежних размерах, необходимо выполнить поставленный план на 95%. Самые же продуктивные работники смогут добиться повышения уровня заработной платы на 57%.

При этом, количество отработанных часов также будет оказывать влияние на размер бонусной части. То есть, для получения бонуса в полном объеме, необходимо отработать все часы текущего месяца.

Для сохранения уровня заработной платы в зимний период рекомендуется ввести повышающий коэффициент на почасовую ставку. Почасовая ставка вне сезона будет рассчитываться по формуле 3:

$$П_{сз} = \frac{6856}{K_{рд} * 8} \quad (3)$$

где Псз – почасовая ставка на зимний период.

Псз = 6856 / 168 = 41 (руб. / час)

После внедрения данной системы мотивации позволит увеличить производительность труда в аграрном секторе, что в свою очередь увеличит прибыль от реализации продукции. В то же время, ожидается рост средней заработной платы в

секторе на 15-20%. Это изменения положительно скажется на привлекательности аграрного сектора для трудоспособного населения.

Выводы. В выводе хотелось бы отметить, что правильно и грамотно выстроенная модель мотивации персонала — это один из самых эффективных способов повышения производительности труда. Работники предприятия должны видеть четкую связь между получаемым материальным вознаграждением и производительностью труда. В заработной плате обязательно должна быть составляющая, зависящая и от личных, и от коллективных результатов. Необходимо также отметить, что такой фактор как психологическое отношение работника к выполняемым обязанностям влияет на эффективность труда. Так, для надлежащего отношения работников к выполняемой работе необходимо создать такие условия, при которых сотрудники воспринимали бы свой труд как сознательную деятельность, необходимую не только для достаточного материального обеспечения, но и как средство самоусовершенствования, фундамент своего профессионального роста.

Организовать грамотную и сбалансированную систему мотивации в аграрном секторе довольно сложно. На это влияют множество факторов, таких как сезонность работы, сложность в определении нормативов для работников и т.д.

В статье автором предложен вариант совершенствования финансового стимулирования работников аграрного сектора Луганской Народной Республики. Хоть финансовый аспект является далеко не единственным фактором, влияющим на производительность труда, внедрение данного проекта станет первым шагом на пути к процветанию сельского хозяйства в нашем регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Adetunji A.M. Main problems of motivation and stimulation of labor in the organization / A.M. Adetunji // International scientific review – 2017. – № 3(34). – С. 39-41. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/main-problems-of-motivation-and-stimulation-of-labor-in-the-organization> (дата обращения 24.10.2019).
2. Vinay C.G. Motivation in the workplace to improve the employee performance // C.G. Vinay // International Journal of Engineering Technology, Management and Applied Sciences – 2014. – pp. 221-230. URL: <http://www.ijetmas.com/admin/resources/project/paper/f201411201416479373.pdf> (дата обращения 24.10.2019).
3. Луганская Народная Республика в цифрах за 2016 год: [Статистический сборник] / Под ред. И.В. Шаблюенко // [Электронное издание]. – 2017 – 176 с.
4. Законопроект: О развитии сельского хозяйства (с изменениями, внесенными законом Луганской Народной Республики от 11.09.2017 № 184-II). URL: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/3152/> (дата обращения 24.10.2019).
5. Васильчак С.В. Мотивационные процессы в аграрных предприятиях / С.В. Васильчак // Формирование рыночных отношений в Украине 2018. – С. 47-53. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/motivatsionnye-protsessy-v-agrarnyh-predpriyatiyah> (дата обращения 24.10.2019).
6. Волчёнкова А.С. Трудовые ресурсы в сельском хозяйстве: оценка и проблемы повышения эффективности их использования / А.С. Волчёнкова, Т.С. Кравченко // Вестник сельского развития и социальной политики №1. – 2018 – С. 8-14. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trudovye-resursy-v-selskom-hozyaystve-otsenka-i-problemy-povysheniya-effektivnosti-ih-ispolzovaniya> (дата обращения 22.10.2019).
7. Гриб С.В. Ефективність витрат сільськогосподарських підприємств на оплату праці [Електронний ресурс] / С. В. Гриб // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2017. – Т. 22, Вип. 10. – С. 97– 102. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2017_22_10_22 (дата звернення 22.10.2019).
8. Денисенко И. А. Теоретические аспекты анализа использования основных средств сельскохозяйственных предприятий / И.А. Денисенко, А.А. Кузубов // Russian Journal of Agricultural and

Socio – Economic Sciences – 2017. – № 4(64). – С. 107-112. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-analiza-ispolzovaniya-osnovnyh-sredstv-selskohozyaystvennyh-predpriyatiy> (дата обращения 22.10.2019).

9. Жуков Г.К. Использование мотивации для эффективного использования трудовых ресурсов организации / Г.К. Жуков // Вестник науки и образования – 2018 – С. 56–59. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ispolzovanie-motivatsii-dlya-effektnogo-ispolzovaniya-trudovyh-resursov-organizatsii> (дата обращения 23.10.2019).

10. Майданевич П.М. Роль мотивации и вознаграждения за труд в аграрном секторе экономики / П.М. Майданевич, Н.Ю. Анисимова // Вестник НГИЭИ № 6(97). – 2019 – С. 62–74. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-motivatsii-i-voznagrzhdeniya-za-trud-v-agrarnom-sektore-ekonomiki> (дата обращения 25.10.2019).

11. Малецька О. І. Ефективність використання, економічні інтереси та мотивація праці персоналу / О.І. Малецька. // Ефективна економіка. – 2014. № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_7 (дата обращения 24.10.2019).

12. Прока Н.И. Формирование механизма управления эффективностью труда в аграрном секторе экономики / Н.И. Прока, А.С. Волченкова // Вестник аграрной науки. – 2018. – С. 100–105 [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-mehanizma-upravleniya-effektivnostyu-truda-v-agrarnom-sektore-ekonomiki> (дата обращения 24.10.2019).

13. Тимербулатов Р.М. Повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве / Р.М. Тимербулатов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета 2017 – С. 30 – 33. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/puti-povysheniya-effektivnosti-ispolzovaniya-trudovyh-resursov-v-selskom-hozyaystve> (дата обращения 24.10.2019).

14. Шагивалиев Л.Р. Оценка влияния стимулирования труда на формирование кадрового потенциала аграрного сектора экономики / Л.Р. Шагивалиев // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии – 2017. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vliyaniya-stimulirovaniya-truda-na-formirovanie-kadrovogo-potentsiala-agrarnogo-sektora-ekonomiki> (дата обращения 23.10.2019).

Поступила в редакцию 24.06.2019 г.

PERSONNEL MANAGEMENT AND AREAS OF IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF LABOR MOTIVATION

A. N. Denisenko, I. A. Denisenko

The article reveals the features of labor motivation of workers in the agricultural sector of the economy as a specific type of activity in which the complexity and indispensability of labor are paradoxically combined with a low level of wages. The reasons for the inefficient use of labor resources and low labor productivity are identified. Ways of overcoming the current crisis situation due to staff motivation are proposed. A system of financial incentives has been developed for agricultural workers, according to which wages will be affected not so much by the number of hours worked as the fulfillment of personal targets. Also, to improve the general working conditions in the industry, it is proposed to revise the payroll system in the winter.

Key words: labor stimulation; labor motivation; material incentives; salary; agricultural sector; economy.

Денисенко Анна Николаевна

аспирант кафедры «Менеджмент»

ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет», г. Алчевск

anna23-84@mail.ru

+38-095-550-20-29

Денисенко Игорь Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент, директор института экономики и бизнеса
ГОУ ВПО «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко»,
г. Луганск
luganskigor@mail.ru
+38-072-111-07-18

Denisenko Anna

graduate student of the department "Management"
Donbass State Technical University, city Alchevsk

Denisenko Igor

Candidat of Economic Sciences, Associate Professor,
Lugansk national university named Taras Shevchenko, city Lugansk

УДК 336.027

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩЕСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ ПРИ ДЕКОМПОЗИЦИИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

© 2019. О. А. Еропутова

Анализ научных работ показал, что трехфакторная модель Дюпон применяется для анализа факторов, влияющих на величину рентабельности собственного капитала на определенный момент времени, без учета их изменчивости. В данной работе была проведена оценка существенных факторов при декомпозиции показателя рентабельности собственного капитала на основе влияния темпов прироста отдельных факторов, на темп прироста рентабельности собственного капитала. На основе полученных данных были построены регрессионные уравнения, а также компаниям была дана оценка на основе уже имеющейся типологической группировки, исходя из степени значимости отдельных факторов.

Ключевые слова: коэффициент рентабельности собственного капитала, факторные показатели, модифицированная модель Дюпона, темп прироста.

Постановка проблемы. Известно, что главным и непосредственным результатом деятельности любого коммерческого предприятия выступает прибыль, но она, не всегда может дать четкую и полную картину об эффективности и уровне доходности предпринимательской деятельности. Поэтому, для того чтобы охарактеризовать работу предприятия наиболее полно рассчитывают не только абсолютные суммы прибыли, но и применяют относительные показатели, такие как уровень рентабельности.

Актуальность темы исследования. Поиск повышения рентабельности капитала – одна из важных задач управления организации, как финансовых, так и экономических. В статье предложен инструмент повышения рентабельности капитала и финансовой устойчивости бизнеса на основе модели Дюпона. Модель позволяет провести глубокий и достоверный анализ исследуемой проблемы.

Анализ последних исследований и публикаций. Определение и оценка существенных факторов при декомпозиции рентабельности собственного капитала отражены во многих исследованиях отечественных ученых, таких как: Т. Н. Арасланов [1], А. Н. Афанасьева [2], М.Д. Бондаренко [3], А. И. Бородин [4], В. В. Глинский [6], Л. П. Гуляева [7] и др.

Выделение нерешенных проблем. Концепция управления на современном этапе характеризуется тем, что в своем развитии организация ориентируется не только на собственные потребности и интересы, а также учитывает интересы возможных заинтересованных лиц. Поскольку высокое значение рентабельности собственного капитала определяет инвестиционную привлекательность компании, а значит и конкурентное преимущество на рынке, в этом случае, главной задачей становится максимизация прибыльности вложенного капитала, которая позволяет оптимизировать отношения и занять устойчивую позицию на рынке.

Цель работы – исследование направлено на определение и оценку существенных факторов при декомпозиции рентабельности собственного капитала.

Результаты исследования. Для анализа коэффициентов рентабельности наиболее широкое распространение получила факторная модель «DuPont» (рисунок 1). Назначение модели – определить факторы, влияющие на эффективность работы предприятия и оценить их влияние. Поскольку существует много показателей

рентабельности, аналитиками этой фирмы был выбран один наиболее значимый – рентабельность собственного капитала.

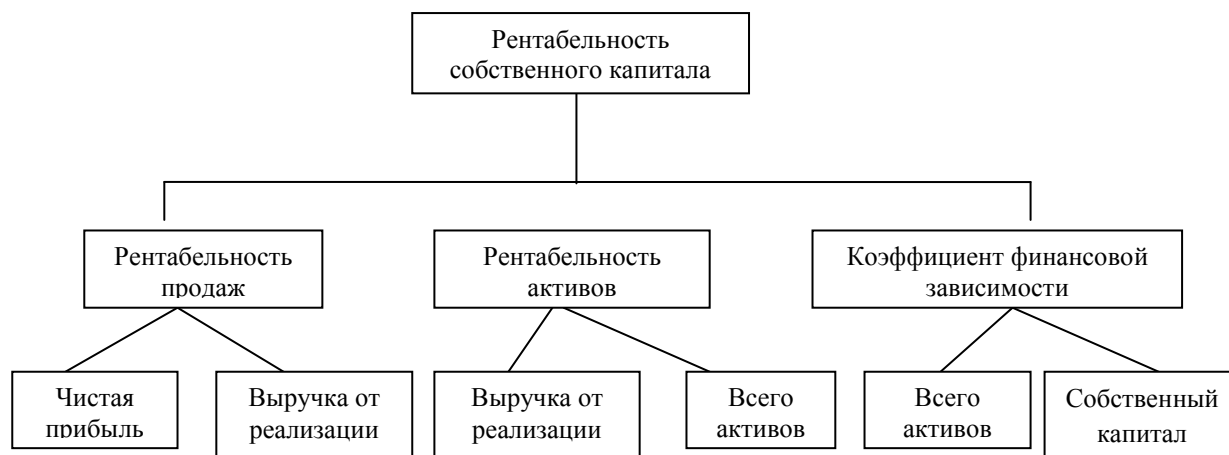


Рис. 1. Модифицированная модель факторного анализа фирмы Дюпон [1]

В основу приведенной схемы анализа заложена следующая детерминированная модель:

$$R_{\text{roe}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} = R_{\text{NPM}} \cdot P_{\text{отд}} \cdot K_{\text{зав}} =$$

$$= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \times \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Всего активов}} \times \frac{\text{Всего активов}}{\text{Собственный капитал}} \quad (1)$$

Исходя из формулы (1) проведем расчеты на примере предприятия производством которого, является резинотехнические изделия, а полученные результаты отразим в таблице 1.

Изменение коэффициента рентабельности собственного капитала и факторных показателей в динамике

Таблица 1

Показатель	2016	2017	Отклонение	2018	Отклонение
Чистая рентабельность продаж	0,169	0,056	- 0,11	- 0,02	- 0,086
Ресурсоотдача	0,885	0,812	- 0,07	0,753	- 0,059
Коэффициент финансовой зависимости	1,273	1,24	- 0,02	1,260	0,0126
Рентабельность собственного капитала	0,191	0,057	- 0,13	- 0,02	- 0,085

Итак, падение рентабельности собственного капитала в 2017 году составило 0,13 пунктов, а в 2018 году – 0,085 пунктов.

Для того, чтобы определить влияние каждого из трех факторов на изменение показателя рентабельности собственного капитала проведем анализ, используя метод абсолютных разниц.

Влияние на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала изменения показателя чистой рентабельности продаж определяется по следующей формуле:

$$R_{ROE} (R_{NPM}) = \Delta R_{NPM} \cdot P_{i\ddot{a}}^0 \cdot \hat{E}_{\check{c}\ddot{a}\ddot{a}}^0 \quad (2)$$

Изменение коэффициента рентабельности собственного капитала за счет изменения показателя ресурсоотдачи:

$$R_{ROE} (D_{i\ddot{a}\ddot{a}}) = R_{NPM}^1 \cdot \Delta P_{i\ddot{a}\ddot{a}} \cdot \hat{E}_{\check{c}\ddot{a}\ddot{a}}^0 \quad (3)$$

Изменение коэффициента рентабельности собственного капитала за счет изменения коэффициента финансовой зависимости:

$$R_{ROE} (K_{\check{c}\ddot{a}\ddot{a}}) = R_{NPM}^1 \cdot P_{i\ddot{a}\ddot{a}}^1 \cdot \Delta \hat{E}_{\check{c}\ddot{a}\ddot{a}} \quad (4)$$

Сложив значение изменения показателей рентабельности собственного капитала за счет каждого фактора, получим общее значение коэффициента:

$$R_{ROE} = R_{ROE} (R_{NPM}) + R_{ROE} (P_{i\ddot{a}\ddot{a}}) + R_{ROE} (\hat{E}_{\check{c}\ddot{a}\ddot{a}}) \quad (5)$$

Проведем расчеты, а полученные результаты внесем в таблицу 2.

Таблица 2

Влияние факторов на рентабельность собственного капитала

Показатель	2017		2018	
	Влияние	Относительное влияние (%)	Влияние	Относительное влияние (%)
Чистая рентабельность продаж	- 0,1270	95,15	- 0,0873	102,21
Ресурсоотдача	- 0,0052	3,93	0,0022	- 2,54
Коэффициент финансовой зависимости	- 0,0012	0,92	- 0,0002	0,33
Рентабельность собственного капитала	- 0,1335	100	- 0,0854	100

Итак, мы проанализировали влияние каждого фактора на рентабельность собственного капитала. Было обнаружено, что в 2017 и 2018 годы наибольшее влияние на падение показателя рентабельности собственного капитала имел показатель чистой рентабельности продаж. Это обусловлено тем, что в течение этого периода существенно снизился показатель чистой прибыли (с 422 тыс. руб. в 2016 году, до -57 тыс. руб. в 2018 году). Кроме того, было и существенное падение выручки от реализации. В 2017 году влияние показателя чистой рентабельности продаж составил 95,15% от общего падения показателя рентабельности собственного капитала, а в 2018 году вообще 102,21%. Это свидетельствует о том, что в 2018 году по другим показателям рентабельность собственного капитала росла. В частности, это произошло за счет ресурсоотдачи, она имела положительное влияние на уровне 2,54%. Также, следует отметить, тот факт, что показатель финансовой зависимости носит стабильное

значение, а его влияние на изменение рентабельности собственного капитала в 2017-2018 гг. составляет менее 1%.

Проведем анализ себестоимости производства. Ради более объективной картины рассчитаем себестоимость 1 тонны продукции. Полученные результаты отразим в таблице 3.

Таблица 3

Структура себестоимости на 1 тонну продукции ФЛ-П «ХПРТИ»

Показатель	В денежной форме (тыс. руб./т)			Удельный вес (%)		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Материальные затраты	191,72	120,28	70,69	52,09	37,36	22,38
Расходы на оплату труда	41,18	52,00	67,12	11,19	16,15	21,25
Отчисления на социальные мероприятия	18,81	24,00	28,51	5,11	7,45	9,03
Амортизация	20,54	22,66	21,78	5,58	7,04	6,90
Прочие операционные расходы	95,81	103,04	127,72	26,03	32,00	40,44
Всего	368,09	322,00	315,84	100	100	100

Для дальнейшего анализа себестоимости продукции, из приведенных выше данных, построим 5-ти факторную аддитивную модель, которая имеет вид [2]:

$$y = a + b + c + d + e, \quad (6)$$

где, y – себестоимость продукции;

a – материальные расходы;

b – затраты на оплату труда;

c – отчисления на социальные мероприятия;

d – амортизация;

e – прочие операционные расходы.

Проведем анализ себестоимости продукции, используя метод цепных подставок. Проведем последовательное сравнение 2017 года с 2016 годом и 2018 с 2017 годом.

Расчеты 1-го этапа:

$$y_0 = a_0 + b_0 + c_0 + d_0 + e_0$$

$$y_a = a_1 + b_0 + c_0 + d_0 + e_0$$

$$y_b = a_1 + b_1 + c_0 + d_0 + e_0$$

$$y_c = a_1 + b_1 + c_1 + d_0 + e_0$$

$$y_d = a_1 + b_1 + c_1 + d_1 + e_0$$

$$y_e = a_1 + b_1 + c_1 + d_1 + e_1 \quad (7)$$

Расчеты 2-го этапа:

Для определения влияния изменения материальных затрат на себестоимость:

$$\Delta y_a = y_a - y_0 \quad (8)$$

Для определения влияния изменения затрат на оплату труда на себестоимость продукции:

$$\Delta y_b = y_b - y_a \quad (9)$$

Для определения влияния изменения отчислений социальных мероприятий на себестоимость [3]:

$$\Delta y_c = y_c - y_b \quad (10)$$

Для определения влияния изменения амортизационных отчислений на себестоимость:

$$\Delta y_d = y_d - y_c \quad (11)$$

Для определения влияния других операционных расходов на себестоимость:

$$\Delta y_e = y_e - y_d \quad (12)$$

Проведем расчеты, а результаты внесем в таблицу 4.

Таблица 4

Влияние факторов на себестоимость продукции

Показатель	2017 год			2018 год		
	1 этап	2 этап	Относительное влияние (%)	1 этап	2 этап	Относительное влияние (%)
Материальные затраты	296,64	- 71,44	155,00	272,40	- 49,59	805,28
Расходы на оплату труда	307,46	10,81	- 23,47	287,53	15,12	- 245,66
Отчисления на социальные мероприятия	312,64	5,18	- 11,24	292,05	4,51	- 73,31
Амортизация	314,77	2,12	- 4,60	291,16	- 0,88	14,36
Прочие операционные расходы	322,00	7,22	-15,69	315,84	24,67	- 400,67
Всего	-	- 46,09	100,00	-	- 6,15	100,00

Выводы. Итак, как видно из проведенного анализа в течение 2016-2018 гг. себестоимость продукции на 1 тонну уменьшилась с 322 тыс. руб. до 315,84 тыс. руб. Уменьшение себестоимости наблюдалось по показателю материальных затрат на 1 тонну продукции в течение всего периода и по показателю амортизационных отчислений в 2018 году. Однако по другим показателям наблюдается рост себестоимости, определенным образом компенсировало уменьшение по материальным затратам в 2017 году и материальными затратами и амортизационными отчислениями в 2018 году.

Стоит отметить, значительный рост показателя прочих операционных расходов. В частности, в 2016 году значение этого показателя было 95,81 тыс. руб. на 1 тонну, а уже в 2018 году - 127,72 тыс. руб. на 1 тонну, а его удельный вес в структуре себестоимости увеличилась с 26,03% в 2016 году до 40,44% в 2018 году. Что является отрицательной тенденцией.

На основании исследуемого, можно констатировать правомерность выдвинутого предположения возможности модификации модели Дюпон, с точки зрения, оценки влияния темпов прироста отдельных факторов на темп прироста ROE, что позволяет

построить типологию компаний, исходя из степени значимости отдельных факторов, что может быть использовано в финансово-экономическом анализе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арасланов Т.Н. Анализ путей повышения эффективности деятельности сервисных предприятий на основе модели «Dupont» [Текст] / Т.Н. Арасланов // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 9. – С. 15-18.
2. Афанасьева А.Н. Анализ эффективности использования собственного и заемного капитала. Расширенная модель «Дюпон» [Текст] / А.Н. Афанасьева // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 104-109.
3. Бондаренко М.Д. Особенности использования Модели «Dupont» при анализе процесса формирования рентабельности банков [Текст] / М.Д. Бондаренко // Статистика и экономика. – 2014. – № 4. – С. 24-29.
4. Бородин А.И. Модель контроля финансовых результатов предприятия [Текст] / А. И. Бородин // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. – 2013. – № 3. – С. 96-100.
5. Булатова У., Магомедова З.О. Анализ доходности собственного капитала на основе модели Дюпона [Текст] / У. Булатова, З.О. Магомедова // Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики: сб. статей. Махачкала, 2013. – С. 36-40.
6. Глинский В.В. Статистические методы поддержки управленческих решений [Текст] / В.В. Глинский. – Новосибирск: НГУЭУ, 2008. – 256 с.
7. Гуляева Л.П. Экономическая эффективность банков и факторы ее формирования в нынешней обстановке [Текст] / Л.П. Гуляева // Труд и социальные отношения. – 2012. – № 3. – С. 101-113.

Поступила в редакцию 18.06.2019 г.

DETERMINATION OF SIGNIFICANT FACTORS IN THE DECOMPOSITION OF RETURN ON EQUITY

O. A. Yeroputova

The analysis of scientific papers showed that the three-factor DuPont model is used to analyze the factors affecting the value of return on equity at a certain point in time, without taking into account their variability. In this paper, the assessment of significant factors in the decomposition of the return on equity on the basis of the impact of growth rates of individual factors on the rate of return on equity. On the basis of the obtained data, regression equations were constructed, and the companies were evaluated on the basis of the already existing typological grouping, based on the degree of significance of individual factors.

Keywords: return on equity, factor indicators, modified DuPont model, growth rate.

Еропутова Ольга Александровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
eroputovaolja@mail.ru
+38(071)-314-77-77

Yeroputova Olga

Ph.D., assistant professor of business economics
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.64

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

© 2019. Т. В. Ибрагимхалилова, Н. Е. Чижова

Исследованы вопросы теоретического обеспечения и практической реализации эффективности управления инновационными процессами, ключевые аспекты инновационного менеджмента, инновационной деятельности и её контроля, роль и особенности организационных структур управления инновационной деятельностью. Осуществлен поиск решения проблем инновационного управления процессами на предприятиях.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновационная деятельность, организационная структура.

Постановка проблемы. Успех результативной деятельности предприятий в современных условиях возможно за счет принятия управленческих решений (УР), которые обеспечивали бы создание продукции, конкурентоспособной на рынке с учетом инновационной составляющей.

Включение инноваций в производственный и управленческий процессы деятельности предприятий, с одной стороны, является формой проявления научно-технического прогресса (НТР), а, с другой, выступает инструментом клиентоориентированного подхода в маркетинге, способствующему повышению качества выпускаемой продукции на основе удовлетворения потребностей потребителей. Насаждение инноваций в деятельность предприятий представляет собой организационный процесс, который зависит от степени неопределенности достижения результатов, а также учтенных конечной и промежуточной целями инновационного процесса (ИП). Внедрение инноваций на отечественных предприятиях сопровождается активным участием сотрудников и соответствующими мерами, стимулирующими инновационную деятельность (ИД).

Для каждого этапа ИП характерна свойственная ему (этапу) цель и ситуация, требующая согласованных УР. Направленность УР имеет на данном этапе два вектора, первый – форсирование влияния многочисленных изменений конструкторской документации при изготовлении опытных образцов новых изделий; второй – минимизация коммерческих рисков инвесторов.

Являясь целенаправленным процессом, конечная цель ИП будет направлена на решение вопросов по оптимизации общих расходов и на временном ускорении выхода нового товара на рынок. Следовательно, при принятии решений в рамках ИП важно следование принципу системности, как ключевому в представлении видения всех работ, выполняемых в рамках ИД.

Актуальность исследования. Сдерживающий процесс развития ИД на предприятиях обусловлен недостаточно комплексной разработкой методов и принципов осуществления ИП, который бы, с одной стороны, обеспечивал бы эффективное развитие инновационного потенциала, а, с другой, соответствовал национальным особенностям.

Формирование более совершенной (действенной и слаженной) системы управления ИД, подкрепленной законодательной базой, обеспечивающей экономический рост в ближайшей перспективе, вот одна из первоочередных задач

экономики Донецкой Народной Республики, решение которой способствовало бы повышению инвестиционной привлекательности Республики и позволяло бы субъектам хозяйственной деятельности, действующим и создающимся, хоть как-то конкурировать на внутреннем рынке.

Педалирование оперативного и стратегического аспекта управления ИП подтверждает его нацеленность на создание или привлечение инноваций для укрепления или сохранения позиций на рынке на перспективу, а также обеспечивает целенаправленную систематическую деятельность по модернизации технологий и способов выполнения работы, благодаря которым жизнь инноваций удлиняется.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам теоретических основ управления ИП занимались ученые разных стран: Г. Тарда (Франция), Н.Д. Кондратьев (Россия), Й. Шумпетер (Австрия, США).

Однако следует отметить, что существуют особенности реализации управления ИП на территории Донецкой Народной Республики, поэтому, прежде чем рассматривать практические управленческие особенности ИД и государственную инновационную политику, следует внести теоретическую ясность в специфику управления ИП.

Цель исследования заключается в системном изучении теоретических и прикладных аспектов ИД и ее контроля; рассмотрении информационной базы и ее эффективного использования; определении роли и особенностей организационных структур (ОС) управления ИД.

Результаты исследования. Развитие бизнес-среды в Донецкой Народной Республике осложнено из-за экономической блокады и непризнанности государства, однако субъекты хозяйственной деятельности, которые осуществляют свою деятельность поставлены в жесткие рамки поддержания и формирования конкурентных преимуществ за счет применения инноваций. Выбор направлений ИД, а также обоснование инновационных проектов и их внедрение должно осуществляться системой управления ИП.

Согласно законопроекту «Об инновационной деятельности» субъектами ИД могут быть физические и юридические лица ДНР, физические и юридические лица иностранных государств, лица без гражданства, объединения этих лиц, проводящих в ДНР ИД и (или) привлекают имущественные и интеллектуальные ценности, вкладывают собственные или заимствованные средства в реализацию в ДНР инновационных проектов.

По характеру деятельности и содержанию ИД всех субъектов подразделяют на три группы (рис. 1).



Рис. 1. Субъекты инновационной деятельности

Развитие предприятий, использующих реформации в виде внедрения инноваций, чаще всего, разрабатывают инновационные стратегии, которые посредством операционного управления обеспечивают быстрое прохождение инновационного цикла (этапов исследования, разработки, производства, потребления).

Управление ИП на предприятии осуществляется подсистемой менеджмента, т. е. совокупностью организационных, мотивационных и правовых форм, методов и средств управления объектом ИД для получения экономических результатов оптимальным способом.

Сфера реализации ИП представлена на рис. 2.

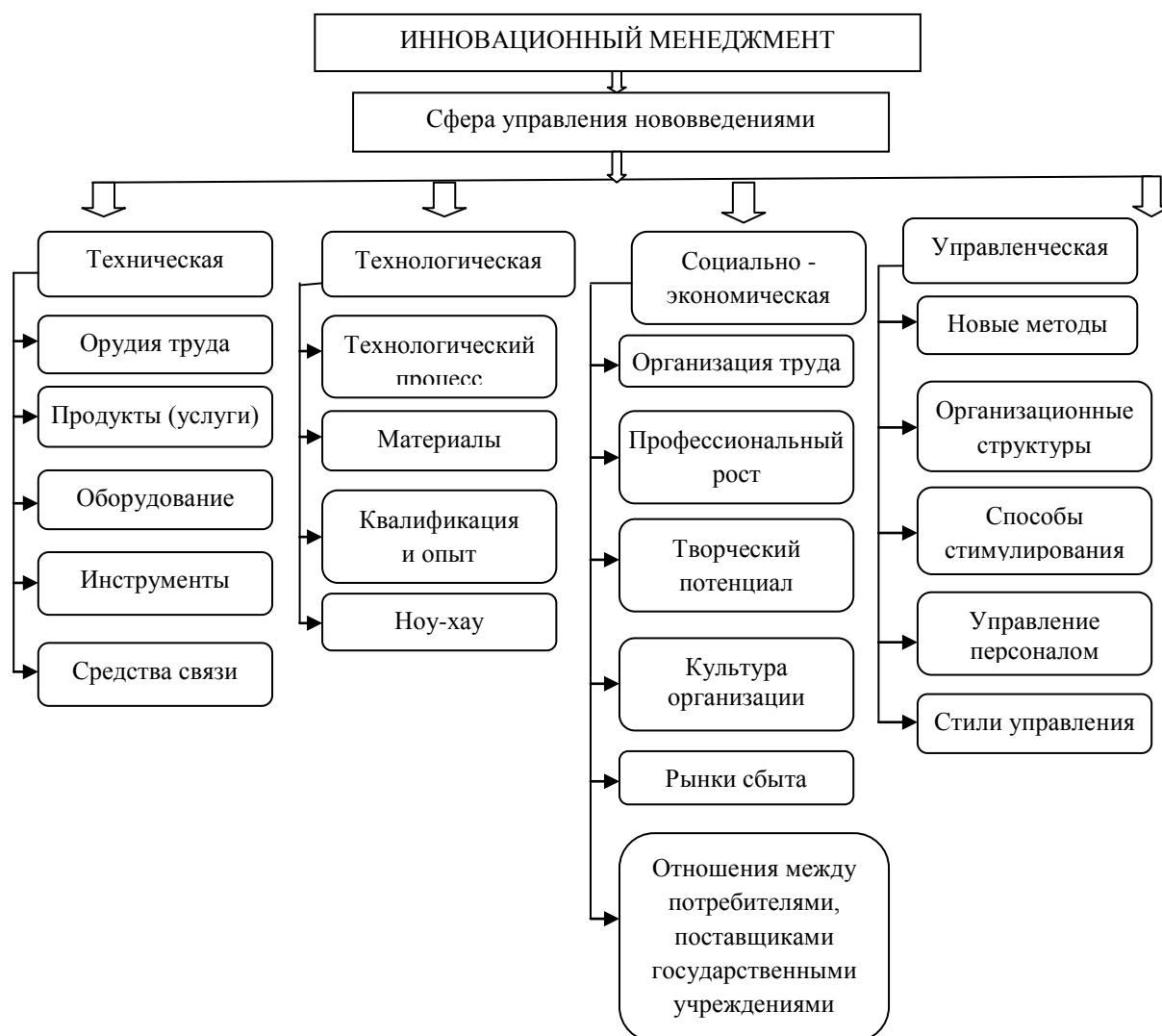


Рис. 2. Сферы реализации инновационных процессов на предприятии

Система менеджмента организаций, применяющая инновационный и предпринимательский подходы к их функционированию и развитию, призвана решать ряд задач, иногда парадоксальных и даже исключаящих друг друга:

- пополнение ассортимента услуг и продукции;
- реинжиниринг производственных систем;
- снижение затрат и рост производительности труда персонала посредством роста эффективности производственно-сбытовой деятельности;

- реализация стратегии и тактики борьбы за лидерство посредством концентрации усилий и ресурсов;
- подчинение деятельности всех подразделений производственных систем режима сложного воспроизводственного конвейера нововведений;
- сочетание гибкости и адаптивности мелкосерийного производства с высокой эффективностью, низкими затратами и высокой производительностью массового производства [2].

В рамках управления проектами используются следующие виды ОС (рис. 3).

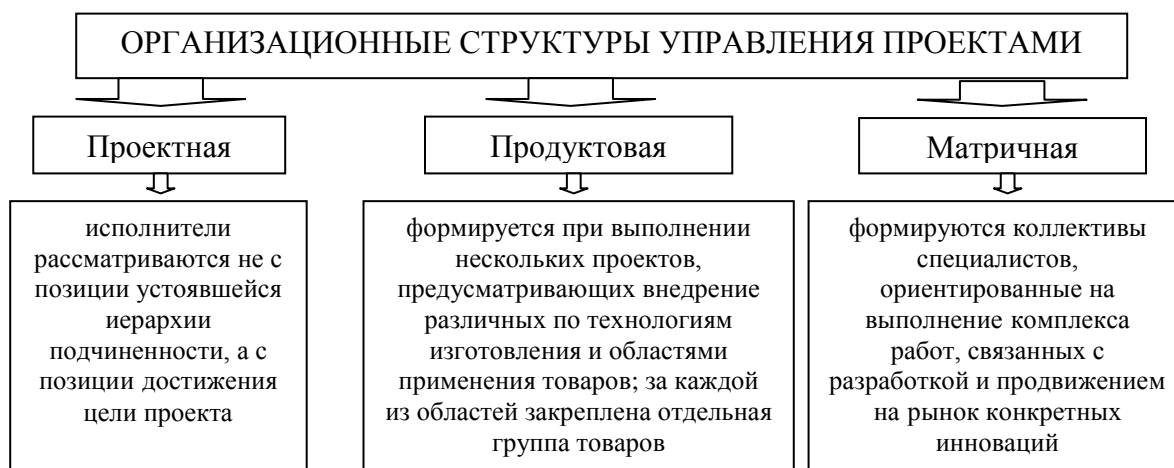


Рис. 3. Организационные структуры управления проектами на основе [3]

Рассмотренные ОС являются целесообразно применимыми для крупных и средних предприятий, которые самостоятельно осуществляют ИД.

Создание эффективной системы управления ИД требует наличия соответствующих теоретических разработок, направленных на уточнение понятийного аппарата и классификации инноваций, а также исследования генезиса инноваций.

Таким образом, система управления ИД предусматривает создание определенной иерархической организационной структуры, в состав которой входят специализированные подразделения управления, руководители различных уровней, которые наделяются полномочиями на принятие и реализацию соответствующих управленческих решений и несут ответственность за их результаты.

Главная цель ОС на всех уровнях хозяйствования должна быть нацелена в направлении обеспечения коренной структурной и экономической модернизации производственной базы большинства отраслей производства, повышение деловой активности и эффективности производства, на улучшение инвестиционного климата и ИД.

Достижение такой цели предполагает решение таких актуальных задач:

- содействие интеграционным процессам как одному из средств приумножения его потенциала и повышение конкурентоспособности;
- сосредоточение инвестиционных ресурсов на развитие производств, обеспечивающих экономический рост за счет интенсивных факторов, которые способствуют совершенствованию базы для воспроизводства самых инвестиционных ресурсов;
- совершенствование системы отбора и обоснования инвестиционных проектов, осуществляемых за счет как одноканального, так и многоканального финансирования;
- усиление контролирующей и регулирующей роли государства.

Разнообразие деятельности по управлению ИП может быть представлена в виде определенных функций в цепи «идея – научные исследования – разработка – проектирование – производство – реализация инноваций».

Оперативное управление ИД имеет своей задачей определение эффективных путей и средств реализации принятой стратегии развития. Оно заключается в последовательном выполнении основных управленческих функций (планирование, организация, контроль, мотивация) в краткосрочном периоде.

Планирование инноваций охватывает продуктивно-тематическое, технико-экономическое и календарное.

Продуктивно-тематическое планирование предусматривает формирование продуктивно-тематического портфеля ИД, подготовку программ и мероприятий обновления продукции, совершенствования технологии и организации производства, оптимизацию производственных программ предприятия в целом и его отдельных подразделений.

Технико-экономическое планирование определяет объемы работ, которые должны быть выполнены по каждому инновационному проекту, рассчитывает потребность в материальных, финансовых и трудовых ресурсах и определяет источники их привлечения. Предусматривает оценки экономических результатов и эффективности внедрения новшеств, составление соответствующих бюджетов, разработка системы мотивации работников, осуществляющих ИД.

Календарное планирование заключается в определении объемов работ на каждый календарный период года (квартал, месяц, декаду, день), планировании загрузки подразделений и исполнителей, разработке календарных графиков реализации отдельных инновационных проектов и их соответствии с календарными планами текущего производства.

В процессе организации осуществляют распределение задач в пространстве – по подразделениям, задействованными в инновационном проекте, и отдельными рабочими местами. Определяют порядок поступления средств, и поставки материальных ресурсов и определяют задачи каждого исполнителя.

Контроль обеспечивает реализацию планов по графику и выделенными ресурсами, позволяя своевременно вносить коррективы в планы или действия исполнителей. Для его эффективности необходимо еще в процессе составления календарных планов использовать инструменты, помогающие менеджерам контролировать сроки выполнения работ и их результаты. Чаще всего для этого используют метод управления по целям и сетевые методы управления [3].

Хотелось бы остановиться на изучении основных проблем, стоящих перед промышленными предприятиями Донецкой Народной Республики в процессе осуществления ИД, среди них такие причины, как:

- низкий уровень инновационной активности промышленных предприятий региона, нехватка финансовых ресурсов. Именно они являются главным источником инноваций в промышленно развитых странах;
- низкий уровень ИД промышленных предприятий региона из-за недостатков нормативно-правовой базы;
- высокая стоимость привлечения заемных ресурсов;
- низкий уровень знаний руководящих работников промышленных предприятий региона на предмет инноваций;
- отсутствие у руководителей предприятий стратегического видения будущей деятельности предприятия, товаров или услуг, которые будет предлагать;

- низкий уровень бюджетного финансирования инновационных разработок, отсутствие действенных стимулов со стороны государства для предприятий, внедряющих инновации.

Кроме того, важны также проблемы, касающиеся внутренней среды предприятий. Так, связанной с проблемой нехватки финансовых ресурсов является проблема низкой платежеспособности предприятий, которые не имеют возможности самостоятельно финансировать собственные инновационные исследования и разработки.

Наблюдается постоянное уменьшение квалифицированных производственных кадров на отечественных промышленных предприятиях Донецкой Народной Республики, которые зачастую и являются вдохновителями инноваций.

Отсутствуют в пределах самих промышленных предприятий Донецкой Народной Республики и механизмы стимулирования инновационной инициативности работников через премии, доплаты, другие формы материального стимулирования.

Перечень указанных проблем не является исчерпывающим, однако приведенные проблемы требуют первоочередного повышенного внимания. При этом решение их будет способствовать увеличению эффективности и результативности ИП, что, в свою очередь, приведет к повышению активности внедрения предприятиями различного рода нововведений.

Решение этих проблем позволит промышленным предприятиям действительно встать на инновационный путь развития и тем самым приблизиться к экономическому росту государства в целом. Высокий кадровый, научно-технический и интеллектуальный потенциал может стать главным драйвером инновационного развития Донецкой Народной Республики на данном этапе ее развития. Чтобы этого достичь, нужно лучше переосмыслить возможности инновационного развития и полнее и рационально использовать эти возможности [4].

Вывод. В ходе анализа управления ИП определили, что каждому этапу присуща своя конкретная цель и ситуационная среда ее достижения, требующая адекватных решений в управлении.

ОС инновационного менеджмента – организации, занимающиеся ИД, научными исследованиями и разработками.

Каждая исследовательская организация должна постоянно проводить анализ структуры для установления его адекватности своему назначению. При этом следует подчеркнуть настоятельную необходимость для инновационных организаций при создании коммуникационных сетей использования современных информационных технологий и профессиональных ЭВМ с единой базой данных, что позволит повысить достоверность информации, ускорить процессы ее получения, использования и отправки.

ИП влияют на развитие экономики, а высокий уровень развитой экономики способствует быстрому и эффективному внедрению их в производство. Введение новых корпоративных правил управления, недостаточное внимание со стороны руководителей к инновационному развитию предприятий, экономия за счет косвенных расходов не дают развиваться инновациям и негативно влияют на стабильность компаний в целом.

Установлено, что проблема внедрения инноваций скрывается в самих людях, которые привыкли четко выполнять свои функции и работать по правилам. В современных условиях предприятиям Донецкой Народной Республики необходимо переходить на путь инновационного развития, генерировать и внедрять новые инновации.

Для преодоления этих барьеров предложены современные принципы. Их комплексное использование позволит промышленным предприятиям эффективно использовать и внедрять уже разработанные инновации и создавать такие, которые будут отвечать современным тенденциям научного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Власенко В.В. Управление инновационной деятельностью предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями» / В.В. Власенко. – Харьков, 2004. – 20 с.
2. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента: учеб. пособ. для вузов / под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 218 с.
3. Поршнева А.Г. Управление инновациями в условиях перехода к рынку / под ред. А.Г. Поршнева. – М.: Аланс, 2016. – 406с.
4. Маслак О.О. Региональная экономика / О.О. Маслак, В.Й. Жежуха, В.О. Григоренко. – Ростов - на - Дону: Факел, 2015. – 269 с.

Поступила в редакцию 23.06.2019 г.

THE MANAGEMENT OF INNOVATION PROCESSES

T. V. Ibragimkhalilova, N. E. Chizhova

The questions of the theoretical providing and practical realization of management efficiency are investigational innovative processes, key aspects of innovative management, innovative activity and her control, role and features of organizational structures of management by innovative activity. The search of decision of problems of innovative management is carried out by processes on enterprises.

Keywords: the process of innovation, innovative activities, organizational structure.

Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна

доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
itv2106@mail.ru
+38-071-029-18-88

Чижова Наталья Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
chizhova_natalya86@mail.ru
+38-071-419-62-41

Ibragimkhalilova Tatyana

Doctor of Economic Sciences, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

Chizhova Natalya

candidate of economics, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 658.8

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА ТЕОРИИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

© 2019. Т. Л. Иванова, А. В. Игуменцева

В статье рассмотрена актуальная проблема необходимости выработки единого подхода к оценке конкурентоспособности предприятия. Осуществлено обобщение ряда методов оценки конкурентоспособности, обоснована оценка конкурентоспособности предприятия с помощью метода теории эффективной конкуренции и проведена апробация данного метода на примере предприятий Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, методы оценки конкурентоспособности, конкурентное преимущество, конкурентный потенциал, конкурентоспособность продукции, частные и интегральные показатели оценки конкурентоспособности ресурсного потенциала и продукции предприятия.

Постановка проблемы. В настоящее время усиливается роль конкуренции, вследствие чего возрастает необходимость поиска новых инструментов и рычагов повышения конкурентоспособности фирм. Возникает потребность в решении научной задачи по расширению и углублению теоретической базы оценки конкурентоспособности предприятий для формирования эффективных мероприятий по развитию производства и выпуску высококачественной продукции.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью оценки уровня конкурентоспособности предприятия, его продукции, стратегического и оперативного управления ими. Однако как научные, так и практические подходы к решению данной проблемы наталкиваются на сложности получения достоверной и достаточной информации о состоянии производственного, финансового, маркетингового и др. видов потенциалов предприятия, свойств и характеристик его продукции. Оценка конкурентоспособности предприятия – это достаточно трудоемкий и скрупулезный процесс обработки полученных данных о состоянии внешней и внутренней среды предприятия и расчетов соответствующих показателей, позволяющих в конечном счете получить объективную картину текущего и перспективного положения предприятия на рынке и выработать эффективную стратегию его улучшения.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы изучения проблем конкуренции и конкурентоспособности, являясь чрезвычайно важными для успешного функционирования предприятий, находились в центре внимания и получили отражение в научных трудах отечественных ученых, в частности, Я.Б. Базилюка, С.М. Кваши, М.И. Малика, Н.А. Мазура, Н.В. Мисюка, П.Р. Пуцентайло, Б.И. Пасхавера, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука. В научных работах рассматриваются проблемы разработка аналитических методов и инструментов оценки конкурентоспособности предприятий и его продукции, а также формирования системы оценочных критериев и показателей, которые могут быть положены в основу комплексного стратегического анализа и выбора стратегии поведения предприятия в конкурентной среде.

Выделение нерешенной проблемы. Однако несмотря на значительное количество работ, посвященных вопросам конкурентоспособности предприятий, на сегодняшний день не существует единой завершенной концепции

конкурентоспособности, что осложняет формирование теоретико-методических способов ее оценки.

Цель исследования заключается в проведении анализа ряда существующих подходов к оценке конкурентоспособности предприятия и его продукции с целью изыскания таких методов, с помощью которых в дальнейшем будет правомерно на их основе определять уровень конкурентоспособности объектов с наименьшей погрешностью результатов оценки.

Результаты исследования. В настоящее время существует множество методов оценки конкурентоспособности предприятия. Наиболее распространенные из них можно классифицировать следующим образом:

1. Методы на основе анализа сравнительных преимуществ.
2. Методы, базирующиеся на теории равновесия фирмы и отрасли.
3. Методы, учитывающие динамику конкурентной позиции товара и динамику структуры рынка [1].
4. Метод оценки, основанный на построении рейтингов предприятий-конкурентов.
5. Метод, базирующийся на теории эффективной конкуренции [2, с. 50].
6. Методы, основанные на теории качества товара.
7. Матричные методы оценки конкурентоспособности.
8. Интегральный подход.
9. Метод оценки на основе теории мультипликатора.
10. Метод, основанный на определении уровня конкурентоспособности с точки зрения стратегического потенциала предприятия [3].

На рис. 1 представлена широкая классификация обобщенных моделей и методов оценки конкурентоспособности предприятия, осуществляемая в формате двух векторов: конкурентоспособность товара и конкурентоспособность предприятия, которая включает их аналитические и графические воплощения.

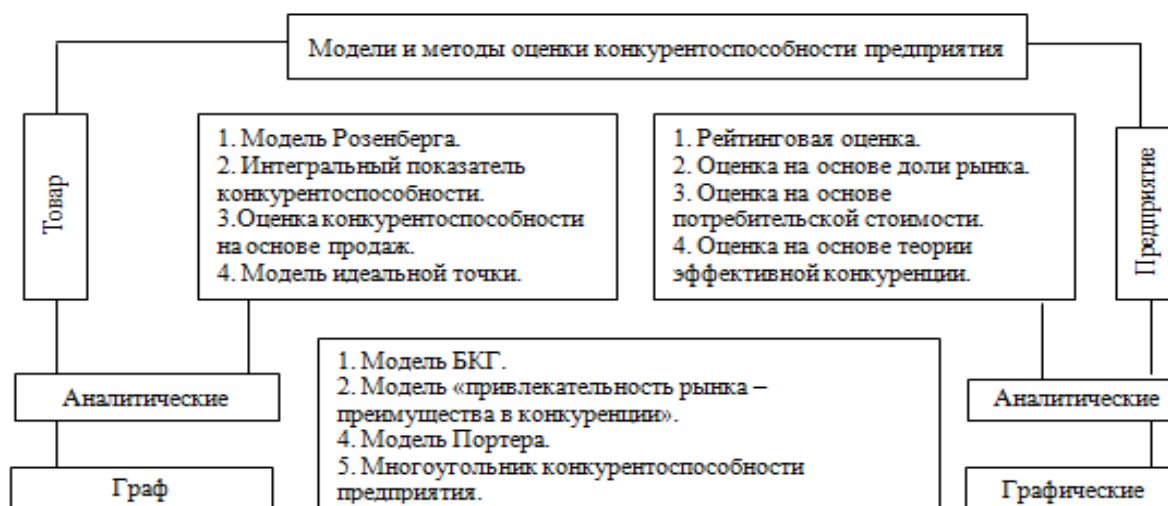


Рис. 1. Модели и методы оценки конкурентоспособности в двух измерениях – предприятия и продукции

Логичным является подход, согласно которому оценку конкурентоспособности предприятия рассматривают либо как оценку результатов его функционирования (на выходе системы), либо как оценку его ресурсного потенциала (рис. 2).

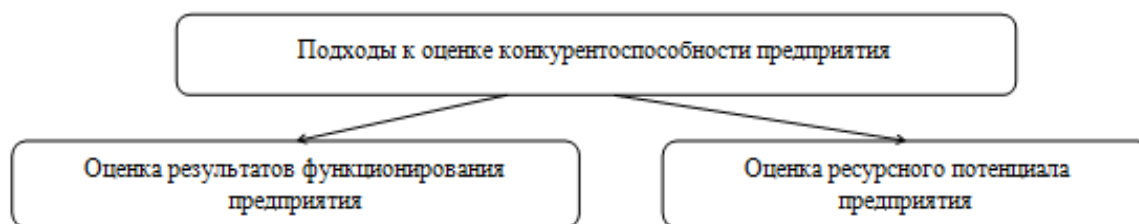


Рис. 2. Обобщенные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия

С позиций оценки эффективности функционирования фирмы конкурентоспособность имеет три измерения: как ресурсный потенциал, совокупное конкурентное преимущество в составе его частных показателей и результат финансово-экономической деятельности (табл. 1). В этой связи целесообразно исследовать конкурентоспособность предприятия в системе взаимосвязанных категорий - «конкурентоспособность предприятия», «конкурентоспособность потенциала», «конкурентоспособность продукции», «конкурентное преимущество».

Таблица 1

Сравнительная характеристика основных характеристик конкурентоспособности предприятия

Автор	Характеристика
<i>Конкурентоспособность предприятия и его продукции</i>	
Портер, М.	Свойство продукта и субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с продуктами конкурентов и другими хозяйствующими субъектами рыночных отношений, производящими аналогичные товары.
Шумпетер, Й., Ромер, П.	Конкурентоспособность предприятия можно определить как способность к созданию новых технологий, новых рынков и идей.
Портер, М.	Свойство продукта и субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с продуктами конкурентов и другими хозяйствующими субъектами рыночных отношений, производящими аналогичные товары.
Фатхутдинов, Р.А.	Свойство объекта реально или потенциально обеспечивать удовлетворение конкретной потребности в большей степени, чем конкурирующие объекты, представленные на данном рынке.
Гельвановский, М.И.	Обладание свойствами и характеристиками, создающими конкурентные преимущества субъекта экономического соревнования.
Азгальдов, Г.	Конкурентоспособность продукции как процесс сравнения затрат, понесенных потребителем и результата, который достигается потребителем при использовании данной продукции.
<i>Конкурентоспособность ресурсного потенциала предприятия</i>	
Лопатин, В.А., Лопатина, Л.Е.	Совокупность средств и возможностей субъекта хозяйствования в какой-либо области
Ефремов, В.С.	Ресурсы, которыми располагает фирма, источники их пополнения, связи фирмы, положение и организационная структура в целом.
Ойхер, А.	Способность фирм, ведущих конкурентную борьбу между собой, обеспечить лучшие условия для приобретения различных ресурсов и их эффективное использование.
<i>Конкурентное преимущество в определенной сфере деятельности и продукции фирмы</i>	
Азоев, Г.Л.	Концентрированное проявление осязаемого превосходства фирмы над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которое можно представить и измерить экономически.
Ламбен, Ж.Ж.	Те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими основными конкурентами.
Алчинян, А., Эггертсон, Т., Демсец, Г.	Уникальные свойства, которые имеются у предприятия по сравнению с другими конкурентами.

Таким образом в табл. 1 установлена причинно-следственная взаимосвязь между важнейшими объектами и измерениями конкурентоспособности, которые составляют основу разработки общей модели комплексной оценки конкурентоспособности предприятия (рис. 3). Данная модель предполагает последовательное изучение ресурсного потенциала, конкурентных преимуществ фирмы и конкурентоспособности продукции, которые обеспечивают корректную и объективную оценку конкурентоспособности предприятия в целом по представленным в табл. 1 характеристикам.

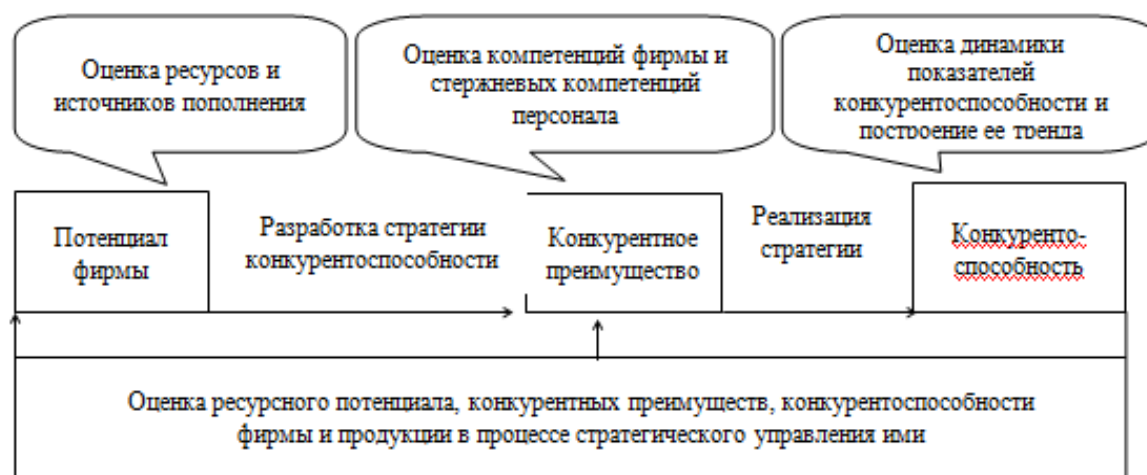


Рис. 3. Процесс оценки конкурентоспособности предприятия в системе «ресурсный потенциал – конкурентное преимущество – конкурентоспособность»

Конкурентоспособность ресурсного потенциала предприятия – это интегральная величина, или аддитивная сумма взвешенных конкурентных преимуществ предприятия и конкурентоспособности всех компонентов потенциалов, таких как потенциал предприятия, экономический потенциал, трудовой потенциал, научный потенциал и др. с их весовыми коэффициентами (формула 1):

$$\text{КПП} = \Sigma(A \cdot \text{Кпр} + B \cdot \text{КС}), \quad (1)$$

где Кпр и КС – конкурентные преимущества предприятия и конкурентоспособность соответствующих моделей потенциалов фирмы;

A и B – их весовые коэффициенты.

Расчет конкурентоспособности ресурсного потенциала и продукции предприятия с учетом их характеристик осуществляется согласно теории эффективной конкуренции происходит в три последовательных этапа.

На первом этапе производится расчет показателей конкурентоспособности ряда потенциалов предприятия (табл. 2) и их перевод в относительные величины (баллы). Однако первоначально осуществляется их сравнение с базовыми показателями, которыми могут являться средние отраслевые показатели, показатели какой-либо фирмы-конкурента или лидера на рынке, аналогичные показатели прошлого периода.

Для перевода показателей в баллы используется 15-балльная шкала. При этом 5 баллов присваивается показателю, худшему по сравнению с базовым, 10 баллов – показателю на уровне базового, 15 баллов – значению показателю, значение которого больше базового.

Таблица 2

Критерии и показатели конкурентоспособности предприятия		
Критерии и показатели конкурентоспособности	Содержание показателей	Алгоритм расчета показателей
<i>1. Показатели конкурентоспособности производственного потенциала (КПП)</i>		
1.1. Затраты на единицу продукции (З)	Показатель эффективности затрат в расчете на 1 руб. произведенной продукции	$Z = \text{Валовые затраты} / \text{Объем производства, руб.}$
1.2. Фондоотдача (Ф)	Показатель выпуска продукции в расчете на 1 руб. среднегодовой стоимости ОПФ	$\Phi = \text{Объем производства} / \text{ОПФ, руб.}$
1.3. Рентабельность товара (Рт)	Показывает степень прибыльности товара	$R_t = \text{Преал} / Z \text{ вал., \%}$
1.4. Производительность труда (ПТ)	Отражает степень организации производства и использования персонала фирмы	$P_T = \text{Объем производства} / \text{Среднесписочная численность работников}$
<i>2. Показатели конкурентоспособности финансового потенциала (КФП)</i>		
2.1. Коэффициент автономии (КА)	Демонстрирует независимость предприятия от внешних источников финансирования	$KA = SK / (SK + 3K)$, где SK – собственный капитал, 3K – заемный капитал
2.2. Коэффициент платежеспособности (КП)	Характеризует способность предприятия выполнять свои финансовые обязательства и вероятность банкротства фирмы	$KP = SK / \sum OO$, где $\sum OO$ – сумма общих обязательств (задолженности)
2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности (КЛ)	Представляет качественный состав денежных средств, которые являются источниками покрытия текущих обязательств фирмы	$KL = (D + BRCB) / KO$, где D – денежные средства; BRCB – быстрореализуемые ценные бумаги; KO – краткосрочные обязательства
2.4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Коб)	Иллюстрирует эффективность использования оборотных средств (оборотного капитала) и количество его оборотов	$Kob = BP / ОбК$, где BP – выручка от реализации, ОбК – среднегодовая стоимость оборотных средств
<i>3. Показатели конкурентоспособности маркетингового потенциала (КМП)</i>		
3.1. Рентабельность продаж (РП), %	Определяет степень прибыльности предприятия на рынке, оптимальность цен на продукцию	$RP = \text{Преал} / BP, \%$
3.2. Коэффициент затоваренности готовой продукцией (КЗ)	Показывает степень затоваренности готовой продукцией, которая свидетельствует о снижении спроса на продукцию фирмы	$KZ = Q_{н.пр.} / Q_{р.пл.}$, где $Q_{н.пр.}$ – объем нереализованной продукции, $Q_{р.пл.}$ – объем плановых продаж, (BP)
3.3. Коэффициент загрузки производственных мощностей (КМ)	Отражает деловую активность и эффективность работы службы сбыта	$KM = Q_{пр.} / M$, где $Q_{пр.}$ – объем производства, M – производственная мощность
3.4. Коэффициент эффективности рекламы и способов стимулирования сбыта (КР)	Характеризует экономическую эффективность рекламы и способов стимулирования сбыта	$KP = Z_p / \Delta \text{Преал}$, где Z_p – затраты на рекламу и стимулирование сбыта, $\Delta \text{Преал}$ – прирост прибыли от реализации
<i>4. Конкурентоспособность товара (КТ)</i>		
4.1. Качество товара	Характеризует способность товара удовлетворять потребности относительно его предназначения	Комплексный метод оценки, учитывающий технические, нормативные и экономические параметры продукции.

На втором этапе рассчитываются критерии уровня конкурентоспособности отдельных видов потенциалов по специальным формулам (3-5), приведенным ниже.

На третьем этапе оценивается конкурентоспособность фирмы по следующим правилам (формула 6): если коэффициент конкурентоспособности < 10 , то уровень конкурентоспособности оценивается как низкий, равен 10 – как средний, > 10 – высокий.

Такая оценка конкурентоспособности охватывает все наиболее значимые показатели хозяйственной деятельности предприятия, позволяет быстро и эффективно получить картину состояния предприятия на отраслевом рынке.

Этот метод удобен для использования при исследовании конкурентоспособности потенциала фирмы. Вместе с этим в его основе заложена экспертная оценка показателей весомости каждого коэффициента, а такая оценка не может считаться абсолютно достоверной.

Каждый из приведенных показателей трех видов ресурсного потенциала фирмы имеет разную степень значимости для оценки конкурентоспособности предприятия. В связи с этим на основе метода экспертных оценок в теории эффективной конкуренции рассчитаны коэффициенты удельного веса каждого критерия среди прочих, приведенные в формуле 2. В частности, для интегральной оценки конкурентоспособности производственного потенциала фирмы, его показатели, приведенные в табл. 2, оценивают следующим образом:

$$\text{КПП} = 0,31 \cdot Z + 0,19 \cdot \Phi + 0,4 \cdot \text{Рп} + 0,1 \cdot \text{Пт}, \quad (2)$$

где Z – затраты на производство единицы продукции;

Φ – фондоотдача;

Рп – рентабельность продукции;

Пт – производительность труда.

Для оценки конкурентоспособности финансового потенциала применяют формулу 3 с соответствующими весовыми коэффициентами:

$$\text{КФП} = 0,29 \cdot \text{Ка} + 0,2 \cdot \text{Кп} + 0,36 \cdot \text{Кл} + 0,75 \cdot \text{Коб}, \quad (3)$$

где Ка – коэффициент автономии производства;

Кп – коэффициент платежеспособности фирмы;

Кл – коэффициент ликвидности предприятия;

Коб – коэффициент оборотности оборотных средств.

Конкурентоспособность маркетингового потенциала рассчитывают по формуле 4:

$$\text{КМП} = 0,37 \cdot \text{Рп} + 0,29 \cdot \text{Кз} + 0,21 \cdot \text{Км} + 0,14 \cdot \text{Кр}, \quad (4)$$

где Рп – рентабельность услуг;

Кз – коэффициент затоваренности готовой продукции;

Км – коэффициент загруженности производственных мощностей;

Кр – коэффициент эффективности рекламы и стимулирования услуг.

Продemonстрируем возможности практического применения теории эффективной конкуренции, на основе которой произведем интегральную оценку показателей конкурентоспособности ресурсного потенциала в разрезе трех его видов и конкурентоспособности продукции на примере одного из видов продукции ООО ПКФ

«Оникс» (торта) в сравнении с ведущим конкурентом – кондитерской компанией ООО «Лаконд», которые являются ведущими производителями кондитерских изделий в Донецкой Народной Республике (табл. 3) [5].

Таблица 3

Сравнительные оценки показателей конкурентоспособности потенциала и продукции
ООО ПКФ «Оникс» и ведущего конкурента

Рассчитанный единичный показатель	ООО ПКФ «Оникс» (ТМ «Лучиано»)		БО, бал.	КК ООО «Лаконд»		БО, бал.
	2017 г.	2018 г.		2017 г.	2018 г.	
1	2	3	4	5	6	7
<i>1. Показатели конкурентоспособности производственного потенциала (КПП)</i>						
1.1. Издержки производства на единицу продукции, руб.	0,85	0,83	15	0,80	0,78	15
1.2. Фондоотдача, руб.	2,6	2,4	5	3,5	3,7	15
1.3. Рентабельность товара, %	17,6	20	15	20	22	15
1.4. Производительность труда, тыс. руб.	130,4	145,3	15	142,5	146,7	15
<i>2. Показатели конкурентоспособности финансового потенциала (КФП)</i>						
2.1. Коэффициент автономии (КА)	0,61	0,59	5	0,67	0,68	15
2.2. Коэффициент платежеспособности (КП)	1,1	1,3	15	1,3	1,34	15
2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности (КЛ)	0,2	0,31	15	0,42	0,47	15
2.4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Коб)	3,2	3,3	15	4,1	4,5	15
<i>3. Показатели конкурентоспособности маркетингового потенциала (КМП)</i>						
3.1. Рентабельность продаж (РП), %	15	14	5	18	17	5
3.2. Коэффициент затоваренности готовой продукцией (КЗ)	0,13	0,16	5	0,15	0,14	15
3.3. Коэффициент загрузки производственных мощностей (КМ)	0,74	0,76	15	0,79	0,81	15
3.4. Коэффициент эффективности рекламы и способов стимулирования сбыта (КР)	0,17	0,18	15	0,25	0,3	15
<i>4. Показатели конкурентоспособности продукции (КП)</i>						
4.1. Конкурентоспособность продукции	18,12	18,87	15	19,10	19,61	15

Согласно методу теории эффективной конкуренции, в первую группу, характеризующую использование конкурентоспособность производственного потенциала фирмы, вошли четыре показателя оценки его эффективности, а именно: экономичность (рациональность использования) производственных затрат; эффективность эксплуатации основных производственных фондов (фондоотдача); прибыльность (рентабельность) процесса изготовления товара; эффективность организации персонала предприятия, оцениваемая показателем производительности труда.

Вторую группу представляют *финансовые показатели* (показатели конкурентоспособности финансового потенциала), отражающие эффективность управления оборотным капиталом фирмы: независимость от внешних источников финансирования (автономия); способность предприятия расплачиваться по своим

обязательствам (платежеспособность); возможность устойчивого развития предприятия в будущем (ликвидность), а также непосредственно коэффициент использования оборотных средств фирмы, отражающий число оборотов среднегодового остатка оборотного капитала фирм.

Третья группа объединяет показатели, позволяющие комплексно оценить эффективность маркетинговой деятельности и управления сбытом (*конкурентоспособность маркетингового потенциала*); продвижением продукции на рынке; результативность применения средств рекламы и стимулирования, представленными своими показателями оценки (табл. 4).

Три перечисленные группы показателей характеризуют деятельность основных структурных подразделений фирм, а приведенные расчеты и результирующие показатели позволяют оценить конкурентоспособность производственных, финансовых и маркетинговых ресурсов, или потенциал предприятия в целом, и на этой основе исследовать конкурентоспособность двух фирм с позиций состояния ее внутренней среды, что является чрезвычайно важным этапом стратегического анализа фирм.

Четвертую группу представляют показатели конкурентоспособности товара, которая является вторым весомым компонентом методики оценки конкурентоспособности предприятия на основе теории эффективной конкуренции и органично дополняет общую оценку конкурентоспособности потенциала предприятия оценкой конкурентоспособности продукции на базе ее технических, нормативных и экономических показателей. Такой комплексный подход к оцениванию характеристик и качества товара по сути является проверкой соответствия его потребительских свойств разнообразным и изменчивым предпочтениям покупателей, установленным стандартам и ГОСТам, а также определения его стоимостных показателей, как на этапе покупки товара, так и в процессе его эксплуатации. Конкурентоспособность продукции представляет собой интегральную оценку конкурентоспособности фирмы, позволяющую рассмотреть ее позиционирование на рынке, или во внешней среде предприятия.

Взвешенная оценка конкурентоспособности продукции двух конкурирующих предприятий, определенная путем экспертизы специалистов потребительских свойств продукции, представлена в табл. 4.

Таблица 4

Единичные показатели конкурентоспособности предприятия, оцененные на основе экспертных оценок

Критерий оценки	Вес критерия	Единичный показатель, бал.			
		ООО ПКФ «Оникс» (ТМ Лучиано»)		КК ООО «Лаконд»	
		2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
Вкусовые качества	0,14	0,420	0,560	0,560	0,700
Калорийность (ккал на 100 г, переведенные в баллы)	0,13	0,520	0,650	0,390	0,520
Энергетическая ценность (кДж, переведенные в баллы)	0,121	0,363	0,484	0,242	0,242
Цветовое оформление	0,18	0,540	0,720	0,720	0,720
Конфигурация	0,17	0,340	0,340	0,340	0,510
Структурная консистенция теста	0,094	0,282	0,282	0,282	0,376
Содержание ГМО	0,083	0,415	0,415	0,415	0,415
Привлекательность упаковки	0,082	0,082	0,164	0,246	0,328

На базе формул табл. 5 были рассчитаны показатели нормативных параметров, сравнительной оценкой цен товаров-конкурентов и приведены к интегральным показателям конкурентоспособности потенциалов, продукции и предприятий в целом, показанным в табл. 5-6. Показатели конкурентоспособности продукции дополняют оценку потенциала предприятия и позволяют определить ее общую оценку.

Таблица 5

Показатели конкурентоспособности продукции предприятия	
Показатель	Способ расчета
1	2
Единичный показатель конкурентоспособности (качества) товара g_i	$g_i = \left(\frac{\Pi_i}{\Pi_{iopt}} \right) \times 100\%.$ <p>где Π_i – значение i-го параметра качества анализируемой продукции; Π_{iopt} – оптимальное значение i-го параметра качества.</p>
Групповой показатель (индекс) конкурентоспособности (качества товара) I_k	$I_k = \sum_{i=1}^n a_i g_i,$ <p>где $a_i g_i$ – весомость i-го параметра качества анализируемой продукции; n – число параметров качества, участвующих в оценке.</p>
Групповой показатель (индекс) экономических параметров товара	$I_3 = Z/Z_0; Z = Z_c + \sum_{i=1}^T C_i,$ <p>где Z, Z_0 – общие затраты потребителя на анализируемую продукцию и товар-образец (цена потребления); Z_c – разовые затраты на приобретение продукции (цена, транспортировка, таможенные тарифы и расходы, налаживания, пробный запуск); C_i – элемент средних затрат на эксплуатацию продукции; T – срок службы продукции; i – порядковый номер года.</p>
Интегральный показатель конкурентоспособности товара K_T	$K_T = I_k/I_3$
Комплексный (смешанный) коэффициент конкурентоспособности товара $K_{компл}$	$K_{компл} = \sum_{i=1}^n a_i (P_i/P_{iopt})^\beta,$ <p>где P_i, P_{iopt} – фактические и оптимальные значения i-го параметра продукции; $\beta = +1 (-1)$ – если увеличение соответствующего параметра продукции приводит к повышению (понижению) конкурентоспособности; C_i – элемент средних затрат на эксплуатацию продукции; T – срок службы продукции; i – порядковый номер года.</p>
Уровень конкурентоспособности товара U_T	$U_T = I_0/I_a; I = U/3,$ <p>где I_0 – интегральный показатель анализируемой продукции; I_a – интегральный показатель продукции-аналога; U – комплексный показатель качества продукции.</p>
Интегральный показатель конкурентных преимуществ товара $KП_T$	$KП_T = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_i \Pi_i \beta_j \Phi_{ij},$ <p>где $\sum_{i=1}^n a_i = 1$; a_i – весомость i-го конкурентного преимущества анализируемой продукции; n – число конкурентных преимуществ продукции; m – число факторов, обладающих i-м конкурентным преимуществом; Π_i – относительное или нормативное значение i-го конкурентного преимущества анализируемой продукции; Φ_{ij} – относительное или нормативное значение j – го фактора i-го конкурентного преимущества.</p>

Окончание табл. 5

1	2
Конкурентоспособности товара по системе 1111 – 5555 K_T	$K_T = (\sum_{i=1}^n B_i / n),$ <p>где B_i – экспертная оценка i – м экспертом j – го фактора (от 1 до 4); 5 – максимальная оценка фактора.</p>
Объем продаж товара с учетом его конкурентоспособности BA	$BA = 1 / \left(\sum_{i=1}^n b_i / b_A + 1 \right)^{m/K_A},$ <p>где n – число видов продукции конкурентов продукции A; уровень конкурентоспособности продукции A; b_A – показатель престижа фирмы, поставляющей на рынок продукцию A; b_i – показатель престижа фирмы-конкурента.</p>

В соответствии с алгоритмом расчета в теории эффективной конкуренции интегральный показатель конкурентоспособности предприятия и его продукции ККСП обеих кондитерских фирм был определен методом средневзвешенной арифметической, рассчитанный по формуле 5 [6-7]:

$$ККСП = 0,15 \cdot КПП + 0,29 \cdot КФП + 0,23 \cdot КМП + 0,33 \cdot КП, \quad (5)$$

где ККСП - интегральный показатель конкурентоспособности предприятия;
КПП, КФП, КМП - значения критериальных показателей конкурентоспособности производственного, финансового и маркетингового потенциалов соответственно;

КП - показатель конкурентоспособности продукции предприятия.

Полученные в результате расчетов комплексные показатели конкурентоспособности потенциалов и продукции предприятий в 2018 г. занесем в табл. 6.

Таблица 6

Комплексные показатели конкурентоспособности потенциалов и продукции предприятий в 2018 г.

Показатели конкурентоспособности	Предприятие	
	ООО ПКФ «Оникс» (ТМ «Лучиано»)	Предприятие- конкурент КК ООО «Лаконд»
1	2	3
Конкурентоспособность производственного потенциала ($КПП$)	13,1	15
Конкурентоспособность финансового потенциала ($КФП$)	12,1	15
Конкурентоспособность маркетингового потенциала ($КМП$)	8,5	11,4
Конкурентоспособность продукции	18,87	19,61
Конкурентоспособность предприятия	13,66	15,69

Очевидно, что показатели уровней конкурентоспособности ООО ПКФ «Оникс» (ТМ «Лучиано») несколько ниже, чем аналогичные у его конкурента – кондитерской компании ООО «Лаконд», и представленные расчетные данные наглядно демонстрируют «узкие места» каждого предприятия.

Общая оценка конкурентоспособности предприятий в контексте теории эффективной конкуренции позволила выявить определенные устойчивые закономерности, проявившиеся в анализируемом периоде.

Расчетные данные свидетельствуют о том, что в настоящее время ООО «Оникс» уступает конкуренту по некоторым оцениваемым параметрам. В частности, фирма выпускает несколько менее конкурентоспособную продукцию, ее финансовое положение хуже по некоторым показателям, чем ООО «Лаконд», а также конкурент осуществляет более эффективную маркетинговую деятельность (табл. 4-6). Однако популярность бренда и уровень конкурентоспособности ООО «Оникс» в целом имеют положительную динамику, что подтверждает рост интегрального показателя конкурентоспособности предприятия в 2018 г. (табл. 6).

Инструментарий метода теории эффективной конкуренции может эффективно применяться для диагностики состояния и развития важнейших сфер деятельности бизнеса, а также оценки степени конкурентоспособности продукции предприятий. Метод имеет потенциал использования, поскольку не ограничивает количество сфер исследования на предприятии и различных видов производимой продукции. Определенная трудоемкость расчетов, обусловленная в этом случае необходимостью расширения диапазона оцениваемых параметров и показателей, а также сложности формата методов экспертных оценок могут быть преодолены посредством компьютерного решения задач в рамках программного алгоритма теории эффективной конкуренции, что представляет интерес с точки зрения дальнейших разработок в области исследований проблем конкурентоспособности современных предприятий.

Выводы. Таким образом, исследование сущности и оценка конкурентоспособности предприятия по ряду методов и, прежде всего, на основе метода теории эффективной конкуренции, приводят к выводу, что конкурентоспособность обеспечивают два основных источника: операционная эффективность, рассматриваемая с точки зрения стратегического анализа внутренней среды фирмы и его ресурсного потенциала, и стратегическое позиционирование фирмы во внешней среде, которое в определенном смысле представляют характеристики продукции предприятия. Конкурентоспособность фирмы может быть обоснованно представлена на базе сопоставления совокупности показателей анализируемого хозяйствующего субъекта и ведущих конкурентов. Дифференциация и последующий синтез показателей операционной эффективности и стратегического позиционирования с помощью интегральной оценки конкурентоспособности как потенциала, так и продукции фирмы создают предпосылки комплексного и объективного оценивания его положения в высоко конкурентной среде и выработки стратегических решений по повышению конкурентоспособности предприятия на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Киндеева, В.В. Динамическая оценка конкурентоспособности в условиях деловой среды организации / В.В. Киндеева // Современная конкуренция. – 2017. – № 3(9). – С. 78-87.
2. Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2017. – 325 с.
3. Лазаренко, А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. - 2014. – №1. – С. 374-377.
4. Поляничкин, Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий / Ю.А. Поляничкин // Бизнес в законе. – 2012. – №3. – С. 191-194.
5. Любушин, Н.П. Экономический анализ. / Н.П. Любушин – М.: Изд-во Юнити-Дана, 2015. – 424 с.

6. Липкин, Е. Умные технологии – ключевой элемент в промышленной конкуренции». – М.: Остек-СМТ, 2017. – 224 с.

7. Просветов, Г.И. Конкуренция. Задачи и решения. Учебно-практическое пособие / Г.И. Просветов. – М.: изд-во Альфа-Пресс, 2015. – 344 с.

Поступила в редакцию 19.06.2019 г.

ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF A METHOD OF THE THEORY EFFECTIVE COMPETITION

T. L. Ivanova, A. V. Igumentseva

The article deals with the actual problem of the need to develop a unified approach to assessing the competitiveness of the enterprise. Carried out the synthesis of a number of methods of an estimation of competitiveness, grounded assessment of the competitiveness of enterprise using the method of the theory of effective competition and the approbation of this method on the example of enterprises of the Donetsk people's Republic.

Keywords: competitiveness, methods of an estimation of competitiveness, competitive advantage, competitive potential, competitiveness, private and integrated indicators of an estimation of competitiveness of the resource capacity and the company's products.

Иванова Татьяна Леонидовна

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики», г. Донецк
3264223@gmail.com
+38-071-391-61-85

Игуменцева Анна Викторовна

магистр кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики», г. Донецк
anna.igumenceva@mail.ru
+38-071-417-66-27

Ivanova Tatiana

Doctor of Economic Sciences
Donetsk Academy of management and public service under the Head of the Donetsk People's
Republic, city Donetsk

Igumentseva Anna

master
Donetsk Academy of management and public service under the Head of the Donetsk People's
Republic, city Donetsk

УДК 351.83;331.104:108

РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2019. *И. А. Кондаурова, В. А. Геммерлинг*

В статье рассмотрены основные теоретические подходы к регулированию социально-трудовых отношений, проанализировано влияние данного процесса на развитие человеческих ресурсов государства. Приведены основные особенности регулирования социально-трудовых отношений в Донецкой Народной Республике, рассмотрены трудности и проблемы в социально-трудовой сфере в период становления и развития государства. Рассмотрены основные направления реализации государственной политики Донецкой Народной Республики в области регулирования социально-трудовых отношений. Проведен обзор нормативно-правовых документов, составляющих основу законодательного регулирования социально-трудовых отношений. Приведены основные направления развития человеческих ресурсов государства. Рассмотрены приоритетные задачи системы государственного регулирования социально-трудовых отношений в контексте развития человеческих ресурсов Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, регулирование, развитие человеческих ресурсов, государство, законодательная база, занятость населения, социальное обеспечение.

Постановка проблемы. В современных условиях развития экономики Донецкой Народной Республики, на фоне нарастания глобальных кризисных явлений в социальной, экономической и политической сферах, человеческие ресурсы становятся основным фактором, позволяющим государству развиваться и эффективно выполнять свои функции. При этом развитие человеческих ресурсов, имеющее ключевое значение для экономики государства, невозможно без создания прочной основы, которая заключается в построении эффективной системы государственного регулирования социально-трудовых отношений. В связи с этим, возникает необходимость в формировании эффективной социальной политики, направленной на решение насущных проблем в социально-трудовой сфере. Здесь большое значение приобретает формирование законодательной базы государства, направленной на регулирование социально-трудовых отношений, а также создание эффективного механизма реализации законодательных инициатив, что будет способствовать комплексному развитию человеческих ресурсов Донецкой народной Республики.

Актуальность исследования обусловлена тем, что эффективное регулирование социально-трудовых отношений становится одним из основных факторов развития человеческих ресурсов, что имеет решающее значение для стабильного функционирования государства в современных условиях. Только люди, постоянно развивающиеся и повышающие уровень своего профессионализма, способны построить эффективное государство, отвечающее современным требованиям общества. С другой стороны, прочная законодательная база и отлаженный механизм реализации прав и обязанностей граждан в социально-трудовой сфере является фундаментом развития человеческих ресурсов государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем регулирования социально-трудовых отношений занимались многие известные ученые. Отдельные стороны социально-трудовых отношений, как экономической категории,

рассматривались в работах иностранных авторов: К. Маркса, Ф. Герцберга, Э. Мейо, М. Паркера. В отечественной литературе особого внимания заслуживают труды С. Струмилина, Л. Бунтовской, Б. Генкина, Н. Лукьянченко, Р. Колосовой, Н. Волгина, Ю. Одегова, Р. Капелюшникова и других ученых. Вопросы развития человеческих ресурсов рассматриваются в трудах зарубежных и отечественных ученых, таких как: П. Друкер, М. Армстронг, М. Мескон, О.С. Виханский, А.Я. Кибанов и другие. Современные российские ученые также уделяют большое внимание вопросам регулирования социально-трудовых отношений и влиянию данного процесса на развитие человеческих ресурсов государства [2; 3; 4; 10].

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на множество научных работ и исследований, посвященных регулированию социально-трудовых отношений, до сих пор остаются недостаточно изученными вопросы, касающиеся влияния данного процесса на развитие человеческих ресурсов в современных условиях, что и определяет важность исследования в данной области.

Целью данного исследования является проведение анализа теоретических подходов к регулированию социально-трудовых отношений, изучение особенностей данного процесса, а также его влияния на развитие человеческих ресурсов в Донецкой Народной Республике как государстве в период своего становления.

Результаты исследования. Социально-трудовые отношения следует рассматривать как процесс взаимодействия между субъектами этих отношений, такими как государство, работодатели и наемные работники. При этом ученые рассматривают социально-трудовые отношения как систему, состоящую из взаимосвязанных видов отношений, каждый из которых имеет свои особенности, экономическую сущность, приобретает определенные формы и является объектом государственного регулирования.

Регулирование социально-трудовых отношений осуществляется государством, которое выступает гарантом конституционных и законодательных прав граждан. Роль государства в регулировании социально-трудовых отношений заключается в осуществлении определенных функций, реализация которых зависит от политических, социальных и экономических условий, в которых находится в данный момент конкретное государство. При этом система государственного регулирования социально-трудовых отношений представляет собой совокупность взаимосвязанных механизмов, направленных на осуществление регулирования в данной области [8].

Система государственного регулирования социально-трудовых отношений включает в себя, с одной стороны, формирование законодательной базы государства, а с другой стороны – осуществление практической реализации законодательных актов государственными органами исполнительной и судебной власти, а также объединениями работодателей и работников предприятий. В современных условиях осуществление государственного регулирования социально-трудовых отношений основывается на актуальных потребностях общества, а также на общемировых тенденциях развития.

Следует отметить, что в современных условиях формирования экономики знаний и цифровизации общества, труд становится более сложным, интеллектуальным, творческим и разнообразным, что требует от работников все большей компетентности, мотивированности и активности по достижению поставленных целей. В связи с этим, система регулирования социально-трудовых отношений становится прочным фундаментом для развития человеческих ресурсов, направленного на возрастание производительности труда, увеличение компетентности работников, улучшение

состояния здоровья граждан и, как следствие, повышение эффективности экономики государства в целом [9].

Реализацию государственной политики Донецкой Народной Республики в области регулирования социально-трудовых отношений осуществляет Департамент социально-трудовых отношений Министерства труда и социальной политики. В его задачи входит:

- формирование политики государства в области оплаты и нормирования труда, занятости населения, трудовой миграции, социально-трудового взаимодействия и охраны труда;
- осуществление оперативного контроля над выплатами просроченной заработной платы;
- ведение оперативного мониторинга рынка труда и трудовых миграционных потоков на территории Донецкой Народной Республики, а также составление прогнозов касательно их регулирования;
- осуществление координации деятельности Республиканского центра занятости;
- взаимодействие с Государственной инспекцией по вопросам соблюдения законодательства о труде Донецкой Народной Республики;
- реализация определенного порядка регистрации соглашений и коллективных договоров;
- анализ данных по заключаемым коллективным договорам и соглашениям, а также предоставление организационно-консультативной помощи сторонам переговорного процесса;
- контроль и анализ уровня производственного травматизма;
- формирование и актуализация реестра предприятий с вредными и тяжелыми условиями труда, прошедших государственную регистрацию на территории Донецкой Народной Республики;
- ведение разъяснительной работы с гражданами и представителями предприятий, учреждений и организаций в сфере социально-трудовых отношений [7].

В докладе министра труда и социальной политики Л. Толстыкиной «Об итогах работы Министерства труда и социальной политики за 2018 год» отмечается, что работа по регулированию и развитию социально-трудовых отношений проводится в области формирования законодательной и нормативно-правовой базы совместно с комитетами Народного Совета, профильными министерствами и ведомствами Донецкой Народной Республики, а также профсоюзами. Методы правового регулирования социально-трудовых отношений во многом определяют общественное спокойствие и взаимопонимание субъектов трудовых правоотношений. Данная сфера объединяет в себе наибольшее число членов общества, следовательно, ей необходимо уделять наиболее пристальное внимание со стороны государства [1].

В настоящее время в Республике достаточно острой остается проблема трудоустройства молодежи. Существующий механизм квотирования эту проблему, к сожалению, не решает. Для усовершенствования данного механизма Министерством труда и социальной политики разрабатываются предложения для внесения изменений и дополнений в Закон Донецкой Народной Республики «О занятости населения», направленных на предоставление дотаций работодателям за создание первого рабочего места для выпускников образовательных учреждений. Следует отметить, что в настоящее время на рынке труда сохраняется дисбаланс спроса и предложения в профессионально-квалификационной плоскости. Это связано, в первую очередь, с

такими факторами, как отток кадров и рост трудовой миграции, что порождает, в конечном итоге, нехватку квалифицированных специалистов [1].

Социально-трудовые отношения в Донецкой Народной Республике регулируются такими законодательными актами: Конституция Донецкой Народной Республики; Законы ДНР о занятости населения, о социальной защите, об оплате труда, об охране труда, об основах общеобязательного социального страхования, об отпусках и другие. Помимо законов, социально-трудовые отношения в ДНР регулируются также указами Главы Донецкой Народной Республики, постановлениями Правительства (Совета Министров) ДНР, распоряжениями главы ДНР и Совета Министров ДНР, приказами Министерства труда и социальной политики и другими нормативно-правовыми документами. Процесс формирования законодательной базы в Донецкой Народной Республике начат с 2015 года и продолжается по настоящее время, в связи с этим, до принятия Законов ДНР, регулирующих соответствующие взаимоотношения между субъектами социально-трудовых отношений, применяются Законы Украины, не противоречащие Декларации о суверенитете Донецкой Народной Республики и Конституции ДНР [12].

Регулирование социально-трудовых отношений на государственном уровне осуществляется органами законодательной, исполнительной и судебной власти, образующими систему государственного регулирования социально-трудовых отношений. Задачами данной системы являются:

- разработка законодательных актов в трудовой и социальной сферах;
- реализация законодательных инициатив на государственном уровне и на уровне местного самоуправления;
- осуществление контроля над соблюдением законов;
- выработка и осуществление государственной политики в сфере социально-трудовых отношений;
- разработка конкретных рекомендаций по отдельным аспектам социально-трудовых отношений, таким как: оплата труда, занятость населения, трудовая миграция, безопасность труда, условия труда, разрешение трудовых споров и т. д.

Следует отметить, что в условиях рыночной экономики государственное регулирование социально-трудовых отношений заключается в обеспечении граждан социальными гарантиями, что проявляется в разработке нормативно-правовых актов, которые устанавливают определенные границы, в рамках которых должна осуществляться деятельность субъектов социально-трудовых отношений. При этом четкие правила, регламентирующие социально-трудовые отношения, способствуют созданию условий для развития человеческих ресурсов государства, повышают ответственность работодателей и улучшают мотивацию работников, стимулируют их творческую активность и повышают производительность труда. Все это неизбежно отражается на улучшении экономических показателей хозяйственной деятельности, как отдельных предприятий, так и государства в целом [11].

Для уяснения роли сбалансированного регулирования социально-трудовых отношений в развитии человеческих ресурсов государства в современных условиях, рассмотрим основные направления, по которым следует осуществлять развитие человеческих ресурсов. Необходимо отметить, что развитие человеческих ресурсов – это сложный и многосторонний процесс, который нельзя свести только лишь к накоплению работниками определенных профессиональных знаний, умений и навыков. Развитие человеческих ресурсов необходимо осуществлять комплексно, уделяя внимание следующим основным направлениям:

- личностное развитие;
- профессиональное развитие;
- физическое развитие;
- социальное развитие;
- материальное развитие.

Каждый человек представляет собой уникальную личность, от уровня развития которой во многом зависит качество выполняемой работы. Развитие личностных качеств персонала в современных условиях становится основным фактором развития человеческих ресурсов во всех остальных направлениях. Профессиональному развитию работников традиционно уделяется основное внимание со стороны руководства предприятий, так как результаты развития персонала в данном направлении можно гарантированно получить уже в обозримом будущем. Однако, для эффективного развития человеческих ресурсов, не следует забывать и про другие направления. Физическое развитие и укрепление здоровья работников благоприятно сказывается на экономических показателях предприятий за счет увеличения времени годовой выработки, снижения выплат по нетрудоспособности, а также благодаря повышению качества трудовой деятельности в целом [5].

Социальное развитие человеческих ресурсов позволяет расширять сферу деловых контактов, укреплять связи и осуществлять обмен передовым опытом, а также значительно способствует личностному и профессиональному развитию работников. Материальное развитие человеческих ресурсов представляет собой улучшение благосостояния граждан за счет роста заработной платы и разнообразных стимулирующих выплат. Большое значение в современных условиях также приобретает обучение населения основам финансовой грамотности, что необходимо для рационального использования полученных от трудовой деятельности доходов [6].

Таким образом, развитие человеческих ресурсов во всех рассмотренных направлениях возможно последовательно и планомерно осуществлять, только опираясь на хорошо отлаженный механизм государственного регулирования социально-трудовых отношений. При этом комплексное развитие человеческих ресурсов будет способствовать повышению качества жизни граждан, укреплению общественных взаимоотношений, улучшению экономических показателей предприятий и развитию экономики государства в целом.

Следует сказать, что в современных условиях одним из ключевых аспектов функционирования механизма государственного регулирования социально-трудовых отношений в Донецкой Народной Республике является учет специфических особенностей периода становления государства, а также глобальных экономических тенденций развития. В связи с этим, большое значение приобретает определение приоритетных направлений в регулировании социально-трудовых отношений. Среди основных направлений регулирования в данной области можно выделить:

- разработка мероприятий по улучшению ситуации в сфере занятости населения с учетом экономических реалий государства;
- повышение уровня оплаты труда, опирающееся на развитие экономики и повышение производительности труда, а также освоение новых технологий производства;
- повышение уровня жизни граждан на основе обеспечения социальных гарантий государства, развития системы образования и здравоохранения, а также популяризации здорового образа жизни;

– создание организационно-правовых основ для социального диалога на всех уровнях управления социально-трудовыми процессами.

Необходимо отметить, что решение задачи по улучшению социального обеспечения граждан должно осуществляться не только посредством повышения размеров социальных выплат и увеличения их разнообразия, но и путем создания необходимых условий, при которых укрепление экономики государства позволит выделять необходимое количество средств на социальную защиту граждан.

Выводы. Таким образом, регулирование социально-трудовых отношений в современных условиях развития государства, с учетом общемировых экономических тенденций и стремительных структурных изменений в экономике, необходимо осуществлять на основе принципов системного подхода к решению проблем занятости населения, повышению уровня жизни населения, а также к разработке правового обеспечения социально-трудовых отношений. Законодательная база регулирования социально-трудовых отношений является тем фундаментом, на основе которого строятся общественные отношения в государстве, стимулируется рост экономики, создаются условия для развития человеческих ресурсов. В свою очередь, развитие человеческих ресурсов государства позволяет укреплять правовые основы социально-трудовых отношений, создавать предпосылки для инновационного развития экономики, достижения социальной справедливости, реализации интересов граждан и повышения благосостояния государства в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доклад Ларисы Толстыкиной об итогах работы Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/doklad-larisy-tostykinoy-ob-itogah-raboty-ministerstva-truda-i-sotsialnoj-politiki-za-2018-god/>.
2. Дубаневич Л.Э. Регулирование социально-трудовых отношений: территориальный уровень / Л.Э. Дубаневич // Современная наука. – 2015. – № 1. – С. 23-26.
3. Клименко О.И. Некоторые теоретические аспекты познания проблемы регулирования социально-трудовых отношений / О.И. Клименко // Вестник БУКЭП. – 2011. – № 3. – С. 31-42.
4. Колмакова И.Д. Регулирование социально-трудовых отношений в экономике России / И.Д. Колмакова // Российское предпринимательство. – 2006. – Том 7. – № 1. – С. 19-25.
5. Кондаурова И.А. Формирование конкурентных преимуществ предприятия на основе стратегии развития человеческого капитала / И.А. Кондаурова, В.А. Геммерлинг // Друкеровский вестник. – 2018. – №4. – С. 210-220.
6. Кондаурова И.А. Эффективность использования человеческих ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / И.А. Кондаурова, В.А. Геммерлинг // Экономика и управление: теория и практика. – 2018. – Т.4. – №2. – С. 13-18.
7. Официальный сайт Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mtspdnr.ru/index.php/o-ministerstve/departament-sotsialno-trudovykh-otnoshenij>.
8. Симонин П.В. Регулирование и институционализация социально-трудовых отношений / П.В. Симонин, Т.В. Богачева, В.А. Данилова // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т.7. – №1 (26) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/97EVN115.pdf>.
9. Человеческие ресурсы в инновационной экономике: ретроспектива и перспектива развития: моногр. / А.А. Степанов, Н.Л. Красюкова, Э.А. Алешаев и др.; под ред. А.А. Степанова, М.В. Савиной. – Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: Научный консультант, 2018. – 240 с.
10. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2003. – 736 с.
11. Янченко Е.В. Роль социальной политики и социального партнерства в регулировании социально-трудовых отношений в современной экономике / Е.В. Янченко, Н.А. Завгородняя // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2013. – №3 (24). – С. 70-73.
12. Vvedenskaya V.V. (2017) Stanovlenie zakonodatel'stva Donetskoi Narodnoi Respubliki [Formation of the legislation of the Donetsk People's Republic]. Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava [Matters of

Russian and International Law], 7 (8A), pp. 115-129.

Поступила в редакцию 24.06.2019 г.

REGULATION OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS AS THE BASIS FOR THE HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

I. A. Kondaurova, V. A. Gemmerling

The article discusses the main theoretical approaches to the social and labor relations regulation, analyzes the impact of this process on the human resources development of the state. The main features of social and labor relations regulation in the Donetsk People's Republic are given, the difficulties and problems in the social and labor sphere during the formation and development of the state are considered. The main directions of the state policy implementation of the Donetsk People's Republic in the field of social and labor relations regulation are considered. Regulatory documents constituting the basis of social and labor relations legislative regulation are reviewed. The main directions of the human resources development of the state are given. The priority tasks of social and labor relations state regulation system in the context of human resources development of the Donetsk People's Republic are considered.

Keywords: social and labor relations, regulation, human resources development, state, legislative framework, employment, social security.

Кондаурова Инна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой управления бизнесом и персоналом

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

inna.a.kondaurova@mail.ru

+38-071-309-21-63

Геммерлинг Владимир Альбертович

аспирант кафедры управления бизнесом и персоналом

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

vova_gemmerling@mail.ru

+38-071-379-17-18

Kondaurova Inna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National Technical University, Donetsk

Gemmerling Vladimir

Post-graduate student of the Department of business and personnel management

Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 339.96:330.117

ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК РЫЧАГ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

© 2019. А. А. Кужелева, Т. Г. Чернявская

В статье определена сущность трансграничного сотрудничества, определена его роль в экономическом развитии государства, на основе анализа зарубежного опыта рассмотрены основные виды и направления такого взаимодействия. На основе расчета индекса товаропотоков и коэффициента сбалансированности приграничной торговли выявлены особенности формирования трансграничных связей между Донецкой и Луганской Народными Республиками (Д/ЛНР, Республики) и Российской Федерацией (РФ). Определены основные предпосылки и проблемы развития трансграничного сотрудничества данных государств, а также предложен авторский подход к решению создавшихся проблем.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, приграничная торговля, индекс товаропотоков, коэффициент сбалансированности приграничной торговли, экспорт, импорт.

Актуальность темы исследования. Характерным признаком современных межгосударственных экономических отношений является усиление процессов глобализации. Общемировая экономическая нестабильность провоцирует возникновение необходимости выявления новых форм взаимодействия на международной арене. Таковой является трансграничное сотрудничество, представляющее собой форму внешней деятельности приграничных регионов.

Налаживание трансграничных связей для ДНР и ЛНР также является чрезвычайно актуальной проблемой, поскольку существование на территориях государств военного конфликта обусловило появление различного рода проблем, связанных с их экономической изоляцией от внешнего мира.

Анализ последних достижений и публикаций. Вопросу организации трансграничного сотрудничества уделено внимание в работах многих отечественных и зарубежных исследователей, таких как: О. Ю. Дубровина [3], Н. В. Москалева [4], О. П. Осадчая [5], А. В. Половян [7], Т. В. Семенова [8], Ю. В. Погребняк [9] и др. Однако на данный момент отсутствует комплексный анализ определения возможностей трансграничного сотрудничества в условиях неопределенности.

Целью данного исследования является анализ особенностей трансграничного сотрудничества как особого рычага экономического развития, с последующим поиском путей по формированию его механизма.

Результаты исследования. Трансграничное сотрудничество – это процесс, который возникает из-за готовности совместно решать проблемы, с которыми сталкиваются сообщества и местные органы власти по разные стороны национальных границ, для преодоления их «периферийного» позиционирования в правительстве и системах управления, к которым они относятся [1].

Эмпирические данные показывают, что совместные подходы к пограничным проблемам являются одним из наиболее эффективных решений для уменьшения интенсивности, так называемых, «пограничных эффектов». Исходя из этих данных, в течение последних десятилетий международные субъекты, такие как Совет Европы и Европейский союз, разработали (правовые и финансовые) справочные рамки и инструменты для облегчения таких процессов между пограничными сообществами [2].

Основными преимуществами трансграничного сотрудничества можно назвать следующие:

- расширение объемов приграничной торговли;
- привлечение инвестиций партнеров в приоритетные сферы регионального развития;
- разработка и внедрение инноваций, развитие научно-технического прогресса, обмен технологиями;
- решение проблем эффективности функционирования пограничной, транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры;
- создание новых институциональных структур трансграничного сотрудничества [3, 4].

В зарубежной практике сложились следующие формы и виды трансграничного сотрудничества:

- рабочие объединения (например, Рабочее объединение Альп – регионы Австрии, Швейцарии и Италии, целью которого является решение проблем, достижение консенсуса в таких сферах, как экология, культура и экономика, и содействие взаимопониманию людей в приграничье);
- региональные советы и ассоциации (например, Ассоциация «Четыре двигателя Европы», объединившая немецкую землю Баден-Вюртенберг, автономные комитеты испанской Каталонии, регионы итальянской Ломбардии и французский регион Рон-Альпы, деятельность которой направлена на развитие транспортной инфраструктуры и коммуникаций, сотрудничество в области новых технологий, науки и культуры);
- международные центры (например, Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос», деятельность которого направлена на установление сотрудничества между Республикой Казахстан и Китайской Народной Республики. Создание Центра формирует территорию безвизового посещения граждан двух, а также третьих стран для деловых встреч, ознакомления с промышленной продукцией, производимой в Казахстане, Китае и в странах СНГ, заключения торговых сделок и проведения досуга) [5].

Одной из наиболее распространенных форм трансграничного сотрудничества является еврорегион, который является способом тесной интеграции нескольких соседствующих государств. Подобный (Еврорегион Донбасс) был создан в 2010 году на основе Луганской, Донецкой (Украина), Ростовской и Воронежской областей (РФ) с целью совместной реализации ряда проектов.

Показательными являются результаты сотрудничества Ростовской области и Донецкой области за 2011 год: объем внешней торговли по сравнению с аналогичным периодом 2010 года увеличился в 2,2 раза; экспорт в Донецкую область за 8 месяцев 2011 года увеличился почти в 5 раз по сравнению с аналогичным периодом 2010 года; импорт из Донецкой области за 8 месяцев 2011 года увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2010 года более чем в 2 раза. Стоит отметить, что де-юре данное соглашение действует до сих пор [6].

Исходя из этого, теоретически существует исторически сложившаяся база развития интеграционных процессов данных регионов, что определяет следующие предпосылки развития трансграничного сотрудничества Д/ЛНР и Ростовской области РФ:

1. Фактическое существование еврорегиона «Донбасс», включающее вероятное создание на территории образования разнонаправленных кластеров: «Транспортное

машиностроение», «Аграрный кластер», «Медицинский кластер», «Кластер нанотехнологий».

2. Отнесение территорий Донбасса и Ростовской области РФ к одному угольному бассейну.

3. Историческая преемственность территорий.

4. Ресурсная взаимодополняемость территорий.

5. Тесное интеграционное взаимодействие существующих бизнес-структур.

6. Существующая социальная и транспортная инфраструктура, наличие общих логистических схем.

7. Схожая отраслевая структура.

8. Наличие научно-технического потенциал.

9. Наличие общих для приграничных территорий проблем совершенствования экологической ситуации.

10. Возможность использования ресурсного и исторического потенциала для маркетингового продвижения территории.

11. Инвестиционная привлекательность приграничной территории.

Для определения эффективности внешней торговли предполагается определение индекса товаропотоков трансграничного сотрудничества (1) (табл. 1).

$$I_m = \frac{E}{I}, \quad (1)$$

где E – величина экспорта в приграничную страну;

I – величина импорта из нее.

Таблица 1

Динамика внешней торговли Д/ЛНР с РФ за 2016- I–III квартал 2017 [7, 8]

Год	Импорт	Экспорт	Индекс товаропотоков	Коэффициент сбалансированности приграничной торговли
2016	1 192 635,5	298 875,1	0,25	0,6
I–III квартал 2017	635 451,7	538 602,1	0,85	0,09

Исходя из полученных данных, можно отметить, что происходит увеличение индекса товаропотока, однако, несмотря на то, что показатель в 2017 году стремится к 1, по-прежнему Д/ЛНР остаются импортозависимыми от РФ.

С целью определения уровня развития внешнеторгового оборота используем коэффициент сбалансированности приграничной торговли, который дает возможность характеризовать направленность внешнеторговых связей (2).

$$K = \frac{C}{TO}, \quad (2)$$

где K – коэффициент сбалансированности приграничной торговли;

C – внешнеторговое сальдо;

TO – внешнеторговый оборот.

Данный коэффициент может приобрести значение от +1 до -1, при этом 0 указывает на область абсолютной сбалансированности экспорта и импорта, значения от

0 до -1 – на область несбалансированности импорта, от 0 до +1 – на область несбалансированности экспорта.

Полученные значения представлены на рис. 1.

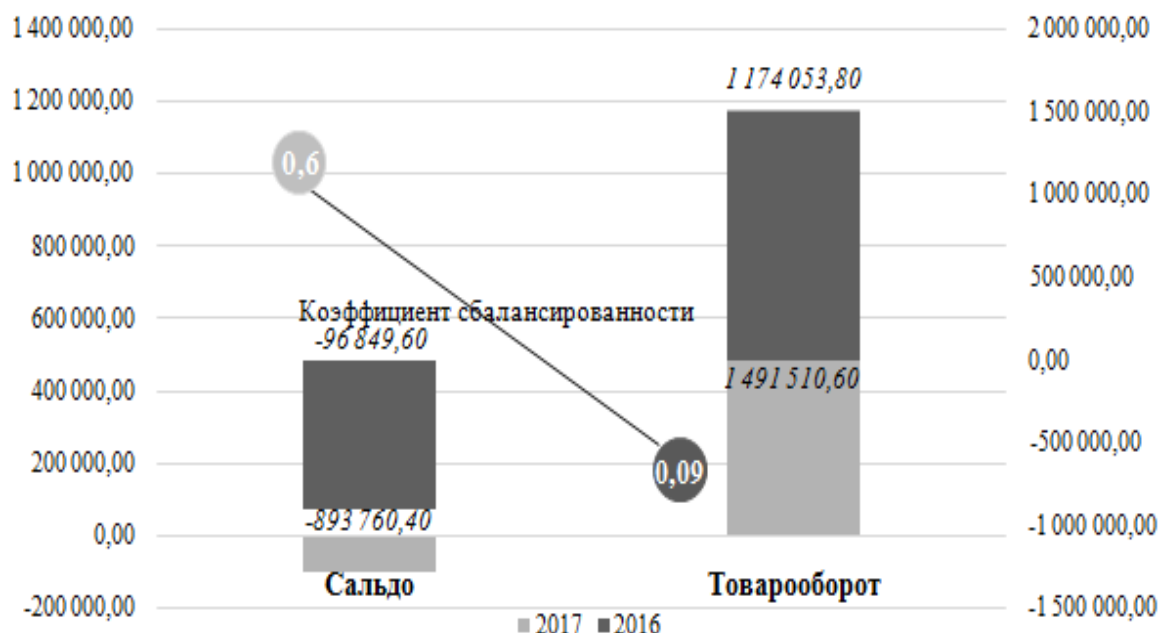


Рис. 1. Коэффициент сбалансированности приграничной торговли Д/ЛНР и РФ

Результаты вычислений указывают на нахождение ВЭД в области сравнительной сбалансированности импорта, при этом прослеживается тенденция к абсолютной сбалансированности экспорта и импорта Д/ЛНР и РФ.

Однако, несмотря на положительную динамику развития внешнеэкономических связей между данными государствами, существует ряд сложностей, оказывающих негативное воздействие на эффективность развития трансграничного сотрудничества (рис. 2).

Основными проблемами в развитии интеграционных процессов между Республиками и Россией являются: институциональные факторы (выражаются, прежде всего, в несостоятельности законодательной базы, регулирующей подобное взаимодействие, а также в отсутствии как таковой модели развития трансграничного сотрудничества), политическая нестабильность (выражается в санкциях, введенных против Д/ЛНР и РФ, а также неопределенности политического статуса Республик), а также проистекающее из этого несовершенство существующей ресурсной базы (разрушенные логистические системы между государствами, недостаточность финансирования, в т. ч. низкий уровень инвестиционной привлекательности Д/ЛНР, миграция трудовых ресурсов (прежде всего, специалистов) и несовершенство существующей системы подготовки кадров, а также отсутствие вовлеченности негосударственных учреждений и общественных организаций к процессу установления межрегиональных связей).

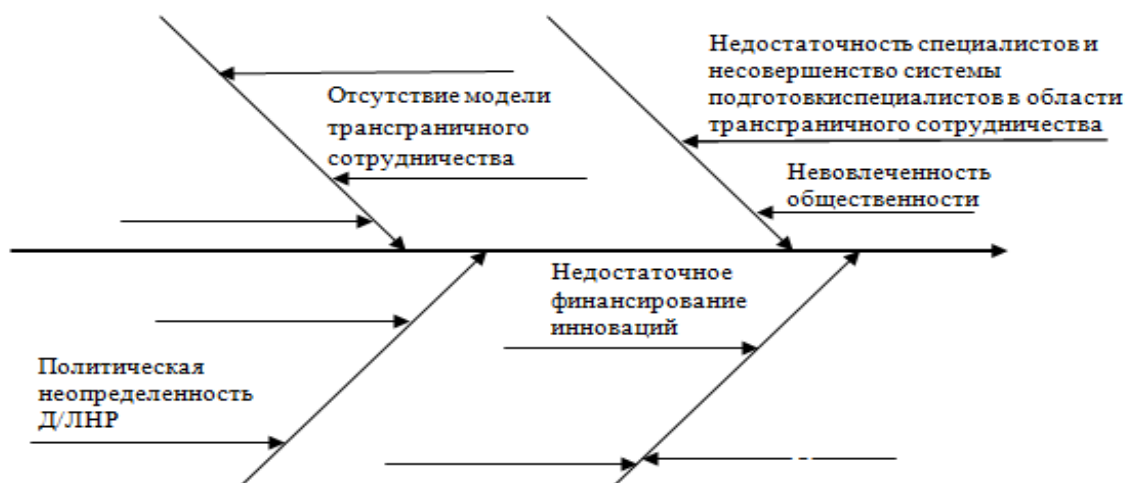


Рис. 2. Система проблем, препятствующих развитию трансграничного сотрудничества Д/ЛНР и РФ [9]

Существование сдерживающих факторов вызывает необходимость поиска путей поддержки трансграничного сотрудничества. Подобный механизм представлен на рис. 3.

Следовательно, формирование трансграничного сотрудничества основано на реализации основных направлений, таких как:

1. Совершенствование институционально-правовой основы трансграничных регионов.
2. Формирование информационного обеспечения развития трансграничного сотрудничества в пределах приграничных регионов.
3. Развитие сети торгово-логистических центров, которые смогут обеспечить представление широкого ассортимента качественной продукции преимущественно местного производства.
4. Активизация развития сельского хозяйства.
5. Формирование благоприятного инвестиционного климата в Республиках.
6. Продвижение зоны приграничного взаимодействия как особой территории, привлекательной для потенциальных инвесторов.
7. Проведение реформы децентрализации и развития местного самоуправления.
8. Проведение широкой информационной кампании для ознакомления местных органов власти и общественности с природой и преимуществами данных объединений.
9. Обеспечение эффективного диалога между органами власти, наукой и общественными организациями.
10. Ориентирование туристического сектора на создание соответствующих условий для привлечения туристов (в т. ч. развитие промышленного туризма), а также преодоление основных экологических проблем.

Ключевыми тенденциями сотрудничества в современных условиях, как показывает зарубежный опыт, являются: использование современных информационных технологий, новых каналов связи, финансовых и интеллектуальных ресурсов, местных ключевых компетенций, новых механизмов сотрудничества, в частности, краудсорсинга и краудфандинг и др.



Рис. 3. Система мероприятий по формированию механизма трансграничного сотрудничества Д/ЛНР и РФ

Выводы. Таким образом, трансграничное сотрудничество является важным фактором становления международных отношений между различными субъектами хозяйствования. Анализ развития внешней торговли Д/ЛНР с РФ указывает на ряд серьезных проблем, препятствующих эффективному формированию интеграционных процессов. Их выделение дает возможность определения комплекса мероприятий по стимулированию развития трансграничных связей.

Перспективами дальнейших исследований является поиск возможностей имплементации успешного зарубежного опыта в отечественную практику, а также формирование правового механизма реализации предложенной модели в условиях политической неопределенности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Leadership for cross-border cooperation: Toolkit for practitioners in cross-border cooperation / Council of Europe, 2017. – URL: <https://rm.coe.int/lap-cbc-leadership-for-cross-border-cooperation-toolkit-for-practition/1680759f11>. (дата обращения 02.06.2019).
2. Cross border cooperation within the European Neighborhood Instrument (ENI) /Cross-border cooperation in the Mediterranean, 2015. – URL: http://www.enpicbmed.eu/sites/default/files/jop_eni_cbc_med_2014-2020_adopted.pdf. (дата обращения 09.06.2019).
3. Дубровина, О. Ю. Приграничное сотрудничество как форма межрегионального взаимодействия и регионализации / О. Ю. Дубровина // Власть, 2018. – Т. 26. – № 8. – С. 97-102.
4. Москалева, Н. В. Трансграничное сотрудничество - социально-экономический потенциал сопредельных территорий / Н. В. Москалева // Проблемы безопасности российского общества, 2014. – № 1. – С. 131-141.
5. Осадчая, О. П. Основные формы организации приграничного сотрудничества: монография / О. П. Осадчая // Рубцовск: Рубцовский индустриальный институт, 2013. – 155 с.
6. Экономическое сотрудничество участников Еврорегиона / Еврорегион Донбасс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://euroregion-donbass.ru/programseconomic.php>. (дата обращения 02.06.2019).
7. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы // Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.
8. Семенова, Т. В. К вопросу о развитии внешнеторговой деятельности в Донецкой Народной Республике / Т. В. Семёнова, Н. П. Малов // Экономика и маркетинг в XXI веке: проблемы, опыт, перспективы: материалы XIV-й Междунар. науч.-практ. конф., 23–24 ноября 2017 г., г. Донецк, 2017. – С. 137-142.
9. Погребняк, Ю. В. Развитие механизмов межрегионального и трансграничного сотрудничества в современных условиях: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Юлия Владимировна Погребняк // Донецк, 2017. – 243 с.

Поступила в редакцию 15.06.2019 г.

TRANSBOUNDARY COOPERATION AS THE LEVER OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

A. A. Kuzheleva, T. G. Chernyavskaya

The article defines the essence of cross-border cooperation, defines its role in the economic development of the state, on the basis of the analysis of foreign experience, the main types and directions of such interaction are considered. Based on the calculation of the commodity flow index and the balance coefficient of cross-border trade, the peculiarities of the formation of cross-border relations between the Donetsk and Lugansk People's Republics (D/LPR, Republics) and the Russian Federation (RF) are revealed. The main prerequisites and problems of the development of cross-border cooperation of these states are identified, and an author's approach to solving the problems created is proposed.

Keywords: cross-border cooperation; cross-border trade; commodity flow index; balance ratio of cross-border trade; export; import.

Кужелева Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
kuzhelechka@yandex.ru
+38-071-391-12-79

Чернявская Татьяна Геннадиевна

студентка специальности «Государственное и муниципальное управление»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
vspro.go@mail.ru
+38-071-429-42-25

Kuzheleva Anna

candidate of economics, PhD, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

Chernyavskaya Tatiana

undergraduate student majoring in state and municipal administration
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.3:658.7

**ТРАКТОВКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИЙ
«ЛОГИСТИЧЕСКАЯ УСЛУГА» И «ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС»**© 2019. *О. А. Курносова*

В статье на основе теоретического анализа и обобщения подходов к определению экономической сущности категорий «логистическая услуга» и «логистический сервис» предложена их авторская трактовка.

Ключевые слова: логистический бизнес-процесс, логистическая услуга, логистический сервис, логистическое обслуживание, процессный подход к управлению, система логистического сервиса.

Постановка проблемы. Современный этап развития глобальной бизнес-среды представляют собой период стремительного прогресса и качественных изменений в процессах производства и потребления, сопровождающихся формированием и организацией сетевых экономических и корпоративных структур. В данных обстоятельствах инновационный путь развития промышленных предприятий является безальтернативным. Формирование эффективной и качественной системы логистического сервиса является одним из базовых инструментов достижения конкурентных преимуществ и обеспечения устойчивого долгосрочного развития промышленных предприятий. Это объясняется тем, стратегия инновационного развития компаний в этом случае ориентирована не на внедрение капиталоемких технологических инноваций, привлечение дополнительных инвестиций и расширение масштабов производства, а на организационно-управленческие инновации в цепи поставок, которые позволяют улучшать качество значимых для клиентов характеристики продукции и сервиса. Удовлетворение потребностей всех участников цепи поставок возможно лишь в том случае, если все бизнес-процессы в сфере снабжения, производства, распределения и сбыта будут организованы на основе логистического подхода: поставка необходимого количества и качества продукции в требуемое место по строго определенной цене.

Анализ литературных источников. Вопросы управления логистическим сервисом освещены в трудах В.М. Аристова, Е.Р. Абрамовой, В.А. Бондаренко, Н.С. Бурмистровой, О.Е. Васильевой, Н.В. Гайдабрус, О.А. Глазуновой, М.Ю. Григорак, С. Гронгрусса, Н.В. Гузенко, В.В. Дыбской, А.В. Ивановой, Д.А. Карха, И.А. Кожемякиной, И.С. Кондратенко, Е.В. Крикавского, М. Кристофера, С.И. Кубив, В.А. Лазарева, В.Б. Мантусова, А.И. Мельниченко, Т.Н. Одинцовой, Л.В. Прушковского, И.Л. Решетниковой, В.И. Сергеева, Т.Н. Скоробогатовой, О.А. Фрейдман, С.М. Хаировой, Дж. Л. Хескета, Д.В. Черновой, Н.И. Чухрай, Р.В. Шеховцова, И.Ю. Ягузинской, Ю.С. Якуниной и др.

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на значительный интерес ученых к проблемам управления логистического обслуживания, в настоящее время отсутствует единство в понимании и определении терминов «логистическая услуга» и «логистический сервис», что затрудняет разработку современного механизма управления системой логистического сервиса на промышленных предприятиях.

Цель исследования – обобщить современные подходы к определению экономической сущности категорий «логистическая услуга» и «логистический сервис»

и предложить авторскую их трактовку.

Результаты исследования. Логистическая система промышленных предприятий рассматривается как совокупность функциональных взаимосвязанных элементов (подсистем), которые определяют ее назначение – поставку продукции в заданное место, в нужном количестве и ассортименте в максимально возможной степени подготовленных к производственному или личному потреблению при заданном уровне издержек [1, с. 12-13]. Вместе с тем, Д.Дж. Бауэрсокс и Дж.Д. Клос отмечают, что «...логистика фирмы является интегрированным процессом, который призван способствовать созданию потребительской стоимости с меньшими общими затратами. Логистика существует для того, чтобы удовлетворить запросы потребителей, в частности, опосредованно – облегчая производственную и маркетинговую деятельность... Проблема заключается в том, чтобы уравновесить ожидания, связанные с качеством сервиса, и расходы согласно намеченным хозяйственным целям» [2, с. 12-13]. Следовательно, функционирование логистической системы промышленных предприятий нацелено на удовлетворение запросов современных клиентов в качественном сервисе при оптимальных затратах, т.е. логистическая система продуцирует комплекс услуг, привлекательность которых определяется балансом между приоритетом качественного обслуживания потребителей и уровнем соответствующих совокупных затрат. Профессор М.А. Окландер придерживается аналогичной точки зрения: «Целью логистики является сервис – поставка товаров «точно вовремя» [3, с. 58]. Следовательно, продуктом логистической системы промышленных предприятий является логистические услуги, а логистику следует относить к обслуживающим видам экономической деятельности.

В целях управления логистическими услугами содержание их экономической категории требует уточнения. Анализ экономической литературы позволяет сделать вывод об отсутствии однозначности во мнениях ученых при определении данного термина. Традиционно принято считать, что логистический сервис неразрывно связан с процессом распределения и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров [4]. Вследствие этого, значительное число авторов под логистическими услугами понимают обслуживание конечных потребителей [2; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14]. Часть ученых рассматривает логистические услуги с точки зрения сервисной логистики, теоретическая база которой определяет тенденции развития региональных, государственных и глобальных логистических рынков, где осуществляют свою деятельность логистические операторы, основная цель которых – предоставление качественного сервиса [15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22]. Часто под логистическими услугами понимают результат функционирования логистической системы предприятий для оптимизации материального, финансового и информационного потоков, которые продуцируются в рамках производственно-экономических систем [3, с. 99; 23, с. 89; 24; 25; 26; 27]. Другие авторы склонны считать, что логистические услуги – результат реализации бизнес-процессов в цепях поставки на входе, во внутрипроизводственной системе и на выходе, поэтому они напрямую связаны с обслуживанием жизненного цикла продукции во всей цепочке образования стоимости [28; 29; 30]. Аналогичной точки зрения склонны придерживаться мы в работах [31; 32; 33].

Следует обратить внимание, что, хотя в английском языке понятия «логистическая услуга» и «логистический сервис» тождественны, с целью обоснования и реализации решений в практике управления предприятиями их следует разграничивать. Логистический сервис в различных литературных источниках

тракуется как:

- комплекс или совокупность услуг; совокупность логистических операций;
- функция логистической системы предприятий; процесс логистического обслуживания; процесс обслуживания потребителей; результат реализации логистических услуг;

- целостная система обслуживания конечных потребителей;
- философия менеджмента.

Различие в трактовках определяет и разнообразие взглядов на состав логистических услуг. Наиболее часто встречаются такие подходы: услуги в процессе выполнения заказов клиентов; услуги до и после завершения сделки; обслуживание всей логистической цепочки; услуги, производимые в процессе поставки продукции потребителю и др. Содержательный анализ различных подходов к определению терминов «логистическая услуга» и «логистический сервис» представлен в табл. 1.

Таблица 1

Анализ теоретических подходов к определению категорий
«логистическая услуга» и «логистический сервис» (обобщено автором)

№ п/п	Автор, источник	Объект исследования	Трактовка экономической сущности исследуемых категорий
1	2	3	4
1	Д.Дж. Бауэрсокс, Д. Клосс [2, с.81]	Обслуживание потребителей	Процесс создания в логистической цепочке существенных выгод, содержащих добавленную стоимость, при поддержании издержек на эффективном уровне, нацелен на управление снабженческо-сбытовой цепочкой
2	М.А. Окландер [3, с. 99]	Логистический сервис	Комплекс услуг, предоставляемых потребителю
3	[4]	Логистический сервис	Комплекс услуг, предоставляемых производителем или сторонней фирмой в процессе доставки ресурсов и продукции потребителю. Он включает 3 группы работ: предпродажные, продажные, послепродажные
4	М. Кристофер [5]	Обслуживание клиентов	Предоставление покупателю всех доступных факторов, которые влияют на процесс изготовления товаров и услуг
5	Р.З. Фарахини Ш. Резапур Л. Кардар [6]	Обслуживание клиентов	Набор действий, реализуемых для выполнения заказов или поддержания потребителей счастливыми, с целью создания в головах потребителей восприятия компании как организации, с которой легко вести дела
6	А.А. Канке, И.П. Кошевая [7, с. 61]	Логистическое обслуживание клиентов	Процесс координации логистических операций
7	П. Джонсон [8, с. 90]	Логистическое обслуживание клиентов	Услуги логистики (logistics services), обеспечивающие обслуживание клиентов
8	Н.С. Бурмистрова [9]	Обслуживание потребителей	Комплекс услуг, оказываемых клиенту в процессе покупки, а также до и после, поэтому обслуживание потребителей включает три основные категории услуг: услуги, предоставляемые компанией до заключения сделки (до продажи), во время заключения сделки (во время продажи) и после сделки (после продажи)
9	В.А. Бондаренко, Н.В. Гузенко [10]	Логистический сервис	Комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров, что имеет немаловажную, а, зачастую, и решающую роль в удовлетворении клиентов фирмы
10	Н.И. Чухрай [11, с. 10]	Обслуживание потребителей	Совокупность видов деятельности по созданию потребительской полезности, которое осуществляются в процессе выполнения заказов, направленных на удовлетворение потребностей потребителей и достижения цели деятельности предприятия

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
11	В.В. Дыбская, А.В. Иванова [12; 13]	Логистическое обслуживание	Часть политики обслуживания клиентов, которая охватывает взаимодействие клиента и поставщика в отношении движения материального потока, а также сопутствующих информационных и финансовых потоков, взаимодействие, предоставляющее выгоды каждой из вовлеченных сторон, способное удовлетворить требования клиента в условиях имеющихся возможностей поставщика
		Логистический сервис	Совокупность (набор, комплекс) логистических услуг, реализуемая при управлении заказами клиентов, а также при логистической поддержке запросов и гарантийном обслуживании приобретаемых товаров, в процессе взаимодействия клиента и поставщика и предоставляющая явные выгоды каждой стороне – соответствие требованиям клиента и учет имеющихся возможностей поставщика
12	Е.А. Беловодская, Н.В. Гайдабрус [14]	Логистический сервис	Комплекс нематериальных услуг, которые сопровождают поставки товаров с целью максимального удовлетворения потребителей наиболее оптимальным, с точки зрения затрат, способом
13	В.Б. Мантусов, И.А. Кожемякина [15, с. 8]	Логистический сервис	Тракуют с двух позиций: – как процесс предоставления логистических услуг в результате выполнения соответствующих операций и функций внутренним и внешним потребителям; – результат деятельности логистической системы, который отражает ее эффективность с точки зрения полезности времени и места каждого продукта
14	Д.А. Карх, В.А. Лазарев, И.С. Кондратенко [16]	Логистические услуги	Услуги, перечень, качество и цена которых во многом определяют конкурентоспособность доставляемых товаров и влияют на эффективность всей логистической цепи
15	М.Ю. Григорак [17, с. 19-25]	Логистические услуги	Представляет логистические услуги в структуре средств, процессов и функций, цели и экономического результата. Специфический продукт логистической деятельности, получаемый с помощью средств при реализации процессов и функций для удовлетворения потребностей потребителей с целью создания дополнительной потребительской стоимости
16	Т.Н. Скоробогатова [18, с. 171]	Логистический сервис	Все виды услуг, непосредственно оказываемые любым потребителям, т.е. отождествление с обслуживанием потребителей
17	Коллектив авторов под редакцией Д.В. Черновой [19, с. 36]	Обслуживание потребителей	Система трудовых, информационных, материально-технических и финансовых ресурсов, в комплексе обеспечивающих требуемый уровень обслуживания потребителей
18	С.М. Хаирова [20, с. 70]	Логистический сервис	Представляет собой определенную совокупность услуг, оказываемых в процессе непосредственной поставки товаров потребителям, который является завершающим этапом продвижения материального потока по логистическим цепям
19	О.А. Фрейдман [21, с. 56]	Транспортно-логистические услуги (ТЛУ)	Предоставление ТЛУ на мезоуровне в рамках сетевых объединений, целью которых является обеспечение максимального потока за счет привлечения множества партнеров, связанных контрактом с фокусной компанией, что позволяет наращивать их клиентскую и инфраструктурную мощность

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
20	Р.В. Шеховцов [22, с. 56]	Логистические услуги	Продукты труда, которые по своему содержанию представляют деятельность в сфере оптимизационного управления экономическими потоками в логистических цепях с целью сокращения продолжительности бизнес-циклов, повышения уровня и качества обслуживания потребителей при минимальных затратах как в рамках отдельной фирмы, так и крупных экономических систем
21	Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт [23, с. 89]	Обслуживание потребителей	Процесс, происходящий между покупателем, продавцом и третьей стороной. Его результатом является добавленная ценность (value added) полученного товара или предоставленной услуги
22	Т.Е. Евтодиева [24]	Логистический сервис	Отражение эффективности логистической системы с точки зрения полезности времени и места каждого продукта
23	Е.В. Крикавский, С.И. Кубив [25]	Логистические услуги	Транспортировка и складирование логистического продукта той величины, формы и количества, которые соответствуют ожиданиям клиента. Условием предоставления логистической услуги является объединение звеньев производства, дистрибуции с транспортировкой и складированием в одну цепь, звенья которой соединены для физического перемещения товаров, финансового оборота, передачи информации
24	О.В. Васильева [26, с. 22]	Сервисное обслуживание продукции	Является инструментом товарной политики, включает процесс «встраивания» комплекса сервисного сопровождения в приобретаемый товар
25	И.Л. Решетникова [27]	Логистические услуги	При предоставлении логистической услуги потребитель (заказчик этой услуги) получает физический товар и определенные сервисные операции, которые с ним связаны, а именно: перемещение, хранение, складирование, фасовка, упаковка и др.
26	В.М. Аристов [28]	Логистические услуги	Какое-либо действие, приносящее пользу и ценность экономическому субъекту. В процессе выполнения услуги не создается новый материальный продукт, а изменяется качество данного процесса
27	Е.Р. Абрамова [29]	Логистический сервис	Качество и разнообразие сопутствующих услуг служат значительными стимулами для потребителей
28	В.И. Сергеев [30]	Логистический сервис	Совокупность логистических операций, осуществляемых при выполнении заказов для внутренних бизнес-процессов компании и для поддержания лояльности внешних клиентов, или формирования у потребителей определенного образа организации как компании, с которой приятно иметь дело
			Результат деятельности логистической системы (ЛС), отражающий ее эффективность с точки зрения полезности времени и места каждого продукта
29	Б.А. Аникин, Т.А. Родкина [34, с. 201]	Логистический сервис	Оказание определенной совокупности сопутствующих материальному потоку услуг в процессе подготовки поставки, вследствие факта поставки и эксплуатации физического товара потребителям, вплоть до экономически целесообразной его утилизации, наиболее эффективным способом с точки зрения затрат и удовлетворения запросов потребителей
30	Ю.С. Якунина [35]	Логистические услуги	Комплекс услуг по выполнению заказа потребителя на проведение работы по организации и управлению потоковыми процессами с целью их Оптимизации

Окончание табл. 1

1	2	3	4
31	Л.В. Прушковский, О.А. Глазунова [36]	Логистические услуги	Экономическая категория, хотя и нематериального характера, но в большинстве случаев сопровождает товар, представленная в виде труда, информации, консультации и имеет особые качества – неосязаемость и неспособность к хранению
32	И.Ю. Ягузинская, Т.Н. Одинцова [37]	Логистический сервис	Стратегический инструмент интегрированного управления бизнес-процессами обслуживания, связанными со сбытом и эксплуатацией основного продукта в течение определенного срока, диктуемого согласованными интересами сторон, отличающемся гибкой приспособляемостью к изменениям требований рынка, что обеспечивает эффективное функционирование логистической системы с точки зрения повышения объемов продаж и уровня удовлетворенности потребителей
33	А.В. Вохмянина [38]	Логистический сервис	Технологически грамотный комплекс товаропроводящих операций, обеспечивающий совершенствование производства и продажи товаров и максимальное удовлетворение спроса потребителей
34	О.В. Архипкин [39]	Логистический сервис	Это особая область сферы сервиса, предметно и функционально специализированная на оказании логистических услуг, т.е. услуг, связанных с формированием и организацией движения потоков

Систематизация теоретических подходов к определению терминов «логистические услуги» и «логистический сервис» показала отсутствие единства ученых в понимании их экономической сущности. На наш взгляд, наиболее точные и расширенные определения даны В.И. Сергеевым [25] и Б.А. Аникиным, Т.А. Родкиной [29, с. 201], И.Ю. Ягузинской и Т.Н. Одинойцовой [37], поскольку трактуют логистический сервис как комплекс услуг во всей интегрированной цепочке выполнения заказов современных потребителей, которая связывает бизнес-процессы не только внутри промышленного предприятия, но и за его пределами. Поскольку процессный подход в настоящее время является базовым методологическим инструментом организационных изменений, то целесообразно трактовать логистические услуги именно в контексте управления бизнес-процессами. Кроме того, при определении данных терминов следует исходить из того, что бизнес-процессы в интегрированных цепях поставок реализуются как внутри производственно-экономической системы, так и за ее пределами при взаимодействии с различными контрагентами и посредниками. Формирование качественно и эффективно организованной системы логистического сервиса должно быть ориентировано интеграцию ее ключевых бизнес-процессов в сквозном управлении материальными и сопутствующими им информационными, финансовыми и сервисными потоками в цепи поставок. Именно такое понимание сущности управления бизнес-процессами в цепях поставок дает основание считать, что логистические услуги реализуются на всех этапах деятельности промышленных предприятий от момента заказа до послепродажного обслуживания и направлены на обслуживание всей цепи поставок с целью удовлетворения конечных потребителей в заданном количестве и качестве продукции, в нужное время, в нужном месте.

Выводы. Таким образом, на основании вышеизложенного, предлагается трактовать **логистические услуги** как результат деятельности в интегрированной цепи бизнес-процессов предприятий в процессе сквозного управления материальными и

сопутствующими им потоками, который достигается при производстве и сбыте продукции/услуг и направлен на удовлетворение потребностей производства, подразделений и конечных потребителей предприятий. Тогда **логистический сервис** – это комплекс услуг, направленный на сопровождение бизнес-процессов выполнения заказа от момента его поступления до послепродажного обслуживания наиболее эффективным способом с точки зрения затрат промышленного предприятия и удовлетворения запросов современных потребителей.

Предложенная трактовка отвечает современным реалиям развития теории и практики интегрированной логистики и управления цепями поставок. Она не противоречит обобщенным в табл. 1 трактовкам, а лишь дополняет их. Поскольку логистические бизнес-процессы являются объектом сквозного управления материальными, информационными и финансовыми потоками, то благодаря их регламентации и оптимизации возможна структуризация управления во всей цепи поставок, определены зоны ответственности, распределены ресурсы, определен порядок взаимодействия основных организационных звеньев и межорганизационного сотрудничества, установлены взаимовыгодные взаимоотношения с контрагентами. С этой целью появляется острая потребность во внедрении современного механизма управления системой логистического сервиса на промышленных предприятиях. Его разработка и реализация является предметом дальнейших научных исследований автора.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Денисенко, М.П. Організація та проектування логістичних систем: підручник / М.П. Денисенко, П.Р. Левковець, Л.І. Михайлова та ін.; за ред. проф. М.П. Денисенка, проф. П.Р. Левковця, проф. Л.І. Михайлової. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.
2. Бауэрсокс, Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д. Клосс; 2-е изд.; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 640 с.
3. Окландер, М.А. Логістична система підприємства: монографія / М.А. Окландер. – Одеса: «Астропринт», 2004. – 309 с.
4. Сервисные потоки в логистике [Электронный ресурс] // Сайт о логистике. – Режим доступа: <http://logistic-forum.lv/>. – Дата обращения: 18.10.2018.
5. Christopher, M. The Strategy of Customer Service / M. Christopher // The Service Industries Journal. – 1984. – No. 3: Vol. 4. – Pp. 205-213.
6. Farahani, R.Z. Logistics Operations and Management [Electronic resource]: Concepts and Models / R.Z. Farahani, Shabnam Rezapour, and Laleh Kardar // Elsevier Science and Technology Books, 2011. – Mode of access: <http://proxylibrary.hse.ru:2279/toc.aspx?bookid=47150>.
7. Канке, А.А. Логистика: учебник / А.А. Канке, И.П. Кошевая; 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2015. – 384 с.
8. Jonsson, P. Logistics and Supply Chain Management / P. Jonsson. – UK: The McGraw-Hill Companies, Inc., 2008. – 491p.
9. Бурмистрова, Н.С. Виды логистического сервиса и его оценка для розничной сети / Н.С. Бурмистрова // Логистика и управление цепями поставок, 2014. – №5 (64). – С. 23-30.
10. Бондаренко, В.А. Логистический сервис: теоретические аспекты ориентации на потребителя / В.А. Бондаренко, Н.В. Гузенко // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), 2015. – №1 (49). – С. 19-24.
11. Чухрай, Н.І. Логістичне обслуговування: підручник / Н.І. Чухрай. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.
12. Дыбская, В.В. Формирование политики обслуживания потребителей с точки зрения логистики / В.В. Дыбская, А.В. Иванова // Логистика и управление цепями поставок, 2015. – №4. – С. 55-67.
13. Иванова, А.В. Стратегические основы управления логистическим сервисом на предприятиях оптовой торговли / А.В. Иванова // Инновационные технологии в логистике и управлении цепями поставок: сб. науч. ст., под общ. ред. В.И. Сергеева. – М.: Эс-Си-Эм Консалтинг, 2015. – Гл. III. – С. 104-112.

14. Біловодська, О.А. Аналіз сервісу як складової логістичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / О.А. Біловодська, Н.В. Гайдабрус // Проблеми науки. – 2013. – №2 (146). – С. 37-44.
15. Мантусов, В.Б. Управление международным корпоративным логистическим сервисом на рынке бытовой техники в России и Европейском Союзе (на примере Германии): монография / В.Б. Мантусов, И.А. Кожемякина. – М.: Восток-Запад, 2015. – 125 с.
16. Карх, Д.А. Логистические услуги в цепи поставок: проблемы и перспективы / Д.А. Карх, В.А. Лазарев, И.С. Кондратенко // Известия Уральского государственного экономического университета, 2017. – № 3 (71). – С. 130-139.
17. Григорак, М.Ю. Интеллектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність: монографія / М.Ю. Григорак. – К.: Сік Груп Україна, 2017. – 513 с.
18. Скоробогатова, Т.Н. Логистические системы в сервисе: монография / Т.Н. Скоробогатова. – Симфероль: ДОЛЯ, 2007. – 416 с.
19. Современная торговля: от логистической стратегии до управления качеством сервиса: монография / под общ. ред. Д.В. Черновой. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. – 70 с.
20. Хаирова, С.М. Логистический сервис в глобальной экономике: монография / С.М. Хаирова. – М.: Издательский дом «МЕЛАП», 2004. – 200 с.
21. Фрейдман, О.А. Методология интеграции компаний на рынке транспортно-логистических услуг: монография / О.А. Фрейдман. – Иркутск: ИрГУПС, 2017. – 172 с.
22. Шеховцов, Р.В. Сервисная логистика: проблемы теории и методологии: монография / Р.В. Шеховцов. – Ростов-на-Дону, 2002. – 115 с.
23. Сток, Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
24. Евтодиева, Т.Е. Экономическое содержание логистической услуги / Т.Е. Евтодиева // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – № 7-7. – С. 57-61.
25. Крикавський, Є.В. Логістичний продукт та логістична послуга / Є.В. Крикавський, С.І. Кубів // Економіка логістичних систем: монографія; за наук. ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – С. 122-136.
26. Васильева, О.Е. Эффективность сервисного обслуживания продукции / О.В. Васильева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 175 с.
27. Решетнікова, І.Л. Логістична послуга як об'єкт маркетингової діяльності / І.Л. Решетнікова // Маркетинг в Україні, 2008. – №3. – С. 68-70.
28. Аристов, В.М. Проблема качества логистических услуг / В.М. Аристов // Экономический вектор, 2016. – №4 (7). – С. 31-34.
29. Абрамова, Е.Р. Концепция управления логистическим сервисом в цепях поставок: монография / Е.Р. Абрамова. – М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2016. – 99 с.
30. Сергеев В.И. Управление качеством логистического сервиса / В.И. Сергеев // Логистика сегодня, 2008. – № 5. – С. 270-280.
31. Курносова О.А. Модель эффективности логистических услуг на промышленных предприятиях / О.А. Курносова // Современные методы и модели управления в экономических системах: монография / В.П. Полуянов, В.П. Вовк, В.Л. Николаенко, О.А. Курносова, Н.Н. Дудникова, Д.В. Николаенко. – Донецк: ООО ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – С. 59-83.
32. Курносова-Юркова, О.А. Диалектика логистических услуг / О.А. Курносова-Юркова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2013. – №.2 – Т.3– С. 191-194.
33. Курносова, О.А. Особенности управления логистическими услугами на промышленных предприятиях Донбасса / О.А. Курносова, А.С. Чмулева // Актуальные проблемы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты: материалы Третьей международной научно-практической конференции, г. Горловка, 30 марта 2018 г. / отв. ред. Е.П. Мельникова / Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «ДонНТУ». – Горловка: АДИ ДонНТУ, 2018 – С. 232-241.
34. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики: учебник / под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. – Москва: Проспект, 2014. – 608 с.
35. Якунина, Ю.С. Логистические услуги: особенности и специфика в условиях российского рынка / Ю.С. Якунина // Вестник удмуртского университета. Экономика и право, 2014. – Т. 24. – Вып. 4. – С. 107-112.
36. Прушковский, Л.В. Критерии и классификация сервиса в сфере логистических услуг / Л.В. Прушковский, О.А. Глазунова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права, 2018. – №3. – С. 252-263.

37. Ягузинская И.Ю. К вопросу управления логистическим сервисом в автосалонах / И.Ю. Ягузинская, Т.Н. Одинцова // Логистические системы в глобальной экономике, 2015. – № 5. – С. 297-302.

38. Вохмянина А.В. Математическая модель экономического обоснования уровня сервисалогистических центров / А.В. Вохмянина // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения, 2009. № 3-4. – С. 109-117.

39. Архипкин О.В. Проектирование инфрасистем логистического сервиса / О.В. Архипкин // Российское предпринимательство, 2007. – №4. – Вып. 1 (88). – С. 118-121.

Поступила в редакцию 26.05.2019 г.

INTERPRETATION OF THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CATEGORIES «LOGISTICS SERVICE» AND «LOGISTICS SERVICE»

O. A. Kurnosova

Based on a theoretical analysis and generalization of approaches to determining the economic nature of the categories of “logistics service” and “logistics service”, their author’s interpretation is proposed.

Keywords: logistic business process, logistic service, logistic service, logistic service, process approach to management, logistic service system.

Курносова Олеся Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Математическое моделирование»

Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

kurnosova.olesya@mail.ru.

+38-071-353-28-39

Kurnosova Olesya

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department “Mathematical Modeling”

Automobile and Highway Institute of State Higher Educational Establishment “Donetsk National Technical University”, Gorlovka

УДК 332.143:004.77

АНАЛИЗ ЦИФРОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПЛАТФОРМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2019. *И. Ю. Мартынов, А. Г. Китаева*

В статье определены задачи, реализуемые субъектами информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности посредством цифровых технологий. Проведён анализ существующих платформ электронного и цифрового правительства ведущих европейских государств, США и стран, входящих в состав ЕврАзЭС, БРИКС, ШОС. Проведён анализ дефиниции «электронное правительство» и представлена авторская трактовка данного термина. Определены направления для успешного внедрения государственной цифровой платформы регулирования предпринимательской деятельности на территории Донецкой Народной Республики. При написании статьи авторами использовались методы анализа и сравнения.

Ключевые слова: цифровизация; информационное обеспечение; электронное правительство; цифровая платформа; регулирование предпринимательской деятельности.

Постановка проблемы. Информационное обеспечение является одним из важных элементов регулирования предпринимательской деятельности. Для своевременного и эффективного принятия управленческих решений необходимо использовать достоверную, своевременную, полную, точную информацию для обработки, анализа и использование информационных данных для реализации бизнес - процессов. Развитие цифровизации, появление цифровых платформ обеспечения взаимодействия государства и субъектов предпринимательства позволит более эффективно реализовать задачи, стоящие перед информационным обеспечением. Поэтому определение направлений для создания и развития цифровой платформы взаимодействия государства и субъектов предпринимательства является для представленной статьи содержательной областью научного поиска исследуемой проблематики.

Актуальность темы исследования определяется тем, что во многих странах во взаимодействие государства и субъектов предпринимательства с успехом внедряются цифровые технологии. С помощью цифровых технологий успешно реализуются процессы информационного обеспечения субъектов предпринимательства необходимой информацией для успешного ведения бизнеса. Использование цифровых платформ направлено на улучшение качества предоставляемых государством услуг, повышается доступность государственных услуг, снижаются расходы субъектов предпринимательства, связанные с получением государственных услуг, сокращаются сроки оказания и упрощается процедура получения услуг, повышается открытость информации о деятельности органов государственной власти, появляется доступ к информационно-аналитическому обеспечению регулирования предпринимательской деятельности. Анализируя опыт стран, внедривших и использующих цифровые платформы для взаимосвязи государства и субъектов предпринимательства, необходимо выделить основные направления для внедрения государственной информационной цифровой платформы на территории Республики.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами изучения информационного обеспечения посвящены работы Ангелиной И. А., Петренко С. Н., Сименко И. В., Хмелевской Н.В., Абдеева Р.Ф, Денисовой А.Л. Ведущие учёные,

занимающиеся вопросами цифровой экономики, развитием цифровых технологий являются Дж. Вестерман, Васант Дхар, Акатова Н. А., Краснова М. А., Никитов В.А.

Выделение нерешённых проблем. Тема данного исследования является своевременной на данный момент. Развитие цифровых технологий позволит более эффективно проводить политику информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности. Но на данный момент в Республике не решены вопросы информационной безопасности данных, отсутствует нормативно-правовое обеспечение внедрения цифровых технологий, отсутствует трансформация государственных органов и подведомственных организаций в единое цифровое пространство. Это обуславливает постановку новых задач исследования, требующих решения.

Целью исследования является установление основных направлений информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности в зависимости от субъекта информационного обеспечения, проведение анализа дефиниции «электронное правительство», анализ действующих государственных цифровых ресурсов взаимодействия государства и субъектов предпринимательства. Это позволит определить направления, необходимые для создания государственной цифровой информационной платформы регулирования предпринимательской деятельности на территории Донецкой Народной Республики.

Результаты исследования. Целью цифровых информационных платформ регулирования предпринимательской деятельности является взаимосвязь правительственных органов, субъектов предпринимательства, потребителей товаров, работ, услуг посредством электронных ресурсов. Каждый из субъектов информационного обеспечения с помощью цифровой платформы регулирования предпринимательской деятельности реализует собственные задачи. Авторами определены и выделены основные направления информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности в зависимости от субъекта информационного обеспечения.

1. Деятельность государственных органов направлена на реализацию следующих направлений:

предоставляют нормативно-правовое обеспечение регулирования предпринимательской деятельности;

консультируют субъектов предпринимательства по всем возникающим вопросам;

предоставляют возможность онлайн регистрации субъектов предпринимательства, а также внесение изменений в деятельность или прекращение деятельности субъектов предпринимательства;

получают от субъектов предпринимательства в установленные сроки онлайн отчёты о результатах деятельности;

получают в установленные сроки онлайн оплату налогов, сборов и других платежей;

предоставляют аналитические данные об экономическом, финансовом состоянии государства в целом и в разрезе отраслей хозяйствования.

2. Субъекты предпринимательства получают возможность:

регистрации в личном кабинете субъекта предпринимательства. В личном кабинете субъекта предпринимательства отражается контактная информация, сфера деятельности, налоговый календарь для контроля сроков платежей и сдачи отчётности, ссылка или создание интернет-магазина;

онлайн отчёты о результатах деятельности;

онлайн оплаты налогов, сборов и других платежей;
 онлайн контроль сроков лицензирования, а также продления лицензий или первичного оформления лицензий;
 получения консультаций специалистов государственных органов;
 доступа к нормативно-правовой базе государства;
 доступа к каталогу субъектов предпринимательства для поиска партнёров, заказчиков, посредников;
 доступ к аналитическим данным об экономическом, финансовом состоянии отрасли и государства в целом.

3. Физические лица – граждане государства получают возможность:

онлайн регистрации как субъекта предпринимательства (юридического или физического лица);
 доступа к каталогу субъектов предпринимательства для поиска необходимого товара, работы, услуги;
 онлайн оплаты за товары, работы, услуги и другие платежи;
 онлайн регистрации различных документов;
 онлайн консультации представителей различных органов и организаций.

Как правило, на практике такая взаимосвязь реализуется посредством цифровых платформ электронного или цифрового правительства государства. Однозначной трактовки понятия «электронное правительство» (e-Government) не установлено. Анализ дефиниции «электронное правительство» представлен в таблице 1.

Таблица 1

Анализ дефиниции «электронное правительство»

Автор	Источник	Определение
1	2	3
Макович Г.В. [1]	Внедрение электронного правительства как реализация принципа управления знаниями в организации	Способ предоставления информации и оказания уже сформировавшегося набора государственных услуг гражданам, бизнесу, другим ветвям государственной власти и государственным чиновникам, при котором личное взаимодействие между государством и заявителем минимизировано и максимально возможно используются информационные технологии.
Министерство коммуникаций и связи России [2]	Системный проект электронного правительства Российской Федерации	Система организации деятельности федеральных и региональных государственных органов власти, органов местного самоуправления, а также организаций, участвующих в реализации полномочий государственных (муниципальных) органов, обеспечивающая на основе применения информационно-коммуникационных технологий качественно новый уровень взаимодействия при реализации функций (оказании услуг).

Окончание табл. 1

1	2	3
Грачёв М.П. [3]	«Электронная демократия» и «электронное правительство»: как это работает	Электронная инфраструктура органов государственного и муниципального управления, которая объединяет в себе технологии информационного взаимодействия между органами власти и гражданами (G2C), органами власти и институтами гражданского общества, включая политические партии, негосударственные и неправительственные организации и иные общественные объединения (G2B), а также между разными государственными и муниципальными учреждениями (G2G)
Онлайн журнал «Вестник электронного правительства России» [4]	Сущность электронного правительства, принципы и методы его организации	Организация государственного управления на основе электронных способов обработки, передачи и распространения информации, оказание услуг всех ветвей власти всем категориям граждан (пенсионерам, работникам, бизнесменам, государственным служащим и т.д.) электронными способами, информирование теми же способами граждан о работе государственных органов. Трансформирование для правительственных и государственных организаций идеи электронного бизнеса, в которых правительство выступает как корпоративный пользователь информационных технологий. Сбор налогов, регистрация транспортных средств и патентов, выдача необходимой информации, заключение соглашений и оформление поставок, необходимых государственному аппарату материалов и оборудования. Средство для снижения затрат и экономии средств налогоплательщиков на содержание и финансирование деятельности государственного аппарата, увеличение открытости и прозрачности деятельности органов власти.
Gartner Group [5]	https://www.gartner.com	Оптимальный процесс предоставления услуг, а также управления с помощью современных информационно-коммуникационных технологий и новых медиа

Проведя анализ трактовки определения «электронного правительства» следует отметить, что существуют разные подходы к определению термина «e-Government». Западные учёные тесно связывают сущность «электронного правительства» со значением слова «government» - с английского «правительство», «управление», «форма правления», «руководство» [6], т.е. являются тождественными. Таким образом, термин обозначает не только правительство как центральный, руководящий орган власти, но и государство в целом. Термин «e-Government» выступает как представление форм и методов деятельности органов власти во взаимодействии с другими субъектами. В русском языке значение слова «государство», «правительство», «государственная власть» не являются однозначными и имеют собственные значения. Таким образом, сущность «e-Government» заключается в использовании информационно-коммуникационных технологий для взаимосвязи государства, негосударственных организаций, представителей бизнеса и граждан.

Обобщив проанализированные определения, представим следующую дефиницию термина «электронное правительство». Электронное правительство – регулирование взаимодействия всех органов власти (законодательных, исполнительных, судебных), субъектов предпринимательства, негосударственных и иных организаций, граждан посредством информационно-коммуникационных технологий передачи, получения, обработки, анализа, хранения необходимых информационных данных.

Основные цели, задачи и технологии развития электронного правительства на территории Российской Федерации были утверждены Системным проектом формирования инфраструктуры электронного правительства, утверждённый в 2010 году, а также действующий Системный проект электронного правительства Российской Федерации версия 2016г. [2]. В настоящее время Правительством Российской Федерации утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [7]. Информационные технологии, используемые в электронном правительстве имеют тенденцию к быстрому изменению, обновлению, появлению новых технологий виртуальной и дополненной реальности, системы распределенного реестра, нейротехнологии и искусственный интеллект, применение «облачных» технологий, использование мобильных технологий, обеспечение высокого уровня безопасности информационных и личных данных и т.д. Новые направления развития технологий становятся основой для развития новых платформ – цифровых, и как следствие развитие платформ цифрового правительства. Суть цифровой платформы – это использование информационных данных, их объединение, обработка, сохранение, извлечение полезной информации и реализация задач, стоящих перед субъектами информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности, представленных выше.

Проанализируем цифровые и электронные платформы, обеспечивающие регулирование предпринимательской деятельности разных стран по основным направлениям информационного обеспечения (таблица 2).

Проведём анализ данных представленных в таблице 1:

1. Цифровая информационная платформа правительства Великобритании отражает практически все необходимые данные информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности. Следует подчеркнуть, что цифровая платформа не отражает нормативно-правовую базу регулирования предпринимательской деятельности в разрезе видов деятельности или контролирующих органов.

Таблица 2

Информационные цифровые и электронные платформы регулирования предпринимательской деятельности разных стран

№ п / п	Страна	Интернет адрес платформы	Нормативно-правовая база (законы, распоряжения, инструкции), ссылки на государственные сайты	Налоговая учётная запись (онлайн)	Налоговый календарь	Оплата налогов через интернет-банкинг	Подача отчётности через онлайн-сервисы	Онлайн регистрация и прекращение деятельности субъектов предпринимательства	Каталог субъектов предпринимательства, интернет-магазины	Консультации государственных органов
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.	Великобритания	https://www.gov.uk [8]	-	+	+	+	+	+	+	+
2.	Эстония	https://e-estonia.com [9]	-	+	+	+	+	+	+	+
3.	Австралия	www.agimo.gov.au [10]	+	-	-	-	-	-	-	+
4.	Новая Зеландия	https://www.govt.nz [11]	+	+	+	+	+	+	-	+
5.	Франция	https://www.impots.gouv.fr/portail [12]	+	+	+	+	+	+	-	+
6.	Белоруссия	http://e-gov.by [13]	+	+	-	+	+	-	+	+
7.	Казахстан	https://egov.kz [14]	+	+	+	+	+	+	-	+
8.	Киргизия	http://e-gov.kg [15]	-	-	-	-	-	-	-	-
9.	Бразилия	https://www.gov.br [16]	+	+	-	+	+	+	-	+
10.	Южно-Африканская Республика	https://www.gov.za [17]	+	-	-		+	-	-	+
11.	Индия	https://www.india.gov.in [18]	+	+	-	+	+	+	+	+
12.	Пакистан	http://www.pakistan.gov.pk [19]	+	-	-	+	-	+	-	+
13.	США	https://www.usa.gov [20]	+	-	-	+	+	+	-	+
14.	Россия	https://www.gosuslugi.ru [21]	+	+	+	+	+	+	-	+
15.	Китай	http://www.echinagov.com [22]	+	+	-	+	+	+	+	+

2. Эстонская цифровая информационная платформа «Е-Эстония» объединила на своём пространстве практически все необходимые инструменты для ведения бизнеса, регулирования налоговой сферы, возможности оплаты налогов. Недостаток информационного обеспечения, как и на предыдущих платформах – отсутствие единой нормативно – правовой базы по видам деятельности или контролирующим органам.

3. Цифровая информационная платформа правительства Австралии предназначена для взаимодействия государственных органов. На платформе представлена информация нормативно-правового характера, консультативные услуги, но при этом отсутствует онлайн взаимодействие с субъектами предпринимательства.

4. Цифровая информационная платформа правительства Новой Зеландии отражает всю необходимую информацию для регулирования предпринимательской

деятельности. Небольшим недостатком платформы является отсутствие каталога субъектов предпринимательства, и соответственно, контактной информации и направлений деятельности, которой могли бы воспользоваться потребители товаров, работ, услуг.

5. Цифровая информационная платформа Министерства действий и государственных счетов правительства Франции реализует все инструменты для информационного регулирования предпринимательской деятельности, кроме возможности для потребителей товаров, работ, услуг использовать электронный каталог субъектов предпринимательства для поиска необходимой информации.

6. Единый электронный портал Республики Беларусь представляет широкий спектр информационных услуг для субъектов предпринимательства. Небольшим недостатком ресурса является отсутствие данных о налоговом календаре – видах налогов и сроков их оплаты. Следует подчеркнуть, что предоставляемые электронным порталом услуги в основном являются платными.

7. Цифровая информационная платформа правительства Казахстана представляет собой единый механизм взаимодействия государственных органов и субъектов предпринимательства. Ресурс предлагает субъектам предпринимательства различные механизмы для упрощения ведения деятельности. Отметим, что ресурс не предоставляет каталог субъектов предпринимательства с отражением их контактных данных, направлений деятельности, ссылок на интернет-магазины. Это предполагает создание дополнительных интернет ресурсов для информирования потребителей товаров, работ, услуг.

8. Информационные данные портала государственных электронных услуг Киргизии удовлетворяют потребности физических лиц – граждан республики. Данные информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности не отражены.

9. Цифровой ресурс правительства Бразилии представляет собой единое информационное пространство регулирования предпринимательской деятельности в разрезе разных направлений. Также пространство предназначено для информирования физических лиц – граждан государства.

10. Цифровой ресурс правительства Южно-Африканской Республики частично удовлетворяет требования в информационном регулировании предпринимательской деятельности. Возможность подачи отчетности с помощью онлайн сервиса возникает только после регистрации субъекта предпринимательства непосредственно в соответствующих органах. Широко представлена нормативно-правовая база и консультационные услуги для субъектов предпринимательства. В основном данный электронный ресурс удовлетворяет широкие возможности для информационного обеспечения физических лиц – граждан республики.

Национальный портал государственных услуг Индии реализует все задачи информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности. В открытом доступе нет возможности проверить наличие налогового календаря для контроля дат и сроков оплаты налогов, сборов и других платежей. Возможно, эта услуга доступна только для зарегистрированных пользователей.

11. Официальный ресурс правительства Пакистана в открытом доступе представляет частичную информацию об информационном обеспечении регулирования предпринимательской деятельности. С помощью ресурса у предпринимателей есть возможность зарегистрироваться, оплачивать налоги, использовать нормативно-правовую базу и получать консультации от государственных организаций.

12. Цифровой ресурс правительства США предоставляет возможность взаимодействия субъектов предпринимательства и государства. В открытом доступе находится информация о регистрации субъектов предпринимательства, оплате налогов, подаче налоговой отчётности, нормативно-правовой базе, а также возможность получить консультацию от государственных органов.

13. Официальный электронный ресурс государственных услуг Российской Федерации содержит информацию о возможности регистрации субъекта предпринимательства, подачи налоговой отчётности, уплаты налогов, получения консультаций, данные нормативно-правового характера. Данный электронный ресурс предоставляет информацию, как субъектам предпринимательства, так и физическим лицам – гражданам России. Стоит отметить отсутствие единого каталога субъектов предпринимательства с отражением в нём контактной информации, ссылок на интернет-магазины, краткой информации о товарах, работах, услугах.

14. Цифровой ресурс правительства Китая представляет собой пространство, объединяющее правительственные органы, субъектов предпринимательства и физических лиц – граждан государства. Субъекты предпринимательства получают доступ к нормативно-правовой базе государства, к консультациям правительственных органов. С помощью платформы существует возможность зарегистрировать субъект предпринимательства, предоставлять отчёты о деятельности и оплачивать налоги. Также существует возможность поиска партнёров и посредников для осуществления деятельности с помощью предоставленного каталога субъектов предпринимательства.

Авторами проведён анализ цифровых и электронных платформ правительств европейских стран, Соединённых Штатов Америки и стран, объединяющих Евразийское экономическое сообщество (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), БРИКС (Бразилия, Россия, Китай, Индия, Южно-Африканская Республика) и стран, входящих в состав Шанхайской организации сотрудничества (Китай, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан, Узбекистан, Индия, Пакистан). Следует отметить, что цифровые платформы электронного правительства Таджикистана и Узбекистана находятся в стадии разработки.

Следует отметить, что не все представленные ресурсы в полной мере обеспечивают информационное обеспечение регулирования предпринимательской деятельности. Такие недостатки как, отсутствие нормативно-правовой базы регулирования предпринимательской деятельности, невозможность онлайн регистрации субъекта предпринимательства, отсутствие возможности онлайн оплаты налогов, сборов и платежей, подачи отчётов о результатах деятельности, отсутствие личного кабинета налогоплательщика и доступа к аналитическим данным не способствуют полноценному информационному обеспечению регулирования предпринимательской деятельности.

Для успешного внедрения государственной цифровой платформы регулирования предпринимательской деятельности на территории Донецкой Народной Республики необходимо обратить внимание на реализацию следующих направлений:

создание нормативно-правовой базы, регулирующей реализацию цифровых технологий;

создание единого реестра субъектов предпринимательства в цифровом пространстве с созданием личных кабинетов налогоплательщиков, в которых предоставляется информация о сроках налоговых платежей, сдачи отчётности, сроках проверок, сроках действий лицензий, патентов, разрешений, с возможностью получения необходимых консультаций и новостной лентой;

организацию документооборота и межведомственного взаимодействия между органами государственной, законодательной и судебной власти, а также подведомственных организаций, а также интеграцию их официальных сайтов;

создание единого портала государственных услуг (онлайн оплаты налогов, сборов, платежей, передачи отчетности по результатам деятельности и т.д.);

создание единого каталога субъектов предпринимательской деятельности в разрезе видов деятельности, ссылок на контактные данные, интернет-магазины и т.д.;

создание единой базы государственных услуг выдачи лицензий, патентов, разрешений, а также предоставление открытой информации по выданным лицензиям;

обеспечение безопасности информационных данных, предоставленных посредством цифровой платформы.

Выводы. Таким образом, в данной работе авторы проанализировали существующие электронные ресурсы (электронные и цифровые платформы) правительств европейских государств, США и стран, входящих в состав Евразийского экономического сообщества, БРИКС и стран, входящих в состав Шанхайской организации сотрудничества. Определили направления развития организации цифровой платформы информационного обеспечения регулирования предпринимательской деятельности. В дальнейшем авторы проанализируют законодательную базу для обеспечения процессов цифровизации разных стран для определения направления создания нормативно-правовой базы создания государственной цифровой информационной платформы на территории Донецкой Народной Республики. Проведут анализ финансовых затрат на создание государственной цифровой информационной платформы регулирования предпринимательской деятельности Донецкой Народной Республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макович Г.В. Внедрение электронного правительства как реализации принципа управления знаниями в организации [Электронный ресурс] // Научная электронная библиотека [сайт]. URL: <https://monographies.ru/ru/book/section?id=2993> (дата обращения 13.09.2019).

2. Системный проект электронного правительства Российской Федерации «Электронное правительство 2020» [Электронный ресурс] // Министерство цифрового развития, связей и массовых коммуникаций Российской Федерации [сайт]. URL: <https://digital.gov.ru/uploaded/files/sistemnyii-proekt-elektronnogo-pravitelstva-rf.pdf> (дата обращения 14.09.2019).

3. Политическая коммуникативистика: теория, методология и практика / под ред. Л. Н. Тимофеевой. М.: Российская ассоциация политической науки (РАПН); Российская политическая энциклопедия (РОССПЕН), 2012. 427 с.

4. Сущность электронного правительства: принципы и методы его организации // Вестник электронного правительства. URL: <http://e-govs.ru/сущность-электронного-правительства/>

5. Исследовательско - консультационная Gartner Group [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gartner.com> (дата обращения 13.09.2019).

6. Англо-русский словарь [Электронный ресурс]. URL: <http://bse.uaio.ru/ENGR79/16.htm#seot> (дата обращения 14.09.2019).

7. Распоряжение об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» № 1632-р от 28.07.2017г. [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения 15.09.2019).

8. Цифровая информационная платформа правительства Великобритании [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gov.uk> (дата обращения 15.09.2019).

9. Эстонская цифровая информационная платформа «Е-Эстония» [Электронный ресурс]. URL: <https://e-estonia.com> (дата обращения 15.09.2019).

10. Цифровая информационная платформа правительства Австралии [Электронный ресурс]. URL: www.agimo.gov.au (дата обращения 15.09.2019).

11. Цифровая информационная платформа правительства Новой Зеландии [Электронный ресурс]. URL: <https://www.govt.nz> (дата обращения 15.09.2019).
12. Цифровая информационная платформа Министерства действий и государственных счетов правительства Франции [Электронный ресурс]. URL: <https://www.impots.gouv.fr/portail> (дата обращения 14.09.2019).
13. Единый электронный портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: <http://e-gov.by> (дата обращения 14.09.2019).
14. Цифровая информационная платформа правительства Казахстана [Электронный ресурс]. URL: <https://egov.kz> (дата обращения 14.09.2019).
15. Информационные данные портала государственных электронных услуг Киргизии [Электронный ресурс]. URL: <http://e-gov.kg> (дата обращения 14.09.2019).
16. Цифровой ресурс правительства Бразилии [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gov.br> (дата обращения 14.09.2019).
17. Цифровой ресурс правительства Южно-Африканской Республики [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gov.za> (дата обращения 15.09.2019).
18. Национальный портал государственных услуг Индии [Электронный ресурс]. URL: <https://www.india.gov.in> (дата обращения 15.09.2019).
19. Официальный ресурс правительства Пакистана [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pakistan.gov.pk> (дата обращения 15.09.2019).
20. Цифровой ресурс правительства США [Электронный ресурс]. URL: <https://www.usa.gov> (дата обращения 15.09.2019).
21. Официальный электронный ресурс государственных услуг Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gosuslugi.ru> (дата обращения 15.09.2019).
22. Цифровой ресурс правительства Китая [Электронный ресурс]. URL: <http://www.echinagov.com> (дата обращения 15.09.2019).

Поступила в редакцию 19.06.2019 г.

ANALYSIS OF DIGITAL INFORMATION PLATFORMS FOR REGULATING BUSINESS ENTERPRISES

I. Y. Martynov, A. G. Kitaeva

The article defines the tasks implemented by the subjects of information support of entrepreneurial activity regulation through digital technologies. The analysis of the existing platforms of electronic and digital government of leading European countries, the USA and the countries that are part of the Eurasian Economic Society, BRICS, Shanghai Cooperation Organization. The analysis of the definition of «electronic government» is carried out and the author's interpretation of this term is presented. The directions for the successful implementation of the state digital platform for regulating entrepreneurial activity in the territory of the Donetsk People's Republic are determined. When writing the article, the authors used methods of analysis and comparison.

Keywords: digitalization; Information Support; e-government; digital platform; business regulation.

Мартынов Игорь Юрьевич

доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и коммерческого дела
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского», г. Донецк
market@kaf.donnuet.education
+38-062-335-10-26

Китаева Анна Геннадиевна

старший преподаватель кафедры туризма ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
anna.kitaeva1@gmail.com
+38-071-317-38-37

Martynov Igor

Doctor of Economic Sciences, Professor
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, city Donetsk

Kitaeva Anna

Senior Lecturer
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, city Donetsk

УДК 664:658

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ФОРСАЙТ ТЕХНОЛОГИИ В РАЗВИТИИ ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ

© 2019. А. В. Половян, К. И. Сеницына

В статье исследован процесс применения форсайтинга на примере взаимодействия государств на надстрановом уровне. Рассмотрен современный инструмент математического моделирования прогноза развития пищевой отрасли, которым является международная модель анализа политики в области сельскохозяйственных товаров и торговли. Проведен анализ перспективных технологий в развитии пищевой отрасли. Определены перспективы развития пищевой отрасли на мировом уровне. Сделан вывод о том, что применение форсайта, как инструмента прогнозирования развития, свидетельствует о качественно новом уровне проведения исследований в пищевой отрасли и может быть еще одним шагом к обеспечению продовольственной безопасности населения всего мира.

Ключевые слова: форсайт, пищевая отрасль, прогноз развития, технологии, перспективы развития.

Постановка проблемы. Технический прогресс в пищевой промышленности связан с достижениями науки, особенно науки о питании. Одними из немаловажных факторов развития являются ухудшение экологической обстановки и жесткая конкуренция на продовольственном рынке. Все это приводит не только к совершенствованию технологии получения традиционных продуктов, созданию продуктов нового поколения, но и к развитию инструментов прогнозирования развития пищевой отрасли, которое на сегодняшний день представлено форсайтом. Под «форсайтом» понимается процесс систематического определения новых стратегических научных направлений и технологических достижений, которые в долгосрочной перспективе смогут оказать серьезное воздействие на экономическое и социальное развитие страны [1, с. 8].

Актуальность темы исследования. Для Донецкой Народной Республики (ДНР) применение форсайта в пищевой промышленности позволит выявить источники дополнительных возможностей развития отрасли и основой обеспечения продовольственной безопасности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями в области повышения эффективности производства и конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности занимались многие ученые. Андреев С.П. акцентировал внимание на том, что рост производства продовольствия в стране возможен только путем создания крупного индустриального производства, способного обеспечить прибыльность работы предприятий при низкой себестоимости и высокой конкурентоспособности продукции. Достигнуть этого можно, лишь проведя технологическое и техническое перевооружение производства продовольствия в России на основе единых системных комплексов, объединяющих сельскохозяйственное и пищевое производство путём создания сквозных аграрно-пищевых технологий [2, с. 15-19].

В свою очередь Коновалов К.Л., Мусина О.Н., Куприна И.К. отмечают, что долгосрочное конкурентное превосходство предприятий пищевой отрасли базируется на постоянном мониторинге тенденций рынка, разработке и внедрении собственных инноваций. Технологическое предвидение (форсайт) определяет вектор таких исследований, способствует конвергенции технологий и ведет к росту

конкурентоспособности предприятия. Инструментом для реализации поставленной задачи является технологическое предвидение. Использование форсайта – это уникальная возможность ускоренного проникновения на новые рынки и территории, наращивания объемов выпуска и расширения ассортимента отечественных конкурентоспособных продуктов питания с гарантированным качеством [3, с. 23].

Эффективность применения форсайта как современного инструмента прогнозирования подтверждается исследованиями Григорьевой Е.Э., Егорова Н.Е., Николаева М.В. Авторы утверждают, что применение технологии форсайта позволяет задействовать дополнительные инструменты стратегического прогнозирования для выработки эффективной программы инновационного развития отрасли с учетом конъюнктуры мирового рынка и новых технологических решений [4, с. 15-19].

Применяя форсайт как инструмент прогнозирования Prosekov A.Y. и Kiseleva T.F. в своем исследовании описывают прогноз развития мировой пищевой промышленности до 2030 г. Авторы высказывают свое предположение об основных параметрах пищевой промышленности будущего периода: каковы будут источники сырья, способы переработки упаковки и хранения. Обсуждают новые решения устаревших проблем производства пищевых продуктов: дефицит ресурсов, генетически модифицированные источники питания, пищевые отходы, неразлагающаяся упаковка и другие вызовы современности [5, с. 349-356].

Также труды Поверина Д.И. раскрывают результаты исследования применения современных форсайт-методов к прогнозированию перспектив инновационного развития промышленных технологий и аппаратных схем в сфере быстрого и эффективного решения проблем пищевой безопасности (на примере Российской Федерации), а также описанию новых, нетрадиционных подходов промышленного производства органо-функциональных продуктов питания на основе техники построения фрактальных инновационных биотехнологических кластерных платформ [6, с. 44-51].

Выделение нерешённых проблем. В настоящее время отсутствуют устоявшиеся процедуры проведения форсайта. Применение данного подхода к оценке тенденций развития пищевой промышленности позволит посмотреть на существующие проблемы отрасли под новым углом. Особое значение это имеет для ДНР, в которой вопросам пищевой промышленности как базы продовольственной безопасности уделяется особое внимание.

Целью работы является изучение опыта применения форсайта в пищевой отрасли. Для достижения поставленной цели необходимо:

изучить процесс осуществление форсайтинга на примере взаимодействия государств на надстрановом уровне;

определить наиболее эффективный инструмент математического моделирования прогноза развития пищевой отрасли;

проанализировать перспективные технологии в развитии пищевой отрасли;

определить перспективы развития пищевой отрасли на мировом уровне.

Результаты исследования. На уровне государства форсайт впервые стал применяться в 90-х г. прошлого столетия правительствами США, Великобритании, Германии, Японии и Австралии [7]. На уровне отдельной отрасли, в частности пищевой, форсайт стал применяться с 2000 г., с момента появления Института питания в Великобритании [8]. Также с 2000 г. форсайт применяется как инструмент технологической политики на надстрановом уровне (совместное исследование

Обсерватории по промышленным технологиям будущего и Организации Объединенных Наций по промышленному развитию) [9].

Примером такого форсайта может служить проект по определению будущего рыбной промышленности на Тихоокеанском побережье Южной Америки. Целью проекта было рассмотрение возможных прогнозов развития рыбной промышленности, представленной в виде производственной цепочки, включающей четыре страны Тихоокеанского побережья Южной Америки: Чили, Колумбия, Эквадор и Перу.

Проект осуществлялся на различных стадиях:

а) диагностическое исследование рыбной производственной цепочки в каждой стране с анализом статуса ее компонентов;

б) региональное диагностическое исследование, в котором были определены характеристики региона; оно также послужило базой регионального форсайта;

в) региональная конференция, на которой впервые встретились участники проекта и национальные команды получили возможность обменяться опытом и предположениями;

г) форсайт-исследования на национальных уровнях;

д) финальный отчет на региональном уровне;

е) завершающая региональная конференция для презентации и обсуждения результатов проекта.

Структура проекта по определению будущего рыбной промышленности на Тихоокеанском побережье Южной Америки имела вид, представленный на рис. 1.



Рис. 1. Структура проекта по определению будущего рыбной промышленности на Тихоокеанском побережье Южной Америки

Принимая во внимание тенденции, проанализированные в проекте, считалось, что предварительными условиями для достижения максимальной прибыли станут усилия стран региона по организации совместной работы рыбной промышленности и достижение следующих целей:

приложить усилия для улучшения модели кормления;

значительной частью исследования является возможность замены полностью плотоядной диеты на диету с включением овощей – такие исследования имеют большое значение, например, для разведения креветок;

ликвидация вирусных заболеваний благодаря диагностике и вакцинированию;

производство новых видов и развитие методов воспроизводства, позволяющих производить отбор потомства;

наличие икры в количестве и качестве, необходимых для эффективной работы;

использование генетических исследований и разработок, для того чтобы обеспечить большую производительную эффективность и повышенные объемы выработки продукции.

В обрабатывающей промышленности, были разработаны следующие задачи:

внедрение передовых технологий консервации, таких как доработанная атмосфера, «активная» упаковка или, потенциально, технологии облучения. Все эти разработки, и последняя в особенности, подвержены влиянию внешних условий, которые могли бы помешать их материализации. В любом случае, технологии консервации были определены как ключевой фактор конкурентоспособности в этом секторе.

разработка и выведение на международный рынок новой продукции, включая использование в химической или фармацевтической промышленности. Предполагалось, что это значительно улучшит экономическую эффективность морепродуктов, а также окажет положительное влияние на окружающую среду.

модернизация производственных процессов через установку нового оборудования и внедрение новых методов. Предполагалось, что это усилит необходимость в финансировании и обучении кадров.

В результате предложения, разработанные при участии экспертов, были рассмотрены на государственном уровне, ряд мер по их решению уже принят. Страны-участники согласились следовать рекомендациям в собственных стратегических решениях и, в частности, добиваться:

определения региональной политики для улучшения конкурентоспособности и устойчивости производственных цепочек рыбной промышленности;

модернизации технологий и продвижения инвестиций для реконверсии и модернизации промышленного рыболовства и рыбообрабатывающих судов;

создать новый региональный центр для увеличения потенциала технологий промышленного рыболовства и составления технологических карт;

внедрение политики и инфраструктуры для учреждения знака качества для региональных рыбных продуктов, принимая во внимание возможности отслеживания и узнаваемости [10].

Математической основой данного прогноза и всех ранних форсайтов выступал широко известный метод Дельфи. Однако развитие информационно-коммуникационных технологий и техники привели к развитию инструментов и использованию искусственного интеллекта в качестве инструмента прогнозирования. Так, Институт исследований международной продовольственной политики проводит анализ долгосрочных проблем и возможностей в области продовольствия, сельского хозяйства и природных ресурсов в глобальном и региональном масштабах с помощью применения международной модели анализа политики в области сельскохозяйственных товаров и торговли (ИМАСТ – The International Model for Policy Analysis of Agricultural Commodities and Trade) [11]. На сегодняшний день эта модель является самой прогрессивной в области прогнозирования изменений в области продовольствия.

ИМРАСТ представляет собой интегрированную систему моделирования, которая связывает информацию из климатических моделей (моделей Земной системы), систем моделирования сельскохозяйственных культур (например, системы поддержки принятия решений по передаче агротехнологий) и моделей водных ресурсов, связанных с базовой глобальной моделью частичного равновесия, ориентированной на сельскохозяйственный сектор. Эта модельная система поддерживает анализ долгосрочных сценариев посредством интеграции этих многодисциплинарных модулей для оценки и сравнения потенциальных последствий изменений в биофизических системах, социально-экономических тенденциях, технологиях и политике [12-13].

ИМРАСТ предназначен для повышения производительности сельского хозяйства и экологической устойчивости, особенно в развивающихся странах. Он ориентирован на оценку перспективных технологий, инвестиций и политических реформ с использованием количественных методов стратегического форсайта для обоснования политических решений.

Инструмент ИМРАСТ позволяет оценить, как изменения в глобальных торговых режимах, мандатах на биотопливо и ценах на энергоносители, деградация земель и изменение климата – среди других движущих сил – влияют на благосостояние человека. Программные инструменты позволят легче увидеть, как эти тенденции влияют на прогресс развивающихся стран в достижении целей устойчивого развития по сокращению масштабов голода, недоедания и нищеты. Анализ улучшает результаты предыдущих исследований путем включения: детальных данных по местоположению; климата, типа почвы, сорта сельскохозяйственных культур и других критических переменных; детальные модели растениеводства, гидрологии и спроса на воду; улучшенное измерение воздействия на благосостояние человека; и влияние потенциальных инвестиций в сельское хозяйство на экономический рост, доходы и сокращение масштабов нищеты [14].

Для достижения своих целей программа совершенствует скоординированный набор биофизических и социально-экономических моделей, включая международную модель Международного Научно-Исследовательского Института Продовольственной Политики для анализа политики в области сельскохозяйственных товаров и торговли, гидрологические модели и модели спроса на воду, а также набор моделей системы поддержки принятия решений по трансферу агротехнологий для оценки потенциальной отдачи от ряда возможных инвестиций в новые технологии, политику и программы.

Развитие технологий и внедрений их в пищевую промышленность меняют не только процесс производства, но и общественную жизнь. Это проявляется в появлении новых способов производства и хранения продукции.

Одна из новейших технологий – искусственное копчение, является альтернативой стандартного дымового копчения, которая сокращает время и финансы, затрачиваемые на подготовку продуктов. Развитие получают и другие способы обработки продуктов, помогающие продлить их срок хранения, это: ультрафиолетовая обработка, индукционный нагрев, криозаморозка.

Меняется производство пищевых продуктов. При изготовлении хлебобулочных изделий все больше находят свое применение бактерии и дрожжи. В молочной промышленности используются молочные микроорганизмы. В каждой отрасли начинают внедряться новые способы выращивания полезных микроорганизмов и ферментативных веществ. Большое внимание уделяется их безопасности для жизни и здоровья человека. Ферменты выступают природными катализаторами, во много раз

ускоряющими химические процессы, происходящие в органическом мире. Они улучшают качества выпускаемых продуктов.

Все большее распространение получает применение пищевых волокон, таких как клетчатка и пектин. В производстве продуктов широкое применение находят свекловичные волокна, увеличивающую массу получаемого сырья. Хитин оказывает противомикробное действие. Подобные изделия позволяют выводить из организма соли тяжелых металлов, улучшают вкусовые качества изделий [15].

Следующим этапом развития информационных технологий является «Всеобъемлющий Интернет» (Internet of Everything), который соединяет возможности Всемирной паутины с реальной жизнью и делает все окружающие нас предметы интеллектуальными. Внедряя интерактивные технологии в ключевое оборудование, пищевая промышленность получает возможность в реальном времени оптимизировать механизмы, существенно сокращая и даже устраняя риски таких отказов, которые могли бы повлиять на весь производственный процесс [16].

Однако не только развитие технологий оказывает влияние на развитие пищевой отрасли, необходимо также учитывать и влияние внешней среды на развитие отрасли.

Макроугрозы, такие как ограничения в области поставок, продовольственная безопасность, эпидемии в области здоровья человека и растущее недоверие потребителей, создают основу и импульс для начала революции во всех сферах пищевой промышленности. Многие утверждают [17-22], что эта революция уже происходит и является важным следующим шагом на пути к глобальной и человеческой устойчивости. В связи с этим можно выделить следующие тренды в пищевой отрасли:

1. Многие проблемы глобального продовольственного снабжения основаны на концепции ограниченных ресурсов. Вызвано это истощением запасов пресной воды, сокращением площадей пахотных земель, ограниченными ресурсами удобрений и других ресурсов. Человечество находится в модели ограниченного дефицита ресурсов. Переход от ископаемых видов топлива к возобновляемым источникам энергии открывает перспективу будущего с почти неограниченной низкой стоимостью энергии. Дешевая энергия может позволить очистке воды и опреснению происходить в масштабах, которые ранее не представлялись. Новые инновации, такие как внутреннее вертикальное земледелие, гидропоника и аквакультура, дают возможность расширить возможности по поставкам продовольствия в новых крупных направлениях. Обращение к новым источникам белка, таким как насекомые, культивируемое «мясо», водоросли и растения, может быстро увеличить их количество без значительных экологических затрат. Разработка правильного масштаба в этих системах может также означать, что возможно сократить разрыв между тем, где производится пища и где она потребляется, экономя ресурсы, предназначенные для транспортировки и упаковки.

2. Забота потребителей о здоровье тесно связана с проблемами безопасности пищевых продуктов. В будущем потребители будут требовать больше информации о продуктах питания и возможности отслеживать их движение по цепочке поставок. Решение для определения «здоровья пищевых продуктов» заключается в создании системы, в которой потребитель может легко получить доступ и измерить здоровье своей пищи по нескольким измерениям, таким как:

- встроенное содержание и воздействие питательных веществ и токсинов в пище;
- воздействие на потребителя, в том числе влияние на здоровье и радость от приема пищи;
- экологические затраты и преимущества выращивания и получения пищи.

Доступ к такого рода информации будет управлять поведением потребителей, а также вознаграждать производственные системы и цепочки поставок, которые предлагают лучший профиль «пищевого здоровья».

3. Сегодня около 1,9 миллиарда людей с избыточным весом или ожирением. Многие люди осуществляют осознанный выбор диеты и берут на себя ответственность за свое здоровье, но похоже, что многие этого не делают. Последствия ожирения для здоровья хорошо известны, однако их число постоянно растет. Это связано со значительными расходами на государственные и частные системы здравоохранения. В случае курения; политика общественного здравоохранения, образование, ценовые стимулы, простая маркировка и страховые взносы – все это механизмы, предназначенные для защиты людей от самих себя. Нельзя игнорировать проблему общественной стоимости индивидуального выбора рациона питания, особенно в условиях непрекращающейся эпидемии ожирения. В будущем будет создан критический пусковой механизм изменений в продовольственном секторе может быть в форме изменения политики, юридического дела и прецедента или всплеска общественного мнения [23].

Выводы. Представленная статья посвящена изучению опыта применения форсайт технологии в развитии пищевой отрасли. Анализ последних публикаций показал, что применение форсайта как инструмента прогнозирования развития пищевой отрасли позволяет повысить эффективность производства и конкурентоспособность предприятий. Форсайт пищевой отрасли применяется на всех уровнях и позволяет сформулировать предложения для ускоренного достижения поставленных целей. Современные форсайт исследования пищевой отрасли сопровождаются применением передовых моделей, которой является международная модель анализа политики в области сельскохозяйственных товаров и торговли, позволяющая проводить оценку перспективных технологий, инвестиций и политических реформ с использованием количественных методов стратегического форсайта для обоснования политических решений. Это свидетельствует о качественно новом уровне проведения исследований в пищевой отрасли и может быть еще одним шагом к обеспечению продовольственной безопасности населения всего мира.

Перспектива дальнейших исследований заключается в разработке организационного плана проведения форсайта пищевой отрасли в ДНР на основе изученного опыта и с учетом мировых трендов развития технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Martin B.R. Technology foresight in a rapidly globalizing economy [Текст] / B.R. Martin // *International Practice in Technology Foresight*. – 2002. – 32 p.
2. Андреев С.П. Аграрно-пищевые технологии – путь к повышению эффективности производства и конкурентоспособности отечественной пищевой продукции [Текст] / С.П. Андреев // *Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК – продукты здорового питания*. – 2017. – №3. – С.14-20.
3. Коновалов К.Л. Технологическое предвидение как фактор роста конкурентоспособности предприятий пищевой отрасли [Текст] / К.Л. Коновалов, О.Н. Мусина, И.К. Куприна // *Пищевая промышленность*. – 2015. – №12. – С. 20-24.
4. Григорьева Е.Э. Методический подход к разработке стратегии инновационного развития промышленных комплексов инструментами форсайта [Текст] / Е.Э. Григорьева, Н.Е. Егоров, М.В. Николаев // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки*. – 2015. – №4 (223). – С. 60-70.
5. Prosekov A.Y. Foresight of Food Industry Development up to 2030: Challenges and Solutions [Текст] / A.Y. Prosekov, T.F. Kiseleva // *Smart Technologies and Innovations in Design for Control of*

Technological Processes and Objects: Economy and Production. FarEastCon 2018. Smart Innovation, Systems and Technologies. – Springer, Cham, 2019. – P 349-356.

6. Поверин Д.И. Foresight in the agricultural and food economy of Russia [Текст] / Д.И. Поверин // Товаровед продовольственных товаров. – 2013. – №3. – С.44-51.

7. Шелюбская Н.В. Выбор приоритетов инновационного развития в ЕС и перспективы использования «Форсайта» в России [Электронный ресурс] / Н.В. Шелюбская // Инновации. – 2010. – №6. URL: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/a30a3ebc403dc060c32573450040bf50?OpenDocument> (дата обращения 09.09.2019).

8. The Food Institute [Электронный ресурс] // UCC. URL: <https://www.ucc.ie/en/food/> (дата обращения 09.09.2019).

9. Форсайт-исследование производственной цепочки рыболовной промышленности в регионе Тихоокеанского побережья Южной Америки – финальный отчетный доклад [Электронный ресурс] // Организация Объединённых Наций по промышленному развитию. URL: <https://www.unido.org/our-focus/advancing-economic-competitiveness/investing-technology-and-innovation/competitiveness-business-environment-and-upgrading/technology-foresight/latin-america-and-caribbean> (дата обращения 09.09.2019).

10. Морато А. Многограновой форсайт [Электронный ресурс] / А. Морато, Р.Х. Кортезо, Р. Зайлда Фонесека // Наука. Образование. Инновации. – 2008. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/mnogostranovyy-foresayt> (дата обращения 09.09.2019).

11. Robinson S. The International Model for Policy Analysis of Agricultural Commodities and Trade (ИМПАКТ): Model description for version 3 [Электронный ресурс] / S. Robinson, D.M. D'croz, S. Islam, T.B. Sulser, R.D. Robertson, T. Zhu, A. Gueneau, G. Pitois, M.W. Rosegrant // IFPRI. URL: <http://www.ifpri.org/publication/international-model-policy-analysis-agricultural-commodities-and-trade-impact-model-0> (дата обращения 09.09.2019).

12. Robinson S. The International Model for Policy Analysis of Agricultural Commodities and Trade (ИМПАКТ) [Электронный ресурс] / S. Robinson, D.M. D'croz, S. Islam, T.B. Sulser, R.D. Robertson, T. Zhu, A. Gueneau, G. Pitois, M.W. Rosegrant // IFPRI. URL: <http://ebrary.ifpri.org/utils/getfile/collection/p15738coll2/id/129825/filename/130036.pdf> (дата обращения 09.09.2019).

13. ИМПАКТ Model [Электронный ресурс] // IFPRI. URL: <http://impact-model.ifpri.org> (дата обращения 09.09.2019).

14. Global futures and strategic foresight [Электронный ресурс] // IFPRI. URL: <https://www.ifpri.org/program/impact-model> (дата обращения 09.09.2019).

15. Примеры инноваций в отраслях пищевой промышленности [Электронный ресурс] // ViaFuture. URL: <https://viafuture.ru/katalog-idej/innovatsii-v-pishhevoj-promyshlennosti-primery#proizvodstvo-pishhevyh-produktov-s-ispolzovaniem-krovi-kostej-i-subpro-2-3-4> (дата обращения 09.09.2019).

16. Трофимова Е. «Умное» будущее пищевой промышленности [Электронный ресурс] / Е. Трофимова // Автоматизация в пищевой промышленности. – 2015. – №5(59). URL: <https://controleng.ru/wp-content/uploads/241.pdf> (дата обращения 09.09.2019).

17. Brooks J. Policy coherence and food security: The effects of OECD countries' agricultural policies [Текст] / J. Brooks // Food Policy. – 2014. – №44. – P.88-94.

18. Lal R. Food security in a changing climate [Текст] / R. Lal // Ecohydrology & Hydrobiology. – 2013. – №13. – P. 8-21.

19. Ларинов В.Г. Продовольственная безопасность России [Текст] / В.Г. Ларинов // Продовольственная политика и безопасность. – 2015. – №2. – С. 47-58.

20. Анфиногенгова А. Межотраслевой подход к обоснованию национальной программы продовольственной безопасности [Текст] / А. Анфиногенгова // Экономист. – 2014. – №8. – С. 40-47.

21. Alekseev G.V. Features of innovative transformation of the enterprise for processing of food raw materials [Текст] / G.V. Alekseev, A.G. Leu, A.A. Derkanosova, D.V. Kharitonov // Russian journal of agricultural and socioeconomic sciences. – 2017. – Т. 64. – №4. – P. 94-99.

22. Аяпова Ж.М. Показатели и критерии оценки состояния продовольственной безопасности: опыт Казахстана и зарубежных стран [Текст] / Ж.М. Аяпова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2017. – №1. – С. 445-450.

23. The future of food feeding the world – the coming food revolution [Электронный ресурс] // Future IQ. URL: <https://future-iq.com/wp-content/uploads/2016/03/Future-iQ-Partners-Future-of-Food.pdf> (дата обращения 09.09.2019).

Поступила в редакцию 01.06.2019 г.

EXPERIENCE OF APPLYING THE FORSIGHT TECHNOLOGY IN FOOD INDUSTRY DEVELOPMENT

A. V. Polovyan, K. I. Sinitsyna

The article explores the process of applying the foresighting through the example of interaction of states at the supranational level. A modern mathematical modeling tool for forecasting the development of the food industry, which is an international model for analyzing policies in the field of agricultural goods and trade, has been considered. Analyzing the promising technologies in the development of the food industry has been conducted. The prospects for developing the food industry at the world level have been determined. It has been concluded that using the foresight as a tool for predicting development indicates a qualitatively new level of research in the food industry and could become another step towards ensuring food security for the population of the whole world.

Keywords: foresight, food industry, development forecast, technologies, development prospects.

Половян Алексей Владимирович

доктор экономических наук, доцент, и.о. зав. кафедрой менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
polovyan@yandex.ru

Синицына Карина Игоревна

аспирант кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
SinitsinaK@mail.ru
+38-071-413-64-19

Polovyan Aleksey

Doctor of Economics, Associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk

Sinitsyna Karina

Post-graduate student of the Management Department
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

**ПРИКЛАДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА С
ЭЛЕМЕНТАМИ СТОХАСТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ**

© 2019. Ю. Н. Полшков

В статье исследуются теоретико-методологические основы управления бизнес-процессами в угольной промышленности региона. Осуществлён анализ состояния и перспектив угледобывающих предприятий Донецкой Народной Республики. Обоснованы пути совершенствования системы управления субъектами хозяйственной деятельности угольной промышленности индустриального региона.

Ключевые слова: угледобыча; бизнес-процессы; управление; регион; модель; прогноз; подход; анализ; предприятие; инновация; эконометрика.

Постановка проблемы. Устойчивое развитие базовых отраслей экономики выводит на первый план качество управления профильными предприятиями. Данный тезис особенно значим для угольной промышленности Донецкой Народной Республики, испытывающей на современном этапе трудности с эффективным бизнес-планированием, что в итоге сказывается на активности бизнес-процессов.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что всех проблем угледобывающей отрасли индустриальных регионов не решить только лишь развитием новых технологий. Необходимы современные организационные подходы к производственным схемам угледобычи и труду шахтёров.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что проблемами управления хозяйственными процессами в угольной промышленности, вопросами безаварийности на угледобывающих предприятиях, задачами экономической оценки эффективности технологических схем угледобычи, проблемами реструктуризации шахт, анализом их конкурентоспособности, а также применением экономико-математического моделирования в данных сферах занимались Т.В. Малаева, С.А. Перевознюк, А.В. Хмельёва, Н.С. Орлова, Н.А. Куликова, Н.В. Трушкина, П.Ф. Ковалёв, В.С. Королюк, А.П. Ковалёв, В.П. Колосюк, В.В. Химич, Л.И. Колесник, И.И. Лисянская, М.Д. Аистова, А.И. Кабанов, Ю.З. Драчук, Я.С. Давлианидзе, М.А. Комисарова, Л.М. Рассуждай, В.В. Коробник, А.Т. Кучер, В.А. Кучер, Е.В. Комарницкая, Н.А. Балатачеева, Р.Н. Лепа, А.В. Половян, С.С. Смагина и другие учёные [1, 3 – 8, 11 – 16].

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на внимание к вопросам менеджмента предприятий угольной промышленности и существенное количество исследований по данной тематике, имеются открытые вопросы теоретического, методологического и прикладного плана. В недостаточном объёме проработаны проблемы анализа бизнес-процессов и бизнес-планирования угледобывающих и углепотребляющих предприятий. Отсутствуют единые методики управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности. Не до конца проработаны научно-практические подходы к оценке состояния хозяйственных процессов в угледобывающем регионе.

Целью исследования является развитие теоретико-методологических основ, а также обоснование прикладных экономических аспектов управления бизнес-процессами в угледобывающей отрасли с применением современного инструментария математического моделирования.

Результаты исследования. Обоснование роли и места угольной промышленности в экономике индустриальных регионов Российской Федерации [10] наводит на размышления практического характера. Только двум из шести угледобывающих регионов России удалось увеличить объёмы добычи угля (таблица 1).

Таблица 1

Сопоставление объёмов добычи угля в 2018 году по сравнению с 2017 годом
в регионах Российской Федерации [2]

Угледобывающий регион	Абсолютное изменение, млн. т	Относительное изменение, %
Сибирский	+14,7	+4,7
Дальневосточный	+2,1	+5,2
Северо-Западный	-3,9	-26,5
Приволжский	-0,4	-66,7
Уральский	-0,1	-9
Южный	-1	-19,2

Основная причина снижения угледобычи на шахтах России – большое количество аварий. Несмотря на то, что реализуется специальная «Программа» [9], усилий в сфере безопасности шахтёрского труда не достаточно.

По нашему мнению, совершенствование методики управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности приводит к необходимости оперировать со следующими методами амортизации – прямолинейным, уменьшающим остаточную стоимость, кумулятивным и производственным. Предложена инструменты анализа иерархий, позволяющие остановиться на тех критериях выбора оптимального метода начисления амортизации, которые учитывают факторы, влияющие на размер и направленность амортизационных отчислений на предприятии, а именно:

- объёмы и стоимость амортизируемых основных производственных фондов;
- структуру основных средств производства угледобывающего предприятия;
- давность введения в эксплуатацию основных средств производства и степень их изношенности;
- производительность основных средств производства;
- механизм государственного регулирования амортизации;
- движение основных средств и нематериальных активов на предприятии;
- периодичность и полноту проведения капитальных ремонтов.

Прикладные экономические аспекты оценки состояния хозяйственных процессов в регионе с существенной угледобычей дают возможность утверждать, что такие регионы, как правило, имеют экономику индустриального типа, в которой преобладает материальный сектор над фондосоздающим и потребительским. Доминирование бизнес-форм индустриального типа подтверждается методикой оценивания интегрального индикатора уровня технологического уклада региональной экономики.

Обосновано, что в методологии оценки состояния хозяйственных процессов в регионе с существенной угледобычей ключевым является межотраслевой подход, основывающийся на трёхсекторной модели управления экономикой индустриального региона [3]. В рамках межотраслевого подхода анализируются секторы региональной

экономики, а также трудовой, инвестиционной, материальный и внешнеторговый балансы.

Межотраслевой подход позволяет прогнозировать ключевые макроэкономические показатели. Вышесказанное, в совокупности, служит основой для выработки управляющих воздействий на бизнес-процессы и бизнес-планирование в угольной промышленности.

Благодаря совмещению теоретических положений и прикладных аспектов бизнес-планирования в угольной промышленности региона, отмечено, что разработанные в конце 20-го столетия угольными научно-исследовательскими институтами и иными организациями рекомендации по выбору в заданных геологических и технических условиях экономически оправданных технологических схем осуществления шахтных выработок, по большей части, устарели. Этот тезис является практически очевидным [6].

В упоминаемых выше рекомендациях не учтены:

- применяемые сейчас новые модификации горнопроходческого оборудования;
- современная система мотивации труда шахтёров;
- трудоёмкость производственных схем;
- структура и уровень затрат основных фондов на проведение подземных выработок.

Схемы проходки штреков, крепёжных работ и самой угледобычи, по большому счёту, не являются вполне научно обоснованными. Зачастую такие схемы формируют эмпирическим путём.

Теоретические положения механизма реструктуризации системы управления предприятиями угольной промышленности [1] своевременны и актуальны. Однако, на наш взгляд, в современных экономических и политических условиях Донецкой Народной Республики более перспективны общие типы механизмов управления бизнес-процессами и бизнес-планированием на предприятиях угледобывающей отрасли.

Проведённый анализ состояния угледобывающей промышленности Донецкой Народной Республики позволяет сделать вывод, что угольная отрасль имеет большой потенциал с перспективой наращивания объемов добычи в 1,5 – 2 раза. Однако существует проблема с реализацией угля [14] и экономические риски, обусловленные:

- отсутствием полноценной финансово-кредитной системы, развитого банковского сектора экономики и инвестиций;
- несовершенством бизнес-связей между предприятиями внутри Республики и их контрагентов;
- утратой рынков сбыта вследствие экономической блокады со стороны Украины и низкой ёмкостью внутреннего рынка;
- отсутствием оборотных средств у предприятий;
- фрагментарным железнодорожным сообщением между Донецкой Народной Республикой и Российской Федерацией, а также недостаточной логистической инфраструктурой в целом;
- глубоким залеганием, истощением месторождений и сложными условиями добычи и, как следствие, высокой себестоимостью добычи.

Вниманию читателей предлагается методика, совмещающая эконометрическое моделирование с дифференциальным исчислением, и позволяющая в заданных геологических и технических условиях рекомендовать угольным предприятиям экономически целесообразную технологическую схему проведения проходческих

выработок. Методика определяет оптимальную скорость проходки, при которой минимизируются относительные затраты производственных фондов (ПФ) с учётом применяемого горнопроходческого оборудования и системы мотивации труда шахтёров.

С этой целью в течение одного месяца 14 однотипных шахт анализировались на предмет зависимости относительных затрат ПФ, измеряемых руб./куб. м, от скорости проходки (м/мес.). Результаты измерений приведены в таблице 2.

Таблица 2

Данные для анализа бизнес-процессов и бизнес-планирования на шахтах региона

Скорость проходки, м/мес.	35	50	60	80	100	120	130
Относительные затраты ПФ, руб./куб. м	450	400	380	370	370	400	410
Скорость проходки, м/мес.	140	150	160	170	180	190	200
Относительные затраты ПФ, руб./куб. м	450	480	540	590	670	780	890

Предположим, что между относительными затратами ПФ (руб./куб. м) и скоростью проходки (м/мес.) имеется эконометрическая зависимость [13, гл. 1] как между переменными y и x , соответственно. Величина y складывается из двух слагаемых:

$$y = y_x + \varepsilon,$$

где y – фактическое значение результативного признака;

y_x – теоретическое значение результативного признака, найденное по уравнению регрессии;

ε – случайное отклонение.

Наличие случайного отклонения неотъемлемо от стохастического моделирования. Обычно предполагают, данная случайная величина имеет нормальное распределение с нулевым математическим ожиданием и конечной дисперсией.

В эконометрическом анализе выбор вида математической функции $y_x = f(x)$ может быть осуществлён тремя способами [13, гл. 1]:

- графическим;
- аналитическим, т.е. исходя из теории исследуемой взаимосвязи;
- экспериментальным.

На практике эти способы употребляют комплексно. Для выявления и анализа эконометрической зависимости построим точечную диаграмму (рис. 1).

Судя по рис. 1, аналитический тип эконометрической модели – многочлен (полином) 2-го порядка, изображаемый параболой [13, гл. 1]:

$$y_x = a + b \cdot x + c \cdot x^2.$$

Для определения значений неизвестных параметров модели применим метод наименьших квадратов. Сумма квадратов отклонений должна быть наименьшей:

$$\sum_{i=1}^n (y_i - y_{x_i})^2 = \sum_{i=1}^n \varepsilon_i^2 \rightarrow \min .$$

Найдём частные производные первого порядка от данного выражения по всем параметрам. Затем приравняем к нулю полученные производные.

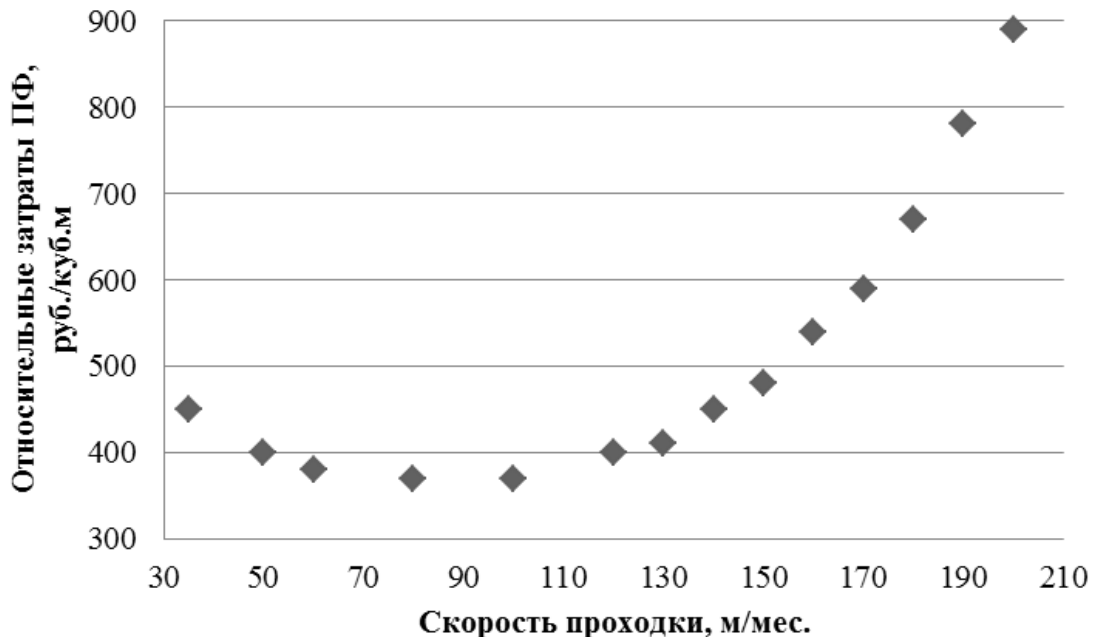


Рис. 1. Корреляционное поле для анализа бизнес-процессов и бизнес-планирования на шахтах региона

Численные значения неизвестных параметров эконометрической модели найдём из т.н. системы нормальных уравнений:

$$\begin{cases} a \cdot n + b \cdot \sum x + c \cdot \sum x^2 = \sum y; \\ a \cdot \sum x + b \cdot \sum x^2 + c \cdot \sum x^3 = \sum x \cdot y; \\ a \cdot \sum x^2 + b \cdot \sum x^3 + c \cdot \sum x^4 = \sum x^2 \cdot y. \end{cases}$$

Систему решим методом Крамера. Аналитический вид эконометрической модели получился таким:

$$y_x = 672,97 - 7,4067x + 0,0416x^2 .$$

Правильность наших расчётов подтверждается функциональными возможностями Microsoft Excel. Нужная информация содержится на рис. 2.

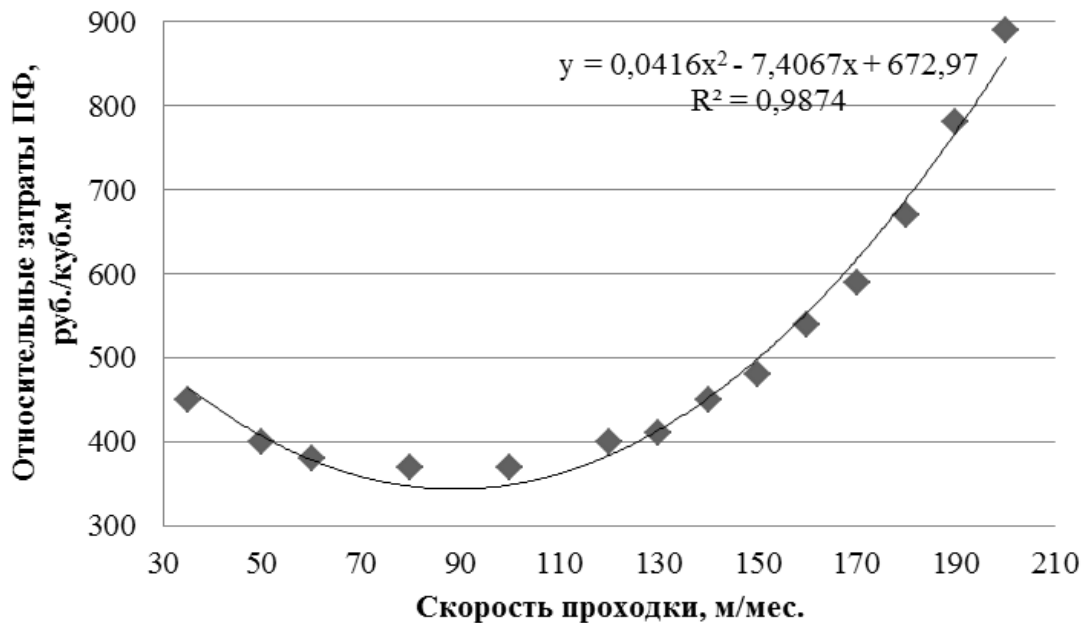


Рис. 2. Корреляционное поле с линией регрессии, эконометрическим уравнением и значением индекса детерминации

Для оценки качества подбора эконометрической модели рассчитаем квадрат индекса корреляции ρ_{xy}^2 , называемый индексом детерминации [13, гл. 1]. Этот индекс отражает долю дисперсии результативного признака y , объясняемую регрессией, в общей дисперсии результативного признака:

$$\rho_{xy}^2 = 1 - \frac{\sigma_{\text{ост}}^2}{\sigma_y^2},$$

где $\sigma_{\text{ост}}^2 = \frac{1}{n} \sum (y - y_x)^2$ – дисперсия остатков,

$\sigma_y^2 = \frac{1}{n} \sum (y - \bar{y})^2$ – дисперсия фактических значений y .

Рассчитав дисперсию остатков и дисперсию фактических значений зависимой переменной, получаем индекс детерминации. В нашем случае:

$$\rho_{xy}^2 = 0,9874.$$

Это означает, что изменения относительных затрат ПФ (руб./куб. м) на 98,74% обусловлены изменениями скорости проходки (м/мес.). Оставшиеся 1,26% приходятся на долю других факторов, не учтённых в данной эконометрической модели.

Индекс детерминации используется для проверки значимости эконометрической модели по F -критерию Фишера:

$$F = \frac{\rho_{xy}^2}{1 - \rho_{xy}^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m},$$

где n – число наблюдений (в нашем случае 14),
 m – число параметров при переменной x (в нашем случае 2).

Фактическое значение F -критерия сравнивается с табличным при уровне значимости α и количестве степеней свободы $k_1 = m$ и $k_2 = n - m - 1$. По нашим расчётам при уровне значимости 0,05 (не более 5% ошибки) эконометрическая модель оказалась значимой.

Таким образом, этой модели можно доверять. Кроме того, индекс корреляции ρ_{xy} отражает степень тесноты зависимости между переменными. Значение данного показателя находится в пределах:

$$0 \leq \rho_{xy} \leq 1.$$

Чем ближе значение ρ_{xy} к 1, тем теснее связь между рассматриваемыми признаками, т.е. тем более надёжной является эконометрическая модель. Заметим, что это, как раз, наш случай.

Из рис. 2 видно, что рост скорости проходки до определённого значения ведёт к снижению относительных затрат ПФ. Последующее увеличение скорости проходки способствует росту относительных затрат ПФ.

Вычислим оптимальное значение скорости проходки, при котором относительные затраты ПФ минимальны. Именно такую скорость можно будет рекомендовать проходческим бригадам.

Для анализа эконометрической модели применим необходимое условие экстремума. Найдём производную:

$$\left(y_x \right)' = -7,4067 + 0,0832x.$$

Приравняем производную к нулю. Решив это уравнение, имеем стационарную точку:

$$x_0 = 89,02284.$$

Подставляем это значение в эконометрическое уравнение и получаем:

$$y_x^{\min} = 343,1073.$$

Итак, если проходческие бригады будут придерживаться оптимальной скорости проходки около 89 м/мес., то относительные затраты ПФ сведутся к минимуму, т.е. к 343 руб./куб. м. Высвободившиеся средства могут быть направлены на обновление ПФ и на повышение заработной платы шахтёров.

Выводы. Работа посвящена прикладным экономическим аспектам управления предприятиями угледобывающей отрасли региона. Усовершенствована методика управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности, опирающаяся, в основном, на методы рациональной амортизации основных производственных фондов. В рамках методологии оценки состояния хозяйственных процессов в регионе с существенной угледобычей получил дальнейшее развитие межотраслевой подход, основывающийся на трёхсекторной модели управления экономикой индустриального региона. Предложена авторская методика, совмещающая стохастическое моделирование с дифференциальным исчислением, которая позволяет в заданных геологических и технических условиях рекомендовать угольным предприятиям экономически целесообразную технологическую схему проведения проходческих выработок. Методика позволяет определять оптимальную скорость проходки, минимизирующую относительные затраты основных производственных фондов с учётом применяемого горнопроходческого оборудования и системы мотивации труда шахтёров.

На общем фоне нынешнего состояния угольной промышленности Донецкой Народной Республики и непростых перспектив данной отрасли в будущем, именно научно обоснованные производственные схемы проходки, добычи, ремонтных работ и пр., а также современные методы организации труда шахтёров позволят угледобывающим предприятиям Республики превратиться из дотационных в самокупаемые и даже прибыльные.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Давлианидзе Я.С. Механизм реструктуризации в системе управления предприятиями угольной промышленности [Текст] / Я.С. Давлианидзе // Вестник Донецкого национального университета. Сер. В. Экономика и право. – 2019. – № 1. – С. 27-32.
2. Добыча угля в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/435>. (Дата обращения: 29.06.2019).
3. Колемаев В.А. Оптимальный сбалансированный рост открытой трёхсекторной экономики [Текст] / В.А. Колемаев // Прикладная эконометрика. – 2008. – № 3 (11). – С. 15-42.
4. Колесник Л.И. Совершенствование экономико-математического инструментария управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности регионов России [Текст] / Л.И. Колесник, И.И. Лисянская // Вестник Донецкого национального университета. Сер. В. Экономика и право. – 2017. – № 3. – С. 47-53.
5. Комарницкая Е. В. Научно-методический подход к маркетинговому анализу конкурентоспособности угледобывающих предприятий [Текст] / Е.В. Комарницкая // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2019. – № 1. – С. 70-76.
6. Кучер А.Т. Экономическая оценка затрат при различных способах воспроизводства мощности угледобывающих предприятий [Текст] / А.Т. Кучер, В.А. Кучер // Вестник Института экономических исследований. – 2018. – № 2(10). – С. 20-27.
7. Орлова Н.С. Направления инвестирования технологического цикла промышленных предприятий угольной отрасли Украины [Текст] / Н.С. Орлова, Н.А. Куликова // Бизнес Информ. – 2013. – № 4. – С. 194-198.
8. Перевознюк С.А. Прогнозирование затрат на содержание оборудования угледобывающих предприятий с применением искусственных нейронных сетей [Текст] / С.А. Перевознюк, А.В. Хмелёва // Бизнес Информ. – 2012. – № 4. – С. 175-178.
9. Программа по обеспечению дальнейшего улучшения условий труда, повышения

безопасности ведения горных работ, снижения аварийности и травматизма в угольной промышленности, поддержания боеготовности военизированных горноспасательных, аварийно-спасательных частей на 2017 – 2019 годы [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/system/download/433/68995>. (Дата обращения: 27.06.2019).

10. Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/system/download/433/59818>. (Дата обращения: 28.06.2019).

11. Смагина С.С. Управление охраной труда и промышленной безопасностью на угледобывающих предприятиях Кузбасса [Текст] / С.С. Смагина, О.В. Кадникова, А.А. Рольгайзер // Экономика труда. – 2018. – Том 5. – № 2. – С. 541-554.

12. Трушкина Н.В. Контрактные взаимоотношения при организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий [Текст] / Н.В. Трушкина // Бизнес Информ. – 2016. – № 12. – С. 187-193.

13. Шалабанов А.К. Эконометрика [Текст]: учебно-методическое пособие / А.К. Шалабанов, Д.А. Роганов. – Казань: АУ «ТИСБИ», 2004. – 198 с.

14. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения [Текст]: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – Ч. I. – 124 с.

15. Балтачьева Н.А. Питання забезпечення соціального захисту шахтарів-інвалідів в Україні в контексті європейських стандартів [Текст] / Н.А. Балтачьева, Є.В. Зарецька // Бізнес Інформ. – 2011. – № 7 (1). – С. 86-88.

16. Vishnevsky V. Scenarios of the old industrial regions' development: selecting the methodology [Текст] / V. Vishnevsky, I. Aleksandrov, A. Polovyan // Environment, development and sustainability. – 2011. – Vol. 13, № 1. – P. 65-78.

Поступила в редакцию 15.04.2019 г.

APPLIED ECONOMIC ASPECTS OF THE MANAGEMENT OF COAL MINING ENTERPRISES IN THE REGION WITH ELEMENTS OF STOCHASTIC MODELING

Yu. N. Polshkov

The article explores the theoretical and methodological foundations of managing business processes in the coal industry of the region. The analysis of the status and prospects of coal mining enterprises of the Donetsk People's Republic. The ways of improving the management system of economic entities of the coal industry of the industrial region are grounded.

Keywords: coal mining; business processes; control; region; model; forecast; an approach; analysis; company; innovation; econometrics.

Полшков Юлиан Николаевич

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

yu.polshkov@donnu.ru

+38-071-323-17-48

Polshkov Yulian

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.314

АДАПТАЦИЯ ФУНКЦИЙ МАРКЕТИНГА ИННОВАЦИЙ НА ОТДЕЛЬНЫХ СТАДИЯХ ДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА

© 2019. В. Г. Саенко, К. Б. Ракульцев

В работе на основе кругооборота капитала с использованием механизма маркетинга инноваций производства выделены функции маркетинга по отдельным стадиям движения продукта. Для повышения рентабельности работы предприятия предложена оптимизационная модель коммерческой деятельности.

Ключевые слова: маркетинг инноваций производства, коммерческая деятельность, оптимизационная модель, стадии движения продукта.

Актуальность темы исследования. Выявить запросы рынка, потребности потребителей и найти пути их удовлетворения, не допустить экономической выгоды из-за недостаточности объемов производства, или наоборот, избыточного производства - такие задачи ставят перед собой товаропроизводители в условиях рыночной экономики. В условиях рыночных отношений между субъектами рыночных отношений налаживаются достаточно устойчивые отношения и перепроизводства продукции можно избежать, так же достаточно оперативно можно распорядиться и избыточной продукцией. В то же время одинаково сложно как значительно увеличить объемы производства, так и перераспределить товары, изготовленные с избытком. Поэтому необходимость налаживания устойчивых связей между предприятиями, субъектами хозяйствования и потребителями и их оптимизация, согласование спроса и пропорции выпуска продукции на потребительском рынке товаров Донецкой Народной Республики - основная задача именно маркетинга инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций позволяет отметить, что задачи адаптации концепций маркетинга, организации маркетинговых исследований и маркетинга инноваций к конкретным условиям хозяйствования исследованы в работах отечественных и зарубежных ученых, таких как Филип Котлер [1], Даниэль Канеман [2], Барден Фил [3], Энди Серновиц [4], Д. Савельев и Е. Крюкова [5] и др. Однако, несмотря на значительное количество исследований в этой области, существует определенный дефицит теоретической и методической разработки обеспечения инновационными маркетинговыми технологиями предприятий республики.

Целью статьи является выявление существующих тенденций и разработка приоритетных направлений развития механизма маркетинга инноваций производства в условиях кругооборота капитала предприятия.

Результаты исследования. Под современной концепцией маркетинга, производитель должен предложить покупателю такой по потребительским характеристикам товар, который был бы способен не только наиболее полно удовлетворить потребности потребителя, но и учесть интересы последнего.

Таким образом, традиционные взгляды производителя на процесс производства товаров и услуг как такие, что ограничивались поиском и инвестированием первоначального капитала, уходят в прошлое. Чтобы достичь ожидаемого результата, поставленной цели, производитель обязан следить, исследовать, изучать прохождения продукта на всех его стадиях, а капитала - на каждой из его форм. Кстати, последнее отображает саму суть, природу капитала.

Для того, чтобы понять суть способности капитала к самоувеличению, с экономической точки зрения необходимо рассмотреть процесс кругооборота капитала с внедрением новых механизмов, таких как маркетинг инноваций производства. С учетом новых взглядов на сущность экономических законов и их течение кругооборот капитала можно изобразить следующим образом, как показано на рис. 1.

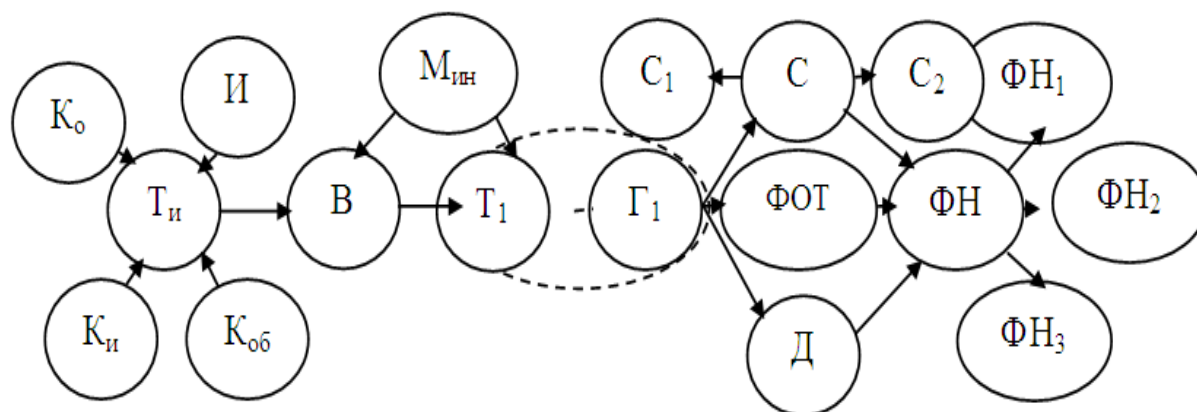


Рис. 1. Кругооборот капитала с использованием механизма маркетинга инноваций производства

На данном рисунке: И – это инвестиции в денежной и товарной формах, а также имущественные права и интеллектуальные ценности, которые вкладываются в производство для получения качественно нового продукта;

Т_и – инвестиционные товары, в которые авансированы инвестиции;

К_о – основной капитал;

К_{об} – оборотный капитал;

К_и – интеллектуальный капитал, рабочая сила;

В – производственная фаза оборота капитала;

М_{инн} – маркетинг инноваций производства продукта;

Т₁ – товарная фаза оборота капитала;

Г₁ – денежная фаза оборота капитала (цена реализации товара);

С – фонд возмещения;

С₁ – фонд возмещения имущественных затрат, который входит в состав издержек производства;

С₂ – амортизационный фонд;

ФОТ – фонд оплаты труда;

Д – чистый доход в форме прибыли;

ФН – фонд накопления;

ФН₁ – фонд накопления, направленный на возмещение использованного капитала;

ФН₂ – фонд накопления, который используется для новых инвестиций;

ФН₃ – фонд накопления в виде нераспределенной прибыли.

Итак, можно утверждать, что инвестированный капитал привлекается в различных формах в производство определенных товаров, в результате чего составляется физический капитал. Общеизвестно, что основной целью инвестирования является получение прибыли. Поэтому оборот инвестиций обязательно включает в себя период производственного исключения капитального имущества до момента накопления финансовых ресурсов в виде амортизационных отчислений или части прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, которые в свою очередь, возмещают вложенный в производство капитал. Чем выше норма рентабельности

капитального имущества, тем ниже срок окупаемости, то есть период оборота инвестиций. Кроме того, достижение высокого уровня рентабельности требует непрерывного обновления основного капитала, особенно оборудования.

Материальным отражением последствий кругооборота капитала является общественный продукт, который служит промежуточным звеном между товаропроизводителем и потребителем. Экономические отношения между людьми складываются собственно в связи с движением общественного продукта. Начавшись в стадии производства и пройдя через стадию обмена, он завершается в потреблении (рис. 2).



Рис. 2. Ориентированное распределение функций маркетинга по отдельным стадиям движения продукта

Последняя стадия движения продукта – потребление. Теория мотивации Маслоу [6] объясняет, почему в разное время людьми руководят разные потребности. Она вытекает из отвлеченности иерархии потребностей. Поскольку товар, который относится к роскоши и не относится к товарам, которые удовлетворяют насущные потребности человека, то соответственно, его покупка может откладываться на неопределенное время. Поэтому именно рассмотрение функций маркетинга, которые возможны для применения на каждой из стадий движения продукта, позволит обосновать целесообразность выполнения тех или иных маркетинговых операций, соответствующие той или иной функции.

Функции маркетинга в работе – это такие основные виды деятельности или комплексы видов деятельности, которые осуществляются в процессе маркетинга

товаров или услуг. Рассмотрим представленное ориентированное или ориентировочное распределение функций маркетинга по отдельным стадиям движения продукта на рис. 2 более подробно. Считается, что анализ окружающей среды – это первый шаг к познанию макросреды, в котором предприятие желает производить определенную продукцию. В большинстве случаев предприятию невыгодно предлагать товар сразу на все рынки. Очевидно, следует провести аналитическую работу с целью выбора из многих потенциальных рынков такие, которые могут быть наиболее интересными и приоритетными для предприятия и его товаров.

Целью изучения потребностей потребителей является выделение такой группы потребительских, которая из оптимальных коммерческих усилий легче и скорее будет покупателями продукции (сегментирование рынка).

Рыночные исследования - это исследования внешней среды предприятия. Цель – это проведение ранжирования с определением перечня рынков, их места в маркетинговой стратегии по степени уменьшения интереса к этим рынкам в зависимости от условий реализации на них товаров или услуг.

Планирование ассортимента товаров может быть первоначальным фактором и при определении производственной программы предприятия и при разработке стратегии поведения данного предприятия на рынке.

Под организацией сбыта понимается как собственная система сбытовых органов, так и независимых агентов или предприятий, которые к ней не относятся, однако занимаются реализацией ее продукции.

Проведение целенаправленной товарной политики материализуется на стадии производства, тогда как информацию о характеристиках товара специалисты маркетингового отдела в состоянии, на наш взгляд, получить на стадии обмена. Непосредственно в процессе купли-продажи специалисты маркетинга наблюдают и накапливают информацию об объемах реализации товаров или услуг, которые предлагаются, и при получении неудовлетворительных результатов могут внести соответствующие коррективы в ассортимент предлагаемых товаров. Разработка и проведение товарной и ценовой политики должны базироваться на доскональном знании рынка (макросреды) и возможностей предприятия (микросреды), то есть на материалы, который можно получить только в результате осуществления полномасштабной аналитической функции маркетинга.

Организация обслуживания товара после продажи – это функция, которая обеспечивает комплекс услуг, связанных со сбытом и эксплуатацией продукции, которая реализуется. Необходимость применения этой функции обусловлено прежде всего тем, что производитель пытается создать стабильный рынок для своего товара. Предприятие должно быть заинтересовано в том, чтобы его продукция в течение срока использования и эксплуатации не вызвала никаких замечаний.

Организация контроля маркетинга – это одна из важнейших функций маркетинга, потому что показывает, насколько эффективна работа маркетингового и других подразделений предприятия. Наиболее точную информацию, которой руководствуется руководство предприятия в процессе контроля маркетинга, является информация об объемах реализации товаров, обратная информация от потребителей о том, насколько продукция удовлетворила потребителя, то есть определение степени полезности товара или услуги. Контроль позволяет не только влиять, но и предупреждать различные отклонения, ошибки и недостатки, находить новые резервы и возможности развития.

Применение всех охарактеризованных функций маркетинга в период проведения боевых действий в республике в определенной степени проблематично. Однако

отметим, что рассмотренные выше функции, среди прочих, отмечаются, во-первых, необходимостью их выполнения при любых условиях, и, во-вторых - незначительными по сравнению с выполнением других функций, материальными и финансовыми затратами для их проведения.

Анализ особенностей функций маркетинга дал возможность разработать модель оптимизации деятельности каналов распределения согласно механизма маркетинга инноваций производства (рис. 3).

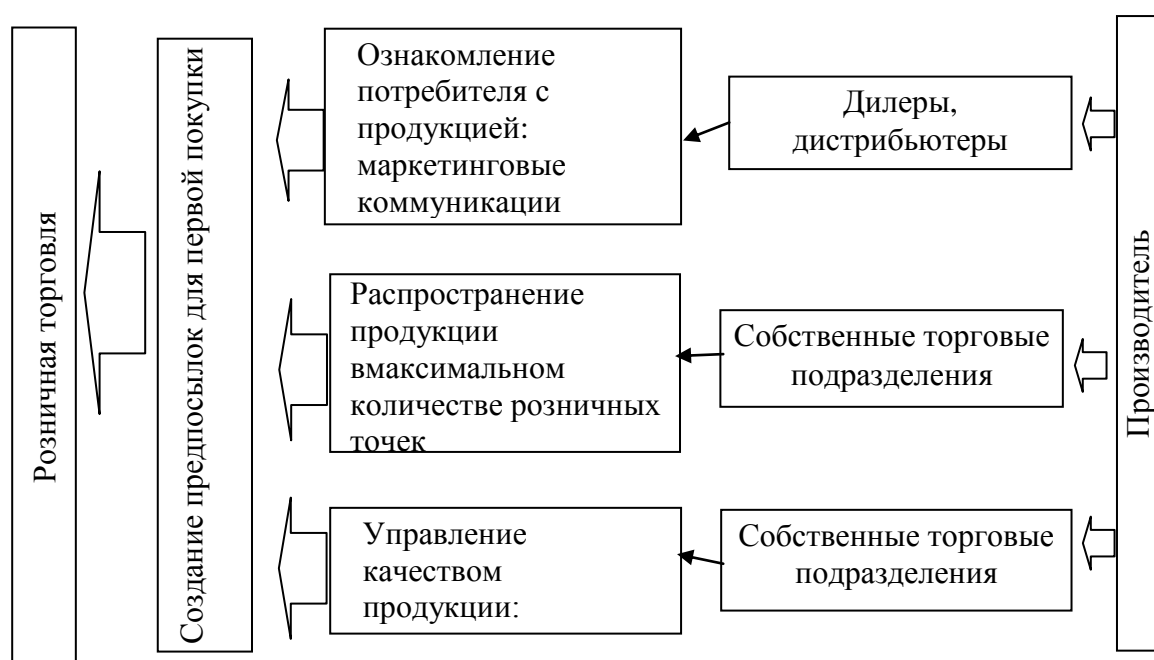


Рис. 3. Рекомендуемая модель оптимизации коммерческой деятельности предприятия

Согласно данной модели цены на продукцию отслеживаются и сопоставляются с ценами конкурентов с помощью посредников – дилеров и дистрибьюторов, а также собственных торговых подразделений. Для ускорения осуществления потребителями первой покупки товара используются маркетинговые коммуникации. Собственно, с их помощью магазины знакомят потребителя с продукцией производителя. Критерием выбора дистрибьюторских каналов минимальные затраты на хранение и продажу товаров. Необходимо выбирать в первую очередь те каналы, которые отвечают следующим требованиям: обеспечение реализации больших объемов продукции; отсутствие длительной дебиторской задолженности; высокая оборачиваемость продукции и отсутствие возвратов ее в связи с завершением срока годности; налаживание сотрудничества с производителями по вопросам стимулирования сбыта.

При этом необходимо учитывать, что распространение продукции и маркетинговые коммуникации являются параллельными этапами. Это нужно делать вместе. Исследования показывают, что не всегда после первой покупки потребитель становится лояльным к торговой марке. Как уже отмечалось, основными факторами лояльности выступают цена и качество. Поэтому модель оптимизации сбыта должна включать управление качеством продукции.

Выводы. Такое комплексное сочетание, которое стало возможным благодаря применению механизма маркетинга инноваций производства обеспечит рост объемов сбыта, повысит рентабельность торговли и отпуск продукции производителю. Основными факторами оптимизации данной системы маркетинга инноваций должны стать: наличие продукции в максимально возможном количестве на максимальном количестве торговых точек; обязательное внедрение маркетинговых коммуникаций с целью стимулирования первой и повторных покупок потребителя; интеграция системы управления качеством.

Результатом является заинтересованность розничных торговцев в сотрудничестве с производителем и получения максимального сбытового эффекта. Действенным фактором формирования эффективной системы управления после применения модели становится интеграция в нее маркетинговых коммуникаций. Особенно важна она для предприятий, производящих продукцию с сезонным колебанием спроса. Поэтому при управлении спросом на продукцию необходимо учитывать эти колебания. Для сглаживания сезонных колебаний следует стимулировать спрос на продукцию в момент его спада. В результате целесообразно создать продуктивное звено маркетинговых коммуникаций, которое обеспечивает распространение продукции. Применение маркетинговых коммуникаций требует оценки эффективности работы предприятия по направлениям деятельности. С этой целью целесообразно сопоставлять результаты продажи продукции к применению маркетинговых коммуникаций: до, во время и после их проведения. Коммерческий эффект можно рассчитывать как в целом, так и на каждый рубль, затраченный на маркетинговые коммуникации.

Мощным механизмом эффективного управления коммерческой деятельностью является моделирование поведения потребителей, которое осуществляется на основе проведения маркетинговых и социологических исследований. Выявлено, что основными факторами выбора мест покупки продукции населением является ценовая стратегия точек розничной торговли, близость к местам проживания покупателей и ассортимент продукции. На поведение потребителя основное влияние имеют наличие продукции в ближайших торговых точках, наличие информации о конкретной торговой марке и качестве предлагаемого продукта. Поэтому при разработке мер воздействия на поведение потребителя ведущее место занимают качество работы сбытовых подразделений и эффективные маркетинговые коммуникации, каким и является маркетинг инноваций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 206 с.
2. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро /Д. Канеман. - Москва: Финпресс, 2017. – 178 с.
3. Фил Б. Взлом маркетинга / Б. Фил. - Москва: Издательство «Альпина Паблишер», 2017. – 214 с.
4. Серновиц Э. Сарафанный маркетинг. Как умные компании заставляют о себе говорить / Э. Серновиц. - СПб.: Издательский дом «Нева», 2016. – 256 с.
5. Савельев Д. 100+ хаков для интернет-маркетологов. Как получить трафик и конвертировать его в продажи / Савельев Д., Крюкова Е. – Москва: Издательство «Альпина Паблишер», 2018. – 156 с.
6. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е издание /А. Маслоу. – СПб.: издательство «Питер», 2016. – 400 с.

Поступила в редакцию 22.02.2019 г.

ADAPTATION OF FUNCTIONS OF INNOVATION MARKETING IN SEPARATE STAGES OF PRODUCT MOVEMENT

V. G. Saienko, K. B. Rakultsev

In the work on the basis of the capital circulation using the mechanism of marketing of production innovations, marketing functions for individual stages of product movement are highlighted. To increase the profitability of the enterprise, an optimization model of commercial activity is proposed.

Key words: production innovation marketing, commercial activity, optimization model, product movement stages.

Саенко Владислав Григорьевич

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры управления персоналом
ГОУ ВПО «Донецкое высшее общевойсковое командное училище», г. Донецк
sayenko71@mail.ru
+38-071-323-93-75

Ракульцев Кирилл Борисович

ассистент кафедры управления персоналом
ГОУ ВПО «Донецкое высшее общевойсковое командное училище», г. Донецк
rakulcev95@gmail.com
+38-071-373-62-49

Saienko Vladislav

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the department of personnel management at the SEE HPE "Donetsk Higher
Military Command School", city Donetsk

Rakultsev Kirill

assistant of the department of personnel management the SEE HPE "Donetsk Higher Military
Command School", city Donetsk

УДК 330.322(477.6) «2014/2019»

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2019. В. Н. Тимохин, А. А. Кужелева

Статья посвящена исследованию составляющих инвестиционного климата социально-экономических систем регионального уровня на основе авторского выделения рекомендаций к данной проблематике. Изучение опыта Российской Федерации в контексте расчета показателя инвестиционной привлекательности позволило утверждать, что инвестиционная активность как фактор поддержания конкурентоспособности региона, требует комплексной оценки. Применение сложного симбиоза инвестиционного потенциала и инвестиционного риска позволило разработать авторские рекомендации по созданию благоприятного инвестиционного климата на территории Донецкой Народной Республики, в частности, иерархию синергизма министерств и Совета по улучшению инвестиционного климата.

Ключевые слова: регион, инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, инвестиционный риск, социально-экономическая система, фактор, подходы, социально-экономическое состояние, социально-экономическое развитие, социально-экономический потенциал региона, инвестиция.

Постановка проблемы. Предотвращение и ликвидация нестабильных экономических процессов в регионе и в государстве в целом – ключевая задача, решение которой предполагает поэтапный процесс. Анализ и достоверная оценка региона в контексте инвестиционного потенциала, позволяют определять приоритетность и акцентировать внимание на конкурентных его преимуществах. Все это определило необходимость данной работы, т. к. глубина изучения регионального развития в контексте формирования благоприятного инвестиционного климата, динамичность развития инвестиционного потенциала в условиях риска, требуют постоянства и комплексности.

Актуальность исследования. Инвестиционный климат региона формируется на основе определения показателя инвестиционной привлекательности. Сегодня инвестиционная привлекательность региона идентифицируется в контексте объемов привлеченных инвестиций, которые рефлектируют количественно-качественную характеристику деятельности исполнительной власти. Поэтому инвестиционный потенциал, как частный для определенной территории, следует рассматривать в контексте ресурсно-сырьевого, финансового, производственного, инфраструктурного, институционального, инновационного, трудового и потребительского. При этом центр тяжести всегда переносится к вопросам социального и экономического развития территорий.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализом факторов, способствующих притоку инвестиций в регионы занимались многие ученые: О. В. Вершинина, О. В. Закирова, В. А. Зимин, Т. В. Ибрагимхалилова, А. В. Кравец, Р. Н. Лепа, В. В. Литвинова, Н. Д. Лукьянченко, Г. П. Подшиваленко, А.В. Половян, Ю. Н. Полшков, В. А. Савин, М. В. Шульгина и др. Однако, степень полного и глубокого исследования, по-прежнему, остается актуальной и значимой для изучения инвестиционного климата как баланса инвестиционной привлекательности и инвестиционного риска предметно исследуемого региона.

Цель исследования заключается в изучении составляющих инвестиционного климата социально-экономических систем регионального уровня на основе авторского выделения рекомендаций к данной проблематике.

Результаты исследования. Инвестиционный климат как предмет исследования всегда был актуальным как для страны, так и для региона в отдельности. Инвестиции – инструмент, при помощи которого происходит рост экономики и производственного потенциала территории. Если их лорнировать на макроуровне, то они способствуют НТП и сбалансированности экономических процессов во всех отраслях экономики; на микроуровне, то активизируют эффективные экономические отношения между субъектами хозяйствования и создают реальный финансовый сектор.

В Российской Федерации инвестиционный климат регионов определяется на основе *показателя инвестиционной привлекательности* и формирует объективные предпосылки для процесса инвестирования. Его количественным выражением являются капитальные вложения, которые рекрутируются в регион на основе его производственной ориентированности.

В 2014 г. на территории Российской Федерации происходила пилотная апробация Национального рейтинга в 21 субъекте. Первый полномасштабный рейтинг был проведен в 2015 г. и в основу был положен критерий создания комфортных условий для бизнеса. Количество регионов ежегодно росло и уже в 2018 г. в рейтинге продемонстрировали 78 регионов [1]. Данная апробация была вынужденной мерой, т. к. традиционно слабой стороной российской экономики является недостаточный уровень инвестиционной активности. Доля инвестиций в российском ВВП колеблется около 22%, что ниже, чем в развивающихся странах, где данный показатель устойчиво выше 30% [2].

Донецкая Народная Республика (далее ДНР) испытывает сегодня большую социально-экономическую, политическую и институциональную нагрузку, обусловленную стремительным изменением геополитической ситуации. Сложившаяся ситуация не является исключительным делом ее самой, а и всего мирового сообщества, т. к. подобная «турбулентность» вызывает серьезные глобальные изменения.

В условиях такой стремительности и ведения боевых действий особую актуальность приобретает поиск путей и механизмов реформирования региональных экономических комплексов, определение перспектив диверсификации экономики ДНР.

Реальная ситуация ДНР непростая, как в политическом, так и социально-экономическом аспектах. Поэтому следует выделить *факторы*, влияние которых на существующую ситуацию представляется подавляющими:

1. Более пяти лет продолжается военный конфликт ДНР с Украиной.
2. Отсутствие какого-либо интереса со стороны международных (мировых) экономических субъектов к данной территории.
3. Серьезный экономический ущерб от вооруженного конфликта при полном отсутствии внутренних ресурсов для его нивелирования и стойкого внешнего интереса.
4. Развитие у населения синдрома отсутствия необходимости перспективного развития данной территории.
5. Отсутствие или несоответствие законодательной базы принципам международного права.
6. Изоляция ДНР от внешнего мира продолжительный период, что не позволяет осуществлять регулярный обмен опытом.

Выше перечисленные факторы крайне важны для понимания ситуации, однако, часто находятся вне внимания государственной власти.

ДНР расположилась на территории бывшей Донецкой области в результате референдума о независимости 11.05.2014 г.

Согласно Конституции ДНР [3], её административно-территориальными единицами являются районы и города республиканского подчинения. На данный момент территория ДНР подразделяется на 4 района и 16 городов. По сравнению с довоенным периодом, Донецкая область включала в себя 45 городов и районов, из них 28 – областного значения. Заявленная площадь территории ДНР 8 538,9 км², что составляет 32 % от площади Донецкой области.

На территории Донецкой области до мая 2014 г. проживало около 4,1 млн. чел. 133 национальностей. В настоящее время по данным Главного управления статистики ДНР, по состоянию на 1 января 2018 г. проживает 2 302 444 чел. наличного населения, в том числе количество постоянного населения составляет 2 293 431 чел. Доля городского населения составляет порядка 95,2 %, что обусловлено нахождением на территории Республики трех крупных городских агломераций (Донецко-Макеевской, Горловско-Енакиевской, Шахтерско-Снежнянской). Среди крупнейших городов – Донецк с численностью более 952 687 чел., Макеевка – 376 413 чел. и Горловка – более 264 016 чел. [4] (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика Донецкой области и Донецкой Народной Республики [4]

Показатели	Донецкая область	Донецкая Народная Республика
Структура территории	45 городов и районов, в т. ч. 28 областного подчинения	4 района и 16 городов
Площадь, км ²	26 517	8 538,9
Численность, в т. ч. постоянного населения, млн. чел.	4,1	2 302 444 2 293 431

Здесь сосредоточена пятая часть всего промышленного потенциала Украины. Поэтому характерной чертой ДНР является сочетание мощной промышленности с многоотраслевым сельским хозяйством и развитой транспортной системой. Каркасную структуру промышленности ДНР составляют 10 отраслей промышленности: добывающая промышленность; металлургия; машиностроительный комплекс; химическая промышленность; производство строительных материалов; агропромышленный комплекс; энергетический комплекс; транспортный комплекс; наука и образование; туристско-рекреационный комплекс (рис. 1).

Согласно «Результатов развития регионов Украины на 01.01.2014 г.» в национальном рейтинге Донецкая область удерживала 4 место, а индекс конкурентоспособности до этого периода, т. е. до года начала войны, вырос на 0,14 балла и составил 4,17 балла [5]. Причем такой показатель является лучше результата Украины в целом в глобальном рейтинге.

Если рассматривать значение общего индекса конкурентоспособности Донецкой области, то он соответствует 72-му месту в глобальном рейтинге 148 стран мира. Если сравнить с Румынией, Грузией и Хорватией, то он выше; если с Вьетнамом, Колумбией, Черногорией и РФ, то ниже.



Рис. 1. Каркасная структура промышленности ДНР

Для примера приведем результаты Донецкой области на 01.01.2014 г. по 12 составляющим конкурентоспособности (табл. 2).

Таблица 2

Результаты Донецкой области на 01.01.2014 г. по 12 составляющим конкурентоспособности [5]

Составляющие конкурентоспособности	Среднее значение
Индекс конкурентоспособности	4,17
Институты	3,78
Инфраструктура	4,2
Макроэкономическая среда	4,2
Здравоохранение и начальное образование	5,66
Высшее профессиональное образование и профессиональная подготовка	4,67
Эффективность рынка товаров	4,11
Уровень развития финансового рынка	4,21
Технологическая готовность	3,39
Размер рынка	3,02
Уровень развития бизнеса	4,25
Инновации	3,44

Данные табл. 2 свидетельствуют о позитивной динамике по сравнению с предшествующим периодом. Двигателями являются высшее профессиональное образование и здравоохранение. Более низкие значения характерны для инноваций и размера рынка. Это можно пояснить тем, что Донецкая область - это

старопромышленный регион. Производство, в котором, функционирует длительное время и имеет сложный производственный цикл.

По состоянию на 01.01.2014 г. в Донецкой области, т. е. в преддверии военного конфликта, было сосредоточено до 11 % основных средств Украины. Причем удельный вес в структуре основных средств по видам экономической деятельности составляет 50 % - по промышленности, 19 % - операции с недвижимостью, 18,4 % - транспорт и связь, 2,6 % - строительство [6, с. 9-10] (табл. 3; рис. 2).

Таблица 3

Удельный вес в структуре основных средств по видам экономической деятельности в Донецкой области на 01.01.2014 г. [6, с. 9-10]

Виды экономической деятельности	Удельный вес, %
промышленность	50
операции с недвижимостью	19
транспорт и связь	18,4
строительство	2,6

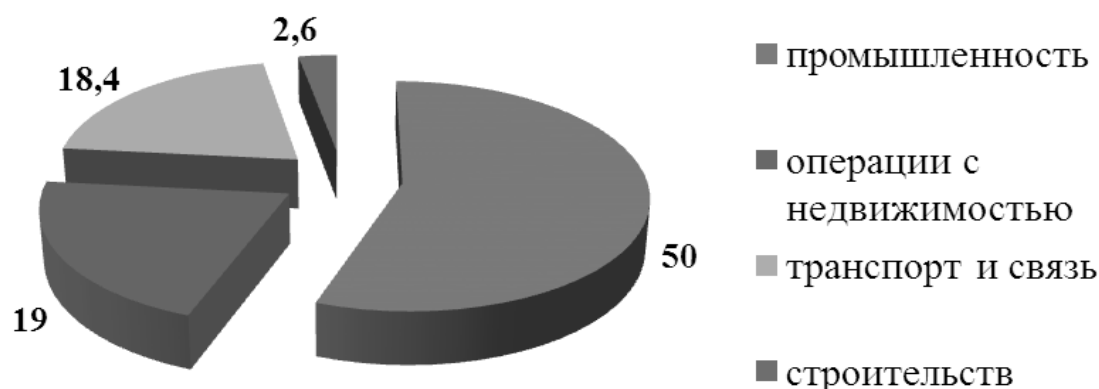


Рис. 2. Удельный вес в структуре основных средств по видам экономической деятельности в Донецкой области на 01.01.2014 г. [6, с. 9-10], %

Донецкий регион на прямую зависел от внешнеторгового оборота товаров, причем экспорт продукции на 33 % базировался на черных металлах.

На территории области функционировало 28731 предприятие, из которых 1587 (5,5 %) - средние, 27041 (94,1 %) - малые. Наблюдалась тенденция увеличения малых предприятий в расчете на 10 тыс. чел. населения [5] (табл. 4; рис. 3).

Таблица 4

Количество хозяйствующих субъектов в Донецкой области на 01.01.2014 г. [5]

Виды предприятий	Количество	Удельный вес, %
Крупные	103	0,4
Средние	1587	5,5
Малые	27041	94,1
<i>Всего</i>	<i>28731</i>	<i>100</i>

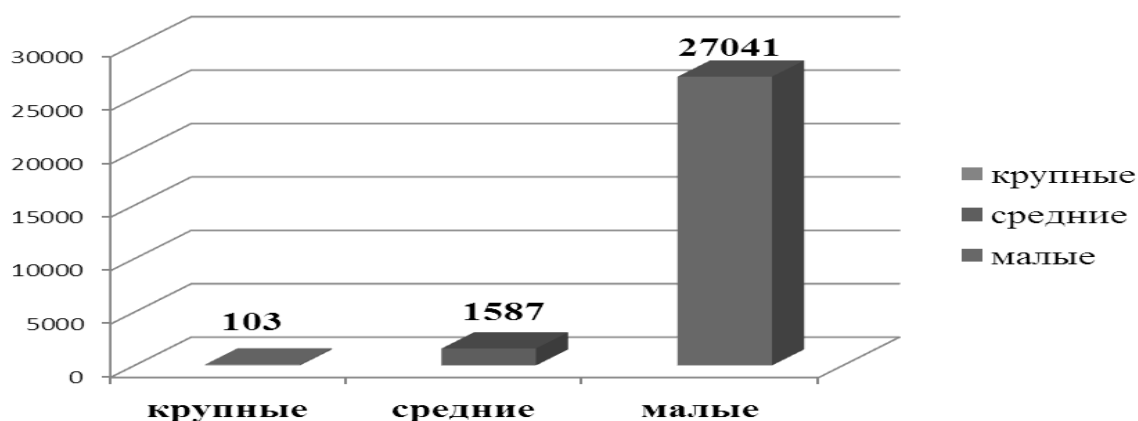


Рис. 3. Количество хозяйствующих субъектов в Донецкой области на 01.01.2014 г. [5]

Причем, около 75 % из них были сосредоточены в пяти крупных городах области: Донецк - 50 %, Макеевка - 5,8 %, Мариуполь - 10,2 %, Краматорск - 3,6 %, Горловка - 3,5 %. Более 50 % крупных предприятий сосредоточены в Донецке [5] (рис. 5; рис. 4).

Таблица 5

Количество хозяйствующих субъектов в Донецкой области на 01.01.2014 г. [5]

Виды предприятий	Удельный вес, %
Донецк	50
Макеевка	5,8
Мариуполь	10,2
Краматорск	3,6
Горловка	3,5

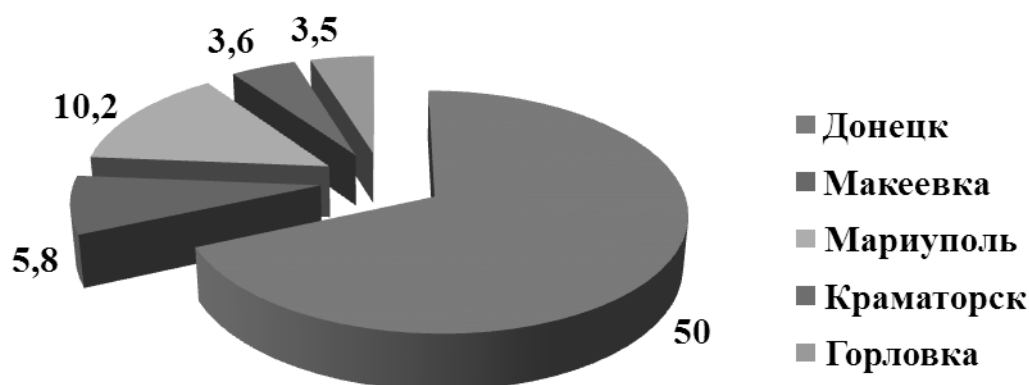


Рис. 4. Количество хозяйствующих субъектов в Донецкой области на 01.01.2014 г. [5], %

Что касается современного периода, то в 2018 г. наблюдается незначительный экономический рост по основным показателям. Так, за 2017 г. увеличился общий объем реализации промышленной продукции, если в 2015 г. было реализовано на сумму 88,1 млрд. руб., то в 2017 г. промышленные предприятия ДНР реализовали продукцию на 146,4 млрд. руб. [6, с. 8-9].

Согласно данным Министерства экономического развития из общего объёма реализованной промышленной продукции за 2017 г. около 50 % приходится на продукцию перерабатывающей промышленности, 37 % – на предприятия по поставке электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха (в т. ч. по производству, передаче и распределению электроэнергии – 31 %), 11% – на добывающую промышленность и разработку карьеров (в т.ч. на добычу каменного угля – 11 %), 2 % – на водоснабжение, обработку отходов (рис. 5) [7, с. 7-9].

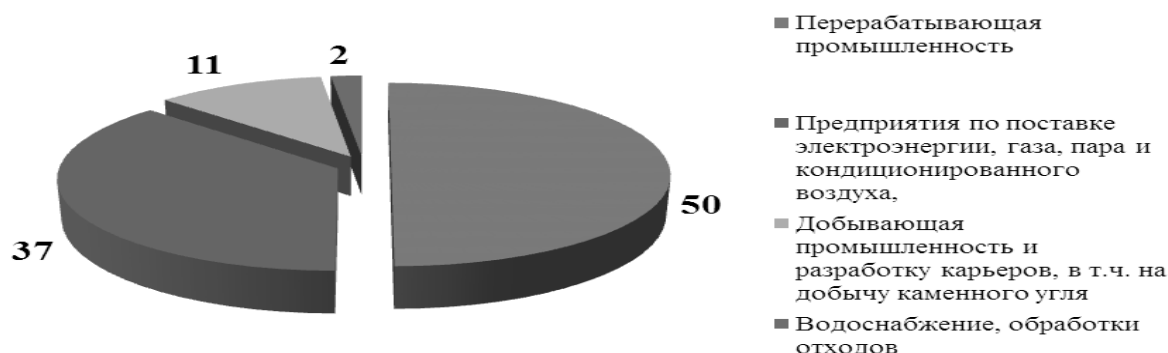


Рис. 5. Общий объем реализованной промышленной продукции в ДНР на 01.01.2018 г. [7, с. 7-9]

Объёмы реализованной промышленной продукции выросли в следующих видах деятельности (табл. 6):

Таблица 6

Общий рост объемов реализованной промышленной продукции по видам деятельности в ДНР на 01.01.2018 г. [7, с. 7-9]

Виды предприятий	Значения
Текстильное производство, производство одежды и прочее	в 1,8 раза
Производство неметаллической минеральной продукции	в 1,6 раза
Производство, передача и распределение электроэнергии	на 41,3%
Добыча каменного угля	на 29,3%
Машиностроение	на 13,6%
Изготовление изделий из древесины, производство бумаги и полиграфическая деятельность	на 24,5%
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	на 24,1%
Производство мебели	на 23,2%
Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	на 21,5%
Ремонт и монтаж машин и оборудования	на 16,1%

В 2016 г. Министерством экономического развития совместно с Министерством промышленности и торговли ДНР разработан официальный каталог предприятий «Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики – 2016» [8]. Целью создания Каталога стало размещение информации о действующих предприятиях в секторах промышленности, способных производить конкурентоспособную продукцию. Данная информация позволяет выявить конкурентные преимущества представителей

отраслей республиканской промышленности; оценить ресурсные возможности и внутренние резервы отраслей промышленности ДНР.

Безусловно, поддержание конкурентоспособности региона и его дальнейшее экономическое развитие в контексте создания благоприятного инвестиционного климата - это задача, которая для ДНР базируется на изменениях реального объема производства, основанного на развитии производительных сил, расширения экономических возможностей и, как результат, рост благосостояния граждан. Следовательно, необходимо акцентировать внимание на необходимости повышения качества жизни населения ДНР за счет устойчивого развития и роста промышленного производства в контексте создания благоприятного инвестиционного климата с последующей адаптацией к существующим условиям.

Инвестиционный климат характеризуется сложностью и комплексностью и включает в себя объективные возможности региона (страны): инвестиционный потенциал (инвестиционная емкость территории) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск).

Инвестиционный потенциал представляет собой сумму объективных предпосылок для инвестиций, зависящих, как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от их «экономического здоровья». По своей сути *инвестиционный потенциал* - это количественная характеристика, учитывающая макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства, потребительским спросом населения и т. п.

Инвестиционный риск - это вероятность потери инвестиций и дохода от них. Он является величиной, определяющей правила работы инвестора на инвестиционном рынке (рис. 6).

Таким образом, отсутствие инвестиционного климата упирается в проблему не решения вопроса о прекращении активных боевых действий и юридическом признании данной территории мировым сообществом. Поэтому, по нашему мнению, ее решение возможно за счет:

инвестиционной культуры (проведения разъяснительной деятельности среди юридических и физических лиц о необходимости создания инвестиционного климата, как одного из факторов социально-экономического роста ДНР, и их инвестиционной активности как потенциальных субъектов);

принятия и реализации эффективного инструмента (в виде законодательства об инвестициях и инвестиционной деятельности (в т. ч. об иностранном инвестировании));

развития практики по реализации обучающих программ по созданию инвестиционного климата (например, бизнес-инкубаторы, инвестиционные форумы и пр.);

введения в регулярную практику применения комплексной оценки потенциальных инвестиционных объектов, что будет отражать уровень инвестиционной активности. Это возможно за счет создания государственной консалтинговой компании, изучающей состояние потенциальных инвестиционных комплексов и выполняющей информационную функцию для потенциальных инвесторов;

применения практики предоставления российской финансовой помощи, но на основе применения эффективного инструмента доинвестирования экономики ДНР. Частичное инвестирование может быть использовано лишь к тем объектам производства, которые являются исторически ведущими отраслями и требуют большого срока окупаемости. В результате возможно *решение двух проблем*:

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ДНР			
	<i>инвестиционный потенциал</i>	<i>инвестиционный риск</i>	
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	выгодное географическое расположение; наличие транспортных коридоров;	продолжение военного конфликта; несовершенство или отсутствие нормативно-правовой базы, обеспечивающей активизацию деятельности субъектов хозяйствования, что также является результатом непризнания международными организациями данной территории;	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
	многоотраслевой комплекс;	устаревшие физически и морально основные производственные мощности и объекты транспортной инфраструктуры;	
	наличие собственных энергетических мощностей (ТЭС);	частичное или полное разрушение в результате пятилетних боевых действий объектов инфраструктуры, предприятий, жилищного и социального фонда;	
	наличие условий для создания и ведения предпринимательской деятельности;	устаревшая угольная отрасль, требующая реструктуризации и серьезных вложений;	
	наличие рекреационных и сырьевых ресурсов, а также базы для их добычи и последующей переработки;	зависимость промышленного потенциала ДНР (почти на 65 %) от мирового рынка черных металлов;	
	научный опыт и потенциал, а также человеческий капитал.	существенная энергоемкость валового регионального продукта, что обусловлено особенностями промышленного производства;	
		отсутствие и несовершенство эффективных финансовых механизмов к денежным ресурсам и отсутствие системы кредитования;	
		неравномерность в территориальном развитии субъектов малого и среднего предпринимательства;	
		отсутствие правовой базы, обеспечивающей инвестиционную привлекательность ДНР;	
		зависимость предприятий ДНР и от финансирования из республиканского бюджета и гуманитарной помощи из РФ.	

Рис. 6. Составляющие инвестиционного климата ДНР
(составлено автором)

наполняемости Республиканского бюджета за счет собственных средств хозяйствующих субъектов и занятости населения;

постепенное сокращение объемов российской помощи. Данный вопрос должен сопровождаться усилением государственного контроля;

сотрудничества ДНР с отдельными регионами Российской Федерации с целью обмена опытом в области повышения инвестиционной привлекательности. Возможен опыт применения «особых» экономических зон, которые на примере отдельных регионов РФ положительно зарекомендовали себя (особенно в регионах с промышленным потенциалом);

Что же касается структуры инвестиционной составляющей на уровне органов власти ДНР, то мы ее видим в необходимости создания при Главе *Совета по улучшению инвестиционного климата.* В предлагаемой скалярности образующими министерствами будут следующие: Министерство промышленности и торговли,

Министерство агропромышленной политики и продовольствия, Министерство угля и энергетики, Министерство строительства и ЖКХ. Данные министерства будут функционировать на основе тесного сотрудничества с субъектами хозяйствования под руководством Министерства экономического развития (рис. 7).

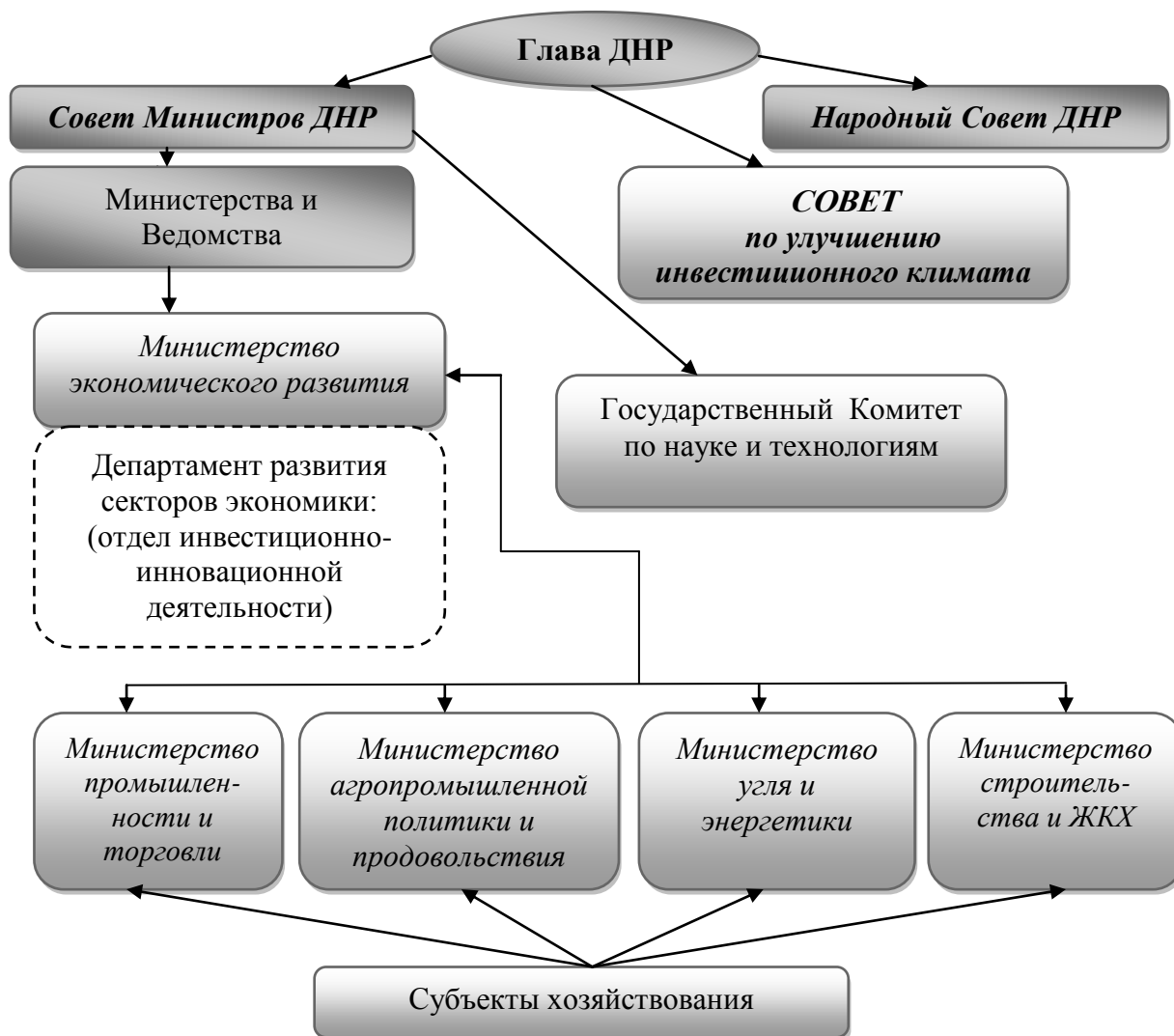


Рис. 7. Базовый блок структуры формирования инвестиционной составляющей ДНР (составлено автором)

Данная иерархия синергизма министерств и Совета по улучшению инвестиционного климата должна происходить под контролем Главы ДНР. Данный Совет будет:

координировать деятельность органов исполнительной власти в сфере инвестиционной деятельности;

взаимодействовать в сфере инвестиционной деятельности с органами местного самоуправления муниципальных образований, предприятиями и организациями;

содействовать улучшению инвестиционного климата в ДНР в целом посредством выработки рекомендаций по формированию политических, финансово-экономических,

организационно-правовых, социокультурных механизмов поддержки инвестиционной деятельности, обеспечивающих экономический рост и достижение на этой основе устойчивого социально-экономического развития [9, с. 291-295];

предлагать рекомендации по совершенствованию нормативной правовой базы в сфере инвестиционной деятельности в целях упрощения ведения инвестиционной (предпринимательской) деятельности;

формировать открытое информационного пространства в области инвестиционной деятельности;

содействовать в реализации инвестиционных проектов на территории ДНР.

Вывод. Таким образом, исследование составляющих инвестиционного климата социально-экономических систем регионального уровня позволило выделить авторские рекомендации к исследуемой проблематике. Изучение опыта Российской Федерации в контексте расчета показателя инвестиционной привлекательности доказало, что инвестиционная активность как фактор поддержания конкурентоспособности региона, требует комплексной оценки. Применение сложного симбиоза инвестиционного потенциала и инвестиционного риска санкционировало разработку авторских рекомендаций по созданию благоприятного инвестиционного климата на территории ДНР. В частности, автором предложена иерархия синергизма министерств ДНР и Совета по улучшению инвестиционного климата с выделением основных функциональных обязанностей.

Перспектива дальнейших исследований состоит в изучении развития регионов в ракурсе сценарного анализа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. URL: <https://asi.ru/investclimate/rating/> (дата обращения: 28.03.2019).
2. Инвестиции в России – требуется перезагрузка. URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/investicii-v-rossii-trebuetsya-perezagruzka-20181225-140927/>. (дата обращения: 28.04.2019).
3. Конституция Донецкой Народной Республики (принята всенародным голосованием 14.05.2014 г.) // Официальный сайт Народного Совета ДНР. – URL: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/konstitutsiya/> (дата обращения: 19.03.2017).
4. Официальный сайт Главного управления статистики Донецкой Народной Республики. URL: <http://glavstat.govdnr.ru/> (дата обращения: 08.04.2019).
5. Отчет «Результаты развития регионов Украины на 01.01.2014 г.». URL: http://www.feg.org.ua/uploadfiles/reports/files/feg_report_2013_rus_04regionresults.pdf. (дата обращения: 18.03.2017).
6. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А. В. Половяна, Р. Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.
7. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / кол-в авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А. В. Половяна, Р. Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.
8. Создан каталог предприятий «Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики-2016». URL: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1925&catid=8&Itemid=141. (дата обращения: 02.09.2017 г.).
9. Ибрагимхалилова Т. В. Маркетинг территорий как фактор социально-экономического развития и формирования благоприятного имиджа территорий: [монография] / Т. В. Ибрагимхалилова. – Донецк: Изд-во ООО «НПП» Фолиант», 2018. – 375 с.

Поступила в редакцию 23.06.2019 г.

**COMPONENTS OF THE INVESTMENT CLIMATE
OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM
ON THE EXAMPLE OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC**

V. N. Timokhin, A. A. Kuzheleva

The article is devoted to the study of the components of the investment climate of socio-economic systems at the regional level on the basis of the author's selection of recommendations to this problem. The study of the experience of the Russian Federation in the context of calculating the indicator of investment attractiveness allowed us to assert that investment activity as a factor of maintaining the competitiveness of the region requires a comprehensive assessment. Application of complex symbiosis of investment potential and investment risk allowed to develop author's recommendations on creation of favorable investment climate in the territory of Donetsk People's Republic, in particular, hierarchy of synergy of the ministries and council on improvement of investment climate.

Keywords: region, investment potential, investment climate, investment risk, socio-economic system, factor, approaches, socio-economic condition, socio-economic development, socio-economic potential of the region, investment.

Тимохин Владимир Николаевич

доктор экономических наук, профессор, первый проректор
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
volodya.timokhin@gmail.com
+38-071-306-88-45

Кужелева Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
kuzhelechka@yandex.ru
+38-071-391-12-79

Timokhin Vladimir

Doctor of Economics, Professor
Donetsk National University, Donetsk

Kuzheleva Anna

Candidate of Economics, PhD, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 351; 343; 338

ЭКСПЕРТИЗА В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ

© 2019. Д. Г. Шумаев, Р. В. Овинникова

Рассмотрены возможности экономической экспертизы для обоснования принимаемых управленческих решений в сфере экономики. Подтверждена целесообразность привлечения специальных знаний. Установлено, что направленность управленческого решения определена возможностями экспертного учреждения производить специальные экономические исследования. Обосновано, что алгоритм организации и проведения экспертных исследований, в ходе экспертного обоснования решений, принимаемых органами государственного управления, основан на инициативном технологическом подходе.

Ключевые слова: государственное управление; управленческое решение; специальные знания; экономическая экспертиза; эксперт; технологический подход; мониторинг.

Постановка проблемы. Качество управленческих решений определяет многие аспекты экономической ситуации в Республике. Понятие решения трактовано как формирование мыслительных операций, направленных на снижение неопределенности проблемных ситуаций. Данная процедура распределена на стадии поиска, принятия и реализации решения. Типичной поведенческой структурой принятия решения в сфере экономики является разделение проблемы субъектом принятия решения на множество промежуточных задач, согласно ранее установленному плану [1].

В экономической теории принятие решений представляет собой процедуру выбора наиболее подходящего варианта по выделенным параметрам из множества альтернатив. Процесс принятия решений – это особый вид человеческой деятельности, который представляет собой обоснованный выбор наилучшего варианта или нескольких предпочтительных вариантов из массива имеющихся возможных [2]. В результате такой процедуры проблемная ситуация устраняется, либо снижается степень ее критичности. В государственном управлении экономикой принятие решений является основной функцией и ключевым заданием управляющего субъекта. Признано постулатом, что принятие решения охватывает ряд его компонентов и этапов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования проблем государственного управления экономикой освещено в работах таких ученых, как О.Ф. Алехина, Ж.А. Алымбаева, В.М. Дрешпак, Я.Я. Кайль, Н.Л. Мальцев, П.А. Михненко, Е.В. Пирогова, Н.Н. Прядкина, Т.Ю. Сидорина, Т.Н. Толстых.

Актуальность исследования состоит в том, что на практике не всегда научно-теоретические модели служат основой принятия управленческих решений в сфере экономики. В реальности, по различным причинам происходит возврат к отброшенным альтернативам. Также использование результатов экономических экспертиз для обоснования принимаемых управленческих решений в сфере экономики не было предметом отдельного изучения, что не соответствует сегодняшним реалиям.

Выделение нерешенной проблемы. В современных условиях принятие решений в сфере государственного управления экономикой, не согласованных с множеством возможных вариантов, чревато негативными последствиями. Одним из направлений достижения научной обоснованности в государственном управлении признано применение специальных знаний. Эксперта называем носителем таких знаний. Зачастую таковым становится сотрудник судебно-экспертного учреждения. Однако,

возможности применения экономических и других судебных экспертиз для обоснования управленческих решений еще не нашли отображения в научной литературе. Между тем, судебные эксперты приобретают обширный опыт установления фактов и обстоятельств экономической ситуации уровня предприятия, отрасли, а также экономики в целом.

Цель исследования формулируем как конкретизацию возможностей экономической экспертизы для обоснования управленческих решений.

Результаты исследования. Понятие управленческого решения имеет множество трактовок. Одни авторы определяют его как директивный выбор целенаправленного воздействия на объект управления, который базируется на анализе ситуации и содержит программу достижения цели [3]. По мнению других, управленческое решение – это творческое и волевое воздействие субъекта управления, основанное на знании объективных законов функционирования управляемой системы и анализе управленческой информации о системе, направленное на достижение поставленных целей [4]. Ученые-управленцы также понимают его как результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели системы менеджмента [5]. С точки зрения альтернативного подхода, это выбор, который должен сделать субъект, чтобы выполнить обязанности, обусловленные занимаемой им должностью [6, с. 6]. С позиций общей теории принятия решений – это выбор из множества альтернатив наиболее предпочтительного варианта действий [7, с. 15]. Из приведенных определений можно сделать вывод, что выработка управленческого решения является не только последовательностью определенных действий и процедур, но и творческим процессом, производимым субъектом управленческой деятельности. В основе такого решения лежат оценки информации об исследуемой системе и знания объективных законов ее развития. По нашему мнению, именно такой подход способствует созданию перспективных путей устранения проблемы и пониманию последствий его реализации, а требуемая информация может быть получена применением специальных знаний к объекту управленческой деятельности.

В теории управления для классификации по критерию эффективности управленческих решений, в аспекте достижения цели, применяют понятие оптимального решения. Управленческие решения подразделяют на категории: 1) оптимальные решения (наилучшие) – они обеспечивают максимальную степень достижения целей управления; 2) удовлетворительные (приемлемые) решения – приводят к достижению цели управления, но не обязательно в максимально возможной степени; 3) неудовлетворительные решения – они не приводят к достижению заявленных целей управления.

Заметим, что недопустимость некачественных решений в сфере государственного управления экономикой актуализирует доработку теоретических и научно-прикладных вопросов их оптимизации. Чтобы охватить комплекс проблем оптимизации принимаемого решения, применяется метод абстрагирования. Тогда, на данном этапе развития науки управления, можно выделить следующие признаки оптимального решения. Проблемная ситуация, в которой предполагается принимать управленческое решение, характеризуется:

- *множественностью целей.* В таких условиях необходим компромисс, поскольку невозможно принятие такого решения, которое соответствовало бы всем целям;

- *неопределенностью.* В таких случаях нельзя однозначно предвидеть последствия принятия решения;

- *наличием риска*. В каждом варианте принимаемого решения присутствует вероятность негативного результата, как для части управляемой системы, так и в целом;

- *сложной структурой*. Во многих случаях структура проблемной ситуации неясна, а ее сущность и содержание скрыты от управляющего субъекта;

- *связью с другими проблемами*. Почти всегда проблемы и соответствующие им решения логически и содержательно связаны друг с другом;

- *множественностью участников*. В разрешении проблемных ситуаций принимают участие многие стороны, имеющие различные интересы, цели и ценности [8].

Соответственно системному подходу выделяют следующие этапы разрешения проблемной ситуации (рис. 1).



Рис. 1. Этапы разрешения проблемной ситуации

В процедурах обоснования управленческих решений находит применение технологический подход [9].

Конкретизируем процедурные условия принятия такого решения:

- для каждого уровня иерархии управления необходимо уяснение проблемной ситуации, с целью разработки и выбора оптимального решения;

- для принятия решения на данном уровне управления необходима информация, поступающая от элементов данного уровня, а также от находящихся на других уровнях управления;

- принимаемое решение должно учитывать интересы и возможности тех уровней управления, на которые будет возложено выполнение решения, или которые заинтересованы в его реализации;

- строго соблюдается соподчиненность в отношениях в иерархии.

В общем, процедура принятия управленческих решений учитывает факторы иерархии, задачи целевых межфункциональных групп, содержание формальных правил

и процедур, планов, горизонтальных связей [10]. На процесс выработки решения оказывают влияние следующие факторы:

- степень структурированности проблемы;
- ресурс времени, которым располагает субъект принимаемого решения;
- качество и объем источников информации;
- степень неопределенности и формализованности информации;
- наличие ресурсов (людских, финансовых), а также технических средств, доступных для применения в процессе разработки и реализации решения;
- процедура согласования решения в процессе его подготовки;
- квалификация и объем специальных знаний, которыми обладают разработчики решения.

На настоящий момент, для практики разрешения проблем государственного управления значение приобретает привлечение экспертов как носителей специальных знаний. Рассмотрим возможности этого процесса на современном этапе экономического развития Донецкой Народной Республики (далее – ДНР). Так, в ДНР действует Республиканский центр судебных экспертиз при Министерстве юстиции ДНР. Центр производит экспертные исследования по заказу правоохранительных и других государственных органов, а также учреждений, предприятий, организаций [11].

Экономические экспертные исследования, выполняемые по заказу органов государственного управления, направлены на обоснование стратегии экономического развития, а также на выявление текущих проблем и мониторинг сложившейся ситуации. По нашим наблюдениям, применение экспертных знаний в государственном управлении подтверждает возможность значительно уменьшить, в первую очередь, когнитивно-деятельностные ошибки, какие допускают лица, ответственные за принятие конкретного управленческого решения. Используемый экспертами научный подход приобретает значение и в случаях недобросовестного поведения заинтересованных лиц либо произошедшего по какой-либо причине искажения признаков проблемной ситуации.

В соответствии с инструктивными документами [12], руководитель Республиканского центра судебных экспертиз, при получении соответствующего запроса от субъектов государственного управления, поручает проведение экспертного исследования (или осуществление консультации) конкретному эксперту или комиссии экспертов. Алгоритм его действий представлен на рис. 2.

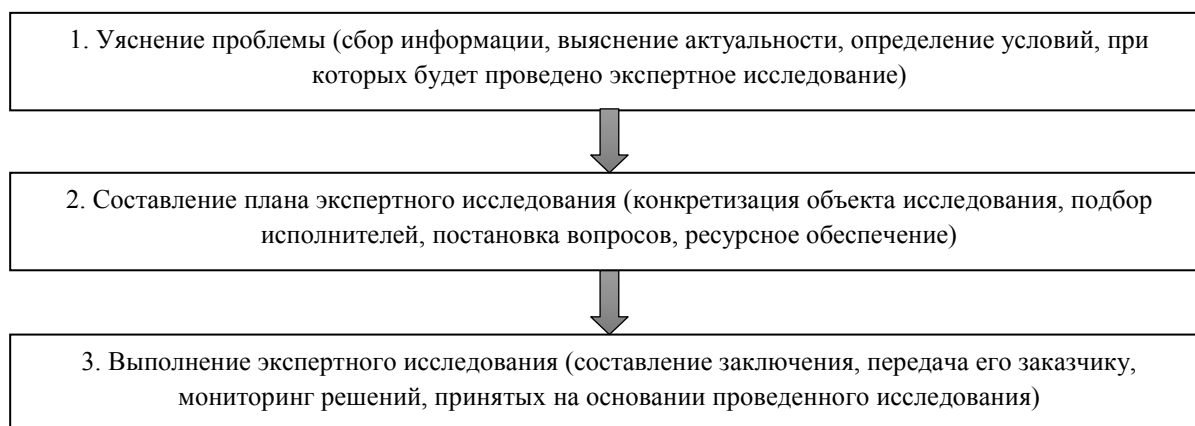


Рис. 2. Алгоритм принятия решения руководителем экспертного центра

Объектом исследования становятся данные социально-экономического характера, предоставляемые экспертам органами государственного управления. При этом, задания экспертам могут быть сформулированы самим руководителем судебно-экспертного учреждения, исходя из перечня стандартных вопросов на разрешение экономической экспертизы. По нашим наблюдениям, распространенными в данном случае являются вопросы относительно установления нарушений при проведении финансово-экономических операций, выявления фактов несоблюдения правил, действующих в этой сфере, другие. Применением технологического подхода, предусматривающего инициативу экспертного учреждения в проведении подобных исследований [13], обеспечивается полнота и достоверность экспертного исследования проблемной ситуации, по отношению к которой орган государственного управления привлекает интеллектуальный ресурс экспертного учреждения.

Отметим, что результативность экспертных исследований, производимых в обоснование управленческих решений, достигается благодаря применению инициативного технологического подхода. Он предусматривает наличие у экспертов объема сведений об исследуемом объекте. В частности, им необходимы данные контроля за эффективностью решений, принятых на основе проведенных экспертных исследований. Инструментом такого контроля является мониторинг, как комплекс диагностических наблюдений, аналитической оценки и прогноза состояния объекта (системы, процесса, явления). Другими авторами мониторинг трактуется как комплекс исследовательских процедур, позволяющих выявить характер изменений в конкретном объекте за определенный промежуток времени. Мониторинг применяют при возникновении необходимости отслеживания процесса реализации какого-либо плана, проекта, развития каких-либо событий, явлений. Полученная своевременно информация о ходе протекания определенного процесса позволит оперативно вносить коррективы в ход управления им.

Основными принципами мониторинга в государственном управлении называют:

- комплексность, т.е. обеспечение наблюдения за всеми основными социально-экономическими и общественно-политическими процессами, а также учет основных параметров развития государства;
- системность оценки результатов, что заложено в иерархии частных и обобщающих показателей развития страны;
- однородность исследуемых объектов;
- стандартизация оценок мониторинга.

Мониторинг признан инструментом проверки и оценки эффективности управленческого процесса. В сфере государственного управления мониторинг широко используется для комплексной сравнительной оценки параметров социально-экономического развития. Для оценки эффективности отдельных звеньев управленческого процесса и прогнозирования актуальным представляется привлечение лиц, обладающих специальными знаниями. Как видно из практики, их заключения и консультации способствуют выработке стратегии, налаживанию взаимодействия органов власти и управления, а в целом – развитию экономики.

Общепризнано, что мониторинг состояния экономики не может реализовываться без использования опыта и знаний экспертов. Одним из источников управленческой информации становятся сведения, получаемые от них. Экспертные учреждения ДНР проводят собственный мониторинг проблем в различных отраслях общественной жизни. К основным задачам мониторинга, осуществляемого в рамках экспертной деятельности в сфере государственного управления, относим:

- получение объективной информации об экономическом эффекте от реализации решений, основанных на результатах проведенных экспертных исследований;
- анализ и оценка угроз экономическому развитию, таких как коррупция, хищения, мошенничество, рейдерские атаки, покушения на интеллектуальную собственность, компьютерные преступления;
- установление новых признаков, свидетельствующих об изменениях в экономике и применимых в ходе экспертных исследований.

В настоящее время в органах государственного управления осуществляется процесс компьютеризации основных направлений мониторинга. Создаются разнообразные массивы данных и программы их автоматизированной обработки. Автоматизированная система мониторинга позволяет получить предварительную оценку эффективности принимаемого управленческого решения, что значительно повышает оперативность управления [14]. Считаем, что экспертным учреждениям, для проведения экспертных исследований в сфере государственного управления, должен быть предоставлен доступ к таким системам.

Выводы. Обоснована необходимость привлечения специальных знаний для обоснования решений, принимаемых органами государственного управления в сфере экономики. Показано, что направленность управленческого решения определена возможностями экспертного учреждения производить специальные экономические исследования. Для обеспечения результативности государственного управления в сфере экономики позитивным фактором становится мониторинг проблемных ситуаций. Его проведение целесообразно поручать экспертным учреждениям, при условии объединения с органами государственного управления, в плане доступа к общим базам данных. Алгоритм организации и проведения экспертных исследований, в ходе экспертного обоснования решений, принимаемых органами государственного управления, основан на инициативном технологическом подходе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Национальная психологическая энциклопедия. Решение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/896/word/reshenie>. – Дата обращения: 17.05.2019. – Загл. с экрана.
2. Петровский, А. Б. Теория принятия решений: учебник / А. Б. Петровский. – М.: Академия, 2009. – 398 с.
3. Асаул, А. Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева. – СПб.: ЭВР, 2007. – 224 с.
4. Лукичёва, Л. И. Управленческие решения: учебник / Л. И. Лукичёва, Д. Н. Егорычев. – М.: Омега-Л, 2009. – 383 с.
5. Лапыгин, Ю. Н. Управленческие решения: учебное пособие / Ю. Н. Лапыгин, Д. Ю. Лапыгин. – М.: Эксмо, 2009. – 448 с.
6. Башкатова, Ю. И. Управленческие решения: учебное пособие / Ю. И. Башкатова. – М.: МЭСИ, 2005. – 184 с.
7. Трофимова, Л. А. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. – СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – 101 с.
8. Магданов, П. В. Управленческое решение: понятие и определение / П. В. Магданов // Вестник ОГУ. – 2011. – № 8 (127). – С. 63-67.
9. Шестов, С. Н. Общественное документирование в системе государственного управления экономикой / С. Н. Шестов // Вестник Донбасской юридической академии. – Вып. 4. – 2017. – С. 103-110.
10. Солошенко, В. М. Технология принятия управленческого решения / В. М. Солошенко, А. А. Головин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2010. – № 4 (4). – С. 29-32.
11. Донецкая Народная Республика. Законы. О судебно-экспертной деятельности : от 20.02.2015 г. № 12-ИНС / Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-sudebnoj-deyatelnosti/>. (дата обращения 11.05.2019 г.)

12. Донецкая Народная Республика. Акты органов исполнительной власти. Инструкция о назначении и проведении судебных экспертиз и экспертных исследований: Утверждено Приказом Министерства юстиции Донецкой Народной Республики от 10.02.2016 № 99; Зарегистрировано в Министерстве юстиции Донецкой Народной Республики за регистрационным № 1030 от 25.02.2016 / Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2016/05/PrikazMinust_N99_10022016.pdf. (дата обращения 20.05.2019 г.)

13. Моисеев, А. М. Экспертная технология в судебной экспертизе: понятие и структура / А. М. Моисеев // Вестник Донбасской юридической академии. – Вып. 7. – 2018. – С. 83-89.

14. Орлов, А. И. Организационно-экономическое моделирование: теория принятия решений / А. И. Орлов // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2011. – № 4. – С. 3-4.

Поступила в редакцию 19.06.2019 г.

THE EXPERT EXAMINATION IN THE STATE ADMINISTRATION OF THE ECONOMY

D. G. Shumaev, R. V. Ovinnikova

The possibilities of economic expert examination to justify managerial decisions in the field of economics have been considered. The expediency of bringing special knowledge has been confirmed. It has been established that the direction of the managerial decision has been determined by the capabilities of the expert institution to do special economic research. It has been proved that the algorithm for organising and conducting expert research in the course of expert substantiation of decisions made by the bodies of state administration has been based on an initiative technological approach.

Keywords: state administration; managerial decision; special knowledge; economic expert examination; expert; technological approach; monitoring.

Шумаев Дмитрий Геннадиевич

старший преподаватель кафедры криминалистики
ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», г. Донецк
dimasik.gov@mail.ru
+38-071-302-49-28

Овинникова Раиса Витальевна

ассистент кафедры теории и истории государства и права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
rayaovinnikova@mail.ru
+38-071-368-11-27

Shumaev Dmitrii

Senior Lecturer, Department of Criminalistics,
Donbass Law Academy, Donetsk

Ovinnikova Raisa

Assistant, Department of Theory and History of State and Law,
Donetsk National University, Donetsk

О ПРОВЕДЕНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ И СТУДЕНТОВ «ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ»

На экономическом факультете ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» 25-26 апреля 2019 года состоялась Международная научная конференция молодых ученых и студентов «Проблемы развития социально-экономических систем». В конференции приняли участие молодые ученые, аспиранты, студенты ведущих высших учебных заведений Донецкой Народной Республики, а также Луганской Народной Республики и Российской Федерации. Оргкомитетом было принято 318 тезисов докладов. С докладами выступили 127 участников.



Соорганизаторами международной научной конференции молодых ученых и студентов «Проблемы развития социально-экономических систем» стали Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук (Екатеринбург), Высшая школа управления и предпринимательства ФБГОУ ВО «Донской государственный технический университет» (Ростов-на-Дону),

Институт экономики и управления Гуманитарно-педагогической академии (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского» (Ялта), ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики».

Работа конференции осуществлялась в секциях: экономика предприятия; экономическая безопасность; управление персоналом и экономика труда; маркетинг и логистика: теория и практика; международные экономические отношения; международный бизнес; национальная и региональная экономика; география; теория и практика управления экономическими системами; математические методы в экономике; modern economic trends; региональная идентификация в дизайне.

По результатам выступлений, дискуссий участники международной научной конференции молодых ученых и студентов «Проблемы развития социально-экономических систем» констатировали:

1. Актуальность тематики конференции, которая отражает теоретические достижения и практический опыт последних лет в сфере социально-экономического развития государств и регионов.

В научных работах, представленных на конференции, освещены актуальные проблемы в сфере экономического, финансового, инвестиционного и экологического менеджмента, а также вопросы стратегического развития новейших государств.

2. Необходимость создания в Республике условий для развития инновационных производственных комплексов.

3. Актуальность разработки нормативно-правовых актов законодательного, исполнительного и контролирующего характера, способствующих формированию



условий для развития деловой среды и снятию барьеров, препятствующих развитию отраслей агропромышленного комплекса.



4. Необходимость внедрения и использования smart-технологий для устойчивого эколого-экономического развития на региональном, национальном и международном уровнях.

5. Актуальность более детального изучения и обоснования концептуального подхода к исследованию сущности налогообложения.

6. Необходимость предоставления льгот и преференций отечественным и зарубежным предпринимателям, совершенствование института государственно-частного партнерства для устойчивого развития бизнеса в государстве.

7. Актуальность стимулирования становления системы страхования (в частности, создание системы страховых инвестиций), что позволит минимизировать риски для потенциальных инвесторов, как отечественных, так и зарубежных.



8. Необходимость подготовки высококвалифицированных специалистов с учетом современных тенденций развития цифровых технологий, эффективное внедрение которых сопровождается ускорением экономического роста, увеличением количества рабочих мест, повышением качества информационно-коммуникационных услуг.



9. Целесообразность продолжения практики проведения Международной научной конференции молодых ученых и студентов «Проблемы развития социально-экономических систем» в 2020 г. на базе экономического факультета ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет».

Конференция прошла удачно и вызвала большую заинтересованность среди молодых ученых и студентов.

Организаторы конференции и молодые учёные выражают уверенность в том, что рекомендации, предложенные в докладах, будут способствовать устойчивому социально-

экономическому развитию Донецкой Народной Республики.

Оргкомитет конференции

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Для публикации в научно-практическом журнале «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» принимаются не опубликованные ранее научные работы по проблемам экономики и права, а также критические обзоры современных экономико-политических работ.

В печать принимаются научные статьи на русском и английском языках, которые имеют необходимые элементы:

постановка проблемы в общем виде и её связь с важнейшими научными и практическими задачами;

анализ последних достижений и публикаций, в которых рассмотрена данная проблема и на которые ссылается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, на решение которых направлена данная статья;

формулирование цели и постановка задач;

изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;

выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

2. Текст статьи – шрифт TNR, размер 12 пт., с выравниванием по ширине; резюме, список литературы, таблицы, подрисуночные подписи – шрифт TNR, размер 10 пт. Без автоматической расстановки переносов. Формулы, их компоненты и все переменные в тексте и отдельно в строках набираются только с помощью редактора формул Microsoft Equation 3.0 или MathType 5.0–6.0. Рисунки и таблицы располагаются по тексту строго в пределах печатного поля книжной ориентации страниц после первого упоминания. Рисунки только черно-белого цвета, сгруппированные и размещенные по ширине текста на странице, без рамки! Каждый рисунок имеет подпись (не совмещенную с рисунком), а таблица – заглавие (выравнивание – по центру). Все рисунки и таблицы должны быть последовательно пронумерованы арабскими цифрами. Сканированные рисунки не принимаются. Формулы выравниваются по центру и имеют, в случае необходимости, сквозную нумерацию по правому краю. Нумеровать следует только те формулы, на которые имеются ссылки в тексте.

Объем статьи **6-10 страниц печатного текста**. Поля зеркальные: верхнее – 3,0 см, нижнее – 3,0 см, внутри – 3,0 см, снаружи – 2,0 см. Междустрочный интервал – одинарный. Абзацный отступ – 1 см.

Текст статьи должен соответствовать следующей структурной схеме: Индекс УДК в верхнем левом углу страницы; **НАЗВАНИЕ** статьи – полужирный, по центру (прописными буквами без переноса слов); копирайт, год, **инициалы и фамилия авторов**, полужирный, курсив, по левому краю **аннотация** объемом до 100 слов, должна кратко отражать предмет статьи, примененные методы исследований и основные результаты, полученные авторами, и заканчиваться **ключевыми словами** (до 10 слов, отделяются друг от друга точкой с запятой); **введение** (постановка проблемы в общем виде и связь с важнейшими научными и практическими задачами, анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья, формулировка целей статьи); **основная часть** (где излагаются основные материалы исследования с полным обоснованием полученных научных результатов), как правило, содержит такие структурные элементы: **постановка задачи, анализ результатов; выводы** по данному исследованию (кратко и четко подытоживаются основные результаты, полученные авторами и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении); **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ** (оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка»).

3. После списка литературы дублируются: название статьи, а также фамилия и инициалы авторов двумя языками (русском и английском).

4. Рукопись статьи сопровождается заявлением, ведомостями про автора или авторов, название файла с анкетными данными начинается со слова «анкета», а потом идет фамилия автора (авторов).

5. Все статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и в случае положительной рецензии – научному и техническому редактированию.

7. Окончательное решение о публикации, публикации после доработки или отклонении статьи принимается редакционной коллегией.

8. **Авторы несут полную ответственность за содержание предоставляемых в редакцию материалов,** в том числе, отсутствия в них информации, нарушающей нормы международного авторского, патентного или иных видов прав каких-либо физических, или юридических лиц.

Редактор: **В. В. Краснова**
Технический редактор: **А. А. Кужелева**
Компьютерная верстка: **Ю. С. Воробьева**

Свидетельство о государственной регистрации № 364 от 18.01.2016 г.

Адрес редакции:
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
ул. Университетская, 24,
283001, г. Донецк
Тел.: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: fcl.ef@donnu.ru
URL: <http://donnu.ru/ec>

Подписано в печать 10.07.2019 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 15,5
Тираж 100 экз. Заказ № 16-Май-88

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
283001, г. Донецк, ул. Университетская, 24
Свидетельство о внесении субъекта издательской деятельности
в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.