

ISSN 2524-0668

# Вестник Донецкого национального университета



научный  
журнал  
*Основан  
в 1997 году*

---

---

*Серия В*

*Экономика и право*

---

---

3 / 2022

---

---

## **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, доц. **Н. В. Асеева**; д-р экон. наук, проф. **Н. А. Балтачеева**; канд. юрид. наук **Н. Д. Бардашевич**; д-р экон. наук, доц. **Т. В. Воронина**; 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**; канд. экон. наук, доц. **В. А. Кравченко**; канд. юрид. наук **Л. Ю. Одегова**; канд. юрид. наук, доц. **С. Н. Пашков**; д-р экон. наук, доц. **А. В. Половян**; д-р экон. наук, доц. **Ю. Н. Полшков**; д-р юрид. наук, доц. **Е. М. Сынкова**; д-р экон. наук, проф. **В. Н. Тимохин**; д-р экон. наук, проф. **А. М. Чausовский**; д-р экон. наук, проф. **А. Г. Шеломенцев**; д-р экон. наук, проф. **Е. С. Шилец**.

## **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, docent **N. V. Aseyeva**; Dr. of econ., prof. **N. A. Baltacheyeva**; Cand. jurid. sciences **N. D. Bardashevich**; Dr. of econ., docent **T. V. Voronina**; Dr. of econ., prof. **G. N. Donchevsky**; Dr. of econ., prof. **L. I. Dmitrichenko**; Dr. of ekon., prof. **P. V. Egorov**; Cand. jurid. sciences **D. S. Kablov**; Cand. of econ., docent **V. A. Kravchenko**; Cand. jurid. sciences **L. Y. Odegova**; Cand. jurid. sciences, docent **S. N. Pashkov**; Dr. of econ., docent **A. V. Polovyan**; Dr. of econ., docent **Yu. N. Polshkov**; 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**; Dr. of econ., prof **E. S. Shilec**.

**Адрес редакции:** ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«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>

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, 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 «ДОННУ»  
Протокол № 6 от 28.06.2022 г.*

А гаркова Н. В., К ло чко в а О. В. Комплексный анализ мотивации персонала в системе управления качеством продукции	5
Бакина Т. В. Применение типологии поведения для совершенствования процесса подбора и мотивации персонала предприятия	11
Беганская И. Ю., Науменко С. Н. Концепция мониторинга государственных тендерных закупок	20
Бес пя тая М. Н. Цифровая трансформация маркетинга	28
Бессарабов В. О., Тымчина Л. И. Концептуальный подход к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики	35
Гончарова Л. А. Взаимосвязь трудового и кадрового потенциалов в современных экономических условиях	49
Гребенюк К. А. Анклавная экономика как часть экономической системы России	57
Грицаенко Г. И. Роль человеческого капитала в устойчивом развитии экономики	64
Дмитриченко Л. И., Химченко А. Н. Государственно-частное партнерство: методология исследования и перспективы развития в Донецкой Народной Республике	74
Дудник В. В. Лояльность потребителей бренду и методы ее оценки	85
Зозуля Л. Н. Теоретические аспекты формирования стратегии экономического развития отрасли садоводства	93
Ибрагимхалиева Т. В. Проблематика уязвимости логистики в условиях геополитической ситуации	99
Комарницкая Е. В. Стратегии маркетинга в условиях цифрового ритейла	107
Кочура И. В. Научные подходы к выбору методов оценки экономического потенциала угледобывающих предприятий на разных этапах управления их развитием	112
Кошелева Е. Г., Чернявская Т. Г. Теоретические основы государственного регулирования системы образования Российской Федерации	122
Краснодед Т. Л. Современные подходы к трактовке понятия «туристическая индустрия»	128
Кужелева А. А. Национальные модели экономического роста и развития: системный анализ	140
Кузьменко В. В., Кинько Е. Н. Перспективы развития цифровой экономики в России	153
Педченко А. П. Моделирование инвестиционной деятельности аграрного предприятия	160
Петенко И. В., Петенко А. В. Генезис и место конкурентного маркетинга в современных экономических концепциях	166

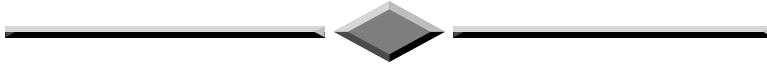
П о л ш к о в Ю . Н . Интеграционное экономическое стратегирование национального и регионального уровней: фундаментальные и прикладные аспекты управления трудом и капиталом	177
С у х и н и н а А . О . Анализ современного состояния количественных параметров человеческого капитала России	186
Т о ф а н А . Л . Формирование системы экономической безопасности предприятия на основе проектного подхода	193
Х и м ч е н к о А . Н . , Ч а у с о в с к и й А . М . , Д е г т я р е в С . В . Концептуальные основы инновационного перевооружения агропромышленного комплекса в условиях цифровой трансформации	198
Ч е р е м н ы х В . Ю . , Н е к р а с о в а О . Л . Функционирование централизованного государственного финансового контроля как способ обеспечения экономической безопасности государства	206
Ч и ж о в а Н . Е . Особенности реинжиниринга бизнес-процессов	214
Ш у л ь г а Р . Р . Проблема применения судебного прецедента в качестве источника гражданского права в Донецкой Народной Республике	221
И б р а г и м х а л и л о в а Т . В . История становления и развития кафедры маркетинга и логистики ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»	231

**Series C. Economics and Law**

**№ 3, 2022**

A g a r k o v a N . V . , K l o c h k o v a O . V . Comprehensiv analysis of staff motivation in the product quality management system	5
B a k i n a T . V . Application of the behavior typology to improve the process of recruitment and motivation of personnel in the enterprise	11
B e g a n s k a y a I . Y u . , N a u m e n k o S . N . Concept of the public tender procurement monitoring	20
B e s p i a t a y a M . N . The digital transformation of marketing	28
B e s s a r a b o v V . O . , T y m c h i n a L . I . A conceptual approach to the development of the outsourcing services market in the context of the digitalization of the economy	35
G o n c h a r o v a L . A . Interrelation of labor and personnel potentials in modern economic conditions	49
G r e b e n y u k K . A . The enclave economy as a part of the economic system of Russia	57
H r y t s a i e n k o H . I . The role of human capital in the sustainable development of the economy	64
D m y t r y c h e n k o L . I . , K h i m c h e n k o A . N . Public private partnership: research methodology and development prospects in the Donetsk People's Republic	74
D u d n i k V . V . Consumer loyalty to the brand and methods of its evaluation	85
Z o z u l i a L . N . Theoretical aspects of economic strategy creating for regional gardening development	93
I b r a g i m k h a l i o v a T . V . Problems of vulnerability of logistics in the conditions of the geopolitical situation	99
K o m a r n i t s k a j a E . V . Marketing strategies in the context of digital retail	107
K o c h u r a I . V . Scientific approaches to the choice of assessment methods of coal mining enterprises economic potential at different stages of their development management	112
K o s h e l e v a E . G . , C h e r n y a v s k a y a T . G . Theoretical foundations of state regulation of the education system of the Russian Federation	122
K r a s n o d e d T . L . Modern approaches to the interpretation of the concept of "tourism industry"	128
K u z h e l e v a A . A . National models of economic growth and evelopment: system analysis	140
K u z m e n k o V . V . , K i n k o E . N . Prospects for the development of the digital economy in Russia	153
P e d c h e n k o A . P . Modeling of investment activity of agricultural enterprise	160
P e t e n k o I . V . , P e t e n k o A . V . Genesis and place of competitive marketing in modern economic concepts	166
P o l s h k o v Yu . N . Integration economic strategy at the national and regional levels: fundamental and applied aspects of labor and capital management	177
S u k h i n i n a A . O . Analysis of the current state of the quantitative parameters of human capital in Russia	186

T o f a n A . L . Formation of an enterprise's economic security system based on a project approach	193
K h i m c h e n k o A . N . , C h a u s o v s k y A . M . , D e g t y a r e v S . V . Conceptual foundations of innovative re-equipment of the agricultural and industrial complex in the context of digital transformation	198
C h e r e m n y k h V . Y u . , N e k r a s o v a O . L . The functioning of centralized state financial control as a way to ensure the economic security of the state	206
C h i z h o v a N . E . Features of business process reengineering	214
S h u l g a R . R . The problem of applying judicial precedent as a source of civil law in the Donetsk People's Republic	221
I b r a g i m k h a l i l o v a T . V . The history of the formation and development of the Department of Marketing and Logistics of the Donetsk National University	231



## ЭКОНОМИКА

УДК 338.45

### КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

© 2022. Н. В. Агаркова, О. В. Клочкова

---

В статье рассмотрены современные принципы менеджмента качества. Осуществлен анализ понятия мотивация, определены мотивационные факторы, которые оказывают наибольшее влияние на поведение работников в организации и ориентируют их на достижение конечной цели организации. Предложен алгоритм комплексного анализа мотивации персонала в системе менеджмента качества продукции.

**Ключевые слова:** мотивация, система мотивации, мотивационный профиль, качество, менеджмент качества, принципы менеджмента

---

**Постановка проблемы.** Соответствие выпускаемой продукции предприятиями Донецкой Народной Республики мировым стандартам требует повышения эффективности менеджмента и деятельности предприятий по производству конечного продукта, удовлетворяющего наилучшим образом определенные общественные потребности. Сегодня в ДНР насчитывается десятки предприятий, которые переходят или уже перешли на эти стандарты. Но это «капля в море». Кроме того, общим слабым звеном в технологии разработки и освоении стандартов ISO 9001 является трудность повышения уровня заинтересованности персонала в выполнении этих стандартов.

Это обусловлено особенностями ментальности отечественных работников, сложившейся исторически в рамках господства технократической системы управления, которое игнорирует первичность человека как личности и главной производительной силы общества.

**Актуальность темы исследования.** Мотивацию трудовой деятельности персонала организации необходимо рассматривать, как систему комплексного воздействия внешних и внутренних факторов на сотрудников для достижения целей предприятия. Несмотря на очевидную заинтересованность предприятия в высокой мотивации персонала, это еще процесс побуждения работников для достижения личных целей, для удовлетворения собственных потребностей, с помощью трудовой деятельности. Таким образом мотивация персонала имеет двусторонний эффект и напрямую связана с повышением уровня социального благополучия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросами мотивации персонала занимались отечественные и зарубежные ученые: Е.П. Ильин, А.Я. Кибанов, В.А. Ядов, В.Г. Асеев, А.Н. Леонтьев, П.М. Якобсон, Дафт Р., Друкер П., Уайтли Ф., Хекхаузен Х. Эти ученые создавали различные теории и модели мотивации труда, выработали практические рекомендации по применению своих теорий.

**Выделение нерешённых проблем.** В Донецкой Народной Республике остаются нерешенными проблемы мотивации деятельности персонала с применением рыночных

подходов. Специфика экономики республики не в полной мере способствует побуждению работников для достижения личных трудовых целей.

**Цель данной работы.** Необходимость анализа мотивации персонала с помощью комплексного и системного подходов обусловили актуальность темы, а также цели и задачи исследования.

**Результаты исследования.** Именно с позиций технократического подхода к управлению предприятием сегодня на практике управления персоналом традиционно рассматривается отдельно от обязательной мотивированности работников достижения качественных показателей деятельности. В то же время стандарт ISO 9001:2000 основан на 8 принципах менеджмента: [1]

- ориентация на потребителя;
- лидерство;
- привлечение работников;
- подход с позиций процесса;
- системный подход к менеджменту;
- постоянное усовершенствование;
- подход к принятию решений на основе фактов.

То есть, каждое подразделение и каждый работник через промежуточные параметры должно быть ориентировано на достижение конечной цели организации. Иными словами, работы, которые он выполняет, должны вносить вклад в достижение общего результата. В этом случае конкретный труд каждого работника будет всегда полезен в интересах организации.

Принцип менеджмента качества «привлечения персонала» нашел свое отражение в требованиях стандарта ISO 9001:2000 следующим образом:

п.5.5.1 «Высшее руководство должно обеспечить определение ответственности и полномочий и информирование об этом в рамках организации».

п.6.2.2 Организация должна:

определять необходимый уровень компетентности для персонала, вовлеченного в работы, влияющие на качество продукции;

организовать подготовку или принимать другие меры для удовлетворения этих потребностей;

оценивать эффективность принятых мер;

обеспечивать мотивированность работников путем осведомленности персонала относительно целесообразности и важности своей деятельности и своего вклада в достижение целей в сфере качества;

регистрировать данные по образованию, профессиональной подготовке, квалификации и опыту;

п.6.4 «Организация должна определить производственную среду, необходимую для достижения соответствия требованиям к продукции, и управлять ею» [2].

Для улучшения качества продукции нужно заинтересовать работников, задействованных в производстве данного продукта, в результате чего они будут с большей ответственностью относиться к производству.

Мотивация – это процесс побуждения каждого сотрудника и всех членов его коллектива к активной деятельности для удовлетворения своих потребностей и достижения целей организации [3].

Двенадцать факторов мотивации работников организации:

1. Высокая зарплата и материальное поощрение.
2. Физические условия труда.

3. Структурирование.
4. Социальные контакты.
5. Взаимоотношение.
6. Признание.
7. Стремление к достижению.
8. Власть и влияние.
9. Разнообразие и изменения.
10. Креативность.
11. Самосовершенствование.
12. Интересный и полезный труд.

На первом этапе для того чтобы выявить, какой из этих факторов лучше использовать для работника, нужно провести тестирование. Когда работник отвечает на вопросы теста, он выражает свое мнение по поводу того, какой из этих факторов для него значительнее другого. В квалиметрической интерпретации значения важности для человека того или иного фактора будут колебаться от 1 до 0, результаты могут враждеться, примерно, такой диаграммой, которая приведена на рис. 1.

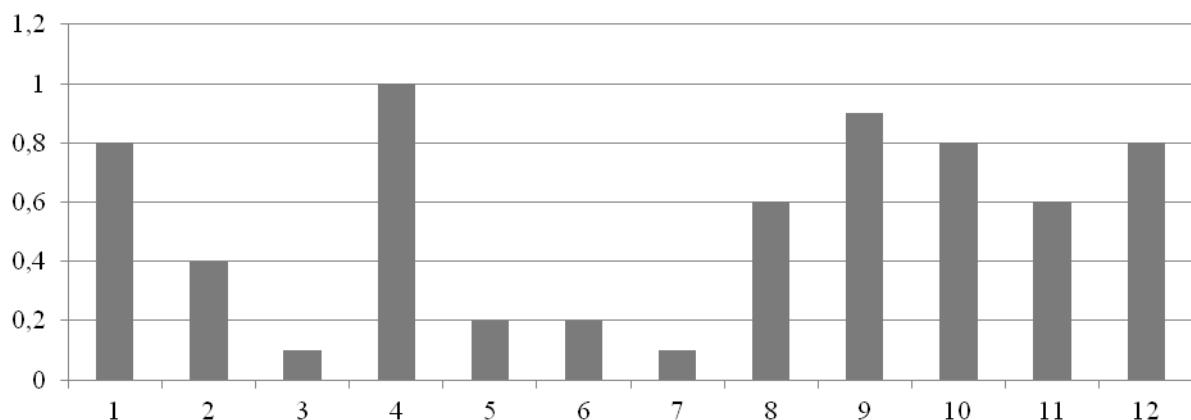


Рис. 1. Мотивационный профиль работника, факторы

Для осуществления второго этапа следует выявить в процессе опроса степень удовлетворенности работников по каждому фактору. Критериями степени удовлетворенности могут быть следующие известные в психологии параметры: полностью удовлетворены; более доволен, чем недоволен; нечто среднее; более недоволен, чем доволен; совершенно недоволен:

В квалиметрическом измерении первый критерий имеет значимость (единица), второй – 0,8, третий-четвертый – 0,3, пятый – 0,0. Соответственно комплексный показатель, характеризующий мотивационный потенциал  $M_{nom}$  предприятия через степень удовлетворенности мотиваций потребностей работников определит:

$$M_{nom} = L_1 + \Phi_1 + L_2 + \Phi_2 + \dots + L_{12} + \Phi_{12}, \quad (1)$$

где,  $\Phi_1 - \Phi_{12}$  – степень удовлетворенности мотивационной потребности по любому из 12 факторов. Информация – социологический опрос;

$L_1 - L_{12}$  – значимость каждого мотивационного фактора (его значимость для работника). Информация – мотивационный профиль на основе тестирования.

Этот метод достаточно сложен, если его воплощать в жизнь постепенно, то на предприятиях смогут правильно проводить политику мотивации работников.

Следует отметить, что еще один фактор – низкая культура работников. Долгое время работая в неудовлетворительных санитарно-гигиенических условиях, человек не умеет, да и не хочет правильно организовывать свое рабочее место. В последнее время на ведущих отечественных предприятиях в качестве эксперимента начала внедряться японская передовая форма управления предприятием, одним из ее компонентов является повышение культуры производства. Эти принципы целесообразно применять для работников молокоперерабатывающей отрасли. Использование этих пяти принципов труда является одним из элементов морали работников:

- ликвидировать ненужные вещи на местах труда;
- правильно хранить нужные вещи;
- постоянно поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте;
- постоянная готовность рабочего места к работе;
- усвоить дисциплину и соблюдать перечисленные принципы.

Состояние рабочего места каждый день оценивается побально. Работники заинтересованы в постоянной поддержке своего места в хорошем состоянии, потому что в этом случае тарифная часть его заработной платы увеличивается на 10%.

Оплата труда является мотивирующим фактором, только если она напрямую связана с итогами труда. Работники должны быть уверены в наличии устойчивой связи между материальным вознаграждением и своим трудом. В заработной плате обязательно должен присутствовать компонент, зависящий от достигнутых результатов [4].

Так, на примере ЧАО «Геркулес» ПАО «Донецкий городской молочный завод №2», на котором отсутствует современная система мотивации, целесообразно было бы ввести почасово-премиальную систему оплаты работникам всех уровней. Для уменьшения уровня брака на производстве можно предложить назначение премии. Этим можно заинтересовать работников в производстве качественной продукции, в результате чего предприятие будет получать больший доход от реализации продукции.

Следует также проследить, чтобы премии начислялись в соответствии с профессией. Начисление премии будет производиться по квартальности. Премии будут начисляться в соответствии с уровнем снижения брака по отношению к предыдущему кварталу.

Потому что могут быть такие работники, которые не будут усердно работать, премии будут получать. Для этого разработаем шкалу начисления премии работникам на ПАО «Донецкий городской молочный завод №2».

Шкала начисления премий для разных категорий работников приведена в таблице 1.

Таблица 1  
Шкала начисления премий для разных категорий работников  
на ПАО «Донецкий городской молочный завод №2»

Категории работников	Уровень брака		
	>75%	>25%	>15%
1	2	3	4
Мастер цеха	5	2	1,5
Механик			
Лаборант	5,5	3	2,2
Энергетик			

Окончание табл. 1

1	2	3	4
Бухгалтер			
Экономист	4	2	1
Инженер			
Начальник отдела маркетинга	5	2	2
Главный бухгалтер			
Главный экономист	6	4	2
Главный инженер			
Менеджер по реализации продукции	5	2	2
Прочие работники	5	2	2

Проведем начисление премии работникам ПАО «Донецкий городской молочный завод №2». Начисление премии от уменьшения уровня брака для мастера цеха и механика будет начисляться один раз в квартал. Начисление премии от уменьшения уровня брака для лаборанта и энергетика будет начисляться в конце года. Начисление премии от уменьшения брака для бухгалтера, экономиста, главного инженера один в год. Начальник отдела сбыта и снабжения один раз в год. Остальные работники начисления премии будут также в конце года.

Пример расчета начисления премии.

Мастер цеха, механик – 75% =  $3 * 10000 * 0.05 * 4 = 6000$  руб.

Мастер цеха, механик – 25% =  $3 * 10000 * 0.02 * 4 = 240$  руб.

Мастер цеха, механик – 15% =  $3 * 10000 * 0.015 * 4 = 1800$  руб.

Остальные расчеты производятся аналогично. Следовательно, разработанные теоретические и методические положения помогут реализовать улучшение управления качеством продукции. Помогут выявить показатели, которые могут мотивировать работников. За счет этого предприятие может определить, какие методы являются наилучшими. Если уровень брака будет понижен, то и увеличится прибыль. Начисление премий за снижение уровня брака это отличный метод, позволяющий стимулировать работников и улучшить положение предприятия.

**Выводы.** Предлагаемый метод улучшения управления качеством поможет эффективно работать предприятию. Не следует забывать, что система управления качеством продукции улучшается с каждым годом. Поэтому на ПАО «Донецкий городской молочный завод №2» нужно уделить внимание улучшению системы качества. Именно для этого было предложено создание отдела контроля качества. Этот отдел позволит подробнее наблюдать за заготовкой, переработкой, транспортировкой продукции. Увеличит квалификацию работников. Позволяет создать более совершенную систему контроля. Уменьшится уровень брака. Предложенная система стимулирования работников снизит уровень брака на предприятии. Также улучшится санитарно-гигиеническое состояние рабочего места. И таким образом состояние производственного процесса улучшится.

Предложена система мотивации, основанная на введении почасово-премиальной системы оплаты работникам всех уровней. Для уменьшения уровня брака на производстве внедрим начисление премии. Этим бы заинтересовали работников в производстве качественной продукции, в результате чего предприятие получало бы больший доход от реализации продукции.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мотивация трудовой деятельности персонала: комплексный подход : монография / Ю.А. Токарева, Н.М. Глухенькая, А.Г. Токарев ; Урал. федер. ун-т им. Б.Н. Ельцина, Шадр. гос. пед. ун-

- т. – Шадринск : ШГПУ, 2021. – 216 с.
2. Бакирова, Г.Х. Психология эффективного стратегического управления персоналом / Г.Х. Бакирова. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 591 с.
3. Карташова, Л.В. Управление человеческими ресурсами : учебник / Л.В. Карташова. – Москва : Инфра-М, 2019. – 235 с.
4. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / под ред. А.Я. Кибанова. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 524 с.
5. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2021. – 326 с.
6. Kemp, E. Sales manager support: fostering emotional health in salespeople / E. Kemp, A.L. Borders, J.M. Ricks. – Text : electronic // European Journal of Marketing. – 2013. – Vol. 47, no. 3/4. – P. 635-654. – URL: [https://www.researchgate.net/publication/263336086\\_Sales\\_manager\\_support\\_Fostering\\_emotional\\_health\\_in\\_salespeople](https://www.researchgate.net/publication/263336086_Sales_manager_support_Fostering_emotional_health_in_salespeople) (accessed: 14.10.2022).

*Поступила в редакцию 09.06.2022 г.*

## **COMPREHENSIVE ANALYSIS OF STAFF MOTIVATION IN THE PRODUCT QUALITY MANAGEMENT SYSTEM**

*N. V. Agarkova, O. V. Klochkova*

In the articles considered modern principles of management of quality. Realizable analysis of concept of motivation, certainly motivational factors which have most influence on the conduct of workers in organization and orient them on achievement of ultimate goal of organization. The offered algorithm of complex analysis of motivation of personnel is in control system by quality products.

**Keywords:** motivation, system of motivation, motivational type, quality, management of quality, management principles.

### **Агаркова Наталья Валериевна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и логистики  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе  
Донецкой Народной Республики», г. Донецк  
agarkova\_natali@mail.ru  
+7-949-353-75-46

### **Ключкова Оксана Валериевна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
o.klochkova@donnu.ru  
+7-949-329-91-03

### **Agarkova Nataliya**

candidate of economic sciences, associate professor,  
SEE HPE «Donetsk academy of management and public administration under the Head of  
Donetsk People's Republic», Donetsk, Donetsk People's Republic

### **Klochkova Oksana**

PhD in Economics, Associate Professor of «International Economics Department», Donetsk  
National University, Donetsk

УДК 65.01

## ПРИМЕНЕНИЕ ТИПОЛОГИИ ПОВЕДЕНИЯ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ПОДБОРА И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2022. *Т. В. Бакина*

---

Предложена типология поведения персонала предприятия, которая базируется на основных ценностях и мотивах человека, особенностях образа жизни и восприимчивости к определенным стимулам. Для простоты восприятия и легкости применения типологии разработана «Карта мотивов и стимулов» и тест для идентификации преобладающего типа поведения. Для визуализации результатов диагностики рекомендуется использовать диаграмму приоритетности мотивов. Представленные инструменты позволяют усовершенствовать процесс подбора и мотивации персонала на предприятии: подбирать персонал с ценностями соответствующими корпоративной культуре предприятия, оптимизировать распределение должностных обязанностей между сотрудниками согласно их природным склонностям, максимально эффективно использовать стимулирующие меры, избегать демотивирующих факторов.

**Ключевые слова:** предприятие, персонал, мотивация, мотив, стимул, демотивирующий фактор, индикатор, тип поведения.

---

**Постановка проблемы.** Совершенствование системы подбора и управления персоналом является значительным резервом для повышения эффективности деятельности предприятия. Создание действенных механизмов и инструментов формирования и использования человеческого капитала предприятия дает возможность добиться повышения его результативности без значительных материальных и финансовых затрат. Однако реалии сегодняшнего дня таковы, что подавляющее большинство руководителей постсоветского пространства недооценивают значение человеческого капитала. Вместе с тем во второй половине XX века в связи с формированием инновационной экономики, постиндустриального и информационного общества резко возросло значение человека как ключевого фактора развития и роста.

**Актуальность темы исследования.** По Гэри Беккеру, человеческий капитал это совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ. Человеческий капитал предприятия он определил, как совокупность навыков, знаний и умений персонала [3]. Очевидно, что ключевым фактором в эффективности использования человеческого капитала, то какую отдачу мы получим от знаний, навыком умений является мотивация. Именно мотивация является тем внутренним двигателем (мотивация от лат. *motēre* «двигатель») который побуждает человека максимально использовать свой потенциал на благо организации. Следовательно, процесс мотивации заслуживает особого внимания ученых и практиков.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Значительный вклад в понимании механизма мотивации внесли такие ученые как А. Маслоу, З. Фрейд, Ф. Герцберг, А.Н. Леонтьев, В. Врум, Д. Адамс, Е. Лок и другие [1-9]. Однако, на наш взгляд, объединить полученные ранее результаты в единую систему и понять почему у одних людей ярче проявлены одни мотивы, а других другие и какие стимулы нужно применять в каждом конкретном случае позволила теория уровней развития человеческих биосоциальных систем К. Грейвза, на основе которой Д. Беком и

К. Кованом была разработана модель людей, организаций и общества [1]. Данная модель довольно популярна во всем мире, однако, что касается ее практического применения в постсоветском пространстве есть некоторые сложности: не все указанные типы уровней развития представлены в значительной степени (что делает ее громоздкой и сложной в применение на практике), менталитет разных народов имеет особенности, которые необходимо учитывать.

**Выделение нерешенных проблем.** Принимая во внимание значительной интерес к проблемам эффективности формирования и использования человеческого капитала нужно отметить что некоторые его аспекты такие как мотивация персонала требуют дальнейшего исследования и разработки. Не смотря на большое количество теорий и моделей мотивации предложенных учеными всего мира, специалисты признают, что каждая из них освещает только отдельный аспект процесса и есть некоторые сложности с пониманием мотивации как целостного процесса и применением полученных результатов в ежедневной практике хозяйствования реальных предприятий. Кроме того, значительна часть работ по теории человеческого капитала в частности по теории мотивации персонала принадлежит западным ученым и применение их с учетом особенностей национального менталитета связано с значительными трудностями.

**Цель работы.** Используя модель людей, организаций и общества разработанную Д. Беком и К. Кованом предложить типологию поведения персонала, адаптированную под особенности развития и менталитет стран постсоветского пространства. Разработать простые удобные в применении инструменты, которые позволят использовать данную типологию руководителям предприятий и специалистам отдела кадров при работе по подбору и мотивации персонала.

**Результаты исследования.** Спиральная динамика – это модель людей, организаций и общества разработанная Д. Беком и К. Кованом которая основывается на теории эмерджентных циклических уровней существования Клера Грейвза. Модель представляет восемь уровней развития людей, организаций и общества. Для каждого уровня характерны свои ценности, мотивы и особенности поведения. Модель объясняет почему люди по-разному реагируют на стимулы и имеют разную мотивацию [1]. Модель, безусловно универсальна и основные ее положения справедливы для людей разных национальностей. Вместе с тем, нужно признать, что для стран так называемого постсоветского пространства характерно особое отношение к труду, вознаграждению, отношениям в коллективе и прочее. Это объясняется тем, что в СССР идеология была основой жизненного уклада и тесно вплеталась не только в трудовые отношения, но и в частную жизнь. Таким образом, не смотря на большой период времени, прошедший со времен распада СССР, ключевые идеи продолжают передаваться из поколения в поколения в виде ценностей, принципов, обычаев и традиций. Следовательно, эти особенности нельзя игнорировать. С учетом всего вышесказанного нами разработана типология поведения персонала предприятия. Данная типология основывается на многолетних наблюдениях за поведением людей в рабочей среде и обобщении опыта отечественных ученых и практиков исследовавших данную тематику и включает 5 типов поведения, которые наиболее характерны для предприятий постсоветского пространства.

Для каждого типа предлагаются следующие ключевые элементы:

1. Индикаторы, по которым можно идентифицировать принадлежность человека к данному типу;

2. Преобладающие мотивы т.е. система внутренних установок, ценностей, превалирующих принципов и интересов;

3. Стимулы – инструменты внешнего воздействия, побуждающие к действию;

4. Демотивирующие факторы – факторы снижающие или полностью уничтожающие побуждение к действию.

Ниже представлена характеристика типов поведения, которые включают: эгоцентричный, консервативный, амбициозный, альтруистичный и индивидуалистичный тип поведения.

#### Эгоцентричный тип поведения

Индикаторы. Грубые, эгоистичные нетерпеливые, стремятся демонстрировать свое превосходство. Раболепствует перед более сильными, презирает и стремится всячески самоутвердиться за счет слабых. Требует постоянных знаков уважение. Использует запугивание или даже физическую силу для навязывания своей воли, при этом не испытывая чувства вины. Не терпит возражений и сомнений в их авторитете и правоте. Делит весь мир на «тварей дрожащих» и «право имеющих». Стремится создавать и поддерживать репутацию «сильного мира сего».

Мотивы. Преобладают материальные, телесные, эмоциональные и инстинктивные мотивы. Признается только власть силы.

Стимулы. Немедленное удовлетворение первоочередных потребностей, сиюминутная награда (сдельная оплата труда, оплата за смену предпочтительнее чем месячный оклад). Авторитетный, автократичный лидер. Легенды про победителей в истории компаний. Празднование побед. Систематический, жесткий контроль. Система штрафов и наказаний за невыполнение заданий и нарушение трудовой дисциплины. Демотивирующие факторы. Отсроченное получение вознаграждения. Демократичный или либеральный лидер воспринимается как слабый. Проявление публичного неуважения или пренебрежения.

#### Консервативный тип поведения

Индикаторы. Догматичны. Осторожные, избегают риска, боятся изменений. Постоянный поиск смысла и цели жизни. Религиозны. Верят в судьбу и предназначение. Стремятся всячески поддерживать репутацию «праведника». Любят порядок, аккуратны. Строгие, сдержаные.

Мотивы. Делать то, что правильно (то, что предписано законами человеческими и духовными). Поддержание порядка, обеспечение безопасности, удовлетворение основных потребностей и вознаграждение за выполнение предписанного. Поклонение авторитетам.

Стимулы. Наличие четкой иерархии, формализованных правил и процедур, устава, кодекса чести и прочее. Четко обозначенные должностные обязанности. Справедливая оценка результатов (в соответствие с регламентом и по сравнению с вкладом других сотрудников). Стабильность (наличие контракта на достаточно продолжительный период времени, небольшая, но гарантированная зарплата, доплаты за стаж и т.д.). Почтение к традициям, уважение преданности. Строгая дисциплина. Участие в благотворительности. Демотивирующие факторы. Хаос, отсутствие четкой организации труда, понятной иерархической структуры власти, идей и принципов на которых стоит корпоративная культура. «Размытость» должностных обязанностей. Не возможность прогнозировать будущее, отсутствие стабильности

#### Амбициозный тип поведения

Индикаторы. Склонны к риску, игнорируют правила, любят атрибуты статуса и успеха. Стремится поддерживать имидж успешного, исключительного.

Самостоятельны и независимы. Много внимания уделяют саморазвитию и личностному росту. Активная жизненная позиция. Прагматичность. Стремление наслаждаться жизнью. Желание выглядеть модно и современно.

**Мотивы.** Рациональный экономический интерес, личная инициатива, желание быть лучшим, личный успех.

**Стимулы.** Специализация выполняемых функций, четкая постановка задач (слегка превышающих по сложности типичные задачи подразделения). Наличие системы показателей оценки результатов. Прямая зависимость между результатами труда и вознаграждением (комиссионные предпочтительнее чем фиксированный оклад). Наличие четкой иерархии с атрибутами статуса и наградами. Наличие конкуренции, возможность побеждать и получать как правила материальные награды, а не духовные.

**Демотивирующие факторы.** «Уравниловка» в оценке результатов, отсутствие четкой системы оценки эффективности труда, скучные, монотонные, типичный задания, отсутствие перспектив карьерного роста и знаков статуса.

#### Альтруистичный тип поведения

**Индикаторы.** Большое внимание уделяют отношениям между людьми. Стремиться создавать группы и сообщества. Высокая зависимость от мнения референтной группы. Стремятся к самопознанию, духовности и гармонии. Предпочитают демократию и консенсус. Повышенная эмпатия. Ценят взаимопомощь. Занимаются волонтерской деятельностью на благо великой цели. Исповедуют философию «ненасилия» и здорового образа жизни. Стремятся использовать натуральные материалы и органические продукты.

**Мотивы.** Вовлеченность и участие, всеобщее благо. Хорошие отношения с окружающими важнее материальных благ.

**Стимулы.** Участие в проектах, направленных на обеспечение блага всего общества или организации (социальных, экологических). Одобрение, похвала, признание. Постоянный мониторинг интересов и потребностей людей. Позиционирование коллектива как «рабочей семьи». Возможность обмена идеями. Коллективное принятие решений. Признание право на жизнь разных точек зрения. Терпимость к различиям.

**Демотивирующие факторы.** Отврежение группы. Двойные стандарты. Неприятие, Осуждение. Атмосфера авторитаризма и деспотизма.

#### Индивидуалистичный тип поведения

**Индикаторы.** Ярко выраженное стремление к личной свободе без ущерба для других людей и корысти. Стремление к самовыражению и самореализации. Независимость от мнения окружающих. Предпочитают важные, сложные задачи. Гибкость, спонтанность и стремление жить в «потоке». Неиссякаемый интерес к обучению. Обостренное чувство личной ответственности и личное автономии. Предпочитают делать то что нравится, а не то что модно или популярно. Аутентичность, минимализм и элегантная простата.

**Мотивы.** Свобода самовыражения предпочтительнее чем материальные ценности. Возможность выбирать стиль и образ жизни. Ориентация на собственную систему ценностей. Высокая степень независимости от мнений и суждений других людей.

**Стимулы.** Гибкий график работы. Возможность работы из дома. Отсутствие жесткого контроля. Уважения к различиям в системах ценностей и мировоззрении. Сложные, нестандартные, творческие задачи, требующие высокого профессионализма. Возможность самому выбирать методы и пути достижения целей. Возможность делать ту работу, которая соответствует их природным склонностям и интересам.

Демотивирующие факторы. Жесткий контроль, нормированный рабочий день, большое количество правил которым нужно следовать и процедур, которые нужно выполнять. Отсутствие возможности для роста и развития.

Нами разработана «Карта мотивов и стимулов», которая делает применение данной типологии простым и удобным. Карта представляет собой таблицу с короткой, легкой для восприятия характеристикой типов поведения.

Таблица 1  
Карта мотивов и стимулов

Тип поведения	Индикаторы	Мотивы	Стимулы	Демотивирующие факторы
1	2	3	4	5
Эгоцентричный	Стремятся демонстрировать свою силу во всех ее аспектах, от физической до «силы положения». Заискивают перед вышестоящими. Самоутверждаются за счет слабых.	Эгоистичные, материалистичные.	Немедленное вознаграждение. Сдельная оплата труда. Жесткий контроль. Система штрафов за нарушения.	Отсутствие «твёрдой руки», большой временной интервал между выполненным заданием и вознаграждением, публичное порицание.
Консервативный	Строгие, сдержанные, стремятся к порядку, аккуратные. Избегают риска и новизны. Уважают правила. Ценят стабильность.	Получать вознаграждение за следование правилам и почитание авторитетов	Четко обозначенные должностные обязанности, наличие формализованных правил и процедур «на все случаи жизни». Небольшая, но стабильная зарплата. Строгая дисциплина.	Отсутствие четкого, детального руководства. Не уверенность в завтрашнем дне. Отсутствие стабильности.
Амбициозный	Активны, склонны к риску, умело обходят формальные правила. Яркое стремление к личному успеху и независимости часто за счет других	Мотивы можно охарактеризовать выражениями: «Цель оправдывает средства» и «Победителей не судят»	Прямая зависимость между результатами труда и вознаграждением (комиссионные вместо фиксированного оклада). Возможность продвижения по карьерной лестнице. Всевозможные знаки статуса и исключительности.	«Уравниловка», отсутствие перспектив и возможностей для роста.

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Альтруистич- ный	Хорошие отношения с людьми – приоритетная ценность. Высокая зависимость от мнения окружающих.	Отношения в коллективе важнее материального вознагражде-ния.	Возможность внести вклад в общее благо. Признание, одобрение, принятие и вовлеченность.	Не принятие, отвержение, осуждение, отсутствие теплой, дружеской атмосферы в коллективе.
Индивидуалистичный	Ярко выраженное стремление к личной свободе, самовыраже-нию и самореализации без ущерба для других.	Самовыраже-ние и самореализация важнее материальных благ.	Гибкий график работы. Возможность влиять на выбор проектов и выполняемых заданий. Свобода выбора средств и способов достижения целей.	Жесткий контроль, нормированный рабочий день, «принудиловка». Неинтересная, однообразная работа.

Также нами разработан тест, который позволяет более точно определять превалирующий тип поведения. Тест может применяться в процессе подбора персонала (для определения степени соответствия ценностей кандидата ценностям компании, подбора оптимального рабочего места и т.д.) и также в процессе усовершенствования системы мотивации уже работающих на предприятии сотрудников.

#### Тест

1. Я бы хотел работать в организации, в которой:
  - А. Есть четкая иерархия и авторитет и сила личности определяет твоё место в ней (например, как в армии);
  - Б. Стабильная зарплата, соц. пакет, оплачиваемы отпуск;
  - В. Комфортные, дружеские, здоровые отношения в коллективе;
  - Г. Есть система поощрений за эффективную работу и возможность для быстрого продвижения по карьерной лестнице;
  - Д. Гибкий график, работы, возможность работать из дома, интересные творческие проекты.

2. Эффективный руководитель – это:

- А. Лидер, с несгибаемой волей и безоговорочным авторитетом;
- Б. Честный порядочный человек, имеющий сильные моральные принципы и требующий от других такого же высокоморального поведения;
- В. Эффективный, результативный человек, который добился своего положения благодаря личным качествам и компетентности;
- Г. Человек, который создают «рабочую семью», в которой царит атмосфера принятия, взаимопонимания и взаимоподдержки;
- Д. Человек внимательный к природным склонностям и сильным сторонам каждого сотрудника и может направить их на благо всей организации.

3. Управлять персоналом это:

- А. Держать все под контролем, вознаграждать за хороший результат и наказывать за нарушения;
- Б. Разрабатывать для персонала четкие правила и процедуры «на все случаи жизни», чтобы каждый знал, что делать и как это делать правильно;
- В. Создавать возможности для роста и развития компании чтобы сделать ее лидером в своей сфере;

Г. Создать дружную команду единомышленников, которые сообща будут достигать целей организации и вносить свой вклад в благополучие всего общества;

Д. Создавать возможности для максимального раскрытия потенциала сотрудников и направлять их на достижение целей организации.

4. Я предпочитаю заработную плату:

А. Сдельную (за объём выполненной работы). В конце рабочего дня, а не в конце месяца;

Б. Стабильный оклад. Надбавки за стаж работы и уровень квалификации;

В. Напрямую зависит от результатов моей работы (наличие бонусов, комиссионных и прочее);

Г. Справедливый уровень заработной платы согласно принятых в этой сфере нормативов и стандартов;

Д. Возможность выбирать проекты, над которыми я буду работать и соответственно определять свой уровень заработной платы.

5. В людях я ценю:

А. Силу и авторитет;

Б. Надежность, честность, ответственность, преданность;

В. Способность быть полезными другим, я считаю, что отношения должны быть взаимовыгодными;

Г. Дружелюбие, позитивное отношение к жизни, готовность поддержать в трудную минуту;

Д. Умение уважать чужую точку зрения, терпимость к различиям, толерантность к личным границам.

6. Я бы хотел иметь репутацию:

А. Сильного человека, пользующегося безоговорочным уважением и авторитетом;

Б. Надежного, честного человека с твердыми непоколебимыми принципами;

В. Успешного человека, достигшего высокого статуса и положения в обществе;

Г. Дружелюбного, неконфликтного человека, которого высоко ценят и любят;

Д. Я не особо заботюсь о репутации. Для меня важнее делать то, что я считаю нужным и важным.

7. Моим жизненным принципом можно назвать:

А. Я – сильный человек, способный справиться с любыми трудностями и обстоятельствами;

Б. Я – справедливей, честный, ответственный человек. Уважающий традиции, человеческие и божественный законы;

В. Я – человек, который постоянно развивается и растет для того чтобы обеспечить себе высокий статус в обществе и возможность наслаждаться жизнью;

Г. Я – человек, которому не безразлична судьба планеты и окружающих людей, готовый трудиться на общее благо;

Д. Я – человек, который более всего ценить право выбирать стиль и образ жизни и уважает право других поступать также.

8. Жизнь это:

А. Борьба, в которой выживает сильнейший;

Б. Возможность прожить праведно и получить за это заслуженное вознаграждение;

В. Игра без правил, в которой цель оправдывает средства и где победителей не судят;

Г. Совместное путешествие, атмосфера и вкус которой определяются отношениями с попутчиками;

Д. Возможность получать радость от максимального раскрытия своего потенциала. Свободно любить и творить.

9. Мне не комфортно в ситуациях, когда:

А. Ко мне проявляют неуважение или подвергают сомнению мой авторитет;

Б. Есть большая неопределенность, непредсказуемость и высокий риск;

В. Скучно, однообразно, нет риска и «драйва»;

Г. Я чувствую себя не в коллективе «как не в своей тарелке»;

Д. Кто-то диктует мне, что и как делать.

10. Мои сильные качества:

А. Умение выживать в сложных условиях;

Б. Честность, порядочность, ответственность;

В. Амбициозность, целеустремленность, эффективность;

Г. Не конфликтность, умение находить общий язык с людьми, эмпатия (способность понимать чувства других);

Д. Самостоятельность, гибкость, креативность, умение быстро и легко обучаться.

Ключ к расшифровке к тесту следующий: преобладание вариантов ответа «А» - означает эгоцентричный тип поведения, «Б» - консервативный, «В» - амбициозный, «Г» - альтруистичный, «Д» - индивидуалистичный.

Для визуализации результатов рекомендуется данные теста представлять в виде диаграммы. Пример такой диаграммы представлен на рисунке 1.

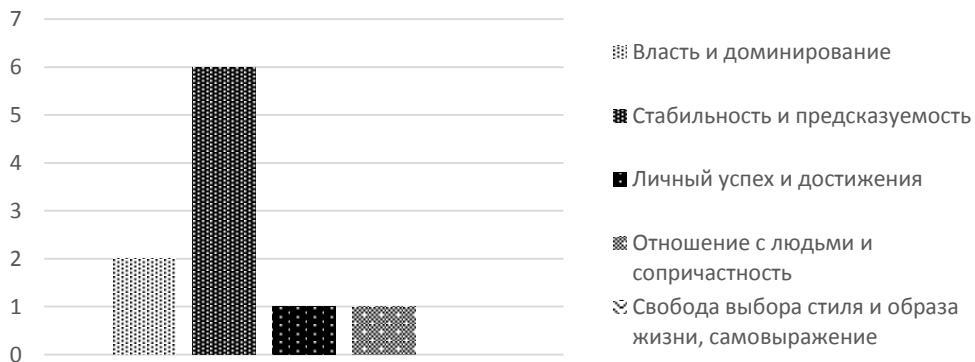


Рис. 1. Диаграмма приоритетности мотивов

При работе с картой мотивов и тестом нужно учитывать, что, как правило, можно говорить о преобладающем типе поведения. Чаще всего человек демонстрирует некоторые черты других типов. Эти черты выражены гораздо слабее и оказывают значительно меньшее влияние на поведение человека.

**Выводы.** Предложенная в статье типология поведения персонала предприятия включает пять типов поведения: эгоцентричный, консервативный, амбициозный, альтруистичный, индивидуалистичный. Эти типы поведения определяются преобладанием определенных мотивов и ценностей, чувствительностью к одним и тем же стимулам и проявляющие устойчивые паттерны поведения. Модель позволяет идентифицировать преобладающие мотивы поведения сотрудника и применять наиболее эффективные стимулы, чтобы добиться желаемого поведения. Также предлагается избегать демотивирующих факторов, которые могут снизить мотивацию и привести к нежелательному результату. Для удобства применения модели на практике

предлагается «Карта мотивов и стимулов» и тест для выявления преобладающего типа поведения. Для визуализации результатов целесообразно использовать диаграмму приоритетности мотивов.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Бек, Д. Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке / Д. Бек, К. Кован. – Пер. с англ. – М.: Открытый Мир, BestBusinessBooks, 2010. – 688 с.
2. Генкин, Б. М. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика): монография / Б. М. Генкин. – 2-е изд., испр. – Москва: Норма: ИНФРА-М, 2020. – 352 с.
3. Корчагин, Ю. А. Человеческий капитал как фактор роста и развития или стагнации, рецессии и деградации: монография / А. Ю. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2016. – 51 с.
4. Кочанова, А. А. Современная практика мотивации персонала / А. А. Кочанова // Экономика и социум. – 2020. – № 12-1(79). – С. 663-666.
5. Порошин, А. С. Мотивация персонала: реалии и перспективы / А. С. Порошин // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 1-2(71). – С. 78-81.
6. Радова, А. Е. Современные методы мотивации персонала организаций / А. Е. Радова // Мир педагогики и психологии. – 2021. – № 2(55). – С. 50-55.
7. Сальникова, Е. С. Эволюция теорий мотивации персонала организации / Е. С. Сальникова // Экономические исследования и разработки: сборник научных статей. – Пенза: Общество с ограниченной ответственностью «Глобус», 2019. – С. 21-25.
8. Управление персоналом в России: история и современность. Книга 1: монография / под ред. А. Я. Кибанова. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 240 с.
9. Чиркова, Ю. Р. Управление трудовой мотивацией персонала: современные механизмы и методы изучения / Ю. Р. Чиркова // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2020. – № 6(37). – С. 62-74.

*Поступила в редакцию 30.06.2022 г.*

#### **APPLICATION OF THE BEHAVIOR TYPOLOGY TO IMPROVE THE PROCESS OF RECRUITMENT AND MOTIVATION OF PERSONNEL IN THE ENTERPRISE**

*T. V. Bakina*

A behavior typology of the company's staff is proposed, which is based on the basic values and motives of a person, on the features of lifestyle and sensitivity to certain stimuli. For ease of perception and application of the typology, a "Map of motives and stimuli" and a test for identifying the prevailing type of behavior have been developed. It is recommended to use a motive priority diagram to visualize diagnostic results. The presented tools will improve the process of recruitment and motivation of staff at the enterprise: to select personnel with values corresponding to the corporate culture of the enterprise, optimize the distribution of job responsibilities among employees according to their natural inclinations, to use stimulating measures as effectively as possible, to avoid demotivating factors.

**Keywords:** enterprise, staff, motivation, motive, incentive, demotivating factor, indicator, type of behavior.

#### **Бакина Татьяна Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика»  
ГОУ ВО «Мелитопольский государственный университет», г. Мелитополь  
bakina999@gmail.com  
+7-990-007-66-90

#### **Bakina Tatyana**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Economics Department,  
Melitopol State University, city Melitopol

УДК 334.02:351

## КОНЦЕПЦИЯ МОНИТОРИНГА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК

© 2022. И. Ю. Беганская, С. Н. Науменко

---

Сформирован концептуальный подход к организации мониторинга сферы государственных тендерных закупок. Систематизированы подходы к определению сущности и содержательного наполнения понятия «мониторинг» с учетом специфики государственных тендерных закупок. Предложено структурно-содержательное наполнение этапов процесса мониторинга государственных тендерных закупок.

**Ключевые слова:** государственные тендерные закупки; мониторинг, концептуальные основы.

---

**Постановка проблемы.** Государственные тендерные закупки выступают в качестве сложной многофакторной системы, находящейся под постоянным контролем и жестким регулированием со стороны государства. Целесообразность такого жесткого контроля со стороны государственных структур обусловлена экономической природой самих государственных закупок, выступающих базовым системообразующим элементом, поскольку именно через закупки происходит трансферт финансовых потоков государства в различные секторы экономики. Считается, что от эффективности сектора государственных закупок во многом зависит успешность функционирования государственного сектора в целом [1-2].

На практике неэффективность осуществляемых государственных тендерных закупок вызвана фактами нецелевого и низкопродуктивного использования средств государственного бюджета. Основными из этих факторов являются некачественное управление, коррупция, недостаточность внутреннего и внешнего контроля и недостаточная квалификация специалистов сферы государственных тендерных закупок. При этом фактор недостаточности контроля проявляется не столько в количестве проводимых проверочных мероприятий и количестве контролирующих институций, сколько в качестве их осуществления: направленности на конкретный объект, методическое обеспечение процесса и наличие дублирующих функций со стороны контролирующих институций. В совокупности данные факторы препятствуют эффективному осуществлению государственных тендерных закупок.

**Актуальность темы исследования.** В среднем за год в Донецкой Народной Республике фиксируется около 175 нарушений требований по предоставлению и обнародованию планов закупок на бюджетный период, в части применения и соблюдения заказчиками законодательных норм в сфере закупок, наиболее частыми из которых является несоблюдение утвержденных типовых форм документов, являющихся обязательными при проведении закупок, и трудности в определении заказчиками сроков по обнародованию информации о закупках, нарушения, связанные с рассмотрением и оценкой предложений участников в рамках процедуры открытого конкурса [3-6].

Актуализация исследования диктуется растущей значимостью государственных тендерных закупок в современных условиях и самой спецификой государственных тендерных закупок. Основной причиной выступают особенности формирования современной государственной бюджетной политики, приоритеты и цели которой в

определенной степени находят отражение в общей государственной экономической политике в сфере государственных закупок: государственные закупки одновременно выступают расходной статьей бюджета и инструментом достижения стратегических ориентиров в сфере повышения благосостояния общества, влияют на формирование и реализацию политики импортозамещения, защиты отечественного товаропроизводителя, кредитную политику, как взаимосвязанных политик в системе обеспечения национальной безопасности.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Изучению проблем мониторинга в сфере государственных тендерных закупок и достижению эффективности этой системы через применение управлеченческих функций в условиях имплементации международных и национальных норм посвящены труды большого количества теоретиков и практиков. Среди ведущих исследований можно выделить работы О.С. Белокрыловой, В.Н. Беленцова, Е. Б. Белогуровой, Дж. Бьюкенена, Ш. Вей, Г. Вестринга, Р. Гобарта, В.Н. Рубцова и др.

**Выделение нерешённых проблем.** Большинство исследований, проводимых в сфере мониторинга государственных тендерных закупок, касаются лишь отдельных аспектов мониторинга эффективности и контроля в сфере освоения средств государственного бюджета, действуя в плоскости организации системы контроля государственных средств и методического обеспечения последовательности контрольных действий. Современные же реалии и большое количество фиксируемых нарушений в практике данного процесса выносят вопрос контроля в сфере государственных тендерных закупок в плоскость эффективности и результативности использования средств государственного бюджета и диктуют необходимость в создании методологических основ мониторинга, в т.ч. в условиях использования информационных технологий. По сути, сейчас внимание к обоснованию и внедрению инструментов мониторинга исходит преимущественно от представителей бизнеса, а академические круги еще недостаточно вовлечены в изучение вопроса. Поэтому большинство исследований носят узкоспециализированный и практический характер, а на фундаментальном теоретическом уровне проблема остается слабо проработанной.

**Цель работы** – формирование концепции мониторинга сферы государственных тендерных закупок и её теоретико-методического обеспечения.

**Результаты исследования.** Исходя из выявленных реалий, одним из важнейших направлений совершенствования и развития сферы государственных тендерных закупок является создание концепции мониторинга государственных тендерных закупок. В данную концепцию необходимо заложить проводимую на системной основе независимую проверку записей, операций или результатов (как финансовых, так и нефинансовых), представленных в отчетности подконтрольного субъекта.

На практике (в деятельности контролирующих государственных институций) мониторинг сводится исключительно к процессу фиксирования нарушений и отклонений, а не к результату, направленному на устранение выявленных нарушений. Отсюда вывод о переходе мониторинга в пассивную форму контроля, обеспечивающую функцию отслеживания, но не проверяющую условия функционирования контролируемой системы.

Функция контроля в сфере государственных тендерных закупок может принимать различные формы: надзор, проверка, аудит и др. Однако, наиболее распространённой из применяемых форм контроля выступает мониторинг государственных закупок.

Понятие «мониторинг», сформированное в середине XX в., чаще всего отождествляется с наблюдением за одним или несколькими объектами экономической

среды в пространстве и времени. Цель мониторинга соответствует целям управления и осуществляется в соответствии с поставленными задачами в той или иной сфере экономики.

Мониторинг (от лат. monitor – тот, кто контролирует) рассматривается учеными как непрерывное наблюдение [7] за экономическими (или любыми другими) объектами [8], как анализ деятельности [7], как форма контроля [9]. Большинство ученых придерживается мнения, что мониторинг – это процесс контроля, организованный с определенной целью, которому присущи отличные от всех других форм контроля такие черты, как систематичность, непрерывность, постоянство, регулярность, отслеживание изменения количественных и качественных параметров.

Такие характеристики мониторинга, как предварительного контроля, дают возможность его использования в сфере государственных тендерных закупок как основной концепции непрерывной оценки эффективности и организации прозрачности процесса. Поскольку в данном случае обеспечивается возможность оценить процедуры закупок еще до момента фактического расходования средств. В случае же выявления нарушений их можно исправить, поэтому исключается нанесение убытков еще на этапе предварительного оценивания процедур государственных тендерных закупок.

С точки зрения процессного подхода, мониторинг сферы государственных тендерных закупок должен включать:

проведение комплекса процедур надзорно-роверочной направленности;

мероприятия по фиксации и подтверждению данных о проводимых процедурах закупки на государственном рынке товаров и услуг;

оценку эффективности проводимых операций в сфере государственных тендерных закупок и расходования государственных средств;

установление фактов обоснованности и законности действий участников рынка государственных тендерных закупок, в том числе, связанных с заключением и исполнением государственного контракта.

Проведение мониторинга как активной формы текущего контроля основывается на достижении основных его целей и с учётом специфики государственных тендерных закупок преследует следующие цели:

обеспечение прозрачности и добросовестности процесса осуществления процедур государственных тендерных закупок посредством методологической помощи участникам закупочных процедур через разработку таких технологий контрольных действий, как оценивание его результатов;

содействие пониманию общественностью роли, значимости и результативности государственных тендерных закупок для развития общества;

содействие укреплению доверия между властью и общественностью через обнародование результатов мониторинга государственных тендерных закупок;

повышение эффективности и рациональности государственных расходов на основе законного осуществления государственных тендерных закупок.

Кроме того, концепция мониторинга должна охватывать два принципиально важных уровня государственного контроля в сфере закупок:

1) макроуровень – контроль и оценка системы государственных тендерных закупок – совокупность институциональных и организационных механизмов, в рамках которых реализуются стратегические цели и задачи государства, его отдельных министерств, ведомств и инфраструктурных целевых программ;

2) микроуровень – контроль и оценка реализации отдельных процедур государственных тендерных закупок, заключаемых по результатам их проведения

контрактов на уровне отдельных участников рынка государственных тендерных закупок или отдельной отрасли национальной экономики.

Концепцию мониторинга, по нашему мнению, необходимо формировать на основе выявления общих проблемных областей (международного и отечественного опыта) в сфере государственных тендерных закупок и адаптировать его в соответствии с ключевыми направлениями контроля, обозначенными выше.

Функциональная структура направлений мониторинга будет состоять из ориентации на:

детальное рассмотрение отдельных процедур документального оформления процесса контрактирования государственных тендерных закупок (аудит преддоговорной стадии и т.д.);

специфические элементы процесса государственных тендерных закупок (например, ИТ-мониторинг);

реализацию конкретных локальных целей и задач, поставленных перед контролирующими институциями (выявление неправомерных действий, фактов коррупции, оценка прозрачности, оценка стратегии реализации программы и т.д.).

Базовые направления мониторинга государственных тендерных закупок (далее – ГТЗ), применительно к современным реалиям развития системы государственных тендерных закупок в международном разрезе и с учетом национальных особенностей отдельных стран мира, можно представить в табл. 1.

Таблица 1  
Направления и содержание мониторинга ГТЗ

№	Направление мониторинга	Содержание направления мониторинга
1	Мониторинг преддоговорной стадии	Процедуры контроля на этапе, предшествующем formalному заключению договора. По виду соответствует предыдущему мониторингу, но не обязательно будет сведен к нему. Проверка по вопросам обоснованного и законного проведения основных преддоговорных процедур
2	Мониторинг спецификации заказа и заключения контракта на проведение ГТЗ	Мониторинг спецификаций и правильность процедуры планирования и определения предмета ГТЗ
3	Мониторинг проведения торгов	Оценка обоснованности предъявленного спроса, проверка соответствия стоимости заказа установленными лимитами бюджетных ограничений, формирование качественных критериев выполнения заказа, а также проверка законности и правильности соблюдения законодательства при подписании договора на закупку
4	Мониторинг конечных результатов ГТЗ	Проверка соблюдения процедур электронных торгов, и правила их проведения. Проверка определения закупки допороговых сумм и закупок по другим (упрощенным) схемам, основаниям. Подтверждение не только formalного соответствие осуществляемых торгов установленным процедурам, но и выявление «узких мест» существующих процедур, позволяющих находить способы их
5	Мониторинг мошенничества	Выявление возможных несоответствий ожидаемых результатов: низкое качество поставленных товаров, работ, услуг; необоснованное завышение или изменение закупочных цен; другие нарушения; оценка. Оценка эффективности проводимых закупок на основе установленных
6	ИТ-мониторинг ГТЗ	Оценка влияния и последствий реализации закупок на результаты (показатели) развития и выполнения функций государственного

Табл. 1. отражает ключевые направления проведения мониторинга государственных тендерных закупок и может быть детализирована для более конкретных целей мониторинга и получения детальных результатов функционирования системы государственных тендерных закупок. Также, для каждого из направлений должно быть сформировано соответствующее методологическое обеспечение, разработаны специальные опросные листы и отдельные методические руководства, которые определяют действия контролирующей институции по проверке конкретной проблемной области.

На уровне концептуального подхода к мониторингу государственных тендерных закупок следует исходить из традиционных видов мониторинга: мониторинг соответствия, финансовый мониторинг, мониторинг эффективности [9, 10].

Поскольку мониторинг государственных тендерных закупок как самостоятельное направление мониторинга имеет специфический подконтрольный объект, методологически должен реализовываться по следующим направлениям:

- оценка соответствия – применяется для проверки правильности применения законодательных норм, правил, нормативов – путем проведения процедур соответствия;
- оценка эффективности и результативности заключенных с победителями процедур государственных тендерных закупок контрактов – анализ итоговой эффективности, результативности и экономичности – подтверждение исполнения (эффективности);
- подтверждение обоснованности и правильности финансовых параметров закупочных контрактов как с точки зрения соблюдения требований к расходованию бюджетных средств, так и с позиций правильности бухгалтерского оформления – финансовый аудит.

Указанные направления мониторинга охватывают всю сферу контроля процесса государственных тендерных закупок.

Взаимосвязь макро- и микроуровня государственного контроля в сфере государственных тендерных закупок осуществляется через взаимосвязь внешнего и внутреннего мониторинга. Внешний мониторинг среди других подконтрольных объектов рассматривает системы внутреннего учета и внутреннего контроля государственного заказчика (распорядителя средств государственного бюджета). Эти системы следует рассматривать как составные части предварительного контроля, действенность которого будет определена во время внешнего мониторинга, который, как правило, происходит после факта проведения государственных тендерных закупок со стороны государственных регулирующих институтов. Общими подконтрольными объектами при этом могут выступать конфликт интересов (неправомерный выбор поставщика, нечестная и неконкурентоспособная практика проведения процедуры).

Стратегия мониторинга в сфере государственных тендерных закупок должна включать вышеупомянутые оценки и направления, что обобщено представлено в следующих задачах мониторинга макроуровня:

- изучение деятельности государственных тендерных закупок в рамках финансового мониторинга, мониторинга соответствия и оценке эффективности работы определенного государственного органа;
- изучение определенных сфер и процедур учреждений и государственных программ по разным отраслям национальной экономики;
- оценка эффективности и выгоды, которые являются следствием конкретных проведенных государственных тендерных закупок;

- изучение порядка планирования и организации закупок на уровне правительства и отдельных распорядителей средств государственного бюджета, выводы об улучшении или дискуссионные вопросы (решение в пользу централизованных или децентрализованных государственных тендерных закупок);

- проверка целесообразности конкретных правил и соответствия требований и действий, принятых как реакция управляющей подсистемы на выявленные нарушения этих правил;

- изучение рисков и инструментов, используемых для контроля мошенничества и коррупции в сфере закупок.

Цели мониторинга, задачи и аспекты проверки и оценки будут зависеть от выбранного подхода и могут включать в себя большое количество разнообразных вопросов. Соответственно, проверка может быть выполнена по всем этапам цикла государственных тендерных закупок.

**Выводы.** На основе проведенного анализа теоретико-методических подходов к существенным характеристикам процессов государственных тендерных закупок установлено, что масштабность и сложность процедуры осуществления государственных тендерных закупок, влияние на социальную функцию государства, высокий риск коррупционности нуждаются в организационном и методологическом уровнях выделения среди разновидностей контроля отдельного направления мониторинга государственных закупок. Приведенные методологические особенности государственных тендерных закупок позволили сформировать концепцию мониторинга государственных тендерных закупок, уточнить задачи мониторинга в сфере государственных тендерных закупок с учетом специфики государственных тендерных закупок. Предложено структурно-содержательное наполнение этапов процесса мониторинга государственных тендерных закупок.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Система оценки управления государственными финансами. Совершенствование управления государственными финансами. Поддержка устойчивого развития [Электронный ресурс] / Секретариат ГРФП г. Вашингтон, Федеральный округ Колумбия, 20433, США// Второе издание. – Октябрь 2019. URL: [https://www.pefa.org/sites/pefa/files/resources/downloads/2020002207RUSrus002\\_Main%20text.pdf](https://www.pefa.org/sites/pefa/files/resources/downloads/2020002207RUSrus002_Main%20text.pdf). (дата обращения: 02.07.2022).
2. OECD Recommendation of the Council on Public Procurement [Электронный ресурс] / ОЭСР (2015). URL: <http://www.oecd.org/gov/public-procurement/Recommendation-Public-Procurement-RU.pdf>. (дата обращения: 02.07.2022).
3. Результаты мониторинга закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике за I-III квартал 2017 года [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики / Официальный сайт. URL: [https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3741:rezultaty-monitoringa-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetnye-sredstva-v-donetskoj-narodnoj-respublike-za-i-iii-kvartal-2017-goda&catid=42&Itemid=709](https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=3741:rezultaty-monitoringa-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetnye-sredstva-v-donetskoj-narodnoj-respublike-za-i-iii-kvartal-2017-goda&catid=42&Itemid=709) (дата обращения 03.07.2022).
4. Заключение о результатах аналитического мониторинга закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства осуществленных заказчиками в 2017 году в Донецкой Народной Республике [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики / Официальный сайт. URL: [https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4444:rezultaty-monitoringa-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetnye-sredstva-v-donetskoj-narodnoj-respublike-za-i-iii-kvartal-2017-goda-2&catid=42&Itemid=709](https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=4444:rezultaty-monitoringa-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetnye-sredstva-v-donetskoj-narodnoj-respublike-za-i-iii-kvartal-2017-goda-2&catid=42&Itemid=709) (дата обращения 03.07.2022).
5. Заключение о результатах аналитического мониторинга закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства осуществленных заказчиками в 2018 году в Донецкой Народной Республике [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики / Официальный сайт. URL:

[https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=6352:zaklyuchenie-o-rezultatakh-analiticheskogo-monitoringa-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetnye-sredstva-osushchestvlennykh-zakazchikami-za-2018-god-v-donetskoy-narodnoy-respublike&catid=42&Itemid=709](https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6352:zaklyuchenie-o-rezultatakh-analiticheskogo-monitoringa-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetnye-sredstva-osushchestvlennykh-zakazchikami-za-2018-god-v-donetskoy-narodnoy-respublike&catid=42&Itemid=709) (дата обращения 03.07.2022).

6. Заключение о результатах аналитического мониторинга закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства осуществленных заказчиками в I квартале 2019 году в Донецкой Народной Республике [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики / Официальный сайт. URL: [https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=6722:zaklyuchenie-o-rezultatakh-analiticheskogo-monitoringa-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetnye-sredstva-osushchestvlennykh-zakazchikami-v-i-kvartale-2019-goda-v-donetskoy-narodnoy-respublike&catid=42&Itemid=709](https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6722:zaklyuchenie-o-rezultatakh-analiticheskogo-monitoringa-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetnye-sredstva-osushchestvlennykh-zakazchikami-v-i-kvartale-2019-goda-v-donetskoy-narodnoy-respublike&catid=42&Itemid=709) (дата обращения 03.07.2022).

7. Мониторинг / Экономический словарь терминов URL: [https://gufo.me/dict/economics\\_terms](https://gufo.me/dict/economics_terms) (дата обращения 03.07.2022).

8. Смачило, Т.В. Про особливості побудови комп'ютеризованого моніторингу виробничо-економічної системи / Т.В. Смачило // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – Випуск 110. – С. 47–51.

9. Дрозд, І.К. Контроль економічних систем [Текст] / І.К. Дрозд. – К.: ІМЕКС ЛТД, 2004. – 312 с.

10. Public Procurement Audit [Текст] / INTOSAI. URL: <http://www.tcontas.pt/pt/publicacoes/outras/PublicProcurementAudit.pdf> (дата обращения: 06.07.2022).

*Поступила в редакцию 18.06.2022 г.*

## **CONCEPT OF THE PUBLIC TENDER PROCUREMENT MONITORING**

*I. Yu. Beganskaya, S. N. Naumenko*

A conceptual approach to the organization of monitoring of the sphere of the public tender procurement has been formed. The approaches to the definition of the essence and content of the concept of "monitoring" were systematized account to the specifics of public tender procurement. The structural and substantive content of the stages of the monitoring process of public tender procurement were proposed.

**Keywords:** public tender procurement; monitoring, conceptual framework.

### **Беганская Ирина Юрьевна**

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

[beganskaya.irina@yandex.ru](mailto:beganskaya.irina@yandex.ru)

+38-071-307-62-65

### **Науменко Светлана Николаевна**

кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

[naumesvetlana@yandex.ru](mailto:naumesvetlana@yandex.ru)

+38-071-352-07-01

**Beganskaya Irina**

Doctor of Economics, Associate Professor, Chief of the Department of the Foreign Economic Activity Management, city Donetsk

**Naumenko Svetlana**

Candidate of Public Administration, Associate Professor, Associate Professor of the Department of the Foreign Economic Activity Management

Donetsk Academy of Management and Public Administration under the Head of Donetsk People's Republic, city Donetsk

УДК 339.138:330.47

## ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МАРКЕТИНГА

© 2022. *М. Н. Беспятая*

---

Центральное место в изменении деятельности фирм занимает трансформация маркетинга цифровыми технологиями. В статье рассмотрены волны цифровых разрушений, вызванные новыми технологиями, и изменения в потребительском спросе. Представлены микро- и макроэкономические последствия цифровой трансформации маркетинга. Исследованы движущие силы цифровой трансформации в маркетинге, критическая роль понимания цепочки создания стоимости для потребителей относительно маркетинга и влияние изменения деятельности фирм на экономику в целом.

**Ключевые слова:** маркетинг, цифровая трансформация, макроэкономика, микроэкономика, цифровое разрушение.

---

**Постановка проблемы.** Все чаще ключевым компонентом как инноваций, так и маркетинга становится цифровая трансформация экономики. Цифровая трансформация бизнеса оказывает глубокое влияние на маркетинг с последствиями как на микро-, так и на макроэкономическом уровнях. На микроэкономическом уровне цифровая трансформация маркетинга затрагивает все аспекты сферы маркетинга, включая конфигурацию продукта и услуги; ценообразование; деятельность по распространению и продвижению. Это включает в себя не что иное, как полное переосмысление того, как фирмы внедряют инновации и создают ценность в своих стратегиях «выхода на рынок». На макроэкономическом уровне цифровая трансформация в маркетинге и вытекающие из нее маркетинговые стратегии влияют на национальную конкурентоспособность, рынки труда, инновации, антимонопольное законодательство, налогообложение и другие факторы.

**Актуальность темы исследования.** Новые способы изучения процессов потребительских покупок в условиях цифровой революции являются критически важными для достижения успеха инноваций [1]. В основе любой бизнес-стратегии лежит план создания, доставки и удержания потребительской ценности. Маркетинговая роль в рамках этого процесса заключается в создании потребительской ценности посредством оценки потребностей целевых клиентов, разработки предложений продуктов и услуг, которые мотивируют целевых клиентов, предоставления этих продуктов и услуг с использованием каналов распространения и продвижения, а также поиска способа получения потребительской ценности с помощью инновационного ценообразования стратегии.

Когда дело касается маркетинга, переход на цифровые технологии имеет огромные последствия [2]. Теперь такие свойства цифровых медиа, как более точные показатели в сочетании с интерактивностью, создали совершенно новые маркетинговые возможности. Обмен, который может происходить в социальных сетях и даже непосредственно в рекламе, меняет все. С помощью прямой рекламы, например, прямых трансляций, потребители могут находиться в социальных сетях и наблюдать, как рекламодатель обсуждает продукт. Теперь, вместо того, чтобы просто смотреть социальный ролик, зрители могут взаимодействовать, делая комментарии, давая предложения и даже получая ответы во время прямой трансляции.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Отдельные вопросы цифровой трансформации и маркетинга рассматривались в работах ученых и практиков. Весомый

вклад в развитие научных и прикладных аспектов исследования цифровой трансформации внесли такие отечественные и зарубежные учёные и практики: А.Е. Схведиани [3], С. Perez [4], К. Шваб [5], В.П. Вишневский [6] и др.

Вопросы цифровизации маркетинга отражены в трудах И.А. Денисенко [7], Т.В. Ибрагимхолиловой [8], Д.А. Крымшокаловой, З.А. Шогеновой [9], А.В. Половяна [10], С.Т. Teixeira [1], Р. Бухт, Р. Хикс [11] и др.

**Выделение нерешённых проблем.** Однако, вопрос влияния цифровизации на маркетинг исследован недостаточно.

**Цель исследования** заключается в изучении тенденций цифровой трансформации экономики и ее влияния на маркетинг.

**Результаты исследования.** Определение того, что представляет собой цифровая экономика, эволюционировало с течением времени. Согласно Р. Бухту и Р. Хиксу, под цифровой экономикой понимается часть экономического производства, получаемого исключительно или преимущественно за счет цифровых технологий с бизнес-моделью, основанной на цифровых товарах или услуги [11, с. 148]. В связи с этим было высказано предположение, что для проведения оценки цифровой экономики необходимо учитывать более широкие тенденции, такие как платформизация, цифровые данные и электронная коммерция. Согласно С. Foote, цифровая экономикаросла на 9,9 % в год за последние 20 лет, что в 4,3 раза быстрее, чем мировая экономика в целом [12]. Согласно UNCTAD, в 1992 г. потоки данных в Интернете составляли около 100 гигабайт в день, при этом, по прогнозам, в 2022 г. эти потоки составят около 150700 гигабайт в секунду [14]. Большая часть роста цифровой экономики подпитывается новыми технологиями, такими как блокчейн, искусственный интеллект и аналитика данных, 3D-печать, интернет вещей, мобильная связь 5G, облачные вычисления, автоматизация и робототехника и другими.

Быстрый рост во всем мире умных мобильных телефонов и взаимосвязей также ускоряет рост и влияние цифровой экономики. (Riiin, 2015) отмечает, что в 2007 г. к сети было подключено 10 миллионов датчиков, к 2013 г. это число выросло до 3,5 миллиардов, и, по оценкам, к 2030 г. количество датчиков с поддержкой Интернета превысит 100 триллионов [14]. Однако рост инвестиций в цифровую экономику в значительной степени сосредоточен в США и Китае, на долю которых вместе приходится более 90% рыночной стоимости 70 крупнейших компаний-платформ по всему миру. ЕС занимает третье место с долей этих ведущих компаний около 4%.

Согласно UNCTAD, ажиотаж вокруг цифровых экосистем растет. В то время как основное внимание уделялось макроэкономическим последствиям (например, McKinsey предполагает, что к 2025 году более 30% мировой экономической активности может осуществляться при посредничестве цифровых платформ [15]) [13]. Кроме того, традиционные отраслевые кластеры и цепочки создания стоимости превращаются в гораздо меньший набор платформ стоимостью в триллион долларов, которые повлияют на все уровни глобальной экономики. Со временем экономическая ценность переместилась с физических товаров на услуги, измеряемые влиянием сектора на ВВП. Это особенно характерно для большинства развитых экономик.

В секторе услуг цифровая экономика развивалась еще более быстрыми темпами. Кроме того, некоторые эксперты предполагают, что размер цифровой экономики может быть значительно занижен с использованием стандартных экономических показателей [16]. Что касается физических продуктов, то наблюдается тенденция перехода от ценности, исходящей от физического компонента продукта, к большему проценту воспринимаемой ценности продуктов, исходящей от комплексных услуг и

нематериальных цифровых аспектов. Некоторые называют этот процесс «дематериализацией ценности». Согласно исследованиям ООН, на долю нематериального капитала приходилось в среднем 30,4 % от общей стоимости проданных промышленных товаров в течение 2000-2014 гг. В целом, доход от нематериальных активов увеличился на 75% с 2000 г. по 2014 г. в реальном выражении, составив в 2014 г. 5,9 трлн. долл. [17].

Цифровая трансформация маркетинга занимает центральное место в росте и развитии мировой экономики. Цифровые технологии также являются важным элементом поддержки «сервитизации» производственных процессов, где производство и услуги все больше пересекаются [13]. Способность многих цифровых сервисов легко масштабироваться при низких предельных издержках также является важным фактором роста динамики цифрового бизнеса.

Новая волна цифровых разрушений была описана как третья волна, которая повлияет на экономику, и многие считают, что результаты будут гораздо более значительными, чем то, что отрасль испытала на сегодняшний день [1]. С. Perez утверждает, что «хотя многие практики, продукты и услуги эволюционировали ... лишь на немногих предприятиях был нарушен их основной бизнес. Но это скоро изменится». Ожидается, что грядущая волна цифровых разрушений окажет гораздо более фундаментальное воздействие из-за степени взаимосвязанности, которую она привнесет в новые технологии. Третья волна разрушений происходит сегодня и трансформирует маркетинговые стратегии фирм и стратегии выхода на рынок с широким спектром экономических эффектов. Н. Kagermann утверждает, что оцифровка – продолжающееся сближение реального и виртуального миров – станет главной движущей силой инноваций и изменений во всех секторах экономики [18, с. 25].

«Разделение» по-разному проявлялось в волнах цифрового разрушения.

Первая волна цифрового разрушения началась примерно в 1995 г. Газеты, которые когда-то были источником статей, классификаций и обзоров ресторанов, увидели, как читатели постепенно переходят в Google, Craigslist и Yelp.

Вторая волна, дезинтермедиация, началась в начале 2000-х г. и затронула продукты, которые представляли собой комбинацию цифрового и физического. Вместо того чтобы обращаться к турагенту за бронированием отелей, авиабилетов и туристических мероприятий, потребители взяли процесс в свои руки.

«Разделение» имеет большое значение, потому что оно затрагивает каждый этап процесса покупки потребителем: оценку, выбор, покупку и потребление.

При рассмотрении общих черт этих волн перемен можно выделить три ключевых фактора или движущих силы перемен. Во-первых, это влияние новых технологий на коммуникационную, транспортную и промышленную инфраструктуру, обусловленное цифровизацией бизнес-процессов. Т. Petersen также определил эти факторы как ключевые движущие силы изменений в глобальном маркетинге и розничной торговле [19]. Эти новые технологии характеризуются повышением производительности производства и распределения, а также усилением взаимосвязей между технологиями, что приводит к снижению затрат и повышению удобства потребителей. Второй движущей силой инноваций стало развитие новых форм конкуренции, которые эволюционировали, чтобы предложить потребителям более высокую ценность. Эти новые формы розничных предприятий включают в себя растущее множество онлайн-опций с растущей ролью многоканальной дистрибуции. Следовательно, возможности бизнеса тесно связаны с технологическими возможностями и разработкой бизнес-моделей, которые по-новому ориентированы на клиента, а не на продукт.

Третий фактор проявляется в изменении потребительских предпочтений. Потребительский спрос обусловлен новыми технологиями, новыми формами конкуренции, а также изменениями в обществе, которые развиваются быстрыми темпами. Здесь изменение демографии и потребительских ценностей являются ключевыми факторами изменения потребительских предпочтений. Возможно, изменения в потребительском спросе являются наиболее важными из этих факторов разрушений. Teixeira T.S. отмечает, что разрушений на рынке происходят не из-за новых технологий или стартапов, а из-за изменений в потребительском спросе. Технологические изобретения или новые бизнес-модели должны быть приняты рынком, чтобы стать успешными инновациями [1]. Для фирм ключом к успешным инновациям является понимание природы спроса и предпочтений потребителей.

Согласно исследованиям World Economic Forum потребители будут играть центральную роль в формировании будущего направления отрасли. Поскольку их ожидания в отношении стоимости, выбора, удобства, контроля и опыта продолжают расти, они будут бросать вызов отрасли, чтобы не отставать [20]. Например, по мере того, как искусственный интеллект все шире внедряется для улучшения качества обслуживания клиентов, таких как интеллектуальные колонки с поддержкой искусственного интеллекта (Amazon Alexa и Google Home) или автоматизированные центры обслуживания клиентов с помощью искусственного интеллекта – именно внедрение клиентами этих технологий обеспечит или разрушит рыночный успех каждой из них. В то же время новые и прорывные технологии окажут фундаментальное влияние на сквозную цепочку создания стоимости в отрасли, принося пользу как отрасли, так и потребителям.

Влияние эволюции технологий, ведущей к развитию искусственного интеллекта / аналитики данных, блокчайна, трехмерной печати, интернета вещей, мобильных технологий, автоматизации и робототехники коренным образом меняют маркетинговую практику в отношении создания ценности, доставки ценности и захвата ценности, что приводит к разработке новых бизнес-моделей и изменениям в потребительском и более широком макроэкономическом воздействии. Примеры того, как эти технологии оказывают влияние на маркетинг, включают: совместное создание ценности между потребителями и производителями, дематериализацию ценности во многих продуктах (компонент цифрового контента с добавленной стоимостью в автомобилях, телефонах и т.д.), стратегии многоканального распространения и продвижения для обеспечения ценности для клиентов и новых стратегий создания ценности, которые создают ценность путем монетизации данных и информации, полученных из социальных сетей, поведения при совершении покупок и т.д.

Существует множество новых технологий, которые, как ожидается, окажут влияние на розничных торговцев и потребителей. Автономные транспортные средства / беспилотные летательные аппараты обеспечат экономию средств за счет автоматизированных перевозок товаров на большие расстояния и доставки. Разработки в области распознавания предметов также увеличат использование, ускорят доставку и повысят безопасность дорожного движения. Искусственный интеллект и машинное обучение могут увеличить доходы за счет более глубокого понимания поведения потребителей, одновременно экономя затраты, связанные с оптимизацией цепочки поставок. Цены и ассортимент в магазинах будут оптимизированы и в сочетании с прогнозными рекомендациями явно принесут пользу потребителям и самой организации. Робототехника обеспечит экономию средств за счет операционной эффективности, в первую очередь при складировании и дистрибуции. Боты также

могут работать быстрее для выполнения простых и повторяющихся задач. Робототехника обеспечит более высокую степень использования, большую гибкость, повышенную точность и более быстрое время транзакций.

Поведение потребителей и промышленных покупателей имеет решающее значение для успеха инновации. Это требует глубокого понимания того, как покупатели инициируют, ищут, оценивают, выбирают и испытывают рыночные предложения и методы маркетинга. Одним из ключевых нововведений в маркетинговой практике является то, как анализ используется для изучения природы спроса.

H. Kagermann определяет маркетинговые инновации как создание чего-то принципиально нового с помощью идей, продуктов, услуг или технологий, основанных на рыночных идеях, которые вытекают из множества желаний клиентов. Ключом к успешным инновациям, ведущим к успеху фирмы и экономическому росту, является понимание природы меняющихся потребительских запросов.

A.S. Cui и F. Fu представили новую концептуальную модель для изучения процесса принятия решений потребителями. Авторы назвали эту новую модель «карта принятия решений потребителем (CDJ)» [21]. Данная модель стала ответом на то, что предыдущие модели все чаще не могли объединить все точки соприкосновения и ключевые факторы покупки, возникающие в результате стремительного расширения ассортимента продукции и цифровых каналов и хорошо информированного потребителя.

Исследовательская группа «McKinsey» разработала базу данных из более чем 125000 решений потребителей по более чем 350 продуктам в более чем 30 различных отраслях [22]. Она обнаружили, что модель CDJ отражает более сложную реальность выбора, критериев принятия решений, цифровых точек соприкосновения, важных для потребителей, и ключевых триггеров. Для брендов крайне важно быть в поле зрения потребителей на начальном этапе, предоставлять цифровые точки соприкосновения и информацию в нужные моменты и обеспечивать качество продукта или услуги.

Инновации в маркетинге также играют все более важную роль в создании стоимости в экономике. Сегодня стоимость многих корпоративных предприятий переместилась с физических активов на нематериальные. Маркетинговые активы, такие как бренд, растут в процентах от рыночной стоимости компаний, отражая роль маркетинга в мире, который становится все более ориентированным на клиента, а не на продукт.

Согласно T. Gillpatrick, бизнес считает, что наибольшее влияние инновационного маркетинга в контексте Индустрии 4.0 заключается в повышении конкурентоспособности предприятия [23]. Ключом к маркетинговым инновациям является понимание того, как потребители воспринимают ценность и как продукты и услуги внедряются в их жизнь. Представления о ценности и образе жизни представляют собой движущуюся цель для маркетологов, и необходимы более совершенные процессы для понимания потребностей рынка. Этапы модели CDJ (осведомленность, оценка, выбор, покупка и потребление / переживание) обеспечивают богатую основу для изучения потребительских процессов на протяжении всего их путешествия. Все чаще фирмы разрабатывают подробные карты CDJ для разных целевых клиентов и ищут подходящие маркетинговые инструменты (точки соприкосновения), чтобы направлять и укреплять ассоциации потребителей с положительным опытом работы с брендом. Выводы, полученные в результате лучшего понимания процессов CDJ, могут быть использованы для повышения способности

маркетолога укреплять свою бизнес-модель для создания, доставки и удержания потребительской ценности.

**Выводы.** Таким образом, важнейшая задача для маркетологов, поставщиков технологий и инвесторов заключается в том, как предсказать меняющиеся предпочтения и желания потребителей. Быстрая трансформация маркетинга с помощью цифровых инструментов, продуктов и стратегий ускорит внедрение цифровых технологий во всем мире, что повлияет на рынки труда, благосостояние потребителей и конкурентоспособность как компаний, так и стран. Ожидается, что преобразование маркетинга в цифровую форму приведет к неравномерным выгодам и издержкам для потребителей, предприятий и стран. Традиционные маркетинговые методы, используемые для понимания поведения потребителей, оказались менее полезными в мире, трансформированном цифровыми рынками. Потребительский шопинг и покупательское поведение быстро развиваются с увеличением предпочтений совместного потребления по сравнению с владением, использованием мобильных технологий, совместным созданием ценности потребителями, онлайн-шопингом и повышенным предпочтением впечатлений материальным вещам среди множества изменений в предпочтениях. Это привело к разработке новых моделей для лучшей оценки характера потребительского спроса.

**Перспектива дальнейших исследований** заключается в разработке подходов по оценке влияния цифровой трансформации маркетинга на экономическую конкурентоспособность фирм и благосостояние потребителей.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Teixeira T.S. Unlocking the Customer Value Chain: How Decoupling Drives Customer Disruption [Text] / T.S. Teixeira; 1st ed. – New York: CURRENCY, 2019. – 324 p.
2. How Is Digital Transformation Changing Marketing? [Электронный ресурс] // Digital Marketing Institute. – URL: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/how-is-digital-transformation-changing-marketing> (дата обращения: 09.11.2022).
3. Схведиани А.Е. Цифровая экономика: анализ развития в Российской Федерации [Текст] / А.Е. Схведиани, Д.Г. Родионов, А.А. Бондарев // Тенденции развития экономики и промышленности в условиях цифровизации / под ред. А.В. Бабкина. – Санкт-Петербург: Издательство: ФГАО УВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», 2017. – С. 68-93.
4. Perez C. Technological revolutions and techno-economic paradigms [Text] / C. Perez // Cambridge journal of economics. – 2010. – V. 34. – №. 1. – P. 185-202.
5. Шваб К. Четвертая промышленная революция [Текст] / К. Шваб. – Москва: Эксмо, 2016. – 208 с.
6. Вишневский В.П. Цифровая экономика в условиях четвертой промышленной революции: возможности и ограничения [Текст] / В.П. Вишневский // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2019. – Т. 35. – Вып. 4. – С. 606-627.
7. Денисенко И.А. Функционирование и развитие предпринимательства в условиях цифровой экономики [Текст] / И.А. Денисенко // Сервис в России и за рубежом. – 2018. – Т. 12. – Вып. 4. – С. 84-98.
8. Ибрагимхалилова Т.В. Цифровизация как вызов современного общества [Текст] / Т.В. Ибрагимхалилова // Информационные системы и технологии в моделировании и управлении: сборник трудов V Международной научно-практической конференции (20-22 мая 2020 г.) / отв. редактор К.А. Маковейчук. – Симферополь. – ИТ «АРИАЛ», 2020. – С. 292-294.
9. Крымшокалова Д.А. Трансформация маркетинга в условиях цифровизации [Текст] / Д.А. Крымшокалова, З.А. Шогенова, Л.М. Темкуева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5. Экономика. – 2020. – № 4. – С. 87-95.
10. Половян А.В. Маркетинговый подход к цифровой трансформации: архетипы стран [Текст] / А.В. Половян, К.И. Синицына // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2020. – № 4. – С. 223-236.
11. Бухт Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики [Текст] / Р. Бухт, Р. Хикс // Вестник международных организаций. – 2018. – Т. 13. – № 2. – С. 143-172.
12. Foote C. Fact of the Week: The Digital Economy Grew 4.3 Times Faster than the U.S. Economy

Overall from 1997 to 2017 [Электронный ресурс] / C. Foote // Information Technology & Innovation Foundation. – URL: <https://itif.org/publications/2019/04/15/fact-week-digital-economy-grew-43-times-faster-us-economy-overall-1997-2017> (дата обращения: 09.11.2022).

13. Доклад о цифровой экономике 2019 г. [Электронный ресурс] // UNCTAD. – URL: <https://id-clinic.ru/upload/iblock/acf/acf1384f4f9959d40c2c92b21cf1e58.pdf> (дата обращения: 09.11.2022).

14. Rifkin J. The Zero Marginal Cost Society [Text] / J. Rifkin. – New York: St. Martin's Griffin, 2014. – 542 p.

15. К 2025 году около 30% корпоративного дохода в мире будут генерировать цифровые бизнес-экосистемы [Электронный ресурс] // Business FM. – URL: <https://bfmspb.ru/novosti/k-2025-godu-okolo-30-korporativnogo-doxoda-v-mire-budut-generirovat-czifrovye-biznes-ekosistemy> (дата обращения: 09.11.2022).

16. Implications of the Digital Transformation for the Business Sector: Report 2018 [Электронный ресурс] // OECD. – URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/digital-transformation-business-sector-summary.pdf> (дата обращения: 09.11.2022).

17. Branding and other intangibles account for 30 per cent of product value [Электронный ресурс] // UN News 2017. – URL: <https://news.un.org/en/story/2017/11/636712-branding-and-other-intangibles-account-30-cent-product-value-un-report> (дата обращения: 09.11.2022).

18. Kagermann H. Change Through Digitization – Value Creation in the Age of Industry 4.0 [Text] / H. Kagermann // Management of Permanent Change. – 2015. – № 2. – P. 23-45.

19. Petersen T. Digital Economy: How is digitalization changing global competitiveness and economic prosperity? [Электронный ресурс] // Blog. – URL: <https://ged-project.de/blogpostsen/digital-economy-how-is-digitalization-changing-global-competitiveness-and-economic-prosperity/> (дата обращения: 09.11.2022).

20. Shaping the Future of Retail for Consumer Industries. 2017 [Электронный ресурс] // World Economic Forum. – URL: <https://www.weforum.org/reports/shaping-the-future-of-retail-for-consumer-industries> (дата обращения: 09.11.2022).

21. Cui A.S. Utilizing customer knowledge in innovation: antecedents and impact of customer involvement on new product performance [Text] / A.S. Cui, F. Fu // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2016. – V.44. – N.4. – P. 516-538.

22. The Power of Ecosystems – An Interview with Richard Straub [Электронный ресурс] // The Marketing Journal. – URL: <http://www.marketingjournal.org/the-power-of-ecosystems-an-interview-with-richard-schraub/> (дата обращения: 09.11.2022).

23. Gillpatrick T. The Digital Transformation of Marketing: Impact on Marketing Practice & Markets [Text] / T. Gillpatrick // Economics. – 2019. – № 7 (2). – P. 139-156.

*Поступила в редакцию 31.05.2022 г.*

## **THE DIGITAL TRANSFORMATION OF MARKETING**

*M. N. Bespiataya*

Central to changing firms' activities is how digital technologies are transforming marketing practices, which, in turn, are transforming the nature of markets around the world. The article examines the waves of digital destruction caused by new technologies, changes in consumer demand. Micro and macroeconomic consequences of digital transformation of marketing are presented. The driving forces of digital transformation in marketing, the critical role of understanding the value chain for consumers regarding marketing and the impact of changes in the activities of firms on the economy as a whole are investigated.

**Keywords:** marketing, digital transformation, macroeconomics, microeconomics, digital destruction.

### **Беспятая Марина Николаевна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и логистики  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
marinad-28@mail.ru  
+7-949-348-12-16

### **Bespiataya Marina**

candidate of economic Sciences, associate Professor  
Donets National University, city Donetsk

УДК 330.123.6+338.46

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ РЫНКА АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2022. *В. О. Бессарабов, Л. И. Тымчина*

---

В статье проанализированы фундаментальные теории политической экономии и мультипредметные научные теории, касающиеся обоснования особенностей и логики формирования рынков услуг. Разработан концептуальный подход к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики, структура которого, в отличие от существующих, отличается выделением теоретического и методического блоков, последовательно формирующих взаимосвязь между всеми содержательными элементами, а реализация формированием экосистемы аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики, разработкой методик предоставления аутсорсинговых услуг на основе методологии Lean Six Sigma, стратегированием развития рынка аутсорсинговых услуг в рамках государственно-частного партнёрства.

**Ключевые слова:** аутсорсинговые услуги; рынок аутсорсинговых услуг; цифровизация экономики; концептуальный подход; теории развития рынка аутсорсинговых услуг.

---

**Постановка проблемы.** В процессе развития рыночной экономики и повышения конкуренции субъекты предпринимательской деятельности сталкиваются с рядом проблем, для решения которых нередко требуется наличие специализированных знаний. Данные проблемы касаются: повышения качества продукции путем удержания цены; снижения расходов при условии сохранения качества и объемов производства; сбыта продукции; повышение инвестиционной привлекательности и др. Указанные проблемы имеют ярко выраженный междисциплинарный характер, что приводит к необходимости изучения положений различных теорий и разработки на их основе, концептуального подхода к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики.

**Актуальность темы исследования** обусловлена тем, что на современном этапе развития социально-экономических отношений деятельность предприятий всех отраслей экономики и форм собственности должна быть направлена на быструю адаптацию к постоянно меняющимся рыночным условиям. При этом, динамичное и последовательное развитие предприятия и его успешное функционирование во многом зависит от внедрения прогрессивных методов и технологий управления в целом, а также отдельных бизнес-процессов в частности. В тоже время, предприятия не всегда обладают достаточными ресурсами (как трудовыми, так и материальными) внедрения таких методов и технологий.

В этой связи формирование и становление рынка аутсорсинговых услуг в Донецкой Народной Республике является неизбежным процессом, который происходит во всех странах мира. Однако в отечественных реалиях исследуемый нами рынок услуг сегодня только начинает формироваться, в связи с чем актуализируется необходимость разработки соответствующего концептуального подхода.

**Анализ последних исследований и публикаций** свидетельствует о том, что исследованию вопросов развития рынков, в том числе и рынка аутсорсинговых услуг, посвящены работы многих ученых, в том числе и работы Браваря Ж.-Л., Петренко С.Н., Ягдарова Я.С., Смита А., Сэя Ж.-Б., Робинса Дж. [1-14]. Особое значение представляют

исследования, направленные на формирование дискурсивного поля эволюции аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики региона [14].

**Выделение нерешённых проблем.** Подчёркивая значимость и актуальность полученных учеными результатов, следует отметить, что динамичное развитие рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики требует постоянного совершенствования его фундаментальных категорий, моделей формирования и развития данного рынка. Поэтому разработка теоретического и методического блоков механизма развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики предопределяют его концептуальную основу, способствующую эффективному функционированию и взаимодействию субъектов как на региональных, так и международных уровнях.

**Целью исследования** является разработка концептуального подхода к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики, в основу которого будут положены различные теории и механизмы развития рынков.

**Результаты исследования.** Говоря о разработке концептуальных основ развития любого рынка, в том числе и рынка аутсорсинговых услуг следует обратиться к базовым теориям политической экономии, которые будут положены в его основу. Здесь, уместно обратить внимание, что среди значительного количества представленных в экономической теории научных трудов, следует выделить основные, на основании которых базируются принципиальные положения формирования и развития рынков.

Так, по мнению многих ученых первой теорией, которая определила сущность и роль рынка является теория меркантилизма, как еще ее называют «теория общей коммерциализации хозяйственной жизни при масштабном участии государства» [3]. Особое значение этой теории заключается в попытке построения соответствующей модели рынка и определении универсальных критериев денежно-финансовой политики при преобладающей роли отдельных отраслей народной экономики (преимущественно торговли) в формировании богатства.

Одними из фундаментальных работ в индустриальную эпоху по формированию теорий рынка также являются труды А.Смита [4], где были определены роль рынка и принципы существования общества с рыночной экономикой как одного из наиболее выгодного сценария его развития, а также Ж.-Б. Сея [5], который утверждал, что при отсутствии государственного регулирования, рынки способны к самообновлению и саморегулированию, был сформулирован «закон рынков». Идеология экономического либерализма предусматривала полную свободу существующих рынков (теория «свободного рынка»), то есть наличие свободной торговли, ценообразования, свободной конкуренции.

В 30-х годах XX ст. теория «свободного рынка» была подвержена существенным изменениям и принципиальным корректировкам, которые возникли под влиянием научных трудов Дж. Робинсона, Э. Чемберлина, Дж. Кейнса [6-8].

Так Дж. Робинсон и Э. Чемберлин подвергли сомнению наличие так называемой «свободной конкуренции» как таковой. Дж. Робинсон утверждал, что в реальном мире существует несовершенный тип конкуренции, а по мнению Э. Чемберлина «монополистический». Автор вполне обоснованно утверждал, что любой субъект рынка имеет свои специфические особенности и отличия, которые при возникновении определенных обстоятельств могут преобразовываться в меньшие или большие конкурентные преимущества. В то время Дж. Робинсон отмечал, что между субъектами рынка всегда есть так или иначе «эффект согласованности». В итоге на основании

трудов данных ученых была сформирована теория «несовершенной конкуренции».

Дж. Кейнс также доказал утопичность «свободного рынка», который был представлен Ж.-Б. Сеем относительно возможности самообновления рынка. По его мнению, вследствие нарушения оборота денежной массы происходит и изменение, нарушение баланса между спросом и предложением. Согласно теории Дж. Кейнса основным критерием регулирования рынка являются показатели занятости, то есть соотношение инфляции и безработицы [6].

В 50-70х г.г. ХХ в. на основании учений Дж. Кейнса была сформирована теория неокейсианства, которая рассматривалась через призму повышения темпов экономического развития путем стимулирования рыночного спроса. Представленные в теориях критерии целесообразности и оптимальности государственного регулирования рынка соответственно предусматривают принципиально разные позиции относительно места, содержания и роли государственной экономической политики.

Трансформация теории «несовершенной конкуренции» привела к формированию и развитию теории неолиберализма, которая берет свое начало в 30-х гг. ХХв. и в 60-х гг. ХХв. была реализована во многих научных течениях и разных школах. Данная теория рынка, теория неолиберализма обосновала необходимость и границы государственного регулирования рынка используя такие критерии, как развитие и защита конкуренции.

Следует отметить, что такие теории как неокейсианство и неолиберализм были не только теоретическими фундаментальными разработками, но и их основные положения были использованы в практической деятельности ряда стран в 50-90-х гг. ХХв. (США, Англия, ФРГ и др.). В этот же период получили свое развитие и аутсорсинговые услуги, использование которых было связано с ростом конкуренции на рынке.

Рост конкуренции, необходимость формирования «правил игры», формальных и неформальных норм, которые касались бы всех отношений в социуме привели к возникновению теории институционализма. Данная теория прошла следующие этапы своего развития.

Первый этап характеризуется возникновением теории и относится к 20-30 г. ХХ в. «Практическая школа» институционализма была разработана У. Митчелом, Дж. Коммонзом, Т. Веблен, и заключалась в социальном контроле экономики, в том числе и вмешательстве страны в экономические процессы развития рынка. У. Митчел и Т. Веблен заложили научное обоснование для зарождения теории ограниченной рациональности и теории поиска информации [9-10]. В свою очередь, Дж. Стилгер непосредственно предложил экономическую теорию информации и теорию поиска, рассматривая неопределенность и как предпосылку формирования той или иной информации об услуге или товаре [11, с. 507-529].

Второй этап (40-60 г. ХХ ст.) связан с представителями «позитивистской» школы (Дж. Кларк, Г. Минз, А. Берли), которые поднимали вопросы противоречий капитализма, неоднозначности профсоюзного движения, особенности демографических проблем. В частности, Дж. Кларк первым начал изучать влияние расходов на выявление и поиск информации, с помощью которой можно принимать эффективные управленческие решения [12].

Третий период («неоинституционализм») приходится на 60-70 годы ХХ в. Его представители, такие как Р.Коуз, Дж.Гелбрейт, Д.Белл, У.Ростоу рассматривали значимость различных экономических процессов в социальной жизни общества, сформировали теорию экономической информации, раскрыли природу фирмы и ее место на рынке, подняли проблемные вопросы относительно социальных расходов.

Так, в своих трудах Р.Коуз предложил теорию «трансакционных расходов» и ввел категорию «трансакционные расходы» для идентификации расходов на сбор информации и функционирования специальных институтов для такого сбора. К трансакционному расходу ученый отнес: расходы на переговоры, расходы на поиск информации, расходы на заключение контрактов, расходы, связанные с контролем за исполнением контрактных обязательств [13, с. 89].

Нельзя обойти стороной и тот факт, что на период возникновения и формирования теории институционализма приходятся и этапы формирования и развития рынка аутсорсинговых услуг, на что уже было обращено наше внимание ранее (речь идет о публикации [14]).

Здесь уместно подчеркнуть, что именно условная «теория» аутсорсинга, возникшая в средине XIX-начале XX в. вобрала в себя постулаты базовых теорий политической экономии, интерпретированной в реалии конкретного рынка услуг. Именно поэтому специфика рынка аутсорсинговых услуг заключается в том, что он имеет минимальный уровень теоретической абстракции и максимально приближен к практической деятельности субъектов, основываясь при этом на фундаментальных наработках школ экономической теории и положений теорий региональной экономики [14].

Кроме того, скорость с которой изменяются потребности субъектов предпринимательской деятельности, способы организации их функционирования подталкивают специалистов разных отраслей (например, маркетологов, программистов и т.д.), работать в направлении оказания новых услуг. Другими словами, для развития предпринимательской деятельности вопросы формирования «новых» рынков приобретают особое значение, тем более в условиях активного внедрения инноваций, связанных с цифровизацией экономики.

Исходя из вышесказанного, в результате критического анализа специальной экономической литературы были выделены мультипредметные теории (табл. 1), которые раскрывают логику функционирования и развития рынка аутсорсинговых услуг, а так же позволяют рассмотреть его с позиций менеджмента, социологии, философии, конфликтологии.

Таблица 1  
Значение положений мультипредметных теорий для развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации (составлено авторами на основе [1-14])

<b>Мультипредметная теория</b>	<b>Значение теории для развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации</b>
1	2
Теория ограничений	Сущность данной теории связана с поиском «узкого места» в деятельности заказчика аутсорсинговых услуг и адаптации ключевых направлений его деятельности (преимущественно связанных с технологическими процессами) к конъюнктуре рынка.
Теория интеллектуального лидерства	Логика теории заключается в сосредоточении аутсорсинговых фирм на создании новых инновационных продуктов (услуг), моделировании возможности создания новых рынков и анализа потенциала их функционирования.
Теория ценностей	Применение данной теории заключается в формировании стратегии развития аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики, учитывая их особенности и индивидуальную ценность для предприятий разных отраслей экономики и форм собственности.

Окончание табл. 1

1	2
Теория квантово-экономического анализа	Ключевые положения теории неразрывно связана с анализом перспектив развития предприятия (потенциального заказчика аутсорсинговых услуг) на основании показателей производства продукции, технологий производственного процесса, на что в перспективе может быть направлен управленческий аутсорсинг.
Теория (концепция) деловой модели А. Сливоцкого	Согласно данной теории, развитие рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики должно быть сфокусировано на возникающих запросах и потребностях клиентов, которые в свою очередь в современной модели бизнеса ориентируются на преумножение своего капитала, а не на уровень производственных технологий.
Теория (стратегия) голубого океана	Основой данной теории является понимание того, что аутсорсинговые фирмы оказывают уникальные услуги по приемлемой цене («уникальные свойства и низкая цена»). Теория «голубого океана» заменяет конкурентную борьбу на процесс креативного создания инновационной системы аутсорсинговых услуг как для их заказчиков, так и для аутсорсинговых фирм.

Стоит обратить внимание, что, несмотря на очевидную целесообразность интерпретации положений мультипредметных теорий, указанных в табл. 1, в плоскость разрабатываемого нами концептуального подхода, следует так же учитывать и современные реалии развития сферы услуг в целом. Так, трудно поспорить с тем, что события последних лет (пандемия коронавируса, проведение специальной военной операции и др.) также должны находить свое отражение при разработке тех или иных экономических концепций, механизмов, особенно влияющих на динамику развития сферы услуг, а именно в нашем случае аутсорсинговых. Это связано не только с современными прогнозами потерь валового внутреннего продукта во всех странах мира (рис. 1), но и бесспорным замедлением его роста на душу населения (рис. 2).

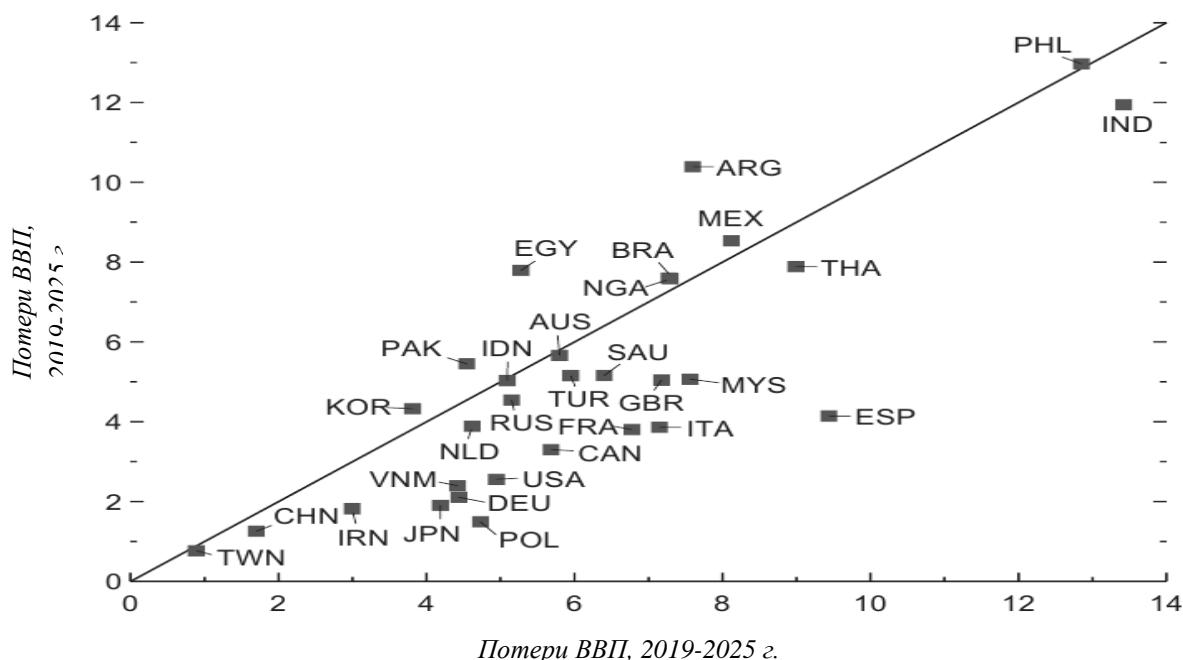


Рис. 1. Прогноз потерь валового внутреннего продукта в странах мира до 2025 г. [15 с. 35]

Согласно мнению экспертов Международного валютного фонда в ближайшей перспективе (до 2025 г.) как страны с развитой экономикой, так и с развивающейся постепенно будут приближаться к макроэкономическим показателям, которые были с прогнозированы еще до пандемии коронавируса. При этом, несмотря на замедление экономического роста стран в среднем на 3,5 % (согласно [15]), сфера услуг продолжает показывать преимущественно положительную динамику темпов развития.

Такая ситуация сложилась на фоне пересмотра концептуальных основ работы субъектов сферы услуг, в первую очередь организационных, методических и технических. Примечательно, что валовый внутренний продукт в странах с развивающейся экономикой и низкими доходами населения стремится к прогнозируемым величинам (рис. 2), вследствие активной цифровизации сферы услуг, что уже позволило избежать большинства негативных последствий пандемии, и, в отдельных странах международных санкций.

25 –

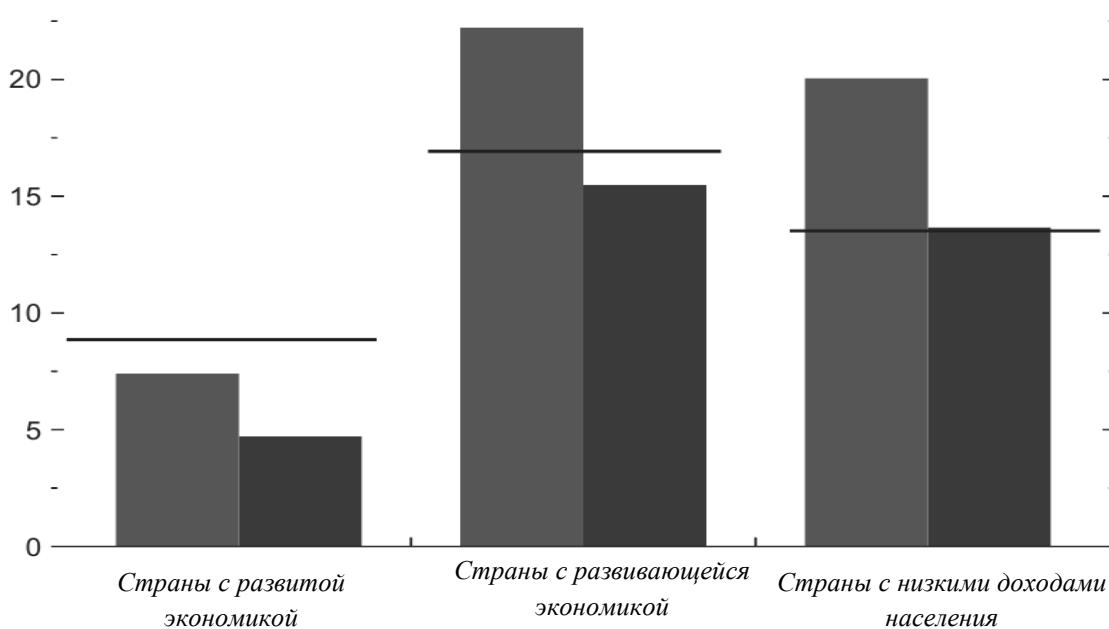


Рис. 2. Прогноз роста валового внутреннего продукта в странах мира до 2025 г. [15, с. 35]

Очевидно, что необходимость роста валового внутреннего продукта ставит совершенно новые задачи перед всеми отраслями экономики, а особенно сферой услуг еще и условиях цифровизации. Так, «глобальная» цифровизация экономики требует разработки нестандартных концептуальных подходов, механизмов, алгоритмов и моделей развития сферы услуг в целом и аутсорсинговых в частности. Кроме того, современная ситуация оказывается и на преобразовании как классических функций рынка, так и специфических, характерных рынку аутсорсинга.

Если рассматривать рынок в целом, то можно выделить шесть классических его функций: информационная, ценообразующая, регулирующая, контролирующая, стимулирующая и посредническая.

В то же время, что касается непосредственно функций рынка аутсорсинговых услуг, то опираясь на вышесказанное можно выделить следующие функции:

- 1) правовая функция (любой вид предпринимательской деятельности, в том

числе и оказание аутсорсинговых услуг должен осуществляться в правовом поле, регулироваться законодательными актами, что способствует легитимности взаимоотношений субъектов рынка);

2) экономическая функция (объединяет в себе большую часть классических функций рынка и способствует оказанию аутсорсинговых услуг разных форм и видов как на микро-, так и на макроуровнях с целью повышения их рентабельности, конкурентоспособности и эффективности);

3) социальная функция (через данную функцию рынок дифференцирует субъектов аутсорсинговых услуг, посредством предоставления им возможности для достижения социальной справедливости в национальной экономике);

4) психологическая функция ( осуществление аутсорсинговых услуг субъектами рынка способствует формированию определенных психологических условий, которые, например создают атмосферу их необходимости и актуальности для всех предприятий, которые стремятся к развитию).

Значительное влияние на структуру и содержание элементов концептуального подхода к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики оказывают: конъюнктурные изменения на рынках товаров, работ, услуг; инфляция и рост цен на интеллектуальные услуги; государственная политика в сфере услуг; квалификация и опыт работников аутсорсинговых фирм, а также их умение грамотно и эффективно применять современные цифровые технологии.

Здесь важно подчеркнуть, что именно квалификация и опыт работников аутсорсинговых фирм напрямую влияют на эффективность реализации разрабатываемого нами концептуального подхода. Цифровизация экономики приводит к необходимости пересмотра функций отдельных работников, что нередко приводит к росту их значимости для функционирования того или иного субъекта предпринимательской деятельности.

Именно поэтому для реализации вышесказанного, по нашему мнению, концептуальный подход к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики должен базировать как на фундаментальных положениях экономической теории, региональной экономики, так и ориентироваться на современный вектор «поддержки» эпистемологической целостности исследуемой проблематики при помощи мультипредметных теорий.

Речь идет о том, что элементы теоретического блока разрабатываемого нами концептуального подхода, который представлен на рисунке 3, должны отражать современные тенденции развития экономической науки, наряду с «поддержанием» четкой объектно-субъектной логики через призму цели и задач, функций и принципов.

В тоже время такая структура и содержание теоретического блока концептуального подхода подчёркивает его научную обоснованность и является фундаментом для реализации его методического блока, основу которого, по нашему мнению, должен составлять соответствующий механизм.

Однако сложно говорить о реализации, указанного на рисунке 3 механизма, без определения ряда принципов, на которых должен базироваться концептуальный подход к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики. При этом, мы склонны полагать, что речь должна идти как о базовых принципах развития рынка аутсорсинга (своего рода, классических и универсальных для сферы услуг) (табл. 2), так и о специфических.



Рис. 3. Концептуальный подход к развитию рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики (авторская разработка)

Таблица 2

Базовые принципы развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики  
(составлено автором на основе [1-14;17-21])

Принцип	Сущностная характеристика
Единство теории и практики	Означает, что любое управленческое решение должно соответствовать логике, принципам и методам развития рынка аутсорсинговых услуг и решать их практические задачи
Сопоставимость принимаемых решений при анализе их вариантов	Принцип предполагает, что альтернативные варианты управленческих решений по внедрению и использованию аутсорсинговых услуг относительно других вариантов их принятия должны сводиться к сопоставимому виду по параметрам времени, количеству, качеству, возможного риска, реалистичности, определенности / неопределенности, масштабу, и т.п. Выбор наиболее эффективного варианта должен производиться с учетом специфики деятельности заказчика аутсорсинговых услуг.
Системность	Предполагает рассмотрение какого-либо объекта как системы. Системный подход позволяет учитывать все взаимосвязи в системе функционирования рынка аутсорсинговых услуг и позволяет взвешивать все факторы и направлять механизм принятия управленческих решений и достижения поставленных целей
Научная обоснованность	При формировании системы управления и функционирования рынка аутсорсинговых услуг данный принцип предполагает учет всех экономических законов и методов моделирования, которые способствуют повышению стабильности развития рынка
Целевая направленность	Принцип указывает на то, что предлагаемые программы повышения конкурентоспособности предприятия должны соответствовать целям его конкурентной стратегии
Рыночная ориентация	При данном принципе развитие предприятия зависит от возможностей, возникающих во внешней среде, т.е. развитием спроса и потребностями рынка
Сохранение и развитие конкурентных преимуществ	Данный принцип предполагает выявление сильных и слабых сторон предприятия, что дает возможность затем формировать эффективную конкурентную стратегию и соответственно добиваться возможных преимуществ предприятия в той или другой сфере деятельности по сравнению с конкурентами
Этапность	Сущность данного принципа заключается в том, что процесс разработки и реализации стратегий предприятия, способствующих повышению его конкурентоспособности и эффективной деятельности, должен быть регламентирован как процедурно, так и во времени.
Гибкость	Данный принцип предполагает, что в случае каких-либо изменений параметров рынка аутсорсинговых услуг и появления потенциально-возможных угроз, у субъектов рынка есть возможность стратегического «маневрирования»

В свою очередь, всю совокупность предлагаемых нами специфических принципов развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики целесообразно агрегировать в следующие:

1) принцип производственного усиления:

предполагает наличие соответствующих методик и оборудования, которые могут быть реализованы при оказании аутсорсинговых услуг;

ориентирует на расширение спектра аутсорсинговых услуг для выхода на новые рынки и систематической адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования;

2) принцип инновационности:

предполагает безусловную необходимость синхронного инновационного развития всех участников рынка аутсорсинговых услуг (использование инновационных технологий, методов, методик, механизмов, инструмента);

ориентирует на активное развитие инновационных технологий и предусматривает их повсеместное использование и владение всеми субъектами рынка аутсорсинговых услуг;

3) принцип кооперации:

предполагает постоянное совместное изучение субъектами рынка аутсорсинговых услуг возможностей кооперации – проведение тренингов и бизнес-консультаций, круглых столов, семинаров, конференций и т.п.;

ориентирует на необходимость разработки совместных программ, проектов, дорожных карт развития рынка аутсорсинговых услуг, в т.ч. с государственными органами.

Рассмотренные выше функции и принципы развития рынка аутсорсинговых услуг, по нашему мнению, должны быть положены в основу формирования соответствующих постулатов, которые являются определённого рода утверждениями или суждениями, принимаемыми за истину. Следует отметить, что именно с помощью постулатов осуществляется интеграция базовых теорий политической экономии и региональной экономики с мультипредметными теориями в единый концептуальный подход к развитию рынка аутсорсинговых услуг.

Так, к теоретическим постулатам развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики можно отнести следующие:

1) логика аутсорсинговых услуг определяет их формы, виды и методы реализации;

2) теоретическая база развития рынка аутсорсинговых услуг создается под влиянием синтеза, синергии и интеграции соответствующих научных теорий и практической деятельностью в современных реалиях функционирования рынка.

Что касается методологических постулатов формирования рынка аутсорсинговых услуг, то к таковым отнесём:

1) интересы заказчиков аутсорсинговых услуг и лиц их оказывающих должны совпадать;

2) методы осуществления аутсорсинговых услуг должны быть унифицированы и регламентированы с учетом особенностей цифровизации экономики;

3) методы осуществления аутсорсинговых услуг должны постоянно усовершенствоваться, в связи с быстроразвивающейся экономикой в условиях цифровизации.

Однако, если постулат связан с определенным утверждением или суждением, то доминанта, как общеизвестно, это основная господствующая идея или характерная особенность изучаемого объекта. В такой интерпретации возникает необходимость выделения доминант развития рынка аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики.

По нашему мнению, одной из ключевых в исследуемой нами проблематике является синтез теории и практики, что отражается на целях и задачах развития рынка аутсорсинговых услуг. При этом следует обозначить, что поставленные цели и задачи дают стратегическую направленность развития рынка аутсорсинговых услуг и позволяют выявить возможные скрытые ресурсы субъектов.

Следующей доминантой, которую можно выделить в ходе исследования, является синергия базовых функций, а также принципов развития рынков со специфическими, касающимися непосредственно аутсорсинговых услуг. Синергия в развитии рынка аутсорсинговых услуг связана с выгодами, которые возможно получить путем комбинирования нескольких форм аутсорсинга таким образом, чтобы эффективность и

рентабельность полученной комбинации была выше, чем реализации их по отдельности.

Что касается интеграции цифровых технологий в аутсорсинговые услуги, как доминанты развития соответствующего рынка, то здесь следует отметить, что в основу разработки и построения любых механизмов в исследуемой проблематике должны быть положены цифровые и информационные технологии.

Следует отметить, что реализация указанных постулатов, доминант и специфических принципов развития рынка аутсорсинговых услуг в полной мере отвечает современным тенденциям цифровизации экономики, которая происходит крайне динамично. Это обусловлено широчайшим использованием информационных технологий в различных отраслях. Значительные изменения претерпевает организация предпринимательской деятельности, для ведения которой необходимо внедрение цифровых технологий в те или иные бизнес-процессы и бизнес-модели.

Уже сейчас многие, преимущественно зарубежные аутсорсинговые фирмы расширяют спектр своих услуг за счет адаптации технологий Lean Six Sigma, Artificial Intelligence, Clouds, Big Data Analytics, реализация которых позволяет существенно оптимизировать процессы управления их клиентов. Акцентируем внимание, что, например, мировой оборот, связанный с использованием технологии Artificial Intelligence, возрастет с 3,2 млрд долл. США в 2016 г. до 89,8 млрд долл. США в 2025 г. При этом 47% оборота придется на долю аутсорсинговых и консалтинговых фирм США и Канады и будет служить основой для создания экосистем в сфере услуг [21].

При этом, по нашему мнению, механизм, который направлен на развитие аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики, должен предполагать создание их экосистемы, объединяющей макро-, мезо- и микроуровни экономики. Трудно поспорить с тем, что такой механизм отражает современное положение дел в сфере услуг, так как в последние годы наблюдается крайне динамичное перераспределение трудовых ресурсов на макро- и мезоуровнях экономики (рис. 4).

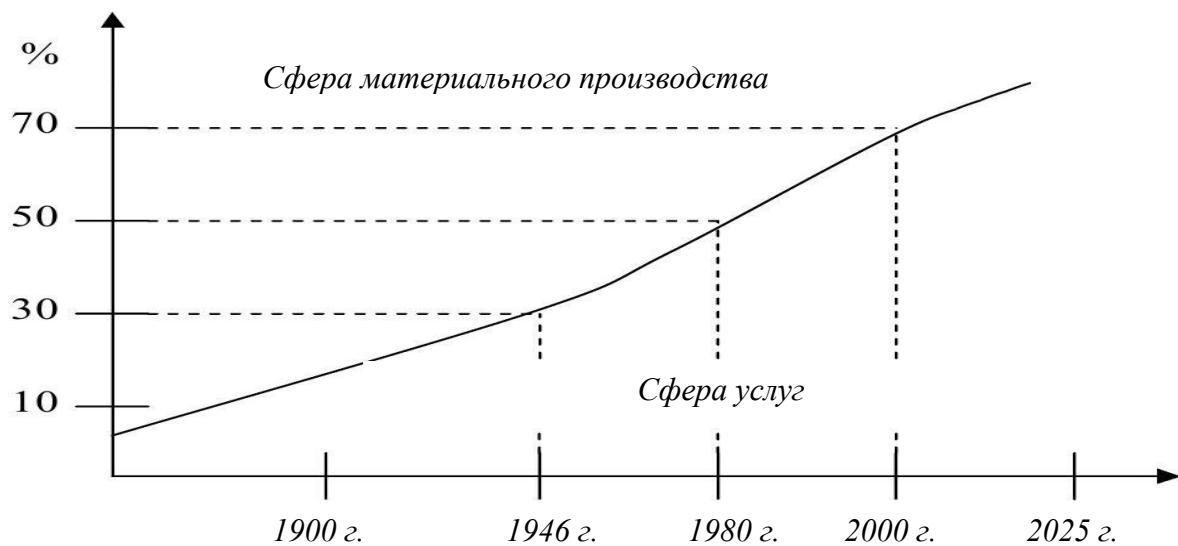


Рис. 4. Перераспределение трудовых ресурсов из сферы материального производства в сферу услуг в экономически развитых странах мира [16]

По данным ЮНЕСКО [16] уже сейчас более половины всего занятого населения наиболее развитых государств мира непосредственно или опосредованно участвуют в предоставлении тех или иных услуг. Такое перераспределение трудовых ресурсов привело к нехватке квалифицированных работников в промышленности, сельском хозяйстве. Одной из причин перераспределения трудовых ресурсов в сферу услуг является гораздо меньшая трудоемкость работы и большая оплата труда, чем в материальном производстве.

Для преодоления сложившейся ситуации, механизм развития аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики, выступая основой соответствующего концептуального подхода, должен быть ориентирован на максимальное количество отраслей экономики и быть, своего рода, универсальным инструментом повышения, в конечном итоге, валового внутреннего продукта страны или региона.

**Выводы.** Таким образом, результаты анализа фундаментальных теорий политической экономии, а также интеграция положений современных мультипредметных научных теорий, касающихся обоснования особенностей и логики формирования рынков услуг позволили сформировать структуру концептуального подхода к развитию рынка аутсорсинга в условиях цифровизации экономики. Взаимодействие элементов в предложенном концептуальном подходе в рамках двух взаимообусловленных блоков (теоретическом и методическом) подкреплено обоснованным с позиций теории и практики выделением соответствующих постулатов и доминант. Реализация концептуального подхода к развитию рынка аутсорсинга в условиях цифровизации экономики направлена на: формирование экосистемы аутсорсинговых услуг в условиях цифровизации экономики; разработку методик предоставления аутсорсинговых услуг на основе методологии Lean Six Sigma; стратегирование развития рынка аутсорсинговых услуг в рамках государственно-частного партнёрства.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бравар, Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бровар, Р. Морган; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
2. Петренко, С.Н. К вопросу о сущности аутсорсинговых услуг в условиях устойчивого сбалансированного развития региона / С.Н. Петренко, В.О. Бессарабов, Л.И. Тымчина // Торговля и рынок. – 2021. – № 4 (60). – Том 2 (часть 2). – С. 54-61.
3. Ядгаров, Я. С. История экономических учений / Я. С. Ядгаров. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 230 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с
5. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй. – М.: Дело, 2000. – 540 с.
6. Кейнс, Дж. Трактат о денежной реформе. Общая теория занятости, процента и денег / Джон Мейнард Кейнс. – К.: Лыбидь, 1999. – 190 с.
7. Робинсон, Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Джоан Робинсон. – М.: Юрайт, 1986. – 450 с.
- Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: переориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М.: Юрайт, 1996, – 650 с.
8. Блауг, М. Митчел Уэсли Клэр. – В кн.: 100 великих экономистов до Кейнса / Марк Блауг. – СПб.: Экономикс, 2008. – 352 с.
9. Веблен, Т. Теория праздного класса / Торстейн Веблен — М.: Прогресс. – 1984. – 367 с.
10. Стиглер, Дж. Экономическая теория информации. – В кн.: Теория фирмы / Джордж Стиглер. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 701 с.
11. Clark, C. The Conditions of Economic Progress 3d ed. / Colin Clark – L.: Macmillan; New York: St. Martin's Press, 1957. – 720 p.

12. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с
13. Бессарабов, В.О. Дискурсивное поле эволюции аутсорсинговых и консалтинговых услуг в условиях цифровизации экономики региона: логика формирования и структура / В.О. Бессарабов, Л.И. Тымчина // Первый экономический журнал. – 2022. – №8 (326). – С.39-48.
14. World economic outlook (International Monetary Fund) – Washington, DC: International Monetary Fund, 2020. – 220 р.
15. Цифровая библиотека UNESCO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unesdoc.unesco.org/> (дата обращения: 03.06.2022 г.).
16. Спасов, Н.Я. Кластер как императив инвестиционной активности / Н.Я. Спасов, В.М. Хопчан, М.И. Хопчан // Эффективная экономика: Электронное научное профессиональное издание. – 2010. – №11. – С. 56-68.
17. Кириллов Ю.Е. Кластеры как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации // Эффективная экономика: Электронное научное профессиональное издание. – 2013. – №12. – С. 45-52.
18. Анненкова, О.В. Методология формирования и развития региональных кластерных структур // [www.confcontact.com](http://www.confcontact.com).
19. Карпенко, А.А. Аспекты проявления эффекта от функционирования кластеров в контексте повышения конкурентоспособности национальной экономики / А.А. Карпенко // Проблемы экономики. – 2013. – №1. – С. 73–80.
20. Ланговой, В.О. Дифференциация принципов реализации устойчивого развития в социальных концепциях корпоративных кластеров // Эффективная экономика: Электронное научное профессиональное издание. – 2014. – №10.
21. Statista. IT-Services. Umsatz nach Segment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://de.statista.com/outlook/tmo/it-services/weltweit?currency=usd#umsatz> (дата обращения: 03.05.2022).

*Поступила в редакцию 08.06.2022 г.*

## **A CONCEPTUAL APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF OUTSOURCING SERVICES IN THE CONDITIONS OF ECONOMY DIGITALIZATION**

*V. O. Bessarabov, L. I. Tymchina*

The article analyzes the fundamental theories of political economy and multi-subject scientific theories concerning the substantiation of the features and logic of the formation of service markets. A conceptual approach to the development of the outsourcing services market in the conditions of digitalization of the economy has been developed, the structure of which, unlike the existing ones, differs in the allocation of theoretical and methodological blocks that consistently form the relationship between all content elements, as well as the formation of an ecosystem of outsourcing services in the conditions of digitalization of the economy, the development of methods for providing outsourcing services based on the Lean Six Sigma methodology, strategizing development of the outsourcing services market within the framework of public-private partnership.

**Keywords:** outsourcing services; market of outsourcing services; digitalization of the economy; conceptual approach; theory of development of the market of outsourcing services.

**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

+7-949-382-33-03

**Тымчина Лариса Ивановна**

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учёта

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

Lora150476@gmail.com

+7-949-337-72-65

**Bessarabov Vladislav**

phD in Economics, associate professor of the Accounting Department, State Organization of Higher Professional Education “Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky”, city Donetsk

**Tymchina Larisa**

Senior lecturer of the Accounting Department, State Organization of Higher Professional Education “Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky”, city Donetsk

УДК 331(470:477)

## ВЗАИМОСВЯЗЬ ТРУДОВОГО И КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

© 2022. Л. А. Гончарова

---

В статье проанализирована взаимосвязь трудового и кадрового потенциалов в современных экономических условиях, так как назрела необходимость более детальной характеристики рабочей силы, отражающей качественные аспекты ее способности к экономической деятельности. В процессе исследования установлено, что анализ кадрового потенциала следует проводить, учитывая экономические предпосылки, в тесной взаимосвязи с трудовым, научно-техническим, производственным потенциалом, которые оказывают непосредственное влияние на количественные и качественные параметры кадрового потенциала, закономерности его развития и эффективного использования.

**Ключевые слова:** трудовой потенциал, кадровый потенциал, производственный потенциал, научно-технический потенциал, индивидуальный потенциал.

---

**Постановка проблемы.** Вопросы трудового и кадрового потенциалов интересуют ученых и практиков продолжительное время. Развитие трудового и кадрового потенциалов на национальном, региональном и местном уровнях является особенно актуальной задачей в современных экономических условиях. Совершенствование этих видов потенциалов является одним из важнейших факторов, который влияет на социально-экономическое развитие страны и регионов, роста конкурентоспособности предприятий.

**Актуальность темы исследования.** Актуальность проблемы исследования трудового и кадрового потенциалов очевидна. Проблема кадров является важной частью управленческой деятельности любого предприятия. Обоснованное планирование финансов, кадров и других ресурсов является основой развития каждого предприятия, а развитие трудового и кадрового потенциалов - основой успешного функционирования предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросам исследования трудового и кадрового потенциалов посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, таких как: Киселева Л.С., Зарубин В.Г., Семенов В.А., Краснокутская Н.С., Балабанова Л.В.. Генкин Б.М, Осовская А.В., Крушельницкая О.В., Козлов А.И., Щекин Г.В., Кибанов А.Я., Маркс К., Шлендер П.Е., Беккер Г., Шульц Т. и др.

**Выделение нерешённых проблем.** Многие важные вопросы в системе человек и труд не получили достаточного освещения в статье ввиду их многообразия и сложности. Многие предложения и рекомендации даны в постановочном виде, поэтому исследования взаимосвязи трудового и кадрового потенциалов в современных экономических условиях еще продолжаются.

**Цель исследования.** Выявить взаимосвязь трудового и кадрового потенциалов в современных экономических условиях, так как кадры – это активный элемент организации, и ее движущая сила.

**Результаты исследования.** Трудовой потенциал в современных экономических условиях, характеризующихся нарастанием процесса развития экономической системы общества – это способности и возможности к осуществлению инвестиционно-инновационного процесса, как занятого персонала, так и других экономически

активных групп, например безработных, а также групп, являющихся экономически неактивными, но потенциально способными влиться в трудовой процесс, например домохозяйки, студенты, лица, занятые в личном подсобном хозяйстве. Кадровый потенциал в условиях развития экономической системы общества охватывает потенциал к решению поставленных задач только занятого населения, уже включенного в систему трудовых отношений. Такое разделение является важным по нескольким причинам и, прежде всего, по тому, что развитие экономической системы общества сложнее обычных трудовых процессов. Следовательно, незанятые трудовые ресурсы, прежде чем приступить к осуществлению развития экономической системы общества и инновационной деятельности, нуждаются в той или иной адаптации к трудовому процессу. Значит, в краткосрочном плане для решения задач развития экономической системы общества нам необходим, прежде всего, кадровый потенциал.

Таким образом, кадровый потенциал в условиях развития экономической системы общества – это совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных возможностей достижения целей инвестиционно-инновационного развития рабочей силой, задействованной в экономических процессах. Опираясь на то, что процесс развития экономической системы общества неразрывно связан с инновационной деятельностью, можно считать, что понятие кадрового потенциала включает способности к реализации масштабного технико-технологического и организационного обновления, созданию новых производственных и управлеченческих технологий и оборудования (рис. 1).

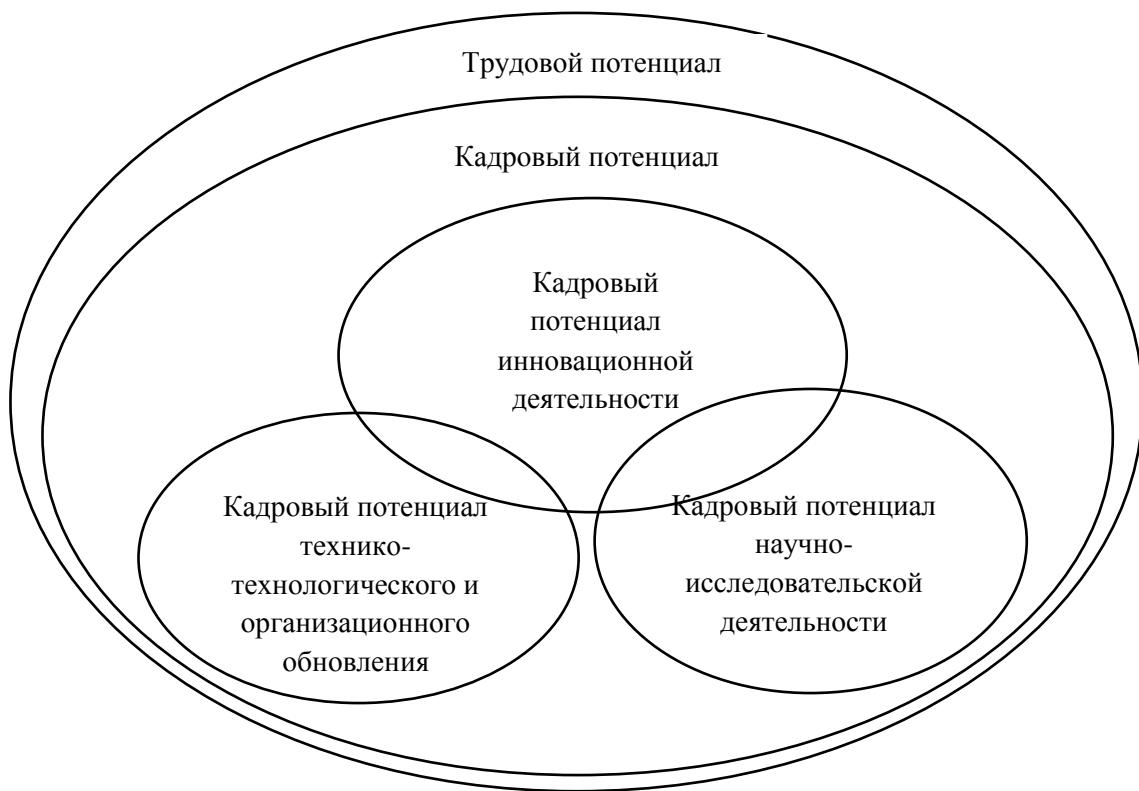


Рис. 1. Взаимосвязь трудового и кадрового потенциалов в условиях развития экономической системы общества

В этом исследовании показана взаимосвязь кадрового потенциала инновационной деятельности и кадрового потенциала научно-исследовательской деятельности. С этой целью рассмотрим кадровый потенциал инновационной деятельности с позиции подхода к инновационному процессу как к циклу, включающему в себя исследования, разработку, апробацию, производство и диффузию.

На начальном этапе исследований и разработок инновационная деятельность неразрывно связана с научной деятельностью. С этой точки зрения кадры науки являются важной составной частью кадрового потенциала инноваций, но их включение осуществляется в узком смысле: только как обладающих потенциалом к производству именно инноваций, а не продукта научного труда в принципе, который может и не быть коммерциализованным. То есть не рассматривается кадровый потенциал деятельности по осуществлению фундаментальных исследований и разработок и т.п. В то же время, другой важной составной частью кадрового потенциала инновационной деятельности является потенциал занятых в сфере общественного производства как занимающихся коммерциализацией разработанной научными кадрами инновации. Даже при высоком коммерческом потенциале инновации, если трудовой коллектив предприятия, апробирующий, производящий и реализующий инновацию, оказывается квалификационно, интеллектуально не подготовлен к стадиям инновационного цикла, конечный продукт научной деятельности не станет инновацией, так как не будет коммерчески успешно реализован. И, наконец, для стадии диффузии необходимо, чтобы уже человеческий потенциал был готов для приобретения, использования инновации, а также, чтобы инфраструктура территории была готова к эффективному использованию инновации.

Таким образом, общим в понятиях кадровый потенциал инновационной деятельности и кадровый потенциал научно-исследовательской деятельности является включение совокупности возможностей рабочей силы, задействованной в экономических процессах, к созданию только коммерчески успешных know-how. Отличие понятия кадровый потенциал инновационной деятельности от понятия кадровый потенциал научно-исследовательской деятельности состоит во включении еще и возможностей к производству и реализации инновационной продукции.

Совокупный трудовой потенциал представляет собой функцию двух агрегированных показателей: индивидуального и общественного потенциалов.

Индивидуальный трудовой потенциал характеризуется системой показателей, которые обнаруживаются на личном уровне и зависят от самого человека, в некоторых случаях могут управляться самим человеком (изменение уровня образования и т.п.).

Общественный трудовой потенциал учитывает факторы, которые обнаруживаются на уровне значительной совокупности людей (демографическое развитие населения, численность экономически активного населения, уровень занятости, экономическое развитие страны и уровень жизни населения, состояние системы образования, здравоохранения, правопорядок в государстве) [1].

В рамках категории «кадровый потенциал» рассматривается совокупный работник. Кадровый потенциал представляет собой совокупность способностей и возможностей кадров, которые существуют на разных уровнях исследования, и используются для достижения целей долгосрочного развития.

Под кадровым потенциалом государства понимается количественная и качественная характеристика всех работников на государственном уровне. Под кадровым потенциалом региона понимается количественная и качественная характеристика всех работников, которые работают в данном регионе. Под кадровым

потенциалом области понимается количественная и качественная характеристика всех работников, которые работают в данной области. Под кадровым потенциалом предприятия понимается количественная и качественная характеристика всех работников предприятия.

Кадровый потенциал состоит из совокупности личностно-квалификационных потенциалов работников. Под личностно-квалификационным потенциалом работника понимают профессиональные характеристики, которые определяются соответственно квалификационными справочниками руководителей, специалистов, служащих и рабочих. При этом выделяют четыре уровня освоения профессиональных знаний, которые влияют на уровень личностно-квалификационного потенциала работника:

1-й уровень – работник имеет общее представление о предмете труда и профессиональных обязанностях;

2-й уровень – работник знает основы той или другой профессиональной деятельности и понимает область применения этих знаний;

3-й уровень – работник имеет необходимые знания и умеет применять их на практике;

4-й уровень – работник имеет необходимые знания, умеет применять их на практике и передавать эти знания другим (умеет консультировать).

К индивидуальным профессиональным характеристикам работника также относятся:

профессиональный опыт, который накапливается на протяжении многих лет;

социально-психологические свойства личности, которые имеют непосредственное отношение к профессиональной деятельности (контактность, самоконтроль, систематичность мышления и поступков, инициативность, способность к обучению и развитию, активность, гибкость, убежденность, организаторские способности и исполнительские качества, уровень культуры, система морально-этических ценностей и др.);

конкурентоспособность работника – степень развития способностей работника, которые используются в его профессиональной деятельности, и его готовность к реализации возможностей предприятия. Этот параметр показывает, в какой мере физиологической, профессионально-квалификационной, социально-психологической характеристики конкретного работника отвечают требованиям, которые выдвигаются к данной категории работников на рынке труда и отображают конъюнктуру спроса и предложения на рабочую силу определенного качества.

В общей структуре в зависимости от критерия анализа можно выделить следующие виды потенциала:

1. В зависимости от реальности в процессе использования.

Номинальный трудовой потенциал – оптимальные возможности отдельного человека, разных групп населения, а также трудоспособного населения в целом осуществления трудовой деятельности в процессе воспроизводства материальных и духовных ценностей. Это те возможности индивидов, которые уже реализуются или могут быть оптимально реализованы при существующем в обществе уровне развития производительных сил и социально-экономических отношений [2].

Реальный трудовой потенциал – это потенциал, который может реально использоваться в практической деятельности.

2. В зависимости от уровня использования.

2.1. Индивидуальный трудовой потенциал, который учитывает индивидуальные возможности работника. Индивидуальный трудовой потенциал работника - это

индивидуальные интеллектуальные, психологические, физиологические, просветительно-квалификационные и прочие возможности личности, которые используются или могут быть использованы для трудовой деятельности. Индивидуальный трудовой потенциал работника – это совокупность физических и духовных качеств человека, которые определяют возможности и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в определенных условиях определенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда [3, 4]. Это его возможная трудовая дееспособность, его ресурсные возможности в области труда. В ходе практической деятельности потенциальные возможности не всегда используются в полной мере.

Совокупный (коллективный, групповой) трудовой потенциал представляет собою совокупность индивидуального трудового потенциала, учитывающего не только индивидуальные возможности членов коллектива, но и возможности их сотрудничества для достижения общественных целевых ориентиров.

2.2.1. Групповой (бригадный) трудовой потенциал кроме потенциала отдельных работников включает дополнительные возможности их коллективной деятельности на основе совместимости психофизиологических и квалификационно-профессиональных особенностей коллектива.

2.2.2. Трудовой потенциал предприятия (организации) – это совокупные возможности работников предприятия активно или пассивно принимающих участие в производственном процессе в рамках конкретной организационной структуры, исходя из материально-технических, технологических и других параметров.

Трудовой потенциал предприятия представляет предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, накопленного опыта при наличии необходимых организационно-технических условий. Следует отметить, что потенциал предприятия больше, чем сумма потенциалов всех рабочих предприятия вследствие полученного эффекта коллективного труда.

Структура трудового потенциала предприятия представляет собой соотношение разных демографических, социальных, функциональных, профессиональных и других характеристик групп работников и отношений между ними.

2.2.3. Трудовой потенциал вида экономической деятельности.

2.2.4. Трудовой потенциал области.

2.2.5. Трудовой потенциал региона.

2.2.6. Трудовой потенциал государства.

В количественном отношении общественный трудовой потенциал характеризует возможности общества относительно привлечения к общественной работе населения разного пола и возраста, т.е. мужчин и женщин трудоспособного и свыше трудоспособного возраста. В качественном отношении трудовой потенциал общества – это его реальные возможности реализации путем применения в общественно полезной работе всего многообразия личных способностей и качеств: знаний, умений и привычек, которые приобретаются людьми в процессе воспитания, подготовки к работе, непосредственно трудовой деятельности, переобучение и повышение квалификации. Трудовой потенциал общества зависит от качественных характеристик совокупной рабочей силы, которые определяют уровень развития способностей к работе (профессионального мастерства, интеллекта, творческой активности, мобильности) и специфику важнейших социально формирующих черт членов общества

(ответственности, усердия, дисциплинированности, инициативности, организаторских способностей и др.) [5].

3. По характеру участия в производственно-хозяйственном процессе.

3.1. Потенциал технологического персонала – это совокупные возможности работников предприятия, задействованные в профильном и сопредельном производственно-хозяйственных процессах для производства продукции (работ, услуг) установленного качества и определенного количества, а также работников, исполняющих технические функции аппарата управления.

3.2. Управленческий потенциал – это возможности отдельных категорий персонала предприятия относительно эффективной организации и управления производственно-коммерческими процессами предприятия (организации).

4. По месту в социально-экономической системе предприятия.

4.1. Структурообразующий трудовой потенциал – это возможности части работников предприятия к рациональной и высокоэффективной организации производственных процессов и построения наиболее гибкой, четкой, простой структуры организации.

4.2. Предпринимательский трудовой потенциал – это наличие и развитие предпринимательских способностей определенной части работников как предпосылки для достижения экономического успеха за счет формирования инициативной и инновационной модели деятельности.

4.3. Продуктивный трудовой потенциал – это возможности работника предприятия генерировать экономические и неэкономичные результаты, исходя из существующих условий деятельности в рамках определенной организации.

Параметры трудового потенциала делятся также на две группы:

1) параметры, которые характеризуют социально-демографические компоненты трудового потенциала коллектива предприятия:

в возраст и пол;  
уровень образования;  
семейная структура;  
состояние здоровья и др.

2) параметры производственных компонентов трудового потенциала:  
профессионально-квалификационная структура;  
повышение и восстановление профессионального уровня;  
творческая активность.

Анализируя различные научные работы можно выделить в трудовом потенциале две стороны: производственно-квалификационную и психологическую. Однако в практике управления более значимой представляется система показателей, с помощью которой можно количественно охарактеризовать ту или иную сторону потенциала, чтобы выяснить, как он изменился благодаря принятым мерам [6].

Этим аспектам отвечают такие компоненты трудового потенциала как: здоровье; нравственность, коммуникабельность и умение работать в коллективе; творческий потенциал; дееспособность; активность; организованность; образование; профессионализм; дисциплинированность; ресурсы рабочего времени. Показатели, описывающие эти компоненты, могут характеризовать как одного человека, так и разные коллективы, в том числе персонал предприятий и население страны в целом.

**Выводы.** Трудовой потенциал человека является частью его потенциала как личности, трудовой потенциал индивидуума — это часть потенциала, который

формируется на основе его естественных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта.

Исходной структурно-формирующей единицей анализа кадрового потенциала является трудовой потенциал работника (индивидуальный потенциал), что составляет основу формирования трудовых потенциалов высших структурных уровней. Трудовой потенциал работника содержит:

психофизиологический потенциал – способности и склонности человека, состояние его здоровья, трудоспособность, выносливость, тип нервной системы и т.п.;

квалификационный потенциал – объем, глубину и разносторонность общих и специальных знаний, трудовых привычек и умений, которые обуславливают способность сотрудника к работе определенного содержания и сложности (уровень образования, практический опыт, профессионализм);

социальный потенциал – уровень гражданского сознания и социальной зрелости, степень усвоения работником отношения к работе, ценностные ориентации, интересы, потребности в сфере труда.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Киселева, Л.С. Трудовой потенциал населения современной России: монография / Л.С. Киселева, В.Г. Зарубин, В.А. Семенов. – Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2020. – 99 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/94001.html>.
2. Афанасьев, В.Я. Анализ и оценка кадрового потенциала персонала организации на современном этапе. [Текст] / В.Я. Афанасьев, Н.В. Воронцов, О.В. Байкова // Вестник университета. – 2020. – №7. – С. 5-13.
3. Кадровый потенциал инновационного развития: международная научно-практическая конференция (Москва, 5 июня 2020 г.): материалы конференции / Г.М. Аванесян [и др.]. – Москва: Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, 2020. – 226 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/115326.html>.
4. Инновационное развитие и кадровый потенциал молодежной и социальной сферы: материалы Международной научно-практической конференции Санкт-Петербург, 21-23 ноября 2013 года / В.М. Алиева [и др.]. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, 2013. – 460 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/38481.html>.
5. Вишневская, Н.Г. Человек и труд: монография / Н.Г. Вишневская, Л.А. Гончарова, Л.В. Беззубко, Р.Р. Лукьянова. – Уфа: Башкирский институт социальных технологий, 2013. – 244 с.
6. Темплар, Р. Правила управления людьми: как раскрыть потенциал каждого сотрудника / Р. Темплар. – Москва: Альпина Паблишер, 2019. – 236 с.

Поступила в редакцию 21.06.2022 г.

## INTERRELATION OF LABOR AND PERSONNEL POTENTIALS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

*L. A. Goncharova*

The article analyzes the relationship between labor and personnel potentials in modern economic conditions, as there is a need for a more detailed description of the labor force, reflecting the qualitative aspects of its ability to economic activity. In the course of the study, it was found that the analysis of human resources should be carried out, taking into account economic prerequisites, in close relationship with labor, scientific, technical, and production potential, which have a direct impact on the quantitative and qualitative parameters of human resources, the patterns of its development and effective use.

**Keywords:** labor potential, personnel potential, production potential, scientific and technical potential, individual potential.

**Гончарова Лада Александровна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента строительных организаций ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

l.a.goncharova@donnasa.ru

+7-949-384-61-37

**Goncharova Lada**

candidate of economics, associate professor

Donbass National Academy of Construction and Architecture, Makeevka

УДК 332.122.62

## АНКЛАВНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

© 2022. К. А. Гребенюк

---

Статья посвящена изучению анклавов в его классическом и авторском понимании, а также обозначению особенностей экономики новых субъектов РФ и их институтов. Очерчиваются причины возникновения и устранения новых территорий, названные анклавами и полуанклавами в мире и в истории России, а также описываются сложности их существования. В статье освещается понятие «анклавная экономика» под новым углом, рассматриваются «анклавы богатства» как дестабилизирующий фрагмент национальной экономики и способы их устранения. Также приведены примеры фрагментации и сегментации экономики на территории РФ, причины их появления и негативное воздействие на целостное развитие. В статье выдвигается предположение возникновения двойственной экономики в новых анклавных регионах страны.

**Ключевые слова:** анклавная экономика, двойственная экономика, целостная экономика, региональная экономика, сегментация, материнское государство.

---

**Постановка проблемы.** Сепаратизм в последнее время особенно тесно связан с анклавной проблематикой. В истории современной России все чаще встречаются отделения территорий от материнского государства. Одни способны процветать, другие приходят в упадок. В статье рассматриваются не только вновь образовавшиеся анклавы в их нетипичном понимании, но и поднимается вопрос их развития по вектору двойственной экономики.

**Актуальность темы исследования.** В настоящее время неопределенности особо актуален вопрос об альтернативном экономическом развитии Российских регионов. Решается вопрос о том, какие отрасли и сегменты способны в долгосрочном периоде стать катализатором, который возродить экономику страны с новыми территориями. В качестве такого сектора можно рассматривать наукоемкие отрасли. Альтернативным подходом выступает новая индустриализация, направленная на развитие обрабатывающей промышленности.

**Цель работы** – продемонстрировать особенности новых субъектов РФ как неклассических анклавов и, рассмотрев исторические примеры двойственной экономики, понять причины ее возникновения и выявить разрушительное воздействие на национальную экономику. Сделать выводы о возможности образования «анклавов богатства» на территориях Донецкой, Луганской, Херсонской и Запорожской областей.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Установление благоприятных условий для экономического развития России исходит из наличия огромных территорий, богатых природно-минеральными ресурсами, и это обуславливает специфику ведения хозяйственной деятельности. Концепция двойственной экономики была предложена еще в 1955 году сэром А. Льюисом. Он делил экономику на «современный» и «традиционный» секторы. Также этим вопросом занимались российский философ и социолог д.э.н. В.И. Добреньков, экономист и социолог С.Н. Левин, Е.Т. Гурвич и другие. Возникновение «анклавов богатства» проанализировал Дж. Стиглиц, а в дальнейшем его труды нашли продолжение в работах К. Галахера, Г. Джифри, Т. Сарджента. Возникновение анклавов как

неформальных территорий изучали такие отечественные ученые как Е.Ю. Винокуров, Ю.М. Зверев, А.П. Клемешев и др.

**Результаты исследования.** Анклавы существовали еще в 16 веке и возникли из-за феодальной системы владения территориями, подразумевавшей деление и управление завоеванными областями лоскутным принципом. В ходе формирования целостных государств почти все феодальные субъекты исчезли или вошли в состав держав. Например, в состав Германской империи вошло более 150 анклавов. Некоторые, как Республика Сан-Марино в Италии, Лесото, находящееся в Южно-Африканской Республике, сохранились до наших дней в качестве анклавного государства.

Вторая волна возникновения анклавов связана с колониальным освоением африканского и азиатского побережья. Захваченные в этих районах прибрежные форпосты постепенно становились отдельными административными единицами и точками развития колониальной торговли. После ухода колониальной системы многие из них абсорбировались близлежащими государствами.

Следующий этап возникновения, а позже и ликвидации анклавных образований, начался в конце холодной войны. Он повлек за собой устранение анклава Западный Берлин. Вместе с тем распады СССР и Югославии привели к возникновению множества новых территориальных единиц, ранее бывших субгосударственными. При разграничении государств некоторые из них были устраниены. Такая участь постигла Погиряй – бывший эксклав Литовской ССР в Беларуси, который существовал с 1955 года. В 1996 году Погиряй стал Вороновским районом Беларуси и был переименован в Погири, Литва же получила равнозначную территорию близ границы.

Среди самых известных анклавов можно назвать Гибралтар в Великобритании, Ватикан – город-государство внутри Рима, существующий с 1929 года, Кабинда в Анголе, который разделен с материнским государством небольшой частью территории Республики Конго. Из анклавов в Российской Федерации следует выделить Калининградскую область, которая была частью Германии до конца второй мировой войны. Калининград, бывший Кенигсберг, окружен Польшей и Литвой, и, по данным опроса граждан территории, 42% жителей никогда не были в «континентальной» части РФ.

С 2014 года полуанклавом можно считать также Республику Крым. После политического конфликта в Украине, путем референдума в Автономной Республике Крым, 96% жителей проголосовали за присоединение к России. Однако большинство стран мира статус Республики не признали до сих пор, а также ввели санкции против региональной экономики. До 2018 года в Крым можно было попасть только с материковой части Украины, в то время как единственный способ попасть на полуостров из России была паромная переправа, что очень усложняло поставки продовольствия, сырья и материалов и делало экономику зависимой от погодных условий, в разы увеличивая итоговую стоимость товаров. После сооружения Керченского моста в 2018 году инфраструктурная проблема Крыма частично решилась, а после присоединения новых анклавных областей в октябре 2022 года регион и вовсе перестал быть анклавом с классической точки зрения. Однако из-за непризнанности территорий мировым сообществом, в котором, так или иначе, объединяются экономики всех государств, анклавами могут называться все новые территориальные единицы, присоединенные к РФ до тех пор, пока военный и политический конфликт единогласно не разрешится всеми его участниками. До этих пор новообразовавшиеся субъекты Российской Федерации, а именно Донецкая, Луганская, Херсонская и Запорожская

области наряду с Республикой Крым считаются анклавами и полуанклавами России, а также эксклавами и полуэксклавами Украины. Жители этих областей переняли социальный, политический, экономический и культурный аспекты от исторической родины РФ, однако непринятие волеизъявления людей другими странами, в том числе Украиной, делает их статус неоднозначным.

С юридической точки зрения анклав – неотъемлемая часть национальной территории. Жители такого региона – граждане материнского государства и обладают гражданскими правами в полном объеме. Они обладают абсолютными избирательными правами и несут те же обязанности, что и остальные граждане, в том числе воинскую обязанность. Однако нередко появляются и некоторые ограничения в осуществлении власти материнского государства в анклаве. Такие ограничения – прямое следствие географических особенностей анклава. Они могут касаться программ обороны и военной службы. Окружающее государство может запретить военный транзит через свою территорию, что, следовательно, делает невозможной оборону полного анклава. Более того, двустороннее соглашение может вовсе запретить военную фортификацию в анклаве. Суверенитет материнского государства над анклавом является неоспоримым с точки зрения окружающих государств. Однако проблема может возникнуть в том случае, если либо материнское, либо окружающее государство оккупировано в ходе военных действий.

Возникающие в различных сферах и регионах России анклавы интегрированы в глобальную рыночную экономику, но слабо связаны с остальной экономикой страны. При этом необходимо обратить внимание на скрещение двух типов частей экономики России: секторальную и региональную. Колин Кларк разделял секторальную структуру на уровни: первичный – добывающая промышленность и сельское хозяйство [1, с. 362]. К нему можно отнести Камчатский край, Ямало-Ненецкий АО, Калининградский регион, Краснодарский Край, Республику Крым. При должных инвестициях в новые присоединенные территории, они также могут быть отнесены к первичному сектору экономики РФ, так как имеют необходимые промышленные мощности и подходящее территориальное расположение. Вторичный сектор включает в себя обрабатывающие отрасли и строительство. Сюда можно отнести Центральный и Приволжский округи. К третичному сектору – оказание услуг, также можно отнести Центральный округ, Республику Крым, Черноморское побережье Кавказа. Индекс физического объема ВВП РФ за 2021 год показывает, что третичный сектор внес наибольший вклад в структуру ВВП. Например, финансовая и страховая деятельность – 109,4%; профессиональная, научная и техническая деятельность – 104,6%; область информации и связей – 103,4% [2].

Главные недостатки функционирования анклавов, которые изолированы или частично изолированы от материнского государства территориально, экономически или юридически:

1. Завышенные прямые расходы на транспортировку, отсутствие прямого транспортного сообщения с территорией, при условии не пересечения другой страны. Это повышает расходы на таможенное оформление, страхование и оформление других сопутствующих документов. В случае с полуанклавами существует возможность достигнуть территории морским транспортом. Также если говорить о новых государственных единицах РФ, то юридически, с точки зрения межгосударственных организаций и государств-членов ООН, пересечение границы незаконно. Поэтому де-факто пересекая границу между Запорожской областью Российской Федерации и Ростовской областью, происходит пересечение территории другой страны. Однако, де-

юре, в условиях добровольного присоединения регионов к России, пересечение между административными единицами свободное. Чтобы добраться до анклавной Калининградской области необходимо пересечь территорию Литвы или Польши.

2. Ограничение видов транспорта для доставки грузов или перемещения граждан.

3. Потеря времени при прохождении процедур на границах. Скорость доставки грузов первой необходимости жизненно важна для всех регионов и ее, зависимость от погодных условий, вооруженных конфликтов и прочих юридических урегулирований, недопустима.

4. Политическая неопределенность между материнским и окружающим государствами. Анклавы очень зависят от взаимоотношений двух или нескольких государств. Они уязвимы перед экономическими и политическими изменениями и потенциальными конфликтами, так как велика вероятность столкновения интересов именно на территории анклава.

Такие иностранные и отечественные деятели как А. Брич, экономист московского отделения UBS Brunswick, доктор экономических, наук, профессор, академик РАН В.А. Крюков, авторы научных статей В.А. Токарев и В.В. Шмат рассматривают классический для России ресурсный сектор как основание для достижения устойчивого развития. Однако появляющиеся в регионах РФ «анклавы богатства» внедрены в глобальную рыночную экономику, но плохо коррелируют с остальной экономикой страны [3]. У ряда развивающихся стран, таких как Китай, Индия, Индонезия, Турция и другие, экспортный сектор преимущественно представлен отраслями добывающей и обрабатывающей промышленности первого сектора [4]. Из-за чего их развитиешло по пути так называемой «анклавной двойственной экономики», как ее охарактеризовал Дж. Стиглиц в своей книге [5]. Это приводило к возникновению «анклавов богатства» – отраслей и предприятий, представленных преимущественно иностранным капиталом и экспортноориентированными производствами, практически не связанными с остальной экономикой страны. В 90-х – 00-х годах XX и XXI вв. экономическая модель России стояла на экспорте частично обработанного сырья, и, по присущим ей характеристикам, можно ее определить, как вариант анклавной двойственной экономики.

Одним из примеров возникновения «анклава богатства» можно назвать информационно-телекоммуникационную отрасль, созданную в Мексике за счет средств иностранных инвесторов. Отличительная черта развития этого анклава – его конкурентное превосходство было ограничено интегрированностью в глобальный рынок и не связывалось с остальной экономикой страны.

Между областями РФ есть существенные различия в социально-экономическом плане, в политических взглядах, культурных особенностях, в стиле ведения бизнеса и взаимодействии власти и предпринимательства. Поэтому в разных регионах сложились индивидуальные формы формальных и неформальных институтов, которые образуют единые устойчивые институты.

В сегментации важное место занимают отличия в ресурсной базе и системе отрасли в региональной экономике. С точки зрения определения альтернатив институциональных преобразований экономики важнейшее значение имеют институты, сформированные в регионах «ресурсного типа». К ним относятся области, движущими отраслями которых являются добывающая и перерабатывающая промышленности первого сегмента, производящие сырье и частично обработанную продукцию. В дальнейшем новые субъекты РФ, а именно ЛДНР, Херсонская и Запорожская области могут пойти по тому же пути, так как в течение многих лет

формировавшиеся институты похожи и сегмент деятельности относится к первому порядку. Переходный период экономики новых территорий на российские стандарты будет длится до 2026 года и за это время регионы рискуют пойти по пути двойственной экономики. Исторически сформированные на региональном уровне кооперации государства и бизнеса – центральное звено институционального устройства России.

В 2000-е годы государство реализовало проекты, связанные с инновационным сектором. К ним относится «Роснано», научно-технологические центры в «Сколково», Научно-исследовательский центр «Курчатовский институт» и другие. Однако в связи с отсутствием широкого спроса на инновационные разработки местных предпринимателей, развитие подобных центров стало носить анклавный характер. Этот вид деятельности развивал связи с глобальным инновационным сектором, но не оказывал сильного влияния на остальную отечественную экономику. Проекты по реиндустириализации не создали условий для становления на путях развития «целостной экономики».

Успешным примером может служить развитие экономики в Калужской области, которая выстроила институт развития, обеспечивающий широкую реализацию проектов в обрабатывающей промышленности. Первый этап был связан с большей долей привлеченных иностранных инвестиций. Диверсификация производства помогла привлечь больше отечественных вкладчиков. В целом, в 2022 отечественная обрабатывающая промышленность продолжает зависеть от иностранных технологий и инвестиций. Больше всего иностранных инвестиций в Россию было в 2013 году – 69,2 млрд. дол., 114 проектов. С тех пор инвестиции резко упали, основной причиной этого были санкции, наложенные на некоторые сферы бизнеса. В 2019 году был 191 иностранный проект на общую сумму 32 млрд. дол. Однако в 2020 году показатель снизился больше чем в 3,5 раза – 8,6 млрд. дол. В 2021 году доля прямых инвестиций в РФ – 32,8%, в 2000 г. она была 48%. То есть происходит постепенное ослабление интереса иностранных инвесторов к российской экономике и снижение устойчивых отношений с отечественными компаниями, тем более что риски велики. Преимущественными отраслями для вкладчиков являются производство – 76% инвестиций, маркетинг – 8%, инновации же занимают всего 4% прямых иностранных инвестиций. Показатели за первый квартал 2022 года еще не сформированы и, учитывая текущую политическую ситуацию, приток иностранного капитала весьма спорный [6].

РФ входит в состав стран с развивающейся экономикой. Одной из характерных черт таких стран является преобладание особых организационных форм, которые выглядят как совокупность фирм, контролируемых собственниками из клановой или семейной группы. Такие объединенные формы можно назвать бизнес-группами. Их особенность – несвязанная диверсификация производства и тесные связи с государственными органами власти. Известными российскими бизнес-группами считают: ПАО НК «Роснефть», ПАО «Газпром», НК «Лукойл», ПАО «Сургутнефтегаз» и другие [7, с. 130].

Интегрированное бизнес-общество — это совокупность предприятий из разных отраслей экономики, при необходимости, выступающее как единое целое. Специфика институтов ДНР, ЛНР, Херсонской и Запорожской областей может привести к формированию новых бизнес-групп, которые не будут плотно взаимодействовать с остальной экономикой РФ, будут ориентированы больше на глобальный, а не на внутренний рынок. Такими единицами могут стать: Донецкий металлургический завод, Донецкий металлопрокатный завод, металлургические заводы Запорожской и

Херсонской областях. Инвестиционные вливания в новые территории могут создать из них «анклавы богатства». Существование таких объединений связано с обеспечением привилегированного режима для крупного бизнеса страны и иностранных инвесторов. Особенно ярко это выражается в ресурсодобывающем и перерабатывающем секторах. В российских реалиях центральное место в таком экономическом режиме занимают предприниматели, обладающие особым статусом и доступом к власти, вместе образующим отдельный политический ресурс. Одновременно значительный статус в своей стране сочетается с жесткой конкуренцией на глобальном рынке, что способствует мощному стимулу к модернизации отраслей. Таким примером служит успех угольной промышленности Кемеровской области. За три квартала 2021 года было извлечено 179,1 млн. тонн угля – на 18,8 млн. тонн больше, чем за аналогичный период 2020 года. С января по сентябрь 2022 года производительность снизилась и было добыто продукции 162,5 млн. тонн. За весь 2016 год этот показатель был выше – 211 млн. тонн. Во времена СССР планировалось что показатель приблизится к рубежу 160 млн. тонн [8]. Успешное развитие «анклавов богатства» в ресурсной отрасли почти не оказывает влияния на модернизацию остальной экономики страны, не обеспечивает длительное формирование цепочек стоимости на региональном и национальном уровнях, так как направленность образования этих связей вертикальная, в то время как в целостной экономике – горизонтальная. Также в целостной экономике используются местные технологии, а не импортные, как в двойственной.

**Вывод.** Функционирование экономики по двойственному пути, что образует основу российских ресурсных секторов и областей, ограничивает потенциал и делает анклавным развитие обрабатывающей, добывающей промышленности и сферу инноваций. Поэтому для вывода экономики на целостный и устойчивый путь необходима трансформация регионов «ресурсного» типа. Развитие таких регионов по пути целостной экономики позволит создать базу для формирования длинных цепочек создания стоимости не только в областях, но и во всей отечественной экономике. Появление новых неклассических анклавных территорий в составе РФ может привести к появлению на них «анклавов богатства», что положительно скажется на промышленности этих областей, на занятости населения и восстановлении экономики, однако следует помнить, что подобный путь «обкрадывает» национальную экономику. Наличие экспортно-ресурсных анклавов, зависящих от отдельных бизнес-единиц и от иностранных вложений, ведет к еще более глубокому сегментированию и фрагментации экономического пространства РФ и к созданию значительно коротких цепочек стоимости.

К развитию внутреннего рынка страны более всего готовы компании, на которые высокое влияние оказывает государство. Подобное поведение можно объяснить проведением политики «принуждение к инновациям». Такие программы подразумевали увеличение бюджета на НИОКР и другие виды инновационной деятельности и мероприятия по модернизации производства. Такая политика успешно проводилась в ряде стран с развивающейся экономикой: Китай, Индонезия, Южная Корея и связывалась с эксклюзивными условиями для бизнеса, работающего с государством: субсидирование, дотации, гарантии, освобождение от правил банкротства и предоставление приоритета в снабжении информацией. Остается открытым вопрос не только политического статуса вновь присоединенных субъектов РФ, но и по какому они пойдут пути: будут следовать построенным институтам и углубляться в двойственную экономику преследуя личные цели в развитии промышленности регионов или будут интегрироваться в целостную национальную

экономику ориентируясь на внутренние рынки сбыта, используя местные технологии для модернизации, привлекая отечественных специалистов и создавая длинную горизонтальную цепочку стоимости.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Colin C. The Conditions Of Economic Progress // Macmillan. University of California. – 1957. – p. 720.
2. В чем измеряется и из чего складывается структура ВВП России [Электронный ресурс]. – URL: <https://zarplatto.ru/v-shem-izmeryaetsya-i-iz-shego-skladyvaetsya-struktura-vvp-rossii/>. (Дата обращения: 25.10.2022).
3. Брич А. Путь России к процветанию в постиндустриальном мире / А. Брич // Вопросы экономики. – 2003. – Т.17, вып. № 5. – С. 19-41.
4. Крюков В.А. Добыча углеводородов – современные знания и технологии / В.А. Крюков // ЭКО. – 2013. вып. № 8. – С. 4-15.
5. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
6. Инвестиции в России в 2021 году — иностранные инвестиции в российскую экономику: [Электронный ресурс]. – URL: <https://procenty-po-vkladam.ru/investitsii-v-rossii-v-2021-godu-inostrannye-investitsii-v-rossiyskuyu-ekonomiku.html>. (Дата обращения: 25.10.2022).
7. Паппэ Я. О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе / Я. Паппэ, Н. Антоненко // Вопросы экономики. – 2011. – Т. вып. №6. – С. 123-137.
8. Министерство угольной промышленности Кузбаса [Электронный ресурс]. – URL: <https://mupk42.ru/ru/industry/pokazateli/>. (Дата обращения: 26.10.2022).

*Поступила в редакцию 21.06.2022 г.*

#### THE ENCLAVE ECONOMY AS A PART OF THE ECONOMIC SYSTEM OF RUSSIA

*K. A. Grebenyuk*

The article is devoted to the study of enclaves in its classical and author's understanding, as well as to the designation of the features of the economy of new subjects of the Russian Federation and their institutions. The reasons for the emergence and elimination of new territories, called enclaves and semi-enclaves in the world and in the history of Russia, are outlined, and the difficulties of their existence are described. It highlights the concept of "enclave economy" from a new angle, considers "wealth enclaves" as a destabilizing fragment of the national economy and ways to eliminate them. Examples of fragmentation and segmentation of the economy on the territory of the Russian Federation, the reasons for their occurrence and the negative impact on the holistic development are also given. The article puts forward the assumption of the emergence of a "dual economy" in the new enclave regions of the country.

**Keywords:** enclave economy, dual economy, integral economy, regional economy, segmentation, mother state.

**Гребенюк Карина Андреевна**

аспирант кафедры экономической теории

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

karinaandreevna17@mail.ru

+7+949-362-33-92

**Grebennyuk Karina**

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

УДК 331.101.2

## РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

© 2022. Г. И. Грицаенко

---

На основе изучения и обобщения научных публикаций сформулирована авторская дефиниция понятия «устойчивое развитие экономики». Выдвинута и подтверждена гипотеза о наличии тесной взаимосвязи его составляющих с основными элементами человеческого капитала. Предложены меры по накоплению и эффективному использованию человеческого капитала с фокусировкой на эколого-социо-экономические критерии – то есть, на устойчивое развитие экономики.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, устойчивое развитие экономики, индекс человеческого развития, капитал здоровья и долголетия, интеллектуальный капитал, социальный капитал.

---

**Постановка проблемы.** В XXI веке для многих стран приоритетным направлением развития экономики становится концепция устойчивого развития, сущность которой заключается в улучшении благосостояния людей при одновременном создании социальной справедливости и снижении экологических рисков.

Конкурентоспособность и ускорение роста национальной экономики зависит от своевременности идентификации ключевых факторов ее устойчивого развития, выбора стратегических приоритетов и установления справедливых взаимоотношений между стейкхолдерами.

**Актуальность темы исследования.** Считаем, что в поиске путей решения основных экономико-социально-экологических проблем следует обратить внимание на формирование и использование человеческого капитала как основного фактора устойчивого развития экономики в целом. К сожалению, на современном этапе уровень теоретико-методологической проработки концептов «человеческий капитал» и «устойчивое развитие» остается недостаточным, что обуславливает актуальность и перспективность выбранной темы исследования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Концепция устойчивого развития экономики нашла свое развитие в работах многих ученых. Среди отечественных исследований можно выделить публикации В. А. Гузей, Е. В. Кузьминой, М. А. Курганова, А. М. Лобановского, А. Ю. Малышенко, Л. В. Масько, Н. В. Морозовой, А. Н. Пасенова, Б. В. Салихова, Л. Н. Сапрыкиной и других исследователей. Так, В. А. Гузей исследовал генезис понятия «устойчивое развитие», на основании чего сформулировал авторское определение его сущности [18]. Е. В. Кузьмина с коллективом ученых рассмотрела кластерный подход к управлению устойчивым развитием экономики и повышению конкурентоспособности региона [27].

М. А. Курганов и Е. А. Третьякова на основе теоретического обоснования и результатов эмпирического исследования устойчивого развития региона проанализировали реализацию интересов ключевых стейкхолдеров [19]. А. М. Лобановский определил теоретическую сущность понятия «устойчивое инновационное развитие экономики» и подчеркнул особую роль в нем человеческого капитала, сформулировав направления его формирования [20]. А. Ю. Малышенко и А. К. Киселёв проанализировали основные расхождения в употреблении понятий

«корпоративная социальная ответственность» и «устойчивое развитие», а также изучили масштабы имплементации основ корпоративной социальной ответственности на предприятиях России [21]. Белорусские исследователи Л. В. Масько и Р. В. Гаврилов проанализировали сущность понятия «устойчивое развитие» во взаимосвязи и взаимообусловленности развития концепции «зеленая» экономика [22]. Н. В. Морозова, И. А. Васильева, И. П. Данилов, И. П. Иваницкая на основе изучения теоретических основ устойчивого развития социально-экономических систем в целом и современных концепций устойчивого развития территорий в частности обосновали пути обеспечения устойчивости развития регионов России [26].

А. Н. Пасенов изучил взгляды ученых на сущность концепции устойчивого развития как политической теории, научной доктрины, а также нормативной концепции будущего развития человечества [23]. Б. В. Салихов и А. В. Семёнов на основе определения сущности устойчивого развития предложили авторскую дефиницию устойчивого прогрессивного развития, а также на основе эмпирических данных доказали, что современная российская экономика и общество в целом находятся в неустойчивом регressiveном состоянии развития, что обуславливает актуальность разработки и перспективность реализации адекватных политико-экономических решений [24]. Л. Н. Сапрыкина провела контент-анализ сущности понятия «устойчивое развитие», на основании которого выделены консервативный, системный, результативный, синергетический, процессный и комплексный подходы [25].

Проблемы и различные аспекты устойчивого развития экономики нашли отражение в работах зарубежных исследователей, в том числе таких, как В. Адамович, Т. Л. Камминга, Н. Дойтч, Л. Дзявго, К. Р. Филд, М. Л. Фуджитанияб, Ю. Ли, М. Мандера, Л. Ванг, М. Зос-Киор и многих других. Так, группа исследователей, в том числе В. Адамович, Л. Кальдерон-Эттер, А. Ентем и другие, в рамках изучения устойчивого развития экономики провели прогнозную оценку выгод и затрат, а также рыночных цен и объемов инвестиционных контрактов в экологическую инфраструктуру в водоразделе Панамского канала [1]. Т. Л. Камминга, Р. Т. Шеклтонб, Й. Ферстерд и другие исследователи на примере Южной Африки проанализировали достижение Целей устойчивого развития с помощью инвестиций в экологическую инфраструктуру [3]. Н. Дойтч изучил влияние прямых иностранных инвестиций на скорость истощения биопродуктивности земель [4].

Л. Дзявго проанализировал современное состояние рынка экологических инвестиционных фондов (EIF) в немецкоязычной Европе (GSE) и оценил перспективы его развития [5]. К. Р. Филд и К. С. Элфик в рамках разработки методов и инструментов для экологического планирования изучили относительную важность экологических данных для определения приоритетов или вероятной окупаемости инвестиций [6]. Группа ученых, в том числе М. Л. Фуджитанияб, К. Рипеа, Т. Паджела и другие, на основе анализа данных рыболовных клубов пришла к выводу, что социально-экологический и управлеческий контекст, а также социальные нормы и другие социальные составляющие давления, стимулируют инвестиции в охрану окружающей среды [7]. Ю. Ли, Х. Ким, И. Хонг изучили целесообразность и перспективность инвестиций в проекты экологического восстановления рек [10].

М. Мандера, Г. Евиттб, Д. Динич и другие ученые на примере Южной Африки доказали, что инвестиции в экологическую инфраструктуру необходимо рассматривать как способ увеличения запасов воды и улучшения ее качества в долгосрочной перспективе, что напрямую влияет на социально-экономическое благополучие населения региона [11]. Л. Ванг, Г. Нильс, Ф. Расмус, С. Олесен, Ш. Шеклтон изучили

степень заинтересованности в реинвестировании в инфраструктуру, предположив, что она существенно дополняет инженерно-техническую инфраструктуру [13]. М. Зос-Киор, А. Шкурупий с соавторами разработали и опубликовали экономико-математическая модель формирования инвестиционной программы для агрокластера, направленную на охрану окружающей среды и улучшение экологической ситуации в целом [16].

К. Юэ, П. Гуо создали оптимизационную модель взаимосвязи воды, энергии, продуктов питания и окружающей среды для устойчивого развития сельского хозяйства, которая уравновешивает взаимные интересы социально-экономических, ресурсных и экологических проблем [15]. С. Гориан, Г. Эбади, М. Троммсдорфф и другие изучили возможности применения в сельском хозяйстве фотоэлектрической технологии преобразования солнечной энергии, благодаря которой можно существенно снизить потребление углеводородного топлива и сократить выбросы парниковых газов [8]. С. Амири, М. Г. Асгарипур, Д. Е. Цамблелл и другие изучили проблемы достижения продовольственной безопасности в долгосрочной перспективе, выявления и внедрения устойчивых экосистем, которые связаны с защитой природных ресурсов и предоставлением экологических услуг, вытекающих из использования этих ресурсов [2]. Д. Памучар, М. Бехзад, Д. Божанич и М. Бехзад проанализировали проекты устойчивого развития, основанные на реализации энергетической политики в различных секторах общества, в том числе сельскохозяйственного [12].

**Выделение нерешённых проблем.** Несмотря на многочисленность публикаций по вопросам формирования и использования человеческого капитала, а также аспектам устойчивого развития экономики, остаются недостаточно проработанными вопросы их взаимосвязи и взаимозависимости, что обуславливает цель данного исследования.

**Цель работы** – формулирование сущности понятия «устойчивое развитие экономики» и выявление роли человеческого капитала в имплементации его концепции.

**Результаты исследования.** На основе обобщения трактовок понятия «человеческий капитал» нами была предложена авторская дефиниция: «... человеческий капитал – это совокупность качественных характеристик человека, обеспечивающих дополнительный доход и/или социальный эффект» [17, с. 47].

Для изучения факторов, оказывающих непосредственное влияние на устойчивое развитие экономики, нами проанализированы различные толкования его сущности (табл. 1), которые можно разделить на группы:

– **устойчивое развитие как процесс сохранения равновесия в системе** (В. А. Гузей [18], Е. В. Кузьмина, М. И. Кузьмина, О. А. Минаева и др. [27], А. М. Лобановский [20], А. Ю. Малышенко, А. К. Киселев [21], Л. В. Масько, Р. В. Гаврилов [22], Б. В. Салихов, А. В. Семенов [24], Л. Н. Сапрыкина [25]);

– **устойчивое развитие как обеспечение экономической, экологической и социальной стабильности** (М. А. Курганов, Е. А. Третьякова [19], Н. В. Морозова, И. А. Васильева, И. П. Данилов, И. П. Иваницкая [26], А. Н. Пасенов [23]).

На наш взгляд, рассмотрение понятия «устойчивое развитие экономики» с позиций процесса сохранения равновесия в системе, безусловно, верное, однако слишком обобщенное, не раскрывающее основные направления его осуществления.

На основе критического изучения литературных источников нами сформулирована авторская трактовка сущности понятия «устойчивое развитие» как согласованности экологических, социальных и экономических интересов общества.

В ходе исследования нами была выдвинута гипотеза о тесной взаимосвязи и взаимозависимости основных элементов человеческого капитала (капитала здоровья и долголетия, интеллектуального и социального капиталов [17, с. 51]) и устойчивого развития экономики (экологического баланса, экономического процветания и социального прогресса) (рис. 1).

Таблица 1

## Современные трактовки сущности понятия «устойчивое развитие»

Автор	Трактовка
<b>как процесс сохранения равновесия в системе</b>	
Гузей В. А. [18, с. 41]	... авторское определение понятия «устойчивое развитие» ... многоаспектный процесс осуществления изменений в рамках исследуемой системы, характеризующий ее способность к обеспечению поступательного динамического роста, одновременно обладая способностью к сохранению равновесных и сбалансированных составляющих системы как в настоящее время, так и в обозримом будущем, нивелируя отрицательное воздействие как внутри системы, так и вне ее.
Кузьмина Е. В., Кузьмина М. И., Минаева О. А. и др. [27, с. 49]	По мнению авторов исследования, устойчивое экономическое развитие – это динамический процесс изменений в использовании ресурсов, направлении капиталовложений и технического развития в соответствии с настоящими и будущими потребностями общества.
Лобановский А. М. [20, с. 46]	Под устойчивостью социально-экономических систем в настоящей работе мы будем понимать способность социально-экономической системы сохранять свои заданные условия и состояние независимо от факторов внешнего влияния и внутренних возмущений.
Малышенко А. Ю., Киселев А. К. [21, с. 9]	... под устойчивым развитием компаний, подразумевается ее стремление в ходе происходящих изменений поддерживать равновесие своей внутренней структуры и динамики.
Масько Л. В., Гаврилов Р. В. [22, с. 149]	По нашему мнению, суть понятия «устойчивое развитие» более полно отражает словосочетание «взаимоувязанное развитие». Такой подход позволит обоснованно утверждать об обязательной увязке всех компонентов развития, которые совместно должны приводить к их синергии, не отдавая предпочтение одному из компонентов ...
Салихов Б. В., Семенов А. В. [24, с. 10]	... сущность устойчивого развития можно определить как развитие системы на основе динамического равновесия соответствующих условий и факторов.
Сапрыкина Л. Н. [25, с. 106]	... сформулировано авторское видение сущности понятия «устойчивое развитие предприятия» как сбалансированный, гармоничный процесс качественных и количественных изменений, главной целью которого является обеспечение непрерывности равновесия социально-экономической системы с учетом ее адаптации к изменяющимся внешним условиям и достижение стабильно высоких результатов.
<b>как обеспечение экономической, экологической и социальной стабильности</b>	
Курганов М. А., Третьякова Е. А. [19, с. 106]	... концепция устойчивого развития в контексте региональной экономики ориентирована на достижение позитивных изменений в реализации экономического потенциала региона, обеспечении экологической безопасности и социальной стабильности в обществе.
Морозова Н. В., Васильева И. А., Данилов И. П., Иваницкая И. П. [26, с. 63]	Устойчивое развитие предполагает одновременное решение разноплановых и во многом противоречивых проблем экономического роста при условии сохранения качества среды проживания, оцениваемого в первую очередь с позиции экологии и социальной сферы.
Пасенов А. Н. [23, с. 321]	Мы понимаем под устойчивым развитием процесс повышения качества жизни людей при соблюдении экономической целесообразности и сохранении экологической стабильности.

Источник: сформировано автором на основе изучения литературных источников

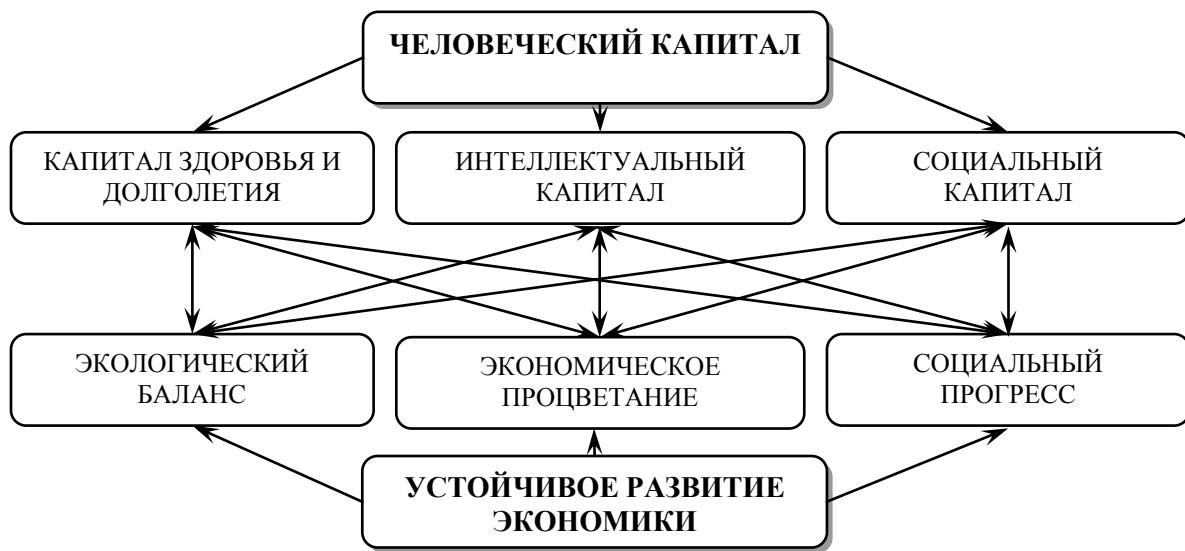


Рис 1. Взаимосвязь и взаимозависимость элементов человеческого капитала и устойчивого развития экономики (сформировано автором на основе собственных исследований)

Для эмпирического подтверждения или опровержения этой гипотезы нами на основе информации 189 стран мира за 2019 год была построена зависимость ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) от ранга страны в индексе человеческого развития (рис. 2).

Расчеты показывают, что с увеличением ранга страны, т.е. ухудшением её позиций в индексе человеческого развития на 1 единицу, размер ВВП на душу населения (ППС) сокращается на 307,1 дол. США. При этом коэффициент корреляции ( $R = 0,8525$ ) свидетельствует о наличии сильной связи фактора и результата, а коэффициент детерминации ( $R^2 = 0,7268$ ) о том, что вариация зависимой переменной на 72,68% обусловлена влиянием независимой переменной, а оставшиеся 27,32% – влияние факторов, не включённых в модель.

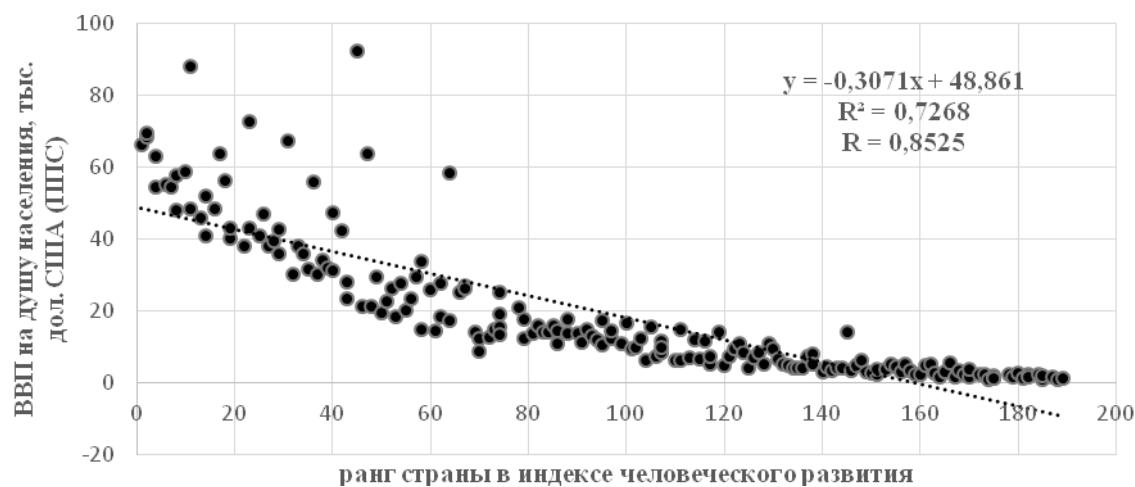


Рис. 2. Зависимость ВВП на душу населения (ППС) от ранга страны в индексе человеческого развития (построено автором на основе информации [9])

Аналогичная ситуация с ожидаемой продолжительностью жизни при рождении в стране (индикатором капитала здоровья и долголетия): с её увеличением на 1 единицу ВВП на душу населения (ППС) растет соответственно на 1,927 тыс. дол. США (рис. 3). Коэффициент корреляции ( $R = 0,7231$ ) свидетельствует о наличии тесной связи между признаками, а коэффициент детерминации ( $R^2 = 0,5229$ ) – о том, что вариация ВВП на душу населения (ППС) на 52,29% зависит от изменения ожидаемой продолжительности жизни в стране, а 47,71% – влияние факторов, не включенных в модель.

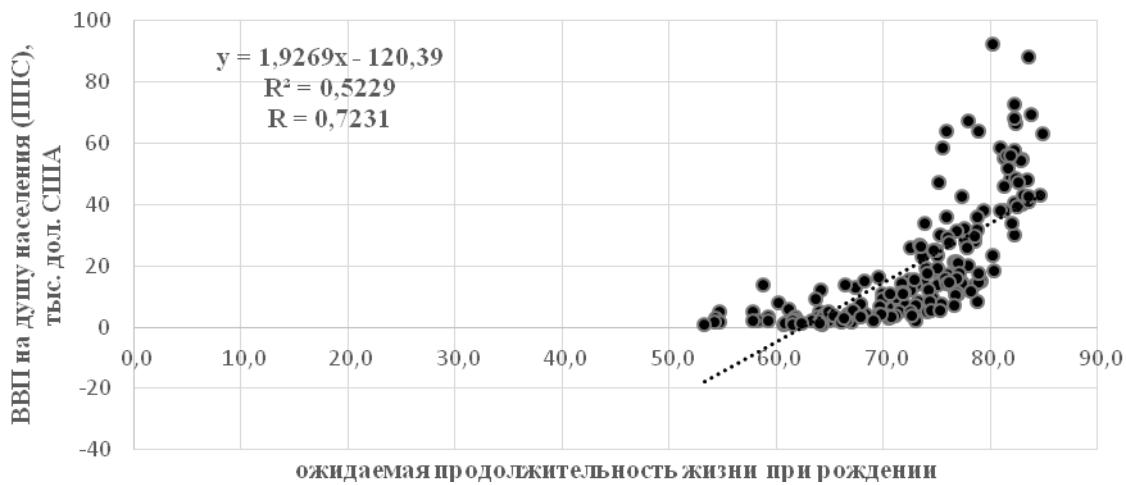


Рис. 3. Зависимость ВВП на душу населения (ППС) от ожидаемой продолжительности жизни при рождении в стране (построено автором на основе информации [9])

Увеличение ожидаемой в стране продолжительности обучения в школе (индикатора интеллектуального капитала) на 1 год сопровождается ростом ВВП на душу населения (ППС) на 4,64 тыс. дол. США (рис. 4). Коэффициент корреляции ( $R = 0,6948$ ) подтверждает наличие сильной связи между показателями, а коэффициент детерминации ( $R^2 = 0,4828$ ) свидетельствует о значимости фактора, включенного в модель.

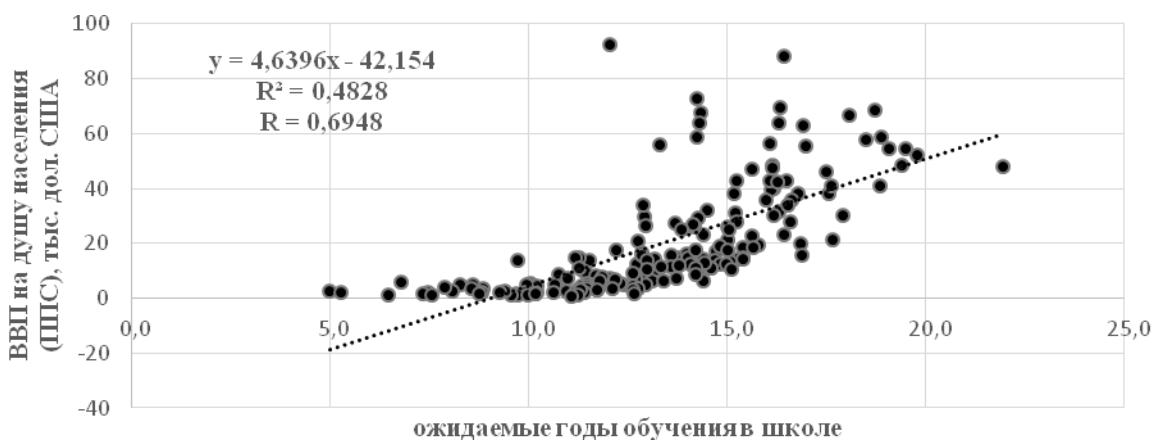


Рис. 4. Зависимость ВВП на душу населения (ППС) от ожидаемой в стране продолжительности обучения в школе (построено автором на основе информации [9])

Согласно проведенным расчетам, увеличение фактических средних лет обучения в школе (индикатора интеллектуального капитала) на 1 год сопровождается ростом ВВП на душу населения (ППС) на 4,4 тыс. дол. США, наличие сильной связи подтверждается коэффициент корреляции ( $R = 0,6881$ ) и детерминации ( $R^2 = 0,4735$ ) (рис. 5).

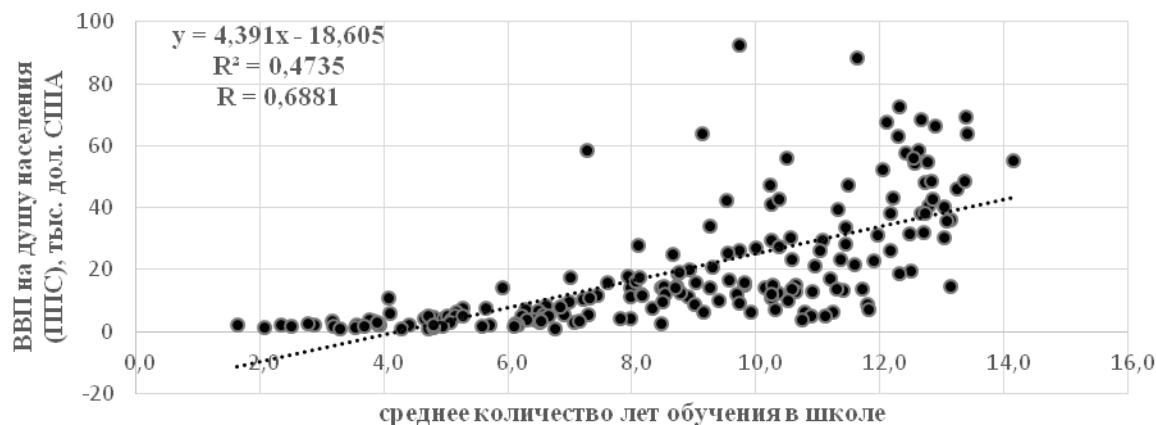


Рис. 5. Зависимость ВВП на душу населения (ППС) от средней в стране продолжительности обучения в школе (построено автором на основе информации [9])

Расчёты, проведенные с использованием информации [16], свидетельствуют о наличии очень тесной, близкой к функциональной зависимости между одним из индикаторов экологического баланса – общими выбросами  $\text{CO}_2$  (y) – и общим размером ВВП страны (ППС), (x):

$$y = 0,3902x - 3,2501; R^2 = 0,886; R = 0,9413.$$

К сожалению, увеличение ВВП страны (ППС) на 1 млрд. дол. США сопровождается ростом общих выбросов  $\text{CO}_2$  на 0,39 Мт, что подтверждает наличие конфликта между уровнем развития экономики и экологическим балансом, который возможно разрешить лишь благодаря использованию человеческого капитала.

Считаем, что сегодня, как никогда, актуализируется вопрос радикального изменения основных приоритетов развития человеческой цивилизации. На повестке дня – устойчивое развитие экономики вместо ее неконтролируемого роста, сокращение разрыва в экономическом развитии разных стран, повсеместное внедрение строжайших экологических стандартов, а также улучшение показателей качества жизни населения планеты.

Безусловно, реализация поставленных задач требует значительных вложений не только в технику и технологии, но и в человеческий капитал. При этом особое внимание, на наш взгляд, необходимо уделить развитию цифровой экономики, детерминантами которой являются доверие (основной элемент социального капитала) и профессионализм (характеристика интеллектуального капитала). Дальнейшая цифровизация экономики будет способствовать формированию социального капитала, так как будет улучшать коммуникации между экономическими агентами, что, в свою очередь, приведет к росту прибыли и повышению эффективности предпринимательской деятельности в целом благодаря снижению трансакционных

затрат и получению доступа к ограниченным ресурсам.

Еще одно перспективное и социально значимое направление формирования человеческого капитала – это инклузивное развитие экономики, которое предполагает инвестиции в сферы здравоохранения, образования и трансфер знаний с целью вовлечения в экономическую деятельность незанятой рабочей силы. Закономерно предположить, что инклузивность также будет создавать условия для имплементации основ справедливости и равенства возможностей, что является целью устойчивого развития экономики.

**Выводы.** Таким образом, на основе проведенных исследований нами сформулирована авторская дефиниция понятия «устойчивое развитие экономики» и выдвинута гипотеза о наличии тесной взаимосвязи его составляющих с основными элементами человеческого капитала.

Проведенные расчеты подтвердили взаимозависимости между индикаторами экономического процветания, экологического баланса и социального прогресса, а также капитала здоровья и долголетия, интеллектуального и социального капитала.

Для динамичного развития национальной экономики предложены меры по накоплению и эффективному использованию человеческого капитала, для обоснования целесообразности которых необходимо брать во внимание эколого-социо-экономические критерии – то есть, ориентироваться на устойчивое развитие экономики.

Перспективой дальнейших исследований является разработка системы индикаторов, которая позволяла бы осуществлять мониторинг и контроль выполнения заданий развития человеческого капитала в контексте реализации целей устойчивого развития экономики.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Adamowicz, W. Assessing ecological infrastructure investments / W. Adamowicz, L. Calderon-Etter, A. Entem, E. P. Fenichel, J. S. Hall, P. Lloyd-Smith, F. L. Ogden, J. A. Regina, M. R. Rad, R. F. Stallard // Proceedings of the National Academy of Sciences. – 2019. – Vol. 116 (12). – Pp. 5254-5261. DOI: 10.1073/pnas.1802883116.
2. Amiri, Z. Conservation agriculture, a selective model based on emergy analysis for sustainable production of shallot as a medicinal-industrial plant / Z. Amiri, M. R. Asgharipour, D. E. Campbell et al. // Journal of Cleaner Production. – 2021. – Vol. 292. – No. 126000. DOI: 10.1016/j.jclepro.2021.126000.
3. Cumminga, T. L. Achieving the national development agenda and the Sustainable Development Goals (SDGs) through investment in ecological infrastructure: A case study of South Africa / T. L. Cumminga, R. T. Shackletonb, J. Förstercd, J. Dinie, A. Khana, M. Gumulae, I. Kubiszewskif // Ecosystem Services. – 2017. – Vol. 27(B). – Pp. 253-260. DOI: 10.1016/j.ecoser.2017.05.005.
4. Doytch, N. The impact of foreign direct investment on the ecological footprints of nations / N. Doytch // Environmental and Sustainability Indicators. – 2020. – Vol. 8. – No. 100085. DOI: 10.1016/j.indic.2020.100085.
5. Dziawgo, L. Ecological investment funds in German-speaking Europe / L. Dziawgo // Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. – 2019. – Vol. 63(5). – Pp. 43-52. DOI: 10.15611/pn.2019.5.04.
6. Field, C. R. Quantifying the return on investment of social and ecological data for conservation planning. / C. R. Field, C. S. Elphick // Environmental Research Letters. – 2019. – Vol. 14. – No. 12. DOI: 10.1088/1748-9326/ab5cae.
7. Fujitaniab, M. L. Ecological and social constraints are key for voluntary investments into renewable natural resources / M. L. Fujitaniab, C. Riepea, T. Pagela, M. Buorocd, F. Santoule, R. Lassusc, J. Cucheroussetc, R. Arlinghausaf // Global Environmental Change. – 2020. – Vol. 63. – No. 102125. DOI: 10.1016/j.gloenvcha.2020.102125.
8. Gorjani, S. The advent of modern solar-powered electric agricultural machinery: A solution for sustainable farm operations / S. Gorjani, H. Ebadi, M. Trommsdorff et al. // Journal of Cleaner Production. – 2021. – Vol. 292. – No. 126030. DOI: 10.1016/j.jclepro.2021.126030.

9. Human Development Report 2020. Work for Human Development. UNDP. URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2020\\_human\\_development\\_report.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2020_human_development_report.pdf). (date of application: 25.08.2022).
10. Lee, Y. Revealed Preference and Effectiveness of Public Investment in Ecological River Restoration Projects: An Application of the Count Data Model. / Y. Lee, H. Kim, Y. Hong // Sustainability. – 2016. – Vol. 8(4). – No. 353. DOI: 10.3390/su8040353.
11. Mandera, M. Modelling potential hydrological returns from investing in ecological infrastructure: Case studies from the Baviaanskloof-Tsitsikamma and uMngeni catchments, South Africa. / M. Mandera, G. Jewittb, J. Dinic, J. Glendaydj, J. Blignautei, C. Hughesb, C. Maraif, K. Mazec, B. Waalg, A. Millsh // Ecosystem Services. – 2017. – Vol. 27(B). – Pp. 261-271. DOI: 10.1016/j.ecoser.2017.03.003.
12. Pamučar, D. Decision making to support sustainable energy policies corresponding to agriculture sector: Case study in Iran's Caspian Sea coastline. / D. Pamučar, M. Behzad, D. Božanić, M. Behzad // Journal of Cleaner Production. – 2021. – Vol. 292. – No. 125302. DOI: 10.1016/j.jclepro.2020.125302.
13. Vang, L. Socio-economic outcomes of ecological infrastructure investments. / L. Vang, R. Niels, F. Rasmus, S. Olesen, S. Shackleton // Ecosystem Services. – 2021. – Vol. 47(12). – No. 101242. DOI: 10.1016/j.ecoser.2020.101242.
14. World Energy Investment. International Energy Agency : Web site. URL: <https://www.iea.org/> (date of application: 25.08.2022).
15. Yue, Q. Managing agricultural water-energy-food-environment nexus considering water footprint and carbon footprint under uncertainty. / Q. Yue, P. Guo // Agricultural Water Management. – 2021. – Vol. 252. – No. 106899. DOI: 10.1016/j.agwat.2021.106899.
16. Zos-Kior, M. Modeling of the Investment Program Formation Process of Ecological Management of the Agrarian Cluster. / M. Zos-Kior, O. Shkurupii, I. Hnatenko, O. Fedirets, I. Shulzhenko, V. Rubezhanska // European Journal of Sustainable Development. – 2021. – Vol. 10(1). – No. 571. DOI: 10.14207/ejsd.2021.v10n1p571.
17. Грицаенко, Г. И. Теоретико-методологические основы концепции человеческого капитала / Г. И. Грицаенко // Вестник ДонНУ. Сер. В. Экономика и право. – 2022. – № 2. – С. 44-54.
18. Гузей, В. А. Генезис понятия «устойчивое развитие». Теоретические исследования сущности и содержания основных понятий концепции устойчивого развития / В. А. Гузей // Учет и статистика. – 2021. – № 4(64). – С. 32-44.
19. Курганов, М. А. Оценка устойчивого регионального развития с позиции реализации ценностей ключевых стейкхолдеров. / М. А. Курганов, Е. А. Третьякова // Journal of New Economy. – Т. 21, № 4. – С. 104-130. DOI: 10.29141/2658-5081-2020-21-4-6.
20. Лобановский, А. М. Устойчивость инновационного развития экономики и роль человеческого капитала / А. М. Лобановский // Научный журнал «Экономика. Социология. Право» – 2018. – №1(9). – С. 43-53.
21. Малышенко, А. Ю. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: сущность и практика / А. Ю. Малышенко, А. К. Киселев // Sciences of Europe. – 2019. – № 40. – Pp. 6-10.
22. Масько, Л. В. Устойчивое развитие и «зеленая» экономика: сущность и взаимообусловленность. / Л. В. Масько, Р. В. Гаврилов // Сельское хозяйство – проблемы и перспективы : сборник научных трудов. Гродно, 2020. – С. 140-151.
23. Пасенов, А. Н. Концепция устойчивого развития: теоретико-правовой аспект / А. Н. Пасенов // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Юридические науки. – 2020. – Т. 6 (72). № 2. – С. 319-327. DOI: 10.37279/2413-1733-2020-6-2-319-327.
24. Салихов, Б. В. Сущность устойчивого развития: определение ключевых понятий и качественная целостность / Б. В. Салихов, А. В. Семенов // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление. – 2019. – № 3 (30). – С. 7-14.
25. Сапрыкина, Л. Н. Теоретико-методологическое обоснование сущности понятия «устойчивое развитие предприятия» / Л. Н. Сапрыкина // Вести Автомобильно-дорожного института. – 2021. – № 4(39). – С. 102-110.
26. Теория и методология разработки концепции устойчивого развития Чувашской Республики на среднесрочную перспективу в условиях больших вызовов и социо-экологического ограничений : монография / Н. В. Морозова, И. А. Васильева, И. П. Данилов, И. П. Иваницкая. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – 284 с.
27. Устойчивое развитие регионов в условиях цифровой трансформации экономики : монография / Е. В. Кузьмина, М. И. Кузьмина, О. А. Минаева, И. А. Морозова, В. Ф. Трунина, С. А. Шевченко ; под науч. ред. И. А. Морозовой; ВолгГТУ. – Волгоград, 2020. – 124 с.

Поступила в редакцию 21.06.2022 г.

## **THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY**

*H. I. Hrytsaienko*

Based on the study and generalization of scientific publications, the author's definition of the concept of "sustainable economic development" is formulated. The hypothesis of the existence of a close relationship of its components with the main elements of human capital is put forward and confirmed. Measures are proposed for the accumulation and effective use of human capital with a focus on ecological, socio-economic criteria - that is, on the sustainable development of the economy.

**Keywords:** human capital, sustainable economic development, human development index, health and longevity capital, intellectual capital, social capital.

**Грицаенко Галина Ивановна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики  
ГОУ ВО «Мелитопольский государственный университет», г. Мелитополь  
gritsaenkogi@gmail.com  
+7-990-033-67-84

**Hrytsaienko Halyna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics  
Melitopol State University, city Melitopol

УДК 330.338.242

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО:  
МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

© 2022. Л. И. Дмитриченко, А. Н. Химченко

---

В статье обоснована необходимость активизации инвестиционной деятельности как условия накопления инвестиционных ресурсов для восстановления и развития экономики государства. Аргументировано положение о прогрессивном влиянии отношений государственно-частного партнёрства на инвестиционные процессы и на социально-экономическое развитие общества. Представлена точка зрения авторов на методологические аспекты государственно-частного партнёрства, в частности, проанализированы различные подходы к определению сущности государственно-частного партнёрства и предложены критерии их классификации. Показаны различия подходов и выделена их общая составляющая – производственные отношения партнёров, что даёт основание определять государственно-частное партнёрство как экономическую категорию. Отражено состояние государственно-частного партнёрства в Российской Федерации и подчёркнута актуальность использования данной системы отношений в Донецкой Народной Республике.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнёрство; инвестиции; инвестиционные процессы; критерии классификации государственно-частного партнёрства; модели государственно-частного партнёрства; концессии.

---

**Постановка проблемы.** Историческая практика показала, что во все времена в решении социально-экономических проблем – будь то проблема накопления казны или проблема экономического роста и развития, государство опиралось на силу частных предпринимателей, вступая с ними в отношения совместного использования инвестиционных ресурсов для реализации поставленных целей. В научной литературе достаточно подробно описаны различные формы этих взаимоотношений. Анализ генезиса таких отношений показывает, что характер, модели, методы и конкретные их формы существенно различались в зависимости от зрелости производительных сил и особенностей конкретного государства. В то же время становится понятным, что конструктивное взаимодействие государства с частными партнёрами является важнейшим условием эффективного функционирования современной рыночной экономики.

**Актуальность исследования.** Несмотря на зарождение отношений государства и бизнеса ещё в глубокой древности (в форме откупов, каптерства, частных наёмных армий и т.д.), их развитие во второй половине XX века получило новый толчок и новые формы, что дало основание учёным констатировать появление формы государственно-частного партнёрства (ГЧП). В современном мире отношения ГЧП активно используют более 100 стран мира, привлекая инвестиционные ресурсы и эффективно реализуя их в различных сферах и отраслях национальных экономик. Примечательно, что только немногим более чем в 20-ти странах мира существует нормативное регулирование отношений ГЧП в различных областях экономики, а именно: в образовании, здравоохранении, спортивной индустрии, транспорте, телекоммуникациях и т. д. [1]. Примечателен также и следующий факт: по данным российского центра ГЧП, рынок проектов государственно-частного партнерства не ощущил влияния расширения санкций. За январь–август 2022 года состоялось

коммерческое закрытие 65 проектов на сумму 234 млрд. руб. (без учета проектов коммунально-энергетической сферы с общим объемом инвестиций менее 100 млн. руб.). И хотя количество проектов осталось примерно на уровне 2021 года, общий объем инвестиций почти удвоился и составлял около 240 млрд. руб. Объем инвестиций частных партнёров остался примерно на уровне прошлого года и составил 139 млрд. руб. против 134 млрд. руб. в 2021 году [2].

Эти данные свидетельствуют об устойчивости и эффективности отношений ГЧП, что обуславливает необходимость активного их использования и поиска форм и моделей государственно-частного партнёрства, адекватных условиям государства. Известно, что для эффективного управления объектом, необходимо чёткое представление о его сущности и содержании.

**Анализ последних исследований и публикаций.** О непреходящей актуальности и практической значимости исследования отношений государственно-частного партнёрства свидетельствуют публикации, в которых рассматриваются самые различные аспекты ГЧП.

Среди публикаций последних лет (2020-2022 гг.) интерес вызывает статья ведущих учёных 46-го Центрального научно-исследовательского института Министерства обороны РФ Е.В.Горголы, Ю.В.Воронцовой и С.А.Звягинцева «Роль государственно-частного партнерства в обеспечении военно-инновационной сферы финансовыми ресурсами» [3]. Название статьи говорит само о себе и соответствует современному состоянию Российской Федерации, проводящей спецоперацию на Украине. Учёные анализируют возможности и формы участия частного капитала в развитии инновационных технологий в сфере оборонной промышленности. В ходе анализа они приходят к выводу о том, что в военных отраслях РФ имеет место низкий уровень использования отношений ГЧП, в отличие от зарубежных стран, где уровень развития государственно-частного партнёрства в военно-инновационной сфере весьма высокий. Учёные считают, что целесообразно использовать такую форму партнёрства как контракт полного жизненного цикла образцов вооружения, военной и специальной техники [3, с.125].

Заслуживает внимания анализ отношений ГЧП коллективом учёных Финансового университета при Правительстве РФ и Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, которые делают акцент на государственно-частном партнёрстве как на инструменте государственного управления трансформацией хозяйственных систем в направлении инновационного экономического развития [4, с.815-826].

В статье Веретенниковой А.Ю., старшего научного сотрудника Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, исследован региональный аспект развития отношений государственно-частного партнёрства, в том числе – возможность моделирования потенциала развития совместного финансирования и инвестирования социально значимых проектов [5].

Интерес представляет статья «Государственно-частное партнерство в финансовой модели социальной экономики», подготовленная коллективом учёных экономического факультета Высшей школы экономики. Статья написана по результатам исследований, проводимых в 2021-2022 годах в рамках темы «Эмпирические исследования финансовой модели социальной экономики». Авторы анализируют ГЧП в аспекте возможности его использования в реализации национальных проектов социальной направленности [6, с.1377-1392].

Нельзя обойти вниманием и весьма содержательную статью главного научного сотрудника Института экономики РАН РФ Князева Ю.К. «Новые возможности государственно-частного партнерства в кризисный период» [7, с. 1679-1692]. Учёный раскрывает возможности государственно-частного партнерства в России в условиях пандемии коронавируса и подчёркивает, что ГЧП «становится действенным средством поддержки государством частного бизнеса», что «способствует укреплению экономической безопасности России, как условия процветания экономики и социальной сферы страны» [7, с. 1679].

Можно приводить множество примеров анализа учёными различных аспектов государственно-частного партнёрства на современном этапе. Все они подтверждают актуальность и многогранность отношений ГЧП. При этом выявляются всё новые и новые формы, модели, механизмы, а также подтверждаются новые «плюсы» этих отношений и вскрываются недостатки (в основном) институционального характера государственно-частного партнёрства. Однако при всём многообразии аспектов и подходов к анализу ГЧП, на наш взгляд, недостаточно внимания уделяется исследованию собственно объекта – государственно-частного партнёрства как такового, его сущности и экономического содержания. Иными словами, недостаточно исследовано государственно-частное партнёрство как категория экономической науки, причём эта категория становится базовой для многих экономических исследований.

**Выделение нерешенной проблемы.** Предметом нашего исследования является методология и теория государственно-частного партнёрства, в частности – анализ сущности и экономического содержания категории «государственно-частное партнёрство», что представляется важным в аспекте поиска модели отношений ГЧП, адекватной состоянию производительных сил любого государства, в том числе – Донецкой Народной Республики (ДНР). Наша точка зрения основана на понимании того, что управлять объектом и использовать его для реализации цели можно только на основе понимания сущности и содержания объекта.

**Цель исследования:** Цель данной статьи: классифицировать различные подходы к определению и раскрыть сущность и экономическое содержание категории «государственно-частное партнёрство» как методологическую базу формирования и развития отношений ГЧП в Донецкой Народной Республике.

**Результаты исследования.** Несмотря на широкое распространение отношений государства с частным бизнесом, понимание учёными государственно-частного партнёрства как экономической категории сформировалось не сразу. Категория «государственно-частное партнёрство» – относительно новый феномен экономической теории, её научная парадигма находится в стадии становления. Это обуславливает множественность концептуальных подходов к анализу её сущности.

Опираясь на методологическое положение о том, что категории – это отражение существующих в обществе производственных отношений, считаем, что государственно-частное партнёрство априори является экономической категорией. Это вытекает уже из признания всеми авторами государственно-частного партнёрства как системы производственных отношений. Однако между государством и частными партнёрами не всегда возникали отношения в системе воспроизводства. Поэтому при определении сути категории «государственно-частное партнёрство» важно отделить многие существующие формы отношений государства и частных партнёров как таковые от отношений государства и бизнеса в понимания ГЧП как экономической категории, отражающей производственные отношения партнёров.

Исследование ГЧП в аспекте его идентификации как категории экономической теории (и экономической науки в целом) имеет практическое значение. Формировать и развивать отношения ГЧП, а тем более – управлять этим процессом и процессом реализации проектов ГЧП невозможно без чёткого представления о сущности этих отношений, определяемых категорией «государственно-частное партнёрство». Поэтому логичным является принятие в ДНР одним из первых – Закона «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве» [8]. Феномен государственно-частного партнёрства анализируется международными организациями, среди которых наибольшую активность проявляют World Bank, а также European Investment Bank [9-10].

В связи с распространением отношений государственно-частного партнёрства в странах СНГ (особенно в России, Украине и Казахстане) в экономической литературе последних десятилетий достаточно активно исследуют различные аспекты государственно-частного партнёрства известные учёные, среди которых доктора наук, профессора Брайловский И.А., Варнавский В.Г., Тазабеков А.Т. и другие [11-14].

Попробуем систематизировать методологические подходы к анализу понятийно-категориального аппарата теории государственно-частного партнерства, проанализировать точки зрения учёных и имеющие место в экономической литературе дефиниции ГЧП, а также обосновать авторское определение сущности государственно-частного партнёрства как экономической категории. Систематизация подходов и группировка определений категории «государственно-частное партнёрство» представлены в таблице 1.

Изучение определений категории «государственно-частное партнёрство» даёт основание для вывода о различии критериальных подходов к её пониманию. Мы выделяем, по крайней мере, пять различных подходов:

*правовой подход*, его сторонники делают акцент на правовом аспекте ГЧП, на том, что договор о партнёрстве оформляется юридически. Подчеркнём, что правовой подход опережает все другие подходы, поскольку для партнёров изначально важной была юридическая сторона их отношений;

*функциональный подход*, отражающий факт разделения функций партнёров, определение полномочий, функций и роли государства и частных предпринимателей; распределение рисков при реализации проекта ГЧП. Кроме того, сторонники функционального подхода обсуждают модели и механизмы отношений государства и бизнеса. В рамках этого подхода ГЧП рассматривается как фактор социально-экономического развития государства, как механизм привлечения инвестиций и т.п. Можно сказать, что особенностью такого подхода является pragматическая направленность ГЧП, что сказывается на понимании сущности этого феномена, а также на преобладании такого подхода в экономической литературе;

*микроэкономический подход*, согласно которому при определении сущности ГЧП авторы делают акцент на объекте (ГЧП-проекте), по поводу которого возникают партнёрские отношения;

*институциональный подход*, сторонники которого рассматривают государственно-частное партнёрство как организационный институт, который как бы стоит над государством и бизнесом, регулируя отношения партнёров и соблюдая выполнение ними функций в процессе реализации проекта ГЧП. Этот подход «вмещает» в себя три предыдущих подхода. Поскольку институт ГЧП действительно предполагает организационную сторону отношений, их юридическое закрепление и реализацию на микроуровне (относительно собственно проекта);

Таблица 1

## Принципиальные подходы и определения сущности государственно-частного партнерства

Автор, источник	Определения сущности ГЧП
1	2
<i>Правовой подход</i>	
Белицкая А.В. [15, с.8]	ГЧП – это юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество органов и организаций публичной власти и субъектов частного предпринимательства в отношении объектов, находящихся в сфере непосредственного государственного интереса и контроля, предполагающее объединение ресурсов и распределение рисков между партнёрами, осуществляющее в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное государственное и общественное значение.
Варнавский В.Г. [12, с.12]	ГЧП представляет собой юридически оформленную (как правило, на определенный срок), предполагающую соинвестирование и разделение рисков систему отношений между, с одной стороны, государством и муниципальными образованиями и, с другой стороны, гражданами и юридическими лицами, предметом которой выступают объекты государственной и муниципальной собственности, а также услуги, предоставляемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями.
Вилисов М.В. [16]	ГЧП – это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления.
Рубцова Н.В. [17, с.86 ]	ГЧП – это отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, с установлением гарантий прав и законных интересов сторон концессионного соглашения.
<i>Функциональный подход</i>	
Греф Г. [18]	«Применение механизмов частно-государственного партнерства способно обеспечить в первую очередь возможность осуществления общественно-значимых проектов в наиболее короткие сроки, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования. Во-вторых, повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса, как правило, более эффективного на рынке, чем государственные институты. Обеспечить снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения частных средств и переложения части затрат на пользователей (коммерциализации предоставления услуг), возможность привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий, повышение качества обслуживания конечных пользователей. Наконец, дают возможность сконцентрировать внимание государственных органов на наиболее свойственных им административных функциях и сократить государственные риски за счет распределения их между частным партнером и властью».
Дынин Е.А. [19, с.5-6]	ГЧП – это объединение ... ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.)
Игнатюк Н.А. [20]	ГЧП – это вид сотрудничества органов публичной власти с субъектами негосударственного управления, осуществляемый на основе объединения ресурсов, средств, собственности, усилий или потенциала и направленный на реализацию государственной политики, удовлетворение общественных потребностей, создание общественно значимых объектов или защиты социальных, трудовых и иных прав граждан
Леонова Г.И. [21, с.286]	ГЧП можно описать упрощённо. «Находится некий частный инвестор, в обязанности которого входит создать или реконструировать некий объект за свой счёт, который в дальнейшем будет состоять в собственности государства или местных органов самоуправления. ... Кроме того, взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе».

Окончание табл. 1

1	2
<i>Мочальников В.Н. [22]</i>	<i>ГЧП – альтернатива приватизации, т.е. процессу преобразования собственности посредством передачи государственной (муниципальной) собственности в частные руки. Механизм ГЧП традиционно применяется в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но на развитие которых у государства отсутствуют средства или их недостаточно (жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и др.).</i>
<i>Узунов В.В. [23, с.120]</i>	<i>ГЧП – это «сотрудничество между государственной властью и частным сектором с целью финансирования и привлечения инвестиций, реализации совместных проектов и программ, разработки научных исследований и обеспечения региональных социально-экономических систем инновационной продукцией».</i>
<i>Микроэкономический подход</i>	
<i>Черданцев В.П. [24, с.257]</i>	<i>ГЧП – это взаимодействие государства и бизнеса «после объединения ресурсов»..., что позволяет «привлечь частные инвестиционные ресурсы для повышения качества произведённых товаров, работ и услуг, и при этом повысить конкурентоспособность бизнеса».</i>
<i>Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» [25, с.173]</i>	<i>«Государственно-частное партнерство представляет собой среднесрочные и долгосрочные отношения между государственным и частным сектором; партнерство включает в себя распределение рисков и доходов, а также использование квалификации и ресурсов государственного и частного сектора для достижения намеченных стратегических результатов...».</i>
<i>Институциональный подход</i>	
<i>Авксентьев М.Ю. [26, с.4]</i>	<i>ГЧП – это «сочетание умений и возможностей государства и частных институтов для предоставления общественно необходимых услуг, при котором партнеры договариваются делить риски и прибыли/убытки совместного проекта».</i>
<i>Варнавский В.Г. [27, с.173]</i>	<i>ГЧП – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг.</i>
<i>Мерзлов И.Ю. [28, с.455-457]</i>	<i>ГЧП – это институт реализации государственной политики, «механизм стимулирования привлечения частных инвестиций в инфраструктурные отрасли». При этом ГЧП само по себе имеет институционально-правовую основу.</i>
<i>Никифорук О.И., Гусев Ю.В., Чмырёва Л.Ю. [29, с.80]</i>	<i>ГЧП – это «актуальный инструмент ... преодоления разрыва между потребностью в развитии многих отраслей промышленности, модернизации существующей и создании новой инфраструктуры»; роль ГЧП – обеспечить синергию взаимодействия государства или других публичных институтов и частного сектора для решения общественно значимых задач...»</i>
<i>Теоретико-методологический подход</i>	
<i>Брайловский И.А. [11, с.70]</i>	<i>ГЧП – это экономическая категория, отражающая систему производственных отношений. «...государственно-частное партнерство – это система взаимовыгодного экономического сотрудничества государственного и частного секторов экономики с возможностью привлечения третьих лиц, основанная на стремлении к максимальной эффективности реализации экономических потребностей и интересов сторон в условиях ограниченности ресурсов отдельной стороны и возможности их эффективного использования, определенным образом организационно-юридически оформленная».</i>

\* Составлено авторами

*теоретико-методологический подход*, свойственный учёным – представителям экономической теории. На наш взгляд, такой подход является наиболее ёмким и методологически обоснованным. Сторонники этого подхода рассматривают государственно-частное партнёрство как систему социально-экономических

отношений. А это означает, что такой подход предполагает: а) исследование сущности и содержания отношений партнёров; б) юридическую сторону этих отношений; в) распределение и закрепление функций партнёров; г) отношения относительно объектов, (микро-подход), по поводу которых возникают отношения ГЧП.

Таким образом, анализ представленной классификации и авторских определений сущности и экономического содержания государственно-частного партнёрства даёт основание для вывода:

государственно-частное партнёрство некорректно ограничивать лишь правовой формой его организации. Юридическое оформление партнёрства – это естественное состояние любого экономического субъекта по отношению с другими субъектами, особенно если это состояние связано с товарно-денежными отношениями;

определять государственно-частное партнёрство как институт реализации инвестиционных проектов – также ограничивает экономическое содержание этого феномена;

рассматривать лишь функции государственно-частного партнёрства – значит «выхолащивать» его экономическую сущность, ибо функции (в том числе привлечение инвестиций) реализуют все хозяйствующие субъекты (функция накопления – это важнейшая функция экономических субъектов во все времена);

ограничиваться микроуровнем исследования государственно-частного партнёрства (реализация конкретного проекта) – значит не учитывать социально-экономические эффекты на уровне региона, государства и даже на международном уровне;

логично рассматривать государственно-частное партнёрство как экономическую категорию, как систему отношений государства и частных партнёров, основанную на привлечении инвестиций, их эффективном использовании и получении обоюдного для партнёров социально-экономического эффекта. Разумеется, все отношения во все времена скрепляются законом, юридически оформляются.

Такое понимание сущности государственно-частного партнёрства согласуется с его определениями в официальных международных организациях и документах государств мира. Так, в документах Всемирного Банка значится: «Государственно-частное партнерство обычно основано на соглашении или контракте между государством и частным сектором для совместной реализации инфраструктурных проектов с возможной передачей прав собственности на полученные результаты частному сектору» [9].

Федеральный закон РФ «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации» определяет ГЧП следующим образом: «Государственно-частное партнёрство, муниципально-частное партнёрство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера ... и частного партнёра ... в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [30]. Аналогичное определение имеет место и в Законе ДНР «О государственно-частном и муниципально-частном партнёрстве» [8].

Эффективность отношений ГЧП обусловила его широкое распространение в России. Даже в современных условиях спецоперации и санкций налицо позитивная тенденция развития государственно-частного партнёрства. Так, по данным Центра ГЧП РФ, за 8 месяцев 2022 года общий объем инвестиций в завершённых проектах ГЧП был

в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период 2021 года, из них 59% – частные инвестиции. В среднем на один проект приходится 3,7 млрд. руб. С июня наблюдается рост числа запущенных проектов. Кроме того, в июле 2022 года было запущено 36 конкурсных процедур и опубликовано 52 частные инициативы на 202,4 млрд. руб., что стало рекордной суммой с начала года. При активной реализации мер поддержки и стимулирования инвестиций по итогам 2022 года коммерческое закрытие могут пройти до 150 ГЧП-проектов с общим объемом инвестиций до 370 млрд. руб. [31, с.6].

Практика показывает, что одной из основных форм ГЧП является *концессионное соглашение* (от лат. *concessio* – разрешение, уступка). На наш взгляд, эта форма ГЧП должна получить широкое распространение в условиях Донецкой Народной Республики при отсутствии достаточного объема инвестиционных ресурсов. В качестве практического примера эффективного применения концессий в отечественной истории показательным является период НЭПа и индустриализации в СССР. В 20-е годы XX века концессии создавались в широкой сфере отраслей народного хозяйства советского государства. Проектирование и строительство практически всех заводов того времени, создание новых отраслей промышленности были во многом обеспечены, благодаря сотрудничеству с иностранными фирмами посредством концессии. Более 80% их общего количества были сосредоточены в сфере добычи цветных металлов, нефти, в металлургии, в эксплуатации лесных, рыбных ресурсов, в машиностроении, электроэнергетике и т. п. Необходимо подчеркнуть весьма существенное влияние иностранного капитала на концессии в сфере городской инфраструктуры, коммунального хозяйства в крупных городах. Концессия как модель государственно-частного партнерства сыграла важную роль в экономическом развитии страны. Учитывая современное состояние разрушенной экономики ДНР, концессионные соглашения представляются базовой формой развития отношений ГЧП, в рамках которых можно аккумулировать инвестиционные ресурсы и реализовать целевые установки Республики.

**Выводы.** При внимательном изучении точек зрения на государственно-частное партнерство и критерии разграничения подходов к определению его сущности и экономического содержания, становится понятной условность такого разграничения. В конечном счёте имеем следующее: все авторы склонны к pragматическому подходу к толкованию ГЧП (функциональный аспект); все рассматривают ГЧП в аспекте реализации конкретных проектов (микроэкономический аспект); все анализируют ГЧП как институт реализации целей партнёров (институциональный аспект); все подчёркивают необходимость правового закрепления отношений партнёров (правовой аспект); все говорят об *отношениях* государства и инвесторов (теоретико-методологический, политico-экономический аспект). В этой иерархии каждый автор делает акцент на наиболее важном (с его точки зрения) аспекте. При этом игнорируется аспект социально-экономических отношений, что имеет первостепенное значение для формирования адекватной модели государственно-частного партнерства.

Таким образом, *государственно-частное партнерство как экономическая категория* – это система производственных отношений государства и частных партнёров, основанная на привлечении и использовании инвестиций с целью реализации социально значимых проектов и юридически закреплённых обоюдных интересов партнёров.

Такое определение обуславливает формирование концепции развития отношений государственно-частного партнерства, в которой чётко определена цель этих отношений; выделен объект по поводу которого они формируются; определены

инвестиционные ресурсы партнёров с распределением доли каждого и степени ответственности (риска) при реализации проекта; разработан механизм реализации проекта и режим (налоговый, таможенный и т.п.), обуславливающий социально-экономический эффект.

Перспективной формой ГЧП для современного состояния Донецкой Народной Республики представляется подтверждённая практикой концессионная форма отношений государства и частного бизнеса, в том числе – иностранного. Однако это требует дальнейшей работы по определению правовых норм, регулирующих данную систему отношений.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Проблемы инфраструктуры решают банки. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.vedomosti.ru/industry/infrastructure\\_development/articles/2022/09/06/939370-problemi-infrastrukturi-reshayut-banki](https://www.vedomosti.ru/industry/infrastructure_development/articles/2022/09/06/939370-problemi-infrastrukturi-reshayut-banki) (дата обращения: 08.06.2022).
2. ГЧП-проекты не заметили кризиса. Мониторинг инфраструктуры. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5558227> (дата обращения: 02.06.2022).
3. Горгола Е.В. Роль государственно-частного партнерства в обеспечении военно-инновационной сферы финансовыми ресурсами / Е.В.Горгола, Ю.В.Воронцова Ю.В, С.А.Звягинцев // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – № 1. – С. 125-138.
4. Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство в системе инструментов государственного управления инновационно направленным экономическим развитием / И.Н.Макаров, В.И.Титова Ю.В.Сухина // Экономика, предпринимательство и право. – 2021. – № 4. – С. 815-826.
5. Веретенникова А.Ю. Моделирование потенциала развития совместного финансирования и инвестирования в регионах России / А.Ю.Веретенникова // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – Том 12. – № 4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [1economic.ru/lib/116522.pdf](https://1economic.ru/lib/116522.pdf) (дата обращения: 11.06.2022).
6. Бровчак С.В. Государственно-частное партнерство в финансовой модели социальной экономики / С.В.Бровчак, А.А.Смирнова, И.А.Зотов, А.Р.Мингазов, А.Д.Головко // Экономика, предпринимательство и право. – 2022. – Том 12. – № 4. – С. 1377-1392. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [1economic.ru/gr/epp-papers/114477.pdf](https://1economic.ru/gr/epp-papers/114477.pdf) (дата обращения: 11.06.2022).
7. Князев Ю.К. Новые возможности государственно-частного партнерства в кризисный период Ю.К.Князев // Экономическая безопасность. – 2022. – Том 5. – № 4. – С.1679-1692. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1economic.ru/lib/116208> (дата обращения: 12.06.2022).
8. Закон ДНР «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве», №188-ІНС от 11.08.2017, действующая редакция по состоянию на 01.02.2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/zakon-donetskogo-narodnoj-respubliko-o-gosudarstvenno-chastnom-i-munitsipalno-chastnom-partnerstve/> (дата обращения: 24.05.2022).
9. Private Participation in Infrastructure Projects Database // The World Bank Group — The Public-Private Infrastructure Advisory Facility. 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ppi.worldbank.org/en/ppi> (дата обращения: 28.05.2022).
10. Review of the European PPP Market in 2021 [Electronic resource] / European Investment bank. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eib.org/en/publications/epec-market-update-2021\\_en.pdf](http://www.eib.org/en/publications/epec-market-update-2021_en.pdf). (дата обращения: 28.05.2022).
11. Брайловський І.А. Моделі і механізми державно-приватного партнерства: реалізація в Україні / І.А.Брайловський. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2014. – 376 с.
12. Варнавский Государственно-частное партнерство. – М.: ИМЭМО РАН. – 2009. В 2-х томах. Т. 1 – 312 с. – С.12.
13. Варнавский В.Г. Место и роль государственно-частного партнерства в системе экономических категорий: попытка системного анализа / В. Г. Варнавский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.econorus.org/consp/files/x3yb.doc](http://www.econorus.org/consp/files/x3yb.doc) (дата обращения: 15.05.2022).
14. Тазабеков, А.Т. Изучение мирового опыта государственно-частного партнерства как важная предпосылка дальнейшего экономического развития Казахстана [Текст] / А. Т. Тазабеков // Экономическое обозрение. – 2005. – № 2. – С. 56.

15. Белицкая А.В. Государственно-частное партнерство: понятие, содержание, правовое регулирование; автореф. диссертации ... кандидата юридических наук : 12.00.03/ А.В.Белицкая. – Москва, 2011. – 24 с.
16. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политico-правовой аспект / М.В.Вилисов / Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. – М., 2013.
17. Рубцова Н.В. О правовой сущности государственно-частного партнерства V Ежегодная научная конференция «Государственно-частное партнерство в сфере транспорта: модели и опыт». Сборник тезисов докладов. Институт «Высшая школа менеджмента» Санкт-Петербургского государственного университета, 7 июня 2019 г. Санкт-Петербург. – 100 с. – С.85-88.
18. Греф Г. Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства в России. 22.02.2007 / Г.Греф. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://viperson.ru/articles/german-gref-problemy-i-perspektivy-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossii> (дата обращения: 18.05.2022).
19. Дынин Е.А. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве / Е.А.Дынин // Общество и экономика. – 2007. – № 5-6.
20. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнёрство: учебник / Н.А. Игнатюк. – М.: Литагент «Юстициформ», 2012. – 382 с.
21. Леонова Г.И. Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнёрства / Г.И.Леонова // Индустриальная экономика, 2022. – №3. – Том 4. – С. 285-289. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva> (дата обращения: 23.05.2022).
22. Мочальников В.Н. Государственно-частное партнерство: отечественный опыт, мировые тенденции, вектор развития для России / В.Н.Мочальников. – М.: Экономика. – 2012. – 351 с.
23. Узунов, В. В. Державно-приватне партнерство в узгоджені інтересів суб'єктів інноваційної політики [Текст] / В. В. Узунов // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 21. – С. 119–122.
24. Черданцев В.П. Развитие и эффективная деятельность государственно-частного партнёрства в России / В.П.Черданцев // Московский экономический журнал. – 2022. – №1. – С. 258-266. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-i-effektivnaya-deyatelnost-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossii> (дата обращения: 23.05.2022).
25. Использование концессии как формы государственно-частного партнерства для реализации крупных предпринимательских проектов в автодорожной отрасли РФ. Отчет по научно-исследовательской работе/НОУ «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт)». — М.: МИРБИС, 2007.
26. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / М. Ю. Авксентьев. – К., 2010. – 20 с. : табл.
27. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления / В.Г.Варнавский // Отечественные записки. – 2004. – №6. – С. 172-180.
28. Мерзлов И.Ю. Институциональные основы развития государственно-частного партнёрства / И.Ю.Мерзлов // Российский журнал экономики и права. – 2021. – Том 15. – №3. – С. 455-470.
29. Нікіфорук О.І. Державно-приватне партнерство: інституціональне середовище для розвитку та модернізації інфраструктури України /О.І. Нікіфорук, Ю.В.Гусєв. Л.Ю.Чмирьова // Економіка і прогнозування. 2018, №3. – С. 79-101.
30. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ, в редакции от 11.06.2022. №154-ФЗ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/) (дата обращения: 29.05.2022).
31. Инвестиции в инфраструктуру и ГЧП в 2022 году. Аналитический обзор. – Центр ГЧП. – М.:Росинфра, 2022. – 43 с.

Поступила в редакцию 08.06.2022 г.

## PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP: RESEARCH METHODOLOGY AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

*L. I. Dmytrychenko, A. N. Khimchenko*

The article substantiates the need to intensify investment activity as a condition for the accumulation of investment resources for the restoration and development of the state economy. The position on the progressive influence of public-private partnership relations on investment processes and on the socio-economic development of society is argued. The point of view of the authors on the methodological aspects of public-private partnership is presented, in particular, various approaches to determining the essence of public-private partnership are analyzed and criteria for their classification are proposed. Differences in approaches are shown and their common component is highlighted - industrial relations of partners, which gives grounds to define public-private partnership as an economic category. The state of public-private partnership in the Russian Federation is reflected and the relevance of using this system of relations in the Donetsk People's Republic is emphasized.

**Keywords:** public-private partnership; investments; investment processes; criteria for classifying public-private partnerships; models of public-private partnership; concessions.

### **Дмитриченко Лилия Ивановна**

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

dmytrychenko.dli@donnu.ru

+7-949-320-15-26

### **Химченко Андрей Николаевич**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» г. Донецк

khimchenko.kam@donnu.ru

+7-949-381-53-75

### **Dmytrychenko Liliya**

Doctor of Economics, Professor

Donetsk National University, Donetsk

### **Khimchenko Andrey**

cand. economy Sciences, Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Theory

Donetsk National University, Donetsk

УДК 339.138

## ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ БРЕНДУ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

© 2022. *В. В. Дудник*

---

Осуществлен анализ сущности понятия «лояльность бренду» и ее основных типов, выделены преимущества бренда при достижении высокой степени лояльности потребителей к его продукции. Определены основные условия достижения лояльности потребителей. Представлен анализ основных подходов к оценке уровня лояльности потребителей бренду.

**Ключевые слова:** лояльность; бренд; потребители; оценка лояльности.

---

**Постановка проблемы.** В современном мире в условиях острой конкуренции все большее число потребителей переключается с одного бренда на другой, и потеря клиентской базы может нанести ущерб долгосрочному развитию компании, а также снизить ее прибыль. Поэтому в последнее время маркетологи все больше внимания уделяют удержанию текущих клиентов. Согласно статистическим данным затраты на завоевание нового клиента в пять раз превышают суммы на удержание существующего клиента. Многие компании открыто заявляют, что привлечение новых клиентов приносит убытки. Они считают, что секрет роста продаж заключается в повышении лояльности клиентов и повторных продажах.

Поэтому целью любой компании является построение здоровых отношений с клиентами и повышение их лояльности к бренду. Однако стремительное развитие однородности продукции усугубляет потенциальную возможность для потребителей сменить бренды. Таким образом, определение факторов, влияющих на выбор того или иного бренда, алгоритма их использования, а также методики оценки лояльности потребителей бренду имеет важное значение для компаний, пытающихся удержать свою клиентуру.

**Актуальность темы исследования.** Одним из ключевых вопросов теории и практики маркетинга последних десятилетий является формирование, поддержание и развитие лояльности к бренду с целью получения устойчивых конкурентных преимуществ. Бренды стали ценным активом, в то время как эффективность управления брендом считается необходимой для успеха любой компании. Таким образом, развитие и долгосрочное повышение лояльности к бренду является целевой функцией любого бизнеса, который желает сохранить конкурентные позиции на рынке и увеличить общий капитал бренда и рыночную стоимость предприятия.

**Анализ последних публикаций.** Теоретическим и прикладным аспектам процесса управления брендом и его функциональным составляющим посвящены работы классиков бренд-менеджмента Д. Аакера, Т. Гэда, К. Лейн Келлера, Дж. Траута и др. Формирование, управление и оценка потребительской лояльности бренду отражены в работах многих зарубежных и отечественных авторов, таких как И.В. Алешина, И. Ансофф, В.В. Бакаева, Е.П. Голубков, Д.Е. Горелик, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, С.А. Мамонтова, А.В. Наумова, В.В. Салий, А.В. Цысарь и др.

Большинство публикаций исследователей содержит большой диапазон мнений относительно отдельных аспектов процесса формирования, управления и оценки потребительской лояльности бренду.

**Выделение нерешённых проблем.** Среди специалистов по обратной связи с клиентами существует консенсус в отношении определения зависимости роста бизнеса от повышения лояльности клиентов. На данный момент не существует единой методики определения и измерения лояльности клиентов. Поэтому оценку потребительской лояльности бренду необходимо рассматривать в рамках системного подхода в маркетинге, который позволит показать причинно-следственную связь между лояльностью клиентов и прибылью компании.

**Цель работы** – исследование сущности понятия «лояльность потребителей» и методик ее оценки.

**Результаты исследования.** Поскольку лояльность к бренду позиционируется как наиболее важное измерение капитала бренда, необходимо определить сущность данного понятия. В 1923 г. была сделана первая попытка определить «лояльность бренду» со стороны потребителей. Определение лояльности было предельно простым: «Потребитель, лояльный бренду, — это человек, который покупает ваш бренд в 100% случаев». Другие авторы впоследствии определяли «лояльность» и как «схему предпочтения одной марки при каждой покупке продукта».

Словарь Американской ассоциации маркетинга (AMA) определяет лояльности к бренду «как ситуацию, при которой потребитель обычно покупает один и тот же продукт или услугу одного и того же производителя неоднократно в течение долгого времени, а не покупает ее у других в рамках данной категории».

Д. Аакер определяет лояльность как «меру приверженности потребителя бренду» [1]. По его мнению, лояльность отражает вероятность перехода потребителя на другой бренд, особенно когда этот бренд вносит изменения в цену, характеристики продукта, коммуникационные или дистрибуторские программы. При возрастании лояльности снижается склонность потребителей к восприятию действий конкурентов. Тем не менее, концепция лояльности к бренду гораздо сложнее, чем отражено в определении AMA или Д. Аакера.

Р. Оливер разработал концептуальную основу лояльности потребителей к бренду, учитывающую полный спектр измерений, используя модель иерархии эффектов с когнитивными, аффективными, конативными (поведенческие намерения) и измерениями действий (поведение при повторной покупке) [2]. Таким образом, лояльность к бренду трансформируется в обязательство повторно приобрести и использовать предпочитаемый продукт, а также постоянно обслуживаться в будущем, тем самым вызывая повторные покупки одного и того же бренда или набора брендов, несмотря на ситуационные влияния и маркетинговые усилия, потенциально способные вызвать переключение поведения.

Покупательскую лояльность часто путают с удовлетворением. Удовлетворение появляется, когда покупатель доволен и не жалеет о потраченных средствах. Лояльность — это, в первую очередь, положительное отношение покупателя к конкретному предприятию. Ключевым фактором лояльности является то, что марку невозможно переместить на другое имя или символ без больших затрат и значительного снижения объемов продаж и прибылей.

Таким образом, лояльность достигается при выполнении ряда условий:

потребитель должен иметь устойчивое предпочтение данного бренда всем остальным;

потребитель должен иметь желание совершить повторную покупку и в дальнейшем продолжать приобретать данную марку;

для этого у потребителя должно возникнуть чувство удовлетворенности по отношению к бренду;

потребитель должен быть нечувствительным к действиям конкурентов;

в структуре лояльности у потребителя должен преобладать эмоциональный компонент над рациональным;

необходимо задать временную переменную (т.е. в течение какого отрезка времени будут действительны все перечисленные условия).

Одной из основ фундамента лояльности клиентов является положительный опыт, полученный ими после приобретения интересной им продукции. Клиенты, удовлетворённые покупкой, с большой вероятностью будут доброжелательно относиться и к другим товарам или услугам этой компании, особенно к принципиально новым. Для лояльного клиента будет являться честью быть одним из первых владельцев товаров или услуг, которые ещё никогда не выпускались. Одним из ярких примеров в мировой практике такого явления является продукция компании Apple – лояльные клиенты этой компании подняли эмоционально её продукцию на уровень культа.

Также нельзя забывать ещё про одну важную составляющую лояльности клиентов – доверие. Доверие – очень важный фактор для покупки и отношения покупателя к товару или услуге. В основном, сейчас продавцы настроены за любую цену продать товар/услугу и мало уделяют внимания необходимости данного продукта потребителю, а также соответствуя ценового уровня возможностям потребителя, не говоря уже о его будущем эмоциональном состоянии после совершения такой покупки. Поэтому не стоит обманывать клиента или продавать ему то, что ему не нужно, дороже аналогов, при наличии более дешёвых в продаже.

Лояльность покупателя основывается также на определённой положительной эмоции, которую вызывает именно этот товар или услуга. Поэтому, если клиент действительно лоялен, то он будет постоянно покупать этот товар из принципа и уверенности, что он получит товар высокого качества. А самое главное, лояльный потребитель не поддастся на заманчивые предложения конкурентов.

Лояльность покупателя также связывают с любовью к определённому бренду – это новый, высший уровень восприятия – чувственный. Клиент при выборе товара руководствуется не только рациональной составляющей – качественно, дёшево, а и иррациональной – люблю именно это. Поэтому можно утверждать, что для получения лояльного клиента нужно завоевать его сердце и полюбить его душу.

Лояльным потребителем считают такого, который:

1. Сохраняет стойкое предпочтение к продукции компании или торговой точки относительно других.
2. Имеет желание и регулярно совершает повторные покупки.
3. Покупает широкий спектр продукции компании или ассортиментный ряд торговой точки.
4. Рекомендует продукцию компании своим друзьям и знакомым.
5. Стойкий к предложениям конкурентов [3].

Традиционная маркетинговая литература выделяет следующие основные типы лояльности:

1. Поведенческая лояльность – это когда потребитель покупает товар определённой марки или делает покупки в одной торговой точке, но у него отсутствует любая приверженность. Покупатель безразличен к этой торговой марке или торговой точке и с лёгкостью сменит её на любую другую, даже без лучшего предложения со

стороны другой. Данному типу лояльности присуще то, что в структуре лояльности преобладает рациональный компонент над эмоциональным.

2. Аффективная лояльность или лояльность, связанная с отношением – это когда потребитель заинтересован в покупке именно определённой марки или заинтересован совершать покупки в этой торговой точке. Потребитель готов покупать эту торговую марку продолжительное время. Этот тип лояльности характеризуется высоким уровнем эмоциональной приверженности покупателя и его глубоким удовлетворением от совершения покупки.

3. Комплексная лояльность – лояльность, рассматривающая определённую комбинацию поведенческой и аффективной лояльности. Для комплексного определения лояльности бренда, как правило, используют матрицу «повторные покупки/удовлетворённость», в основе которой лежит деление потенциальных и реальных потребителей по степени их поведенческой и аффективной лояльности. С точки зрения классификации комплексная лояльность бренда включает несколько её подтипов (рис. 1):

истинная лояльность бренду: покупатель удовлетворен брендом и постоянно покупает его, испытывая высокую степень эмоциональной привязанности. Данный сегмент покупателей представляет собой наиболее устойчивую часть клиентуры, которая наименее чувствительна к действиям конкурентов;

ложная лояльность бренду: покупатель не удовлетворен брендом, однако покупает его – по причинам, не связанным с эмоциональной приверженностью бренду. В такой ситуации марочный продукт приобретается в связи с сезонными или накопительными скидками, временной недоступностью конкурирующей марки, недостаточной осведомленностью об альтернативных предложениях;

латентная (скрытая) лояльность бренду: покупатель удовлетворен брендом (или высоко оценивает бренд, не имея опыта его потребления), однако не покупает его – возможно, по таким причинам, как высокая цена, отсутствие его в продаже. Когда же у покупателя появляются благоприятные возможности для совершения покупки, приобретается именно данный бренд;

отсутствие лояльности бренду: покупатель не удовлетворен брендом и не покупает его. Сюда относятся клиенты конкурентов, входящие в группы как истинной, так и ложной лояльности [4].

	<b>Высокая удовлетворённость маркой</b>	<b>Низкая удовлетворённость маркой</b>
<b>Повторные покупки марки</b>	Истинная лояльность	Ложная лояльность
<b>Покупка конкурирующей марки</b>	Латентная лояльность	Отсутствие лояльности

Рис. 1. Виды комплексной лояльности [4]

Среди преимуществ высокой степени лояльности к бренду традиционно включается возможность применять премиальную ценовую политику, большую переговорную силу в отношении каналов сбыта, снижение затрат на продажу, более высокие барьеры для потенциальных новых входов в категорию продуктов и повышенный потенциал успеха расширения бренда к соответствующим категориям товаров. Тем не менее, несмотря на то, что высокая степень лояльности среди клиентов порождает ряд специфических конкурентных преимуществ, все положительные

эффекты можно сгруппировать по двум основным направлениям: снижение маркетинговых затрат и увеличение выручки бренда.

Клиенты могут проявить свою лояльность к бренду несколькими способами: они могут выбрать остаться с поставщиком, и они могут увеличить количество покупок или частоту своих покупок или даже и то, и другое, тем самым увеличивая доходы бренда. Они также могут стать защитниками бренда, стремясь играть важную роль в принятии решений другими людьми, тем самым снижая затраты бренда на маркетинговые коммуникации.

Лояльность также улучшает процесс привлечения новых клиентов. Довольные и лояльные клиенты, как правило, обеспечивают узнаваемость бренда и уверенность новым клиентам посредством общения «из уст в уста». С другой стороны, потенциальный клиент лучше оценивает бренд, если этот бренд воспринимается как имеющий лояльную клиентскую базу.

Чтобы эффективно управлять лояльностью к бренду, необходимо рассмотреть подходы к ее измерению, как практический инструмент ее использования в повышении эффективности деятельности предприятия и увязки ее с прибыльностью.

Большинство методик оценки лояльности к бренду можно классифицировать либо как поведенческие – основанные на фактических покупках, наблюдаемых в течение определенного периода времени, – либо как аффективные – основанные на заявленных предпочтениях, обязательствах или намерениях совершить покупку. Как правило, процедуры оценки отношения и поведенческой лояльности связаны положительной корреляцией. Тем не менее, корреляция не идеальна, поэтому существует необходимость в двойном подходе к оценке лояльности к бренду.

К решению вопроса оценки лояльности подключилось очень много учёных и, в следствии, было разработано множество разнообразных концепций и методов параметрической оценки лояльности потребителей. Но в связи с тем, что понятие лояльности потребителя является комплексным, возникло большое разнообразие подходов, которые порой противоречат друг другу. Учитывая сложность комплексного анализа лояльности, очень распространено использование упрощённых методов оценки степени лояльности, основывающихся на одном параметре, например, относительная частота совершения покупок. Следует также заметить, что на данный момент не существует единого унифицированного подхода для измерения уровня лояльности потребителей. Наиболее распространённые концепции и методы оценки уровня лояльности потребителя приведены в таблице 1.

Одним из наиболее практических подходов к оценке лояльности, заслуживающий особого внимания, является подход Д. Аакера, который предлагает оценку, основанную на поведении и на составляющих лояльности [6]. С одной стороны, оценки лояльности, основанные на поведении, учитывают фактические модели покупок клиентской базы, используя такие показатели, как процент повторной покупки товаров бренда, процент покупок, которые были совершены по каждому приобретенному бренду с учетом последних приобретений, или количество брендов, приобретенных клиентом за последнее время. Несмотря на объективность, данные о поведении клиентов имеют ограничения, поскольку их получение может быть неудобным или дорогостоящим, они дают ограниченную перспективу будущего, и трудно провести различие между клиентами, которые сменили бренды, и покупкой нескольких брендов разными членами семьи или организации.

Таблица 1

## Основные методы оценки лояльности потребителей [5]

Название	Автор	Описание метода
Предоставление преимущества марке	Гест, 1955 г.	Рейтинг, через выделение марки со списка согласно уровню преимущества.
Доля потребительской лояльности	Куннинхам, 1956 г.; Хаммонд, 1996 г.	Сравнение марок по продолжительности использования одной группой потребителей.
Цена перехода	Пессемир, 1960 г.	Определяется максимальная цена на товар марки, при которой потребитель отказывается от покупки и меняет её на аналогичный товар другой марки.
Лестница лояльности клиентов	Уилсон, 1988 г.	Базируется на градации потребителей по степени их аффективной лояльности на «Адвокатов» и «Союзников».
Относительная лояльность	Джонсон и Шарп, 1993 г.	100 бальная шкала в ответе на каждый вопрос при опросе потребителя о его желаниях перейти на другую марку.
Эластичность	Диксон, 1995 г.; Шарп, 1997 г.	Мониторинг продаж при смене цены на товар марки, который исследуется.
Время потребления	Хаммонд, 1996 г.	Определяется максимальное время, на протяжении которого потребитель покупает товар именно этой марки.
Вербальная вероятность	Данненберг, 1996 г.	10 бальная шкала в ответе на каждый вопрос при опросе потребителей про его вероятность перехода на использование товара другой марки.
Оценка отношения	Хоукс, 1994 г.; Шарп, 1997 г.	Потребители при опросе указывают, какие из трёх утверждений наилучшим образом описывают их чувства по отношению к марке, которая исследуется. Утверждения согласно стандарту метода: 1. Существует много причин, чтобы продолжить использование и никаких причин, чтобы отказаться. 2. Существует много причин, чтобы продолжить использование, но также много причин, чтобы отказаться. 3. Существует несколько причин, чтобы использовать, но много причин, чтобы отказаться. Каждое из этих утверждений создаёт определённый весовой рейтинг.
Вероятность рекомендаций	Райхелд, 2005 г.	10 бальная шкала в ответе на один единственный вопрос: «Насколько вероятно, что вы порекомендуете использование товаров этой марки своим друзьям и коллегам?»

С другой стороны, оценки, основанные на составляющих лояльности, включают оценки лояльности на основе четырех подизмерений или субизмерений: объективные затраты клиентов на переключение и их субъективно воспринимаемые риски, связанные с потенциальной сменой бренда; уровень удовлетворенности и неудовлетворенности клиентов: проблемы, которые у них есть, источники раздражения, и причины смены бренда (чтобы бренд обладал потенциалом лояльности, недовольство его клиентов должно отсутствовать или быть достаточно низким, чтобы избежать переключения); степень симпатии клиентов к фирме и бренду и, соответственно, уровень приверженности клиентов бренду. Что касается кажущегося двусмысленным термина «симпатия», Д. Аакер объясняет, что общую симпатию можно масштабировать различными способами: симпатия, уважение, дружба, доверие.

Симпатия к бренду отражается не на восприятии и убеждениях потребителей относительно атрибутов бренда, а скорее на общих заявлениях о симпатии, таких как перечисленные выше. Степень симпатии также может быть отражена дополнительной ценой, которую клиенты заплатили бы за приобретение их бренда (премиальная цена), и ценовым преимуществом, которое должны были бы создать конкуренты, прежде чем они смогли бы привлечь лояльного покупателя. Таким образом, приверженность может быть оценена через объем взаимодействия и коммуникации, связанных с брендом, и степень, в которой бренд важен с точки зрения деятельности и индивидуальности клиентов. Важно оценить не только то, рекомендуют ли клиенты бренд, но и то, подкрепляют ли они эту рекомендацию убедительными аргументами.

**Выводы.** Когда конкурирующие бренды становятся все более взаимозаменяемыми, так как качество продукции постоянно повышается, формирование и поддержание лояльности к бренду является ключевым фактором успеха для любой компании.

Многие рынки сегодня характеризуются относительно высоким качеством продукции, в целом низкой дифференциацией, все более чувствительными к цене потребителями и большим количеством конкурирующих брендов. Растущий спектр конкурирующих брендов и сходство между ними в сочетании с возросшим цинизмом по отношению к рекламе привели к тому, что потребители стали более чувствительными к цене и редко лояльны к одному бренду. На рынках с небольшой дифференциацией покупатели могут неоднозначно относиться к брендам, и в результате они покупают разные бренды. Сегодня большинство клиентов включают несколько брендов в свой предпочтительный набор брендов. Однако есть некоторые бренды, по отношению к которым потребители демонстрируют сильную лояльность, поэтому бренд-менеджеры должны осознавать тот факт, что чем больше потребители интегрированы в деятельность предприятия, тем более лояльно они относятся к бренду.

Следовательно, успешная маркетинговая стратегия должна основываться на создании лояльности к бренду. Для достижения этой цели необходимо четко определить взаимосвязь лояльности с другими аспектами капитала бренда, в то время как целевые потребители должны быть классифицированы на основе лояльности. Комплекс маркетинговых мероприятий должен быть сформирован в соответствии с этой классификацией, чтобы обеспечить как аффективную, так и поведенческую лояльность к бренду. Кроме того, при управлении лояльностью к бренду обычно применяются определенные правила, а также конкретные тактики и стратегии, разработанные после детального анализа конкретной ситуации с брендом и его фактическими и потенциальными клиентами. Наконец, управление лояльностью к бренду подразумевает периодическую оценку результатов, полученных с помощью конкретных стратегий, и уровней лояльности к бренду среди клиентов, с учетом как функциональных, так и эмоционально воспринимаемых аспектов, связанных с брендом.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аакер, Д. Бренд-менеджмент / Д. Аакер. – М.: Альянс Бизнес Букс. – 2007. – 182 с.
2. Oliver, R., Whence Consumer Loyalty, Journal of Marketing, 63, 1999. – Режим доступа: [https://foster.uw.edu/wp-content/uploads/2016/07/12\\_Oliver\\_1999.pdf](https://foster.uw.edu/wp-content/uploads/2016/07/12_Oliver_1999.pdf). – Дата обращения: 19.11.2022. – Загл. с экрана.
3. Широческая, И.П. Основные понятия и методы измерения лояльности / И.П. Широческая // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №2. – С. 36-45.

4. Цысарь, А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления / А.В. Цысарь // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2002. – № 5. – С. 55-61.
5. Мартышев, А.В. Маркетинг отношений / А.В. Мартышев. – Владивосток: ДГУ, 2005. – 108 с.
6. How to assess brand loyalty and what features are used to assess customer loyalty. – Режим доступа: <https://abmcloud.com/en/how-to-assess-brand-loyalty-and-what-features-are-used-to-assess-customer-loyalty/> – Дата обращения: 19.11.2022. – Загл. с экрана.
7. Старов, С.А. Лояльность бренду: классификация, методы оценки и программы формирования марочной приверженности / С.А. Старов // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – Сеп.8. Выпуск.2. – С. 112-132.

*Поступила в редакцию 20.06.2022 г.*

## **CUSTOMER LOYALTY TO THE BRAND AND METHODS OF ITS EVALUATION**

*V. V. Dudnik*

The analysis of the essence of the concept of "brand loyalty" and its main types is carried out, the advantages of the brand are highlighted when achieving a high degree of consumer loyalty to its products. The main conditions for achieving customer loyalty are defined. The analysis of the main approaches to assessing the level of customer loyalty to the brand is presented.

**Keywords:** loyalty; brand; consumers; loyalty assessment.

**Дудник Виктория Валерьевна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

v.dudnik@donnu.ru

+38-071-373-35-64

**Dudnik Victoria**

kandidat of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Marketing and

Logistics Department

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ САДОВОДСТВА

© 2022. Л. Н. Зозуля

---

Осуществлен анализ существующих подходов к определению понятий стратегии и стратегии развития. Даны характеристика законодательного регулирования в направлении формирования стратегии развития отрасли садоводства. Приведены аргументы значимости стратегического планирования отрасли садоводства региона в контексте реализации региональной стратегии развития.

**Ключевые слова:** стратегия; стратегия развития, стратегическое планирование, стратегия экономического развития.

---

**Постановка проблемы.** В условиях трансформации мирового экономического пространства существует неизбежность возникновения новых систем и изменения функционирования существующих. Постоянное изменение факторов внешней среды в виде новых угроз и препятствий заставляют пересмотреть существующие подходы к управлению во всех сферах и на всех уровнях государственной и коммерческой деятельности. Таким образом, понятие стратегии развития приобретает сейчас особенную актуальность. Стратегическое планирование как основной инструмент реализации стратегии развития, также играет важную роль. Отрасль садоводства одна из самых перспективных отраслей аграрного комплекса Запорожской области, поэтому формирование стратегии развития данной отрасли является приоритетным для развития региона.

**Актуальность темы исследования.** В связи с ориентацией государственной политики на импортозамещение вопрос максимального использования существующих ресурсов внутри страны очень актуален. Поэтому для максимально рационального использования собственных ресурсов необходимы долгосрочные планы развития, которые формируют стратегию развития. Таким образом понятие стратегии экономического развития выходит на первый план во всех отраслях экономики на всех уровнях государственного управления и в коммерческой деятельности. Садоводство является отраслью, которая требует особенного внимания, так как уровень самообеспечения фруктами, ягодами и виноградом не покрывает существующей потребности по стране, значит, разработка стратегии развития отрасли садоводства является важной составляющей системы долгосрочного стратегического планирования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В связи с повышенным интересом к понятию стратегии развития сформировалось достаточно много различных мнений, которые продолжают дополняться новыми подходами. На сегодняшний день можно выделить три основных группы подходов к определению понятия стратегии. Первая группа исследователей рассматривает понятие стратегии как всесторонний долгосрочный план действий (Д.Б. Куинн, М.Альберт, М.Х. Мескон, Ф. Хедоури, Д. Хангер) [9,11,12]. Исследователи второй группы под определением стратегии понимают выбор пути развития, то есть основных составляющих, определяющих направление развития (И. Ансофф, А.А. Томпсон, А. Дж. Стриклэнд, О.С. Виханский) [5,6,10]. Третья группа авторов характеризуют стратегию как систему долгосрочных мер, направленных на достижение главных целей и задач (А. Чандлер, Л. Е. Басовский) [4,8]. Анализ публикаций показывает, что подходы различных авторов к определению

понятий стратегии и стратегии развития отличаются, но стоит отметить, что основное внимание исследователей было сосредоточено на деятельности организаций, хотя формирование стратегии является комплексным понятием и требует системного подхода, стратегия важна не только на уровне организаций, но и на уровне региональных систем и в целом на уровне государства, при этом важно взаимодействие и согласованность стратегий развития всех уровней экономической системы.

**Выделение нерешённых проблем.** Понятие стратегии имеет достаточно много вариантов толкования в зависимости от целей использования, но в контексте формирования стратегии развития отрасли региона остается много нерешенных вопросов. Сейчас со стороны государственного управления уделяется много внимания стратегическому планированию, в том числе в агропромышленном комплексе. И имеет смысл более детально изучить теоретические аспекты создания стратегии экономического развития на региональном уровне.

**Цель работы** – анализ подходов к определению понятий стратегии и стратегии развития, характеристика законодательного регулирования стратегического планирования отрасли садоводства, обоснование необходимости долгосрочного планирования в отрасли садоводства, определение теоретических аспектов формирования региональной стратегии развития.

**Результаты исследования.** Для того, чтобы понимать сущность понятия стратегии развития, необходимо рассмотреть различные подходы к определению данного понятия, которые были предложены исследователями. Из существующего множества вариантов определений стратегии рассмотрим наиболее подходящие в аспекте понимания нашего исследования.

Один из базовых подходов предложен А. Чандлером, согласно с которым стратегией является формирование основных целей и задач, ориентированных на долгосрочный период, определение последовательности действий, направленных на выполнение поставленных задач [8, с.17].

Согласно с определением, предложенным Дж. Б. Куинном, стратегия – это план, который определяет главные цели, и составляет некую систему, объединяющую цели, политику и действия в единую систему [9, с.23].

Так же одним из базовых подходов к определению стратегии является определение А. А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда, по мнению которых, стратегия – это выбор пути развития, на основании анализа динамики роста рынка продукции (роста отрасли) и оценки конкуренции [6, с.19].

Исходя из перечисленных выше подходов к трактовке понятия стратегии, обобщив предложенные авторами варианты, можно дать ему следующее определение. Стратегия – это комплексный, детальный долгосрочный план, направленный на достижение целей, определенных на основании анализа внутренних и внешних факторов влияния, развития рыночных отношений, возможных рисков, и предполагающий выполнение ряда тактических действий и мер в рамках системы стратегического планирования.

Одним из необходимых условий успешного функционирования как государства, так и предприятия, является формирование стратегии экономического развития. Стоит рассмотреть предложенные исследователями определения понятий стратегии развития и экономического развития.

Согласно с определением, предложенным В. С. Катькало, под стратегией развития стоит понимать видение будущего развития социально-экономической системы с четким пониманием того, за счет чего это будет достигнуто. По мнению этого же

автора, стратегия – это проактивный стиль управления, ориентированный на достижение будущего образа объекта управления [7, с. 304].

Согласно с определением, приведенным в современном экономическом словаре [13], экономическая стратегия – это долговременные, наиболее важные планы, установки, намерения государственного правительства, региональных органов управления, руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, бюджетов, инвестиций, налогов, ценовой политики, мер социальной защиты.

Таким образом, на основании указанных выше определений, можно сделать вывод, о том, что, понятие стратегии экономического развития является очень важным для управления системами различных уровней, достаточно широким и может быть применимо как по отношению к экономической деятельности на уровне государства, региональной системы, так и к функционированию предприятия.

Основным комплексным инструментом реализации стратегии развития является стратегическое планирование, которое предполагает взаимосвязанное описание последовательных шагов, направленных на достижение поставленных долгосрочных целей.

Стратегическое планирование в целом на всех уровнях управления, становится все более актуальным в связи с возрастанием воздействия следующих факторов:

1. Повышение риска возникновения негативного влияния, появления угроз и опасностей, которые связаны с глобальными мировыми процессами и вызовами (военные конфликты, пандемия, глобальные изменения в климатической системе, трансформация мирового экономического пространства)

2. Усиление неопределенности мировой экономической и финансовой системы.

3. Возникновение новых более сложные формы взаимодействия хозяйствующих субъектов и целых секторов экономики в результате трансформационных преобразований и новых интеграционных процессов.

4. Неспособность механизма свободного рынка на практике преодолевать системные кризисы и обеспечивать макроэкономическую стабильность.

Вышеперечисленные факторы, а также другие социально-экономические потребности, связанные с необходимостью обеспечения безопасности и развития Российской Федерации определяют жизненно важную потребность комплексного внедрения стратегического планирования с целью обеспечения реализации стратегий развития на всех уровнях экономической системы государства.

Таким образом, важность составления стратегии развития на региональном уровне возрастает. Стратегию регионального развития стоит рассматривать как трехуровневую систему, которая должна включать:

стратегическую цель или миссию развития региона;

основные направления развития региона, с целью обеспечения реализации выбранной цели;

комплексные программные мероприятия, отдельные действия, которые направлены на решение задач в рамках реализации основных направлений развития региона.

Процесс формирования и реализации стратегии экономического развития региона можно изобразить схематически в виде последовательности действий (рис. 1).



Рис. 1. Этапы формирования и реализации стратегии развития

Процесс реализации стратегии развития, основанный на применении стратегического планирования по сути является циклическим, поскольку этапы, указанные на рисунке выше, циклически повторяются, так как факторы внешней среды могут изменяться и существуют возможности возникновения новых рисков, к тому же и сами цели стратегии развития могут претерпевать определенные трансформации.

На сегодняшний день система стратегического планирования активно внедряется на региональном уровне. На данном этапе разработаны региональные стратегии развития для всех субъектов Федерации, они есть в публичном доступе в Интернет-ресурсах и требуют лишь дальнейшего рассмотрения и законодательного утверждения. В этом году в состав Российской Федерации вошли четыре новых субъекта, которые так же являются перспективными, имеют потенциал для дальнейшего экономического развития. Одним из новых субъектов является Запорожская область, которая очень перспективна, ввиду географического расположения и природно-климатических условий, для развития сельского хозяйства. Отдельным значимым направлением развития агропромышленного комплекса в регионе является отрасль садоводства. Поэтому стоит рассмотреть данный вопрос более детально.

В целом по стране разработана и утверждена Стратегия развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов на период до 2030 года [3], которая также включает информацию и плановые показатели по развитию отрасли садоводства страны.

Отрасль садоводства по своей сущности предполагает необходимость долгосрочного планирования, в связи с особенностями производства. И государственная политика, направленная на развитие данной отрасли может иметь положительный экономический эффект в условиях Запорожской области.

На основании показателей, приведенных в Стратегии развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов на период до 2030 года можно сделать выводы о недостаточном уровне самообеспечения фруктами, ягодами и виноградом в целом по стране. По показателю 2021 года уровень самообеспечения данными продуктами составляет 43,6% по стране. К 2030 году планируемый показатель составляет 43,2%. Данная информация составлялась без учета возможностей использования потенциала новых субъектов.

Запорожская область является крупным производителем продукции садоводства, на территории региона большие площади занимают действующие сады, частные домашние хозяйства региона также специализируются выращивании фруктов и ягод.

Таким образом, при разработке региональной стратегии экономического развития Запорожской области необходимо учитывать потенциал развития отрасли садоводства. Для этого должна быть разработана программа развития отрасли региона, которая позволит оценить существующие возможности и составить план стратегического развития. С учетом государственной политики импортозамещения, очень актуальным остается вопрос максимального использования собственных ресурсов и развития возможностей экономического роста внутри страны.

**Выводы.** Проанализированы понятия стратегии и стратегического планирования в аспекте формирования стратегии экономического развития региона. Рассмотрены основные этапы разработки стратегии развития, обоснована значимость стратегического планирования. Аргументирована важность создания региональной стратегии развития Запорожской области и необходимость формирования программы развития отрасли садоводства с целью обеспечения повышения уровня самообеспечения страны продукцией данной сферы агропромышленного комплекса.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Басовский, Л. Е. Менеджмент: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 256 с.
3. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. – 656 с.
4. Государственное стратегическое планирование: состояние, перспективы и пути развития. Сборник аналитических материалов фракции политической партии Справедливая Россия в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации, 2020. – 80 с.
5. Катькало, В. С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В. С. Катькало; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 3-е изд. – Санкт-Петербург: Высшая школа менеджмента; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2011. – 548 с.
6. Кэмпбел, Д. Стратегический менеджмент: учебник / Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхус, Б. Хьюстон; пер. с англ. Н. И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. – 337 с.
7. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1995. – 504 с.
8. Минцберг, Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал; [пер. с англ. Т. Виноградова и др.; [под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского]. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 684 с.
9. Райзберг, Б. А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева // Электронный ресурс словарей и энциклопедий. – Режим доступа: [https://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/19736](https://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/19736) (дата обращения 20.10.2022)
10. Стратегия развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Сайт правительства России. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/46497/> (дата обращения 31.11.2022)
11. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент / А. А. Томпсон, А. Дж. Стриклэнд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. – 576 с.
12. Хангер, Дж. Д. Основы стратегического менеджмента: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Менеджмент» / Дж. Д. Хангер, Т. Л. Уилен; пер. с англ. – 4-е изд. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2012. – 319 с.

Поступила в редакцию 31.05.2022 г.

## THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC STRATEGY CREATING FOR REGIONAL GARDENING DEVELOPMENT

*L. N. Zozulia*

The analysis of repeated approaches to the concept of strategy and development strategy has been carried out. The characteristic of state regulation in the formation of the strategy for the development of the gardening is given. The arguments of the importance of strategic planning of the region's gardening in the context of the implementation of the regional development strategy are given.

**Keywords:** strategy; development strategy, strategic planning, economic development strategy.

**Зозуля Лидия Николаевна**

аспирант кафедры экономики

ГОУ ВО «Мелитопольский государственный университет», г. Мелитополь

[lidiia.zozulia@gmail.com](mailto:lidiia.zozulia@gmail.com)

+7-990-039-18-08

**Zozulia Lidiia**

Postgraduate Student, Assistant at the Department of Economics

Melitopol State University, city Melitopol

УДК 658.7:042.3

## ПРОБЛЕМАТИКА УЯЗВИМОСТИ ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

© 2022. Т. В. Ибрагимхалилова

---

В статье на основе анализа динамики ВВП и уровня инфляции, промышленного производства, производства сельхозпродукции и строительства, оборота розничной торговли и грузооборот транспорта, реальной и номинальной заработной платы и уровня безработицы за май 2021–июнь 2022 г. обоснована зависимость данных показателей от geopolитической ситуации, введения внешних ограничений на российский экспорт и импорт и уязвимости логистики.

Аргументировано, что узкие места «российской логистики» 2021 года усугубились рядом проблем, возникших вследствие начала специальной военной операции.

Отмечено, что адаптация экономики к новым условиям и устойчивому экономическому росту, возможно, посредством следования сценарию модернизации российской экономики до 2030 года, в котором одним из приоритетных направлений деятельности является развитие транспортно-логистической инфраструктуры с учетом новых потребностей в экспорте и импорте.

**Ключевые слова:** логистика, логистическая деятельность, транспортно-логистическая инфраструктура, приоритетные направления, адаптация экономики, устойчивый экономический рост, импортозамещение.

---

**Постановка проблемы.** Ограничительные меры экономического характера, которые применили недружественные страны в отношении российской экономики, с одной стороны «оголили» проблемы, а с другой – позволили выделить приоритетные направления.

**Актуальность исследования.** Узкие места «российской логистики» 2021 года, а именно: срыв сроков поставок товаров, возникающих из-за неустойчивости мировых поставок; прирост затрат на доставку в связи с трендом экологичности цепей поставок; повышение требований к маркировке, упаковке, снижение кванта отгрузки; уязвимость крупномасштабных логистических цифровых проектов из-за недостаточного опыта и нехватки ресурсов у исполнителей и пр., усугубились еще рядом проблем, возникших вследствие начала специальной военной операции.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Существенный вклад в исследование проблематики теоретического базиса логистики внесли ряд авторов. Так, группа теоретиков З.Б. Хмельницкая, Е.С. Богданова и Т.Е. Евтодиева [15], исследуя теоретические и концептуальные проблемы логистики, раскрыли вопросы построения интегрированных логистических систем предприятий и их характерные особенности, систематизировали подходы к организации логистики в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности; выделили перспективные технологии в области таможенного оформления при транзите и пр.; В.В. Щербаков, Т.Г. Шульженко, О.Д. Коль и С. Ю. Шевченко [9], раскрывая содержательно концептуальные и методологические проблемы логистики, актуализировали основные положения, характеризующие объект и предметную область исследований по научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (логистика); Н.Г. Плетнева и А.В. Масько [13], изучая последствия пандемии COVID-19, с которыми столкнулись логистические компании и вся сфера логистической деятельности, классифицировали проблемы по ряду факторов – по нестабильности покупательского спроса, перераспределению и нарушению баланса грузопотоков,

дефициту перевозочной тары, увеличению фрахтовых тарифов и пр. Однако, являясь прикладной наукой, логистика развивается под воздействием потребностей решения конкретных задач управления и обеспечивает развитие логистической практики [9], в этой связи, вызывают интерес работы: А. В. Дмитриева [2], в которой автор предлагает формировать цифровые экосистемы в транспортной логистике, на основе мультифункциональности логистического сервиса, что позволяет оптимизировать взаимодействие субъектов транспортно-логистического рынка, снизить уровень логистических затрат и повысить эффективность управления потоковыми процессами в глобальных товаропроводящих сетях; Д.Э. Емурхба [5], где автор, выделив основные проблемы и особенности отечественной логистики, предлагает возможные пути их решения, выделив принципиальные сложности, мешающие развитию логистики в России; Ф.А. Иванова [7], в работе которого исследуются проблемы, возникающие на этапе формирования логистической системы в нефтегазовой отрасли и многие другие исследования.

Важно отметить, что интерес к логистике возрос и со стороны представителей органов власти и руководителей ведомств. И главный тезис 2022 года президента Российской Федерации В.В. Путин о необходимости восстановления логистических цепочек поставок [14] вселяет надежду у представителей всего логистического «мира».

**Цель исследования** заключается в проблематике уязвимости логистики в условиях геополитической ситуации и введения внешних ограничений на российский экспорт, импорт.

**Результаты исследования.** Базовой целью любой социально-экономической системы является самосохранение и развитие, т. е. повышение эффективности ее функционирования. Чаще всего, цели функционирования социально-экономических систем задаются приоритетными направлениями развития и показателями экономической эффективности (темпом прироста ВВП, производительностью труда, ресурсоемкостью и многими другими показателями).

Геополитическая ситуация и введенные внешние ограничения на российский экспорт, импорт, инвестиционное и технологическое сотрудничество коренным образом влияет на траекторию российской экономики [3].

Согласно данным российской службы статистики отчета «Социально-экономическое положение России» за январь-июль 2022 года объем ВВП за I полугодие 2022 года составил 69,3 трлн. руб. в текущих ценах, сократившись всего на 0,4% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года (рис. 1).

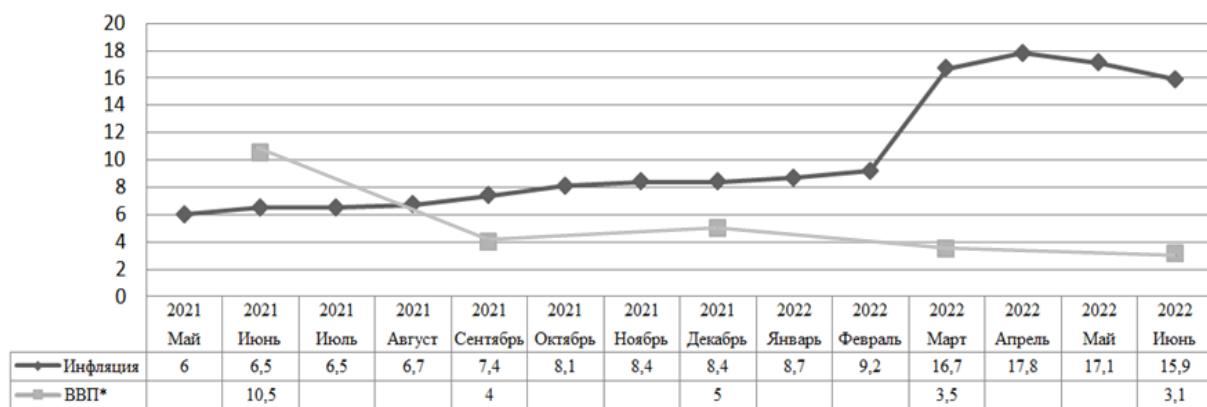


Рис. 1. Динамика ВВП и уровня инфляции, май 2021 г. – июнь 2022 г., % [4]

Индекс промышленного производства (рис. 2) в июле 2022 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составил 99,5%, в январе-июле 2022 г. – 101,0%.

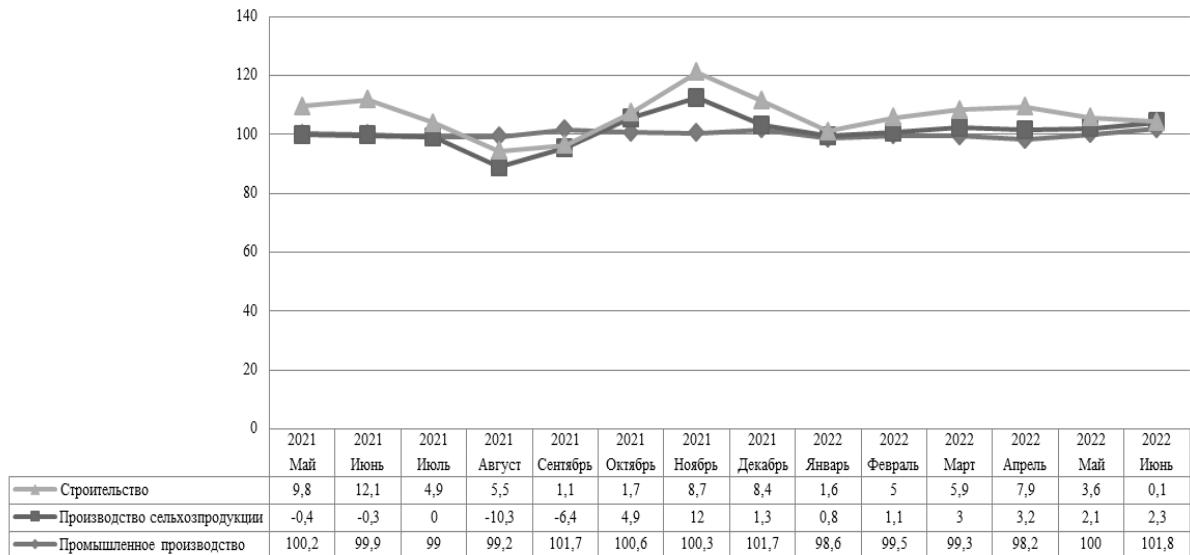


Рис.2. Динамика промышленного производства, производства сельхозпродукции и строительства, май 2021 г. – июнь 2022 г., % [4]

Стоит отметить, что ряд отраслей экономики за два квартала 2022 года показали рост, а именно: финансовая и страховая деятельность – на 4,4%; строительная отрасль – на 3,4%; обеспечение электрической энергией, газом и паром – на 2%; информация и связь – на 2%; сельское хозяйство – на 1,7%; операции с недвижимым имуществом – на 1,4% [4].

Однако есть отрасли, где замечен, существенны спад и это отрасли, которые так или иначе связаны с логистической деятельностью.

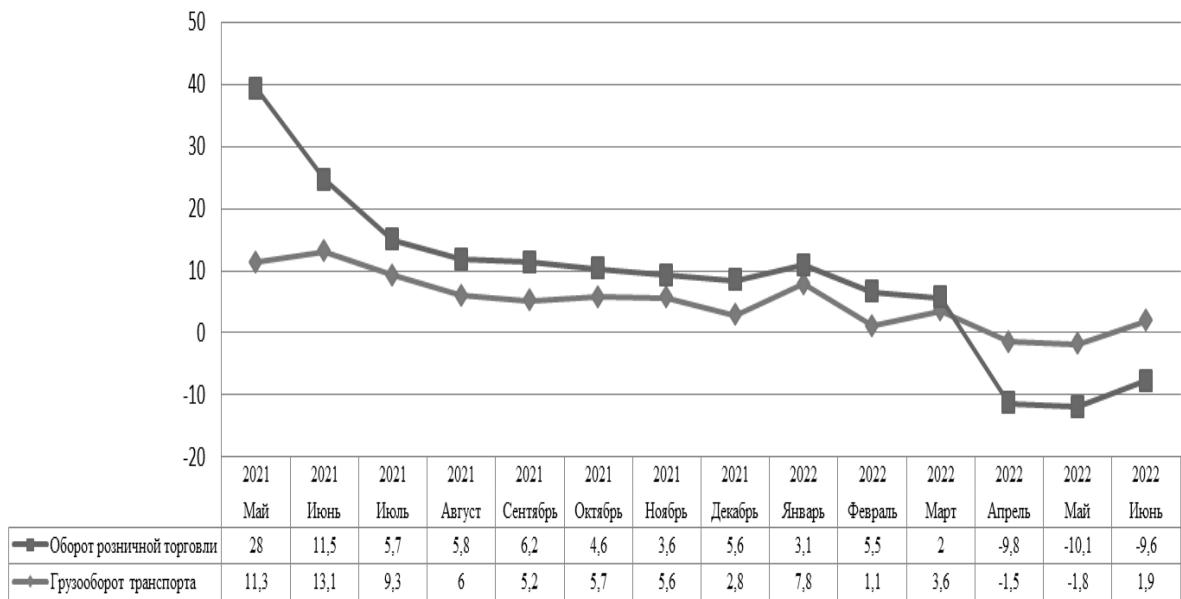


Рис. 3. Динамика оборота розничной торговли и грузооборот транспорта, май 2021 г. – июнь 2022 г., % [4]

Как отмечает генеральный директор аналитического агентства INFOLine И.В. Федяков, снижение розничной торговли (рис. 3) обусловлено рядом факторов, связанными с естественными демографическими потерями, геополитической миграцией, режимом жесткой потребительской экономии [1] за счет снижения реальной и номинальной заработной платы (рис. 4).

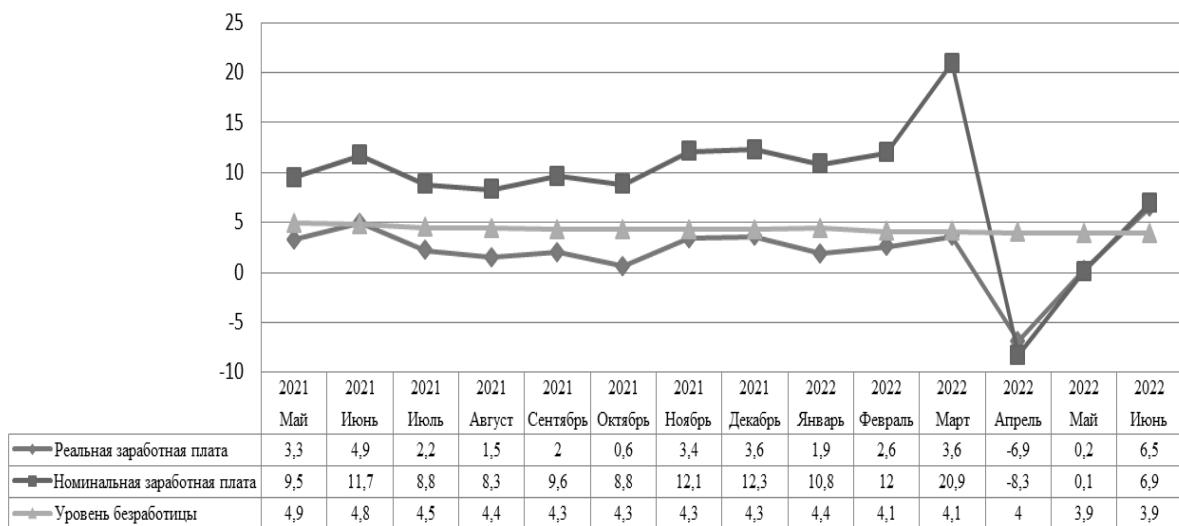


Рис. 4. Динамика реальной и номинальной заработной платы и уровень безработицы, май 2021 г. – июнь 2022 г., % [4]

Кроме этого, оборот розничной торговли снизился и за счет проблем в логистике, с которыми сталкиваются поставщики.

Большинство крупных логистических операторов таких как: Maersk, Mediterranean Shipping Company и CMA CGM, начиная с марта 2022 года, прекратили работу с российскими компаниями по доставке грузов [6].

Основываясь на системном подходе, логистика ориентирована на четкое формулирование единых системных целей при комплексном, взаимосвязанном рассмотрении проблем функциональных составляющих. В этой связи, проблемы в логистических звеньях нарушают слаженность функционирования не только цепей поставок, но и логистических систем.

В закупочной логистике наиболее проблемным является дефицит и удорожание ключевых ресурсов, а именно линейного персонала. Как не парадоксально, но наметилась тенденция нехватки специалистов с узкой специализацией, например в сфере авиа-, железнодорожных, морских, мультимодальных перевозок, диспетчеров складских мощностей и технологий.

Повышенная трудоемкость ряда логистических процессов обусловила проблему повышения цены на обработку заказов в e-commerce у ритейлеров и дистрибуторов при работе с маркетплейсами. Эксперты считают, что компании, работающие на рынке e-commerce, работают на перспективу, они готовы долгое время трудиться себе в убыток, но, в конечном счете, завоевывать свое достойное место на рынке [12].

В условиях экономических санкций актуализировалась проблема увеличения сроков поставок (lead time), т.е. возросло время исполнения заказа. Если в 2021 году товары из Китая доставлялись в течение 2-3 месяцев, то сейчас срок поставки увеличивается до 8-9 месяцев. Как следствие – снижение оборачиваемости запасов и

оборотного капитала, уменьшение объемов продаж из-за несоответствия фактических запасов и спроса.

Краеугольной проблемой транспортной составляющей, конечно же, является блокировка путей (авиа и авто) европейскими странами. По мнению экспертов, самым надежным способом доставки грузов сегодня является железная дорога в Китае, однако ее инфраструктура не в полной мере готова к таким высоким объемам грузов. Трудности добавляют отмена субсидирования транспортных перевозок по железной дороге с марта 2021 года и введенные новые фитосанитарные правила.

Усугубляют доставку грузов проблемы связанные с международными транзакциями, т.к. не все банки готовы работать с Россией, а если и согласны, то могут долго проводить все операции.

Цепочки поставок товаров из недружественных стран удлиняются за счет введения дополнительных звеньев в виде дружественных стран.

Доставки внутри страны тоже трансформировались, из-за запрета на воздушное сообщение увеличились нагрузки на наземный транспорт. Сегодня в южные и западные регионы привезти грузы возможно только наземным транспортом. По оценке экспертов СДЭК, из-за санкций произойдет падение объемов автомобильных грузоперевозок не менее чем на 15–20%; а рост тарифов на услуги перевозки до конца года может достигать 15% [16].

Важно сделать акцент на то, что в 2022 году российские транспортные компании полностью перешли на электронные транспортные накладные, а со следующего года планируется переход на электронные путевые листы.

Что касается производственной составляющей, то курс на наращивание внутренней экономики и импортозамещения обусловили увеличение потоков поставок оборудования из Китая, опять же, оголив проблему несвоевременности поставок.

В условиях экономических санкций промышленные предприятия уделяют значительное внимание формированию собственного механизма адаптации к ситуации на внешнем рынке, выделяя два основных этапа в исследовании трансформации бизнес-процессов:

оценка частоты и количества изменений бизнес-процессов, вызванных изменениями внешней рыночной ситуации;

разработка управленческих решений, вызванных необходимостью быстрой адаптации к новым рыночным условиям [10].

Выделенные проблемы требует незамедлительного решения.

Так, в отношении проблем, связанных с увеличением сроков поставок (lead time) решением по уменьшению их сроков может быть:

сокращение сроков обработки заказа;

установление долгосрочных отношений с поставщиками;

гибкие матрицы согласования сделок, договоров, спецификации;

ликвидация устаревших циклов согласования различных процессов;

автоматизация этих процессов [12].

В отношении транспортных коридоров, Россия планирует активно развивать три направления:

транспортный коридор «Север – Юг», для транспортировки грузов из стран Персидского залива и Индийского океана;

транспортный коридор в направлении Азово-Черноморского бассейна;

восточное направление в сторону Китая [11].

Что касается импортозамещения, как ключевого драйвера восстановления экономики России, то выделение наиболее импортозависимых отраслей (табл. 1), позволяет принимать решения, нивелируя риски, связанные с логистикой.

Таблица 1

## Наиболее импортозависимые отрасли [8]

№ п/п	Вид экономической деятельности	Доля импорта, %
1.	Разработка программного обеспечения сайтов, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	94,2
2.	Лекарственные средства и материалы	70,2
3.	Текстиль и изделия текстильные, одежда, кожа и изделия из кожи	51,5
4.	Средства автотранспортные, прицепы и полуприцепы	47,0
5.	Вещества химические и продукты химические	44,7
6.	Бумага и изделия из бумаги	35,9
7.	Изделия резиновые и пластмассовые	26,8
8.	Оборудование электрическое	19,4
9.	Изделия металлические готовые	11,9

В производственной составляющей – создать и внедрить ресурсосберегающие, экологически безопасные технологии в логистические циклы каждой отрасли, где можно производить конкурентоспособную продукцию. Поддержать наиболее уязвимые отрасли с большой долей импортных комплектующих, посредством создания оптимальных запасов.

Резюмируя, хочется отметить, что российское руководство продумывает каждый шаг для смягчения не только санкционного давления, но и адаптации экономики к новым условиям.

Так, Министерством экономического развития и отраслевыми ведомствами Российской Федерации разработан сценарий модернизации российской экономики до 2030 года, предполагающий ускоренную адаптацию экономики к новым условиям, прогнозирует уже в 2024 году преодолеть спад и выйти на устойчивый рост [11].

Устойчивый экономический рост, как планируется, будет обеспечен за счет внутреннего спроса – инвестиционного и потребительского. А темпы развития будут достигнуты посредством реализация приоритетных направлений деятельности:

развития транспортно-логистической инфраструктуры с учетом новых потребностей в экспорте и импорте;

поддержки проектов импортозамещения в разных отраслях;

обеспечения технологической самостоятельности;

цифровизации;

создания собственной основы в виде оборудования и программного обеспечения.

**Вывод.** В процессе работы над данной темой был проведен анализ динамики ВВП и уровня инфляции, промышленного производства, производства сельхозпродукции и строительства, оборота розничной торговли и грузооборота транспорта, реальной и номинальной заработной платы и уровня безработицы за май 2021 г. – июнь 2022 г. На основе анализа выделена тенденция снижения оборота розничной торговли и грузооборот транспорта.

Снижение оборота розничной торговли и грузооборота транспорта связано с geopolитической ситуацией, введением внешних ограничений на российский экспорт и импорт.

Наиболее уязвимой отраслью в условиях ограничительных мер экономического характера (санкций) оказалась логистика.

Российская «логистика», делая ставку на выстраивание транспортных коридоров, через дружественные и нейтральные страны формирует новые цепочки поставок, часто нарушая сроки поставок.

Для преодоления спада в экономике и ускоренной ее адаптации к новым условиям необходимо оперативное решение представленных в статье проблем.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитик Федяков: Розничный оборот в РФ снизится. – URL: <https://news.myseldon.com/ru/news/index/269744263> (дата обращения: 04.11.2022).
2. Дмитриев, А.В. Проблемы логистической координации деятельности субъектов рынка транспортно-экспедиторских услуг [Текст] / А.В. Дмитриев // Вестник Российской академии естественных наук. – 2014. – № 1(18). – С. 51-53.
3. Доклад о денежно-кредитной политике № 3 (39), июль 2022. – URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/42214/2022\\_03\\_ddcp.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/42214/2022_03_ddcp.pdf) (дата обращения: 04.11.2022).
4. Доклад «Социально-экономическое положение России». – URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/osn-07-2022.pdf> (дата обращения: 04.11.2022).
5. Емурхба, Д. Э. Основные проблемы логистики В России [Текст] / Д.Е. Емурхба //Иновационные аспекты развития сервиса и туризма. – 2021. – С. 42-48.
6. Ибрагимхалилова, Т. В. Оздоровление логистики морских контейнерных перевозок в условиях финансовых санкций / Т.В. Ибрагимхалилова, С.В. Бойко // Известия БГУ. 2022. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ozdorovlenie-logistiki-morskikh-konteynernyh-perevozok-v-usloviyah-finansovyh-sanktsiy> (дата обращения: 05.11.2022).
7. Иванов, Ф. А. Проблемы логистики в обеспечении конкурентоспособности нефтегазовой отрасли [Текст] / Ф.А. Иванов //Цифровая экономика, умные инновации и технологии. – 2021. – С. 137-139.
8. Импортозамещение в России: востребованные ниши для бизнеса в 2022 году. – URL: <https://www.business.ru/article/4087-importozameshchenie-2022>(дата обращения: 25.10.2022).
9. Концептуальные проблемы теории и методологии логистики [Текст] / В. В. Щербаков, Т. Г. Шульженко, О. Д. Коль, С. Ю. Шевченко. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2021. – 169 с.
10. Малихина, О.В. Ситуационный анализ состояния логистических цепочек поставок в условиях геополитического кризиса / О.В. Малихина, А.Н. Назарова А.Н. // ЭВ. 2022. №2 (29). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/situatsionnyy-analiz-sostoyaniya-logisticheskikh-tsepochek-postavok-v-usloviyah-geopoliticheskogo-krizisa> (дата обращения: 06.11.2022).
11. Минэкономразвития разработало сценарии развития экономики до 2030 года. – URL: <https://ria.ru/20220830/ekonomika-1813276985.html> (дата обращения: 04.11.2022).
12. Основные вызовы в закупках и логистике в 2022 году. – URL: <https://transrussia.ru/Stati/problemy-v-logistike> (дата обращения: 25.10.2022).
13. Плетнева, Н.Г. Проблемы логистики в условиях пандемии COVID-19 [Текст] / Н.Г. Плетнева, А.В. Масько // Логистика: современные тенденции развития : Материалы XX международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 08–09 апреля 2021 года. – Санкт-Петербург: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Государственный университет морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова, 2021. – С. 60-65.
14. Путин отметил важность восстановления логистических цепочек. URL: <https://ria.ru/20220630/logistika-1799371358.html> (дата обращения: 01.10.2022).
15. Теоретические и концептуальные проблемы логистики [Текст] / З.Б. Хмельницкая, Е.С. Богданова, Т.Е. Евтодиева [и др.]. – Пенза : Пензенский государственный аграрный университет, 2021. – 209 с.
16. Эксперты о том, что будет с логистикой в 2022–2023 годах URL: <https://thecheck.media/logistics-22/> (дата обращения: 25.10.2022).

Поступила в редакцию 06.06.2022 г.

## PROBLEMS OF VULNERABILITY OF LOGISTICS IN THE CONDITIONS OF THE GEOPOLITICAL SITUATION

*T. V. Ibragimkhaliylova*

In the article, based on an analysis of the dynamics of GDP and inflation, industrial production, agricultural production and construction, retail trade turnover and transport freight turnover, real and nominal wages and unemployment for May 2021-June 2022, the dependence of these indicators on the geopolitical situation is substantiated, imposition of external restrictions on Russian exports and imports and vulnerabilities in logistics.

It is argued that the bottlenecks of "Russian logistics" in 2021 were exacerbated by a number of problems that arose as a result of the start of a special military operation.

It is noted that the adaptation of the economy to new conditions and sustainable economic growth is possible by following the scenario of modernizing the Russian economy until 2030, in which one of the priority areas of activity is the development of transport and logistics infrastructure, taking into account new needs for exports and imports.

**Keywords:** logistics, logistics activities, transport and logistics infrastructure, priority areas, economic adaptation, sustainable economic growth, import substitution.

**Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна**

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

itv2106@mail.ru

+7-949-029-18-88

**Ibragimkhaliylova Tatyana**

doctor of Economic Sciences, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 339.138

## СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОГО РИТЕЙЛА

© 2022. E. V. Комарницкая

---

Статья посвящена исследованию стратегии маркетинга в условиях цифрового ритейла. В работе представлены основные направления в цифровизации розничной торговли. Выявлено, что внедрение современных цифровых решений в сфере розничной торговли влияет на возможность оптимизировать бизнес-процессы.

**Ключевые слова:** маркетинг; ритейл; стратегии маркетинга; интернет-маркетинг.

---

**Постановка проблемы.** Среди современных научных работ следует выделить отдельные труды, посвященные исследованию особенностей рынка ритейла, а также способов и методов оценки эффективности работы предприятий этой сферы, однако представленные работы не дают возможности охарактеризовать теоретическую базу как достаточную в связи с отсутствием системного подхода к решению теоретических вопросов ритейла. К тому же большинство ученых недостаточно глубоко освещают данный вопрос, не уделяя пристального внимания развитию маркетинговой стратегии в цифровизации розничной торговли.

**Актуальность исследования.** Актуальность темы исследования обусловлена неизменно растущим рынка ритейла в последнее десятилетие. Начиная с 2020 г. происходят значительные изменения на онлайн-рынках, что несомненно обусловлено пандемией COVID-19, а также возрастающим уровнем занятости людей в крупных городах.

Анализ научных статей показал актуальность проблематики стратегии маркетинга в условиях цифрового ритейла. Развитие современных цифровых технологий меняет тренды и многие цифровые воздействия на потребителя, что способствует их изменениям. Реализация маркетинговой стратегии становится более проработанной за счет предварительной аналитики и изучения целевой аудитории. Такие цифровые инструменты позволяют компаниям получить конкурентные преимущества и разрабатывать коммуникации с потребителем с целью долгосрочного удержания в качестве покупателя и для формирования повышения общей лояльности к бренду.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемами цифровой экономики в российском ритейле занимались такие ученые, как В. Н. Женжебир [1], Л. П. Наговицына [3], О. К. Орешина [4], Н. В. Гудкова [4], Л. П. Наговицына [6], Рыжих А. И. [4], Е. В. Емельянова [12] и др. Вопросы создания потребительской ценности как фактор роста онлайн-лояльности потребителей рассмотрены в работах А.Н. Германчук и М.В. Войтюк-Ченакал [1].

**Выделение нерешённой проблемы.** Ритейл, в отличие от других составляющих экономики, более подвержен внедрению цифровых технологий, что повлияло на развитие торговли и позволило удовлетворять потребности каждого клиента в любое время в любом доступном месте. Происходящие качественные преобразования в сфере ИТ-технологий, программах лояльности покупателей, форматах и методах торговли приобрели цифровой формат, что требует более углубленного изучения и рассмотрения данной проблематики.

**Цель исследования** заключается в исследовании теоретических вопросов стратегии маркетинга в условиях цифрового ритейла.

**Результаты исследования.** В период становления маркетинга как науки стратегии изменялись синхронно в соответствии с изменениями в поведении потребителя и основывались на рынке и его емкости, а на основании целей компании использовалась определенная стратегия. Особое влияние на современном этапе на развитие стратегии организации оказывают цифровые технологии, и розничная торговля не является исключением.

В настоящее время в розничной торговле четыре основополагающих направления цифровизации (рис.1)

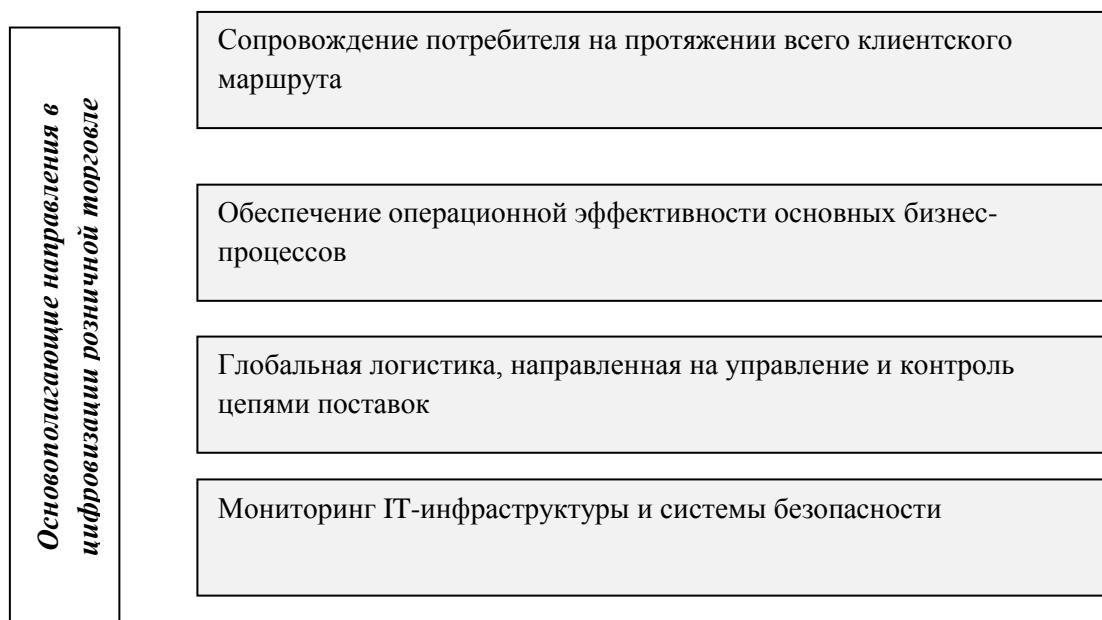


Рис. 1. Основные направления в цифровизации розничной торговли

Благодаря цифровым системам стало возможным получать и использовать объективные данные для формирования аналитических отчетов и планирования маркетинговых стратегий. С помощью аналитики возможно дать оценку эффективности новой рекламной кампании или управленческим решениям и выявить направления, которые требуют оптимизации, а также спрогнозировать покупательский спрос. Перечисленные цифровые технологии способствуют сокращению расходов, разработке эффективной маркетинговой стратегии, повышению качества обслуживания посетителей.

Внедрение современных цифровых решений в сфере розничной торговли дает возможность оптимизировать бизнес-процессы и получать больше необходимой информации, а значит, принимать более рациональные и обоснованные решения и успешно конкурировать на рынке.

В 2021 г. топ-20 поставщиков ИТ в ритейл заработали 103,5 млрд. руб. По сравнению с 2020 г. рост рынка ИТ в ритейле составил 37,4%. В 2021 г. ритейлерами было уделено особое внимание цифровизации с помощью тестирования и внедрения современных инновационных технологий, среди которых большие данные, искусственный интеллект, RPA, цифровые двойники. Разница между традиционной и

интернет-торговлей в последние годы сокращается. Торговые сети стали развивать сервисы онлайн-заказов и доставки, а онлайн-магазины стали выпускать товары под собственными брендами.

На рисунке 2 представлены изменения выручки топ-20 рейтинга крупнейших поставщиков ИТ в ритейл.

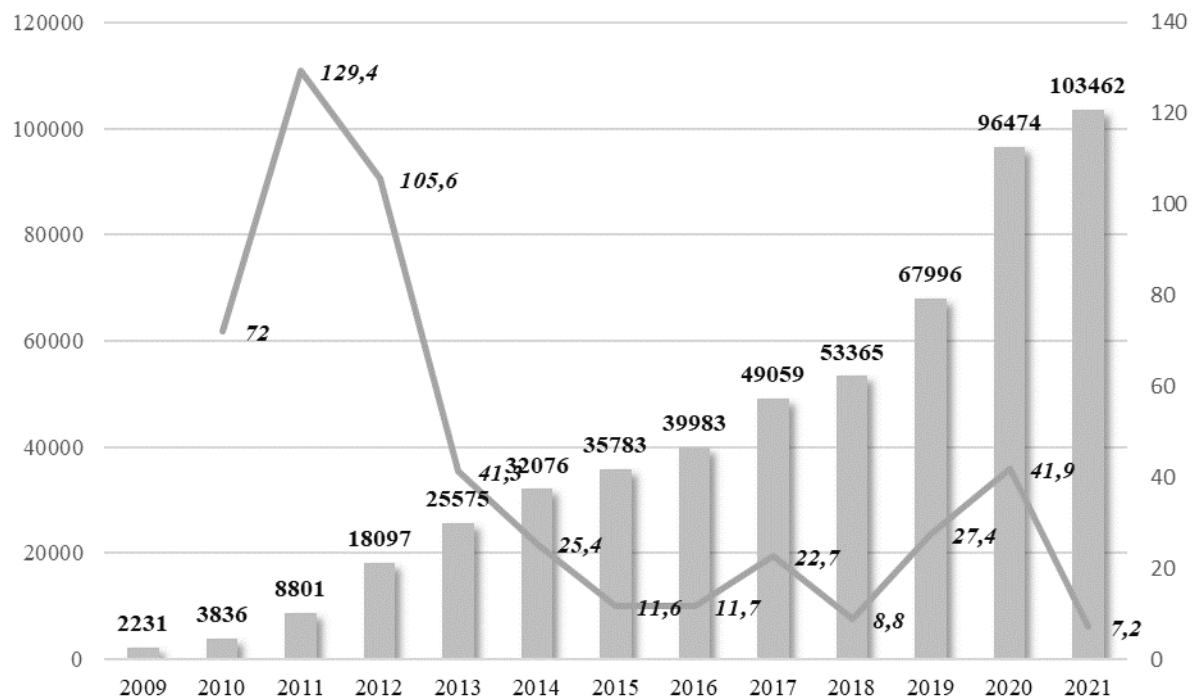


Рис. 2. Изменения выручки топ-20 рейтинга крупнейших поставщиков ИТ в ритейл, млн. руб. [9]

В настоящее время цифровизация российского ритейла в большей мере определяется изменениями характера и модели поведения современного потребителя. Это связано с изменяющейся средой, в которой происходит стремительное развитие технологий, возникновение цифровых экосистем и инновационных бизнес-моделей. Для современного потребителя в приоритетном направлении будут удобство и экологичность, экономия времени, персональный подход, с использованием различных каналов к доступу к информации через современные цифровые технологии. В современных условиях необходимо отметить динамику роста потребления, однако этот поиск является многоканальным и осуществляется влияние на розничную торговлю.

Так, благодаря цифровым технологиям происходит сбор и анализ данных потребителей, на основе их предпочтений происходит формирование персонализированных предложений, которые базируются на их потребностях. Современные цифровые системы позволяют получать и использовать реальные данные для формирования аналитических отчетов и планирования маркетинговых стратегий. Благодаря таким современным технологиям становится возможным в кратчайшие сроки проводить оценку различным маркетинговым мероприятиям (оценка проведения рекламной кампании, прогнозирование покупательской способности, оптимизация всех направлений или отдельных, нуждающихся в этом), что позволит сократить расходы и разработать оптимальную маркетинговую стратегию организации. Внедрение

современных цифровых решений в сфере розничной торговли дает возможность оптимизировать бизнес-процессы и получать больше необходимой информации, а значит, принимать более рациональные и обоснованные решения и успешно конкурировать на рынке.

Также следует отметить, что среди перечисленных основных проблем компании выделяют следующие проблемы по внедрению цифровых технологий в ритейл: 55 % организаций считают, что пользователи не в полной мере подготовлены с технологической точки зрения, а 47 % утверждают, что пользователи не заинтересованы. Кроме того, показателем недостаточного уровня организации процесса цифровой трансформации отечественных компаний является отсутствие определенных стратегий, связанных с цифровизацией. По статистике это характерно для 83 % организаций [9]. Большинство компаний не имеют четкого маркетингового плана, связанного с внедрением цифровых решений. В большинстве случаев дальнейшее развитие и активное использование цифровых технологий затруднено больше из-за внешних факторов, нежели внутренних. К внешним факторам относится: экономическая нестабильность в стране и регионе, неразвитая информационно-коммуникационная инфраструктура, отсутствие специалистов по использованию цифровых систем. К внутренним факторам следует отнести вопросы финансирования: высокая стоимость цифровых проектов, отсутствие бюджета, эксплуатация решений.

**Выводы.** Работа посвящена исследованию вопроса стратегии маркетинга в условиях цифрового ритейла, а также выявлены основные направления в цифровизации розничной торговли, проблемы и пути развития. Определено, что внедрение современных цифровых решений в сфере розничной торговли влияет на возможность оптимизировать бизнес-процессы.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Германчук, А.Н. Совместное создание потребительской ценности как фактор роста онлайн-лояльности потребителей / А.Н. Германчук, М.В. Войтюк-Ченакал //Социально-экономическое и экологическое развитие приграничного региона: возможности и вызовы. Сборник трудов Международной научно-практической конференции. Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Смоленский филиал. 2020. – С. 220-223.
2. Женжебир, В. Н. Современные тенденции развития цифровых технологий в ритейле / В. Н. Женжебир, Н. М. Сурай, Б. Л. Скрынченко // Экономика, предпринимательство и право. – 2022. – Т. 12. – № 2. – С. 637-648. – DOI 10.18334/epp.12.2.114170.
3. Наговицына, Л. П. Развитие цифровых технологий в современном ритейле / Л. П. Наговицына, Ж. П. Шнорр // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – № 5(72). – С. 9-25.
4. Орешина, О. К. Цифровые технологии в ритейле / О. К. Орешина, Ю. В. Лысенко // Вестник современных исследований. – 2018. – № 10.6(25). – С. 196-197.
5. Гудкова, Н. В. Цифровая экономика в российском ритейле / Н. В. Гудкова, Я. А. Юрова // Электронный бизнес: проблемы, развитие и перспективы: Материалы XVI Всероссийской научно-практической интернет-конференции, Воронеж, 28–29 мая 2018 года / Под редакцией В.В. Давнича. – Воронеж: Типография «Воронежский центр научно-технической информации - филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2018. – С. 77-79.
6. Наговицына, Л. П. Детерминанты формирования инновационного пространства ритейла в условиях цифровой экономики / Л. П. Наговицына, Ж. П. Шнорр // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2019. – № 6(79). – С. 52-71. – DOI 10.21295/2223-5639-2019-6-52-71. – EDN KTZJZI.
7. Костецкий, А. Н. Проблемы формирования стратегий роста в маркетинговой деятельности отраслевых лидеров сетевого ритейла / А. Н. Костецкий, Н. Р. Чекашкина // Экономика устойчивого развития. – 2015. – № 3(23). – С. 309-314.

8. Рыжих, А. И. Маркетинговые коммуникации в ритейле / А. И. Рыжих, Т. Ли, С. Е // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2021. – Т. 11. – № 6-1. – С. 443-450. – DOI 10.34670/AR.2021.11.70.043. – EDN RKNHTB.
9. Обзор: цифровизация ритейла. Электронный ресурс [https://www.cnews.ru/reviews/tsifrovizatsiya\\_retail\\_2022/articles/rashody\\_na\\_tsifrovizatsiyu\\_ritejla](https://www.cnews.ru/reviews/tsifrovizatsiya_retail_2022/articles/rashody_na_tsifrovizatsiyu_ritejla)
10. Никишин, В. В. Формирование экосистемы в розничной торговле: практика и перспективы (маркетинговые аспекты) / В. В. Никишин, Т. Н. Самарина // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 9. – С. 83-88. – EDN KANWSY.
11. Куликова, О. М. Direct-to-consumer: новый тренд в цифровом маркетинге / О. М. Куликова, С. Д. Суворова, А. Г. Манукян // Журнал прикладных исследований. – 2022. – Т. 2. – № 8. – С. 162-166. – DOI 10.47576/2712-7516\_2022\_8\_2\_162. – EDN NESRST.
12. Емельянова, Е. В. Анализ рынка сотового ритейла: проблемы и перспективы / Е. В. Емельянова, Т. В. Лесина // Аудит и финансовый анализ. – 2020. – № 1. – С. 148-155. – DOI 10.38097/AFA.2020.94.71.021. – EDN WXHWUA.
13. Яненко, М. Б. Проблемы развития инновационных стратегий в ритейле / М. Б. Яненко, М. Е. Яненко, В. П. Галенко // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1(41). – С. 214-217. – EDN PCGKIN.
14. Сильвестрова, Т. Я. Сущность и содержание маркетинговой стратегии в розничной сетевой торговле / Т. Я. Сильвестрова, А. А. Карпееva // Достижения и перспективы развития вузовской науки: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции, Чебоксары, 30 января 2018 года. – Чебоксары: Чебоксарский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации "Российский университет кооперации", 2018. – С. 376-380. – EDN YXKZAL.

Поступила в редакцию 12.06.2022 г.

## MARKETING STRATEGIES IN THE CONTEXT OF DIGITAL RETAIL

*E. V. Komarnitskaja*

The article is devoted to the study of marketing strategy in the conditions of digital retail. The paper presents the main directions in the digitalization of retail trade. It is revealed that the introduction of modern digital solutions in the retail sector affects the ability to optimize business processes.

**Keywords:** marketing; retail, marketing strategies; internet marketing.

### **Комарницкая Елена Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

e.komarnitskaya@donnu.ru

+38-071-373-38-41

### **Komarnitskaja Elena**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Management  
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 622.012:332.1

## НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ УПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЕМ

© 2022. И. В. Кочура

---

В статье проведен анализ теоретических подходов к методам оценки экономического потенциала предприятий. На научной основе SWOT-анализа обоснованы научные подходы к выбору методов оценки экономического потенциала угледобывающих предприятий в зависимости от этапов управления их развитием. В итоге предложено комплексное использование определенных методов на разных этапах исследования.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, методы оценки, этапы управления развитием, SWOT-анализ, угледобывающие предприятия.

---

**Постановка проблемы.** В условиях рыночных методов хозяйствования, связанных с эффективным распределением ресурсов, быстрой адаптацией к изменениям внешней среды, систематическим использованием достижений научно-технического прогресса предприятиями и повышением качества их продукции, растущей диверсификацией потребностей, формируется новое пространство экономического взаимодействия. В связи с этим на всех уровнях управления экономикой остро встают проблемы научного обеспечения принятия стратегических управленческих решений, в том числе по управлению развитием экономического потенциала базовых отраслей промышленности.

**Актуальность исследования.** Анализ теоретических источников по оценке экономического потенциала показал, что нет единого или универсального подхода к этому вопросу для предприятий различных сфер деятельности. В качестве объекта исследования рассматривается угольная промышленность. В условиях Донбасса деятельность этой отрасли является одной из определяющих в достижении устойчивого развития территории. Учитывая, что одним из важнейших вопросов определения экономического потенциала предприятия является выбор способов его оценки, то разработка методических подходов к данной проблеме с учетом специфики угледобывающих предприятий обуславливает актуальность научного исследования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В современной литературе представлен обширный инструментарий методов оценки экономического потенциала для различных видов экономической деятельности предприятий. Это разнообразие обусловлено особенностями предприятий различных видов экономической деятельности, вариативностью мнений авторов, степенью детализации в структуре экономического потенциала и другими факторами. Критический анализ теоретических подходов к оценке экономического потенциала показал отсутствие единого или универсального подхода к этому вопросу для предприятий разных сфер деятельности.

Некоторые ученые ассоциируют экономический потенциал с определенным его видом: ресурсным [1; 2; 3; 4], инновационным [5, 6, 7], производственным [8, 9, 10], финансовым [10; 11; 12], трудовым [13; 14], поэтому по ним проводят оценку. Однако недостатками этих методик является ограниченность и концентрация только на определенных видах потенциала.

Однако большинство авторов сходится во мнении, что экономический потенциал

необходимо оценивать исходя из его структуры, а это, как правило, не менее трех составляющих [15-18], совокупность оценок которых представляет собой интегральный комплексный показатель.

**Выделение нерешённой проблемы.** Несмотря на масштабность исследований по управлению развитием экономического потенциала предприятий, которые представлены научными трудами Л.И. Абалкина [1], В.А. Бурчакова [19], В.В. Красновой [20], Я.В. Присташа, Г.С. Трушиной [21], А.В. Соколова, Е.В. Кучеровой [22], Г.Г. Надворной [16], И.Ю. Фомина [23] и других ученых, ряд вопросов требуют пересмотра и развития. В частности, разработка методики оценки экономического потенциала с учетом специфики угледобывающих предприятий и этапов управления их развитием.

**Целью исследования** является анализ методов оценки экономического потенциала с точки зрения их использования на разных этапах управления развитием угледобывающих предприятий.

**Результаты исследования.** На основе анализа различных теоретических источников [16-22] автором предложена классификация методов оценки экономического потенциала, в которой представлены такие признаки: по объективности, по сущности, по базовой основе, по применению математического аппарата, в зависимости от количества структурных составляющих, в зависимости от периода оценки, по частоте использования, по способу отражения конечного результата и по этапам производственно-хозяйственной деятельности предприятия [24, с. 32].

Однако при этом не существует детальной классификации методов оценки по этапам управления развитием экономического потенциала предприятий, в том числе с учетом особенностей угольной промышленности.

Процесс управления развитием предприятий, по мнению автора, включает: диагностику его текущего состояния на предмет наличия или отсутствия экономического потенциала; определение ограничений и возможностей внешней среды для его развития; комплексный анализ составляющих структуры экономического потенциала, на основании которого должны идентифицироваться его факторы и определяться наиболее влиятельные для включения в модель оценки; количественная оценка; анализ влияния факторов; выбор стратегии развития экономического потенциала и ее реализация. Для обоснования применения наилучшего метода на этапах управления развитием экономического потенциала угледобывающих предприятий проведен их SWOT-анализ (табл. 1).

На основе проведенного анализа можно утверждать, что в арсенале исследователей имеется достаточно богатый методический инструментарий для управления развитием экономического потенциала предприятий различных отраслей, в том числе угледобывающих. Однако нет однозначного ответа, какой из данных методов лучший. Каждый из методов имеет как свои достоинства, так и недостатки. Большинство из них связаны со сложностью проведения оценки при использовании большой базы статистических данных, невозможностью формализации влияния значительного количества различных факторов экономического потенциала субъекта хозяйствования. Также одним из недостатков является отсутствие или поверхностный анализ факторов, оказывающих влияние на экономический потенциал, без которого затруднительно управлять его развитием – предлагать какие-либо стратегии.

На научной основе SWOT-анализа предложены научно подходы к выбору методов оценки экономического потенциала угледобывающих предприятий в зависимости от этапов управления их развитием, которые представлены на рис. 1.

Таблица 1

SWOT-анализ методов оценки на этапах управления развитием экономического потенциала угледобывающих предприятий (составлено автором на основе [16; 25-29])

Методы оценки	Достоинства/Возможности	Недостатки/Угрозы, ограничения	Этап управления
1	2	3	4
<b>Расчетные</b> (классические методы экономического анализа; методы факторного анализа; экономико-математические методы и другие)	Объективность. Простота математических расчетов, учет влияния не одного, а целого ряда факторов. Позволяет оценить потенциал предприятия в целом, проанализировав динамику его показателей за некоторый промежуток времени на основе имеющейся экономической, бухгалтерской и статистической информации с использованием аппарата математической статистики. Позволяет выявить закономерности в процессе статической обработки данных, на основании чего сделать выводы, оценить и спрогнозировать на перспективу деятельность и развитие предприятия. Описывает зависимость основных результатирующих параметров производства от влияния факторов и условий. Позволяет выявлять тенденции роста и развития предприятия с целью своевременного внесения корректировок в ее деятельность для достижения запланированных целей. Позволяет выявить факторы, влияющие на экономический потенциал. Повышают эффективность управления.	Необходимость в большом объеме информации, которую не всегда можно получить. В основе метода данные прошлых периодов, которые часто используется для прогнозирования будущих событий. Не позволяет проанализировать все факторы, влияющие на экономический потенциал предприятия, так как некоторые носят случайный или неопределенный характер. Не применим, когда требуется оценить потенциал разработки новых технологий и проектов, и в других ситуациях, требующих принятия решений в условиях недостаточного объема исходных данных. Неприемлем при быстрой смене экономической обстановки	
в том числе: Метод денежной оценки ресурсов предприятия	Простота исчислений, объективность, реальность оценочной базы. Позволит провести мониторинг зависимости уровня получаемого предприятием дохода от эффективности использования его потенциала.	Трудоемкий. Не позволяет судить о реальных возможностях предприятия, отражая лишь формальную массу всех имеющихся ресурсов. Не предполагает учет информационного, трудового и других потенциалов.	Комплексный анализ составляющих экономического потенциала
Нормативные методы	Простота и доступность. Определяют отклонение фактических параметров производства от нормативных. Позволяют оценить «узкие места» и альтернативные возможности использования ресурсов предприятия.	Определенная субъективность нормативов и эталонных значений, что способствует снижению достоверности результатов, полученных в результате оценки. Необходимость создания большого количества нормативов.	

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
Эвристические (метод эксперта фаворита, метод проведения групповой экспертизы, метод мозгового штурма, метод «Делфи»)	Оперативность, простота и доступность, не требует дорогих и сложных инструментов. Разнообразны и применяются в зависимости от конкретной ситуации и задачи. Возможность применения при отсутствии или ограниченном количестве информации в условиях неопределенности, что характерно для угледобывающих предприятий. Позволяют выявить факторы, которые не охвачены экономическим анализом статистической информации. Способствуют выработке креативных идей и необычных технологий.	Сложности при выборе экспертов. Неточность и субъективный характер оценки. Плохо решают сложные задачи. Отсутствие механизма для составления списка всех возможных вариантов решения. Не дают критериев оценки полученных идей, поэтому нет гарантии их тщательной разработки. Неприменимы или имеют ограничения, когда творческая задача требует больших предварительных расчетов.	
PEST-анализ	Обеспечение целостной картины внешнего окружения, более детальный анализ внешней среды, активное стимулирование руководителя к действию и учету внешних факторов.	Не учитывает «внутренние» факторы, которые влияют на организационные процессы, подходит только для анализа долгосрочных целей и не позволяет оперативно реагировать на изменения	Диагностика текущего состояния экономического потенциала. Определение ограничений и возможностей внешней среды
SWOT-анализ	Простота использования и восприятия. Не дорогой метод. Широкий спектр применения. Не требует высокой квалификации. Путем сравнения сильных и слабых сторон, возможностей и угроз можно определить в целом наличие потенциала.	Реакция компании на стохастичность среды не может быть мгновенна, невозможность получения каких-либо показателей в количественной или оценочной форме.	
Ситуационный анализ, системная аналитика	Простота. Системный подход. Эффективное сочетание суждений и интуиции экспертов в соответствующих областях. Позволяют лучше понять проблему и возможные пути ее решения у экспертов, принимающих участие в исследовании, а также руководителей, которым предоставляются проработанные и оцененные варианты развития событий.	Субъективность суждений и интуиции экспертов и лиц, ответственных за принятие решений. Неполнота анализа. Неточность меры эффективности. Неспособность точно предсказать будущее. Не все факторы могут поддаваться количественной обработке или могут быть упущены из рассмотрения, а также им может придаваться неправильный вес на разных этапах оценки.	Идентификация факторов и определение наиболее влиятельных для включения в модель оценки
Методы ранжирования	Простота в использовании, быстрота получения результатов, позволяют легко выделить наиболее и наименее влиятельные факторы экономического потенциала, дают информацию для управленческих решений.	Субъективные, возможны затраты на привлечение опытных экспертов; вероятно влияние авторитетных членов экспертной группы на мнение отдельных экспертов.	

Окончание табл. 1

1	2	3	4
Имитационное моделирование	Удобен и обходится дешевле, чем контакт непосредственно с фактической ситуацией. Наглядность. Универсален. Обеспечивает системный подход к решению проблем. Модели дают более ясное понимание проблемы. Служат последовательным инструментом для оценки. Позволяет не только определить с большей или меньшей точностью множество возможных вариантов развития события, но и описать поведение предприятия и условия реализации задания для определенных ситуаций. Возможность быстрого реагирования на непредвиденные изменения.	Высокая трудоемкость проведения исследования. Длительность создания модели. Необходимость специального программного обеспечения. Отсутствие анализа факторов, оказывающих влияние на потенциал. Требует четкой идентификации существенных и второстепенных показателей. Модели способны отобразить лишь отдельные стороны объекта моделирования, поэтому выводы, полученные на основе моделирования, могут рассматриваться только в качестве ориентиров для практического использования. Нельзя доказать, что модель работает точно также как и реальная модель.	Оценка экономического потенциала
Нейросетевое моделирование	Используется при решении сложных проблем и при отсутствии их алгоритма решения. Имеет высокую предсказательную способность по сравнению с другими методами. Реализуется на примерах. Модели могут подстраиваться под изменяющуюся окружающую обстановку. Быстрота реализации. Возможно определение влияния каждого из факторов.	Высокая трудоемкость, определенное, но достаточно большое количество данных. Обучающие и тестовые множества наблюдений должны быть репрезентативными с точки зрения существа задачи. Не позволяет давать точные и однозначные ответы. Не может решать задачу по шагам. Не способно решать вычислительные задачи.	Оценка экономического потенциала объектов
Метод группировки	Простота использования, скорость процедуры кластеризации, понятность и прозрачность алгоритма, широкое распространение, понятность результата.	Необходимость в задании количества кластеров и пороговых значений.	Группировка объектов
Методы управления развитием (стратегии развития)	Непосредственно само предприятие воздействует на окружающую среду путем диверсификации производства и внедрения инноваций в его деятельность. Позволяют повысить эффективность деятельности угледобывающих предприятий и продлить их жизненный цикл.	Требуют поддержки со стороны государства, значительные инвестиции.	Управление развитием экономического потенциала

Для начала необходимо провести диагностику текущего состояния угледобывающих предприятий региона на основе экономического анализа их

статистической отчетности.

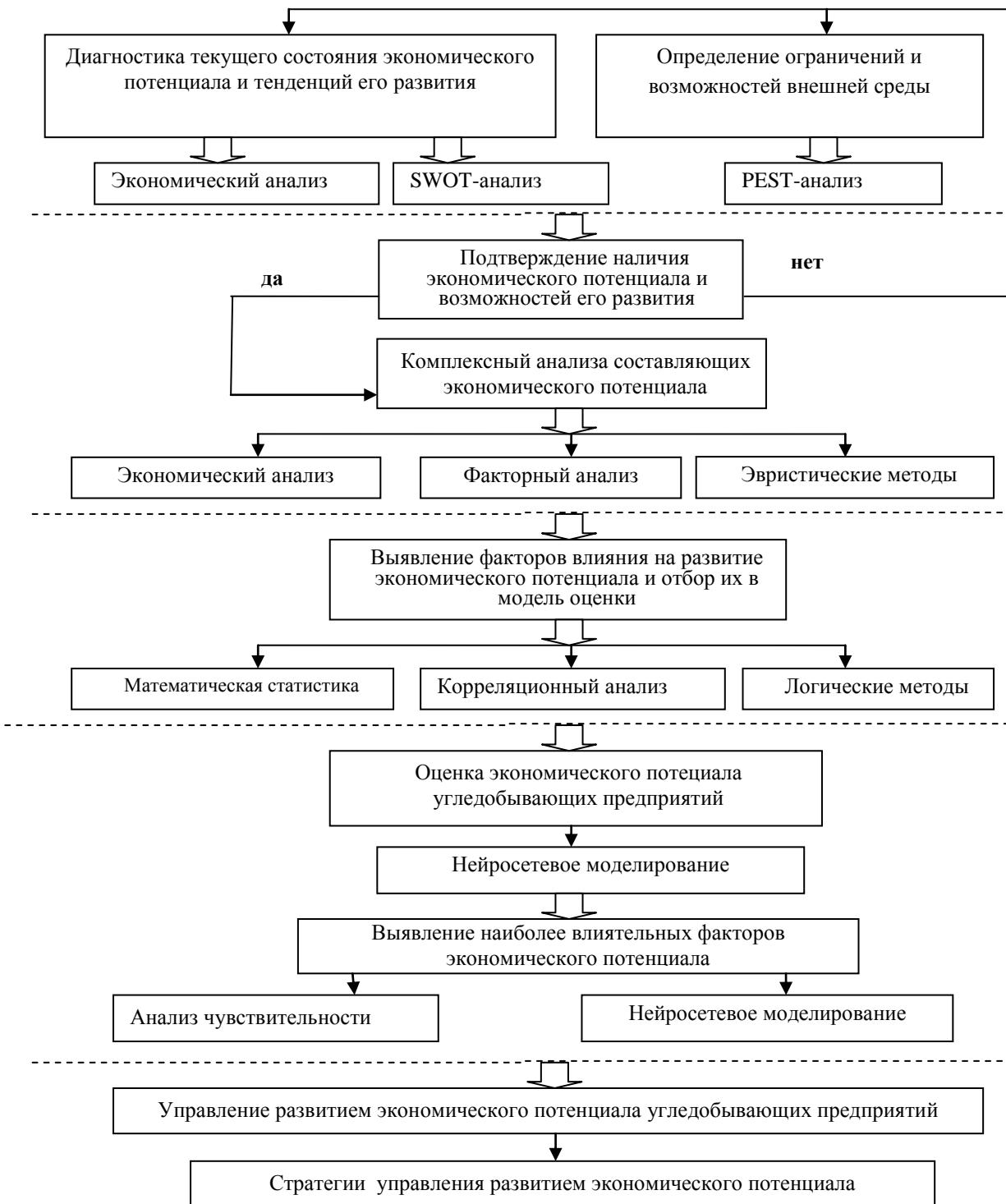


Рис. 1. Научные подходы к выбору методов оценки экономического потенциала угледобывающих предприятий в зависимости от этапов управления их развитием

Немаловажным, но достаточно информативным на начальном этапе оценки является SWOT-анализ, который позволит выявить сильные и слабые стороны предприятий, а также их возможности и угрозы. В связи с тем, что шахты расположены

на определенной территории, существует необходимость определения ее возможностей и угроз. Хорошим инструментом для данного уточнения является PEST-анализ, который удобен для оценки основных тенденций в отрасли и внесения изменений в условиях кризиса.

Подтверждение наличия потенциала позволит перейти к детальному анализу его составляющих элементов. Угледобывающие предприятия – это крупные промышленные комплексы, включающие огромное подземное пространство и масштабное хозяйство на поверхности. Это обуславливает влияние большого количества как внутренних, так и внешних факторов, что подтверждает целесообразность оценки экономического потенциала данных предприятий на основе комплексного анализа всех структурных составляющих для получения интегрального показателя.

Для выявления как можно большего количества факторов, влияющих на экономический потенциал предприятий, предложено комплексное использование различных видов экономического анализа, факторного анализа и эвристических методов. Методы экономического анализа позволяют получить абсолютные и относительные величины изменения показателей в динамике, а факторный анализ выявит причины этих изменений. Однако экономический анализ не может выявить и оценить все факторы экономического потенциала предприятия, кроме того, они не все подвергаются количественному измерению. Вследствие этого статистические методы обычно применяют в комплексе с другими методами оценки потенциала. В данном случае таким методом может быть экспертный опрос специалистов, который позволяет дополнить список основных факторов экономического потенциала. Также с помощью эвристических методов можно оценить весомость и выявить наиболее влиятельные факторы. Затем с помощью логических рассуждений и методов математической статистики определить закономерности, влияющих на величину потенциала факторов, а также их место и связи в системе управления развитием угледобывающего предприятия. На основе выявленных факторов должна быть создана модель оценки потенциала предприятия. Предполагается, что будет выявлено большое количество факторов, что может повлечь сложности с определением зависимостей в модели. Исходя из этого, необходим метод, который должен работать с большим количеством переменных. Кроме того он также должен учитывать стохастичность среды. И лишь один метод может решить эту задачу – это нейросетевое моделирование. Причем не только для оценки экономического потенциала, но и для определения наиболее влиятельных факторов. На основе полученной комплексной оценки экономического потенциала с помощью метода группировки шахты должны быть разделены на группы с низким, средним и высоким потенциалом. Для каждой группы будут предложены стратегии и мероприятия по управлению развитием их экономического потенциала.

**Выводы.** Таким образом, проведен анализ существующих методик оценки экономического потенциала, который показал, что нет единого или универсального подхода к этому вопросу для предприятий различных сфер деятельности. Предложены научные подходы к выбору методов оценки для использования в угольной отрасли на разных этапах управления развитием экономического потенциала. Для обоснования их применения использована научная основа SWOT-анализа. В итоге обосновано использование определенных методов на разных этапах исследования. Это методы экономического анализа, SWOT-анализ и PEST-анализ - на этапе подтверждения наличия экономического потенциала и возможностей его развития; экономический анализ, факторный анализ, эвристические и логические методы – на этапе

комплексного анализа и выявления императивных факторов экономического потенциала; метод нейросетевого моделирования и анализ чувствительности – на этапе его количественной оценки и выявления доминирующих факторов, а также разделения шахт на группы по величине их потенциала; методы управления развитием экономического потенциала – на этапе управления его развитием. Это дает возможность формирования результативной системы управления развитием экономического потенциала и формирования адекватных стратегических альтернатив развития угледобывающих предприятий.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л.И. Экономическая сущность производственного потенциала предприятий: Монография / Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1998. – 387 с.
2. Макаркин, Н.П. Эффективность использования ресурсного потенциала предприятия: методика оценки / Н.П. Макаркин, А.П. Горина, О.Н. Алферина, Н.В. Корнеева, Л.Н. Потапова // Фундаментальные исследования. – М.: Общество с ограниченной ответственностью "Издательский Дом "Академия Естествознания", 2019. – № 11. – С. 89-94.
3. Терещенко, С.И. Оценка ресурсного потенциала предприятия: методологический аспект/ С.И. Терещенко // Современная наука: актуальные теории и практики. – 2014. – № 1-2. – С. 29-32.
4. Снитко, Л.Т. Ресурсный потенциал предприятия как основа его экономического роста / Л.Т. Снитко, О.А. Снитко / Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 4 (49). – 2011. – С. 166-172.
5. Мерзликина, Г.С. Инновационный потенциал региона: формирование и стратегия развития / Г.С. Мерзликина, А. В. Бабкин, И. В. Пшеничников // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2015. – №3. – С.99-110.
6. Баженов, Г.Е. Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект / Г.Е. Баженов, О.А Кислицына // Вестник Томского Государственного университета. – 2009. – № 323. – С.222-228.
7. Карапейчик, И.Н. Подходы к измерению инновационного потенциала промышленных предприятий / И.Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – 2010. – № 5 (107). – С. 101-110.
8. Минаева, О.А. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия / О.А. Минаева // Известия Волгоградского государственного технического университета. –2015. – № 15 (179). – С.107-112.
9. НгуенХанг, Т.Т. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его пользования в условиях рынка / Т.Т. НгуенХант [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/11141> (дата обращения: 01.09.2022).
10. Фомин, П.А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленного предприятия / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов // Среднее профессиональное образование. – 2013. – №11. – С. 24-37.
11. Амоша, А.И. Финансовые и институциональные механизмы регулирования производственного потенциала/ А.И. Амоша, А.В. Матюшин, Н.В. Шемякина. – Донецк: Институт экономики пром-сти НАН Украины, 2007. – 372 с.
12. Тимофеева, Ю.В. Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал / Ю.В. Тимофеева // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 1(130). – С.43-53.
13. Магомедов, К.О. Кадровый потенциал российского общества: социологический анализ / К.О. Магомедов// Государственная служба. – 2011. – № 3. – С. 21- 24.
14. Сидельцев, С.А. Методологические подходы к оценке трудового потенциала персонала предприятия / Проблемы и перспективы экономики и управления: Материалы II Международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, июнь 2013). – СПб: Реноме, 2013. – С. 90-92.
15. Головкин, Д.С. Актуальность разработки комплексной методики оценки экономического потенциала предприятия /Д.С. Головкин // Вестник Ивановского Государственного университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 3-4 (25-26). – С. 97-102.
16. Надворная, Г.Г. Теория и методология оценки экономического потенциала предприятий / Г.Г. Надворная, С.В. Климчук, М.С. Оборин, Т.Е. Гвардиана // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – №6 (48). – С. 70-86.

17. Ибрагимова, Р.С. Методическое обоснование оценки экономического потенциала предприятия / Р.С. Ибрагимова, Д.С. Головкин // Современные научноемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. – №3 (47). – С. 64-74.
18. Разиньков, П.И. Оценка экономического потенциала предприятия / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова // Известия тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – №5. – С. 39-51
19. Бурчаков, В.А. Методический подход к оценке уровня использования потенциала угледобывающего предприятия / В.А. Бурчаков // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2012. – №8. – С. 365-368.
20. Краснова, В.В. Концепция управления стратегией развития нефтегазовой компании как главный компонент оптимизации стратегического менеджмента/ В. В. Краснова, А. С. Фоменко // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: сборник научных трудов XII Международной школы-симпозиума АМУР-2019, Симферополь-Судак, 14-27 сентября 2019 г. / Под общей редакцией А.В. Сигала. – Симферополь: ИП Корниенко А.А., 2019. – С. 219-223.
21. Трушина, Г.С. Экономическая оценка потенциала угледобывающего предприятия / Г.С. Трушина, Я.В. Присташ. – Кемерово: ГУ «КузГТУ», 2003. – 132 с.
22. Соколов, А. В. Оценка и управление потенциалом промышленного предприятия: системный подход (на примере угледобывающих предприятий с открытым способом добычи) / А.В. Соколов, Е.В. Кучерова. – Кемерово: КузГТУ, 2004. – 98 с.
23. Фомин, И.Ю. Методика анализа экономического потенциала промышленного предприятия / И.Ю. Фомин, Э.Н. Ломова // Journal of Economy and Business. – 2018. – Т.4. – С. 157-160.
24. Kochura, I.V. Оценка экономического потенциала субъектов хозяйствования: анализ методических подходов, классификация / I.V. Kochura // Сборник научных работ. Серия: Финансы, учет, аудит. – Донецк: ГОУВП «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе ДНР», 2019. – Вып. 15. – С. 30-49.
25. Барсова, Т.Н. Экономический потенциал предприятия: анализ современных научных подходов к исследованию и оценке деятельности предприятия / Т.Н. Барсова, О.В. Орлова, Л.М. Путятина // Вестник университета. – 2018. – № 4. – С. 75-77.
26. Зинченко, А. С. Применение метода линейной свертки критериев при оптимизации финансового обеспечения деятельности организации / А. С. Зинченко, И. Р. Болквадзе, Ю. А. Внучков // Вестник университета. – 2017. – № 1. – С. 113-117.
27. Литвак, Б.Г. Экспертные оценки и принятие решений / Б.Г. Литвак. [Электронный ресурс]. – М.: Патент, 1996. – URL: <https://www.twirpx.com/file/247753> (дата обращения: 10.09.2019).
28. Багриновский, К.А. Имитационные системы в планировании экономических объектов / К.А Багриновский, Н.Е. Егорова – М.: Наука, 1980. – 240 с.
29. Бодянский, Е.В. Искусственные нейронные сети: архитектуры, обучение, применение / Е.В. Бодянский, О.Г. Руденко. – Харьков: ТЕЛЕТЕХ, 2004. – 369 с.

Поступила в редакцию 20.06.2022 г.

## SCIENTIFIC APPROACHES TO THE CHOICE OF ASSESSMENT METHODS OF COAL MINING ENTERPRISES ECONOMIC POTENTIAL AT DIFFERENT STAGES OF THEIR DEVELOPMENT MANAGEMENT

I. V. Kochura

The article analyzes theoretical approaches to assessment methods of economic potential of enterprises. Based on the scientific basis of the SWOT-analysis, scientific approaches to the choice of methods for assessing the economic potential of coal mining enterprises are substantiated, depending on the stages of their development management. As a result, the complex use of certain methods at different stages of the study is proposed.

**Keywords:** economic potential, assessment methods, stages of development management, SWOT-analysis, coal mining enterprises.

**Кочура Илона Владимировна**

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Управление бизнесом и персоналом»

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

kochurai@mail.ru,

7-949-452-45-95

**Kochura Ilona**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department « Business and Personnel Management»

Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 37.014

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2022. Е. Г. Кошелева, Т. Г. Чернявская

---

В данном исследовании охарактеризованы отличительные особенности институциональных основ регулирования российской образовательной системы. Определены основные тенденции современного развития образования Российской Федерации. Проанализирована отечественная система обеспечения качества образования. В ходе исследования определены проблемы формирования эффективной системы предоставления образовательных услуг в Российской Федерации, а также очерчены возможные направления по их преодолению.

**Ключевые слова:** государственное регулирование; образование; государственная образовательная политика; законодательство; социальная сфера; образовательные услуги.

---

**Постановка проблемы.** За последние несколько лет система государственного регулирования образования в Российской Федерации (РФ) начала приобретать динамические изменения в сторону децентрализации регуляторных полномочий, автономизации учебных заведений при принятии управленческих решений, расширение каналов и инструментария финансового обеспечения учебных заведений и формирование принципиально новой системы качества и содержания образования. В то же время особого внимания заслуживает обеспечение системности в применении регуляторных инструментов именно с позиции интегрированного влияния государственного регулирования образования на результативность экономических трансформаций в национальной экономике. Все это определяет важность поиска современных тенденций и отличительных черт регулятивного воздействия на систему образования РФ.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретический блок по осмыслению основ государственной образовательной политики основывается на совокупности исследований отечественных ученых, таких как: С. В. Сидоров [3], А. А. Мамедов [4], М. Г. Ибрагимов [5], Н. В. Бекетов [6], А. В. Ларина [7], Л. И. Филющенко [8], С. В. Барабанова [10] и др.

**Выделение нерешенных проблем.** Несмотря на сохраняющийся интерес со стороны научного сообщества к вопросу управления образованием, незавершенность формирования целостного представления о теоретической основе государственного регулирования образования в контексте развития национальной экономики обуславливает необходимость проведения исследования.

**Целью** данного исследования является определение перспективных направлений совершенствования государственного регулирования системы образования РФ.

**Результаты исследования.** Процесс интенсификации интегрированности образовательного пространства в практическую хозяйственную деятельность государства на современном этапе мировой экономики определяет необходимость переформирования существующей системы государственного регулирования системы образования РФ с учетом особенностей национального развития.

Основа законодательных аспектов закреплена в ст. 43 Конституции РФ, которая гарантирует каждому право на образование [1]. При этом в п. 5 той же статьи указано,

что Российской Федерации осуществляется регулирование данной сектора через установление стандартов образовательной деятельности [1].

Указанные особенности институционального регулирования установлены в положениях Закона № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». В ст. 3 данного акта зафиксированы 12 принципов государственной политики в сфере образования (процесс управления строится на основе предоставления государством равных прав всем на образование; создания единого образовательного пространства на всей территории государства, при этом учет и возможность применения в отечественной практике передового зарубежного опыта; формирования и предоставления благоприятных условий для осуществления образовательной деятельности, развивая различные формы образования и самообразования) [2]. Порядок и основные формы реализации правовых основ закреплены в ст. 4 того же Закона, включает в себя выделение нормативных правовых актов, через которые происходит осуществление общих направлений образовательной политики РФ, ее цель и задачи, а также особенности законодательства таких особых территорий, как «Сколково», «Эра», «Сириус» [2].

В общем виде процесс реализации государственной образовательной политики условно можно рассматривать с точки зрения двух составляющих – внутреннего и внешнего (рис. 1).



Рис. 1. Комплекс составляющих системы мер государственного регулирования образования РФ [3–5]

Внутренняя система определяет формирование институциональной среды регулирования образования, направленная на создание ориентиров развития образования. Внешнее поле учитывает более конкретные способы и инструменты, с помощью которых происходит осуществление установленных направлений.

Важной частью реализации государственной образовательной политики, позволяющей существовать сектору образования как таковому, является система финансовых инструментов, используемых при реализации регуляторного воздействия на сферу. Агрегируя существующие способы поддержки образовательного процесса в российской практике, можно выделить такие [6; 7]:

1. Прямое государственное финансирование: основная форма государственного финансирования, осуществляемое с помощью сметного или нормативного метода путем финансирования образовательных поставщиков из бюджетов соответствующих уровней.

2. Дотации и субвенции: отдельные трансферты, предусматривающие устранение межрегиональных диспропорций, а также покрытие защищенных статей бюджетов.

3. Гранты: предполагает получение средств из бюджетов разных уровней на реализацию образовательных проектов или предоставление краткосрочных образовательных услуг, например, институтами гражданского общества; предоставление научных грантов на исследования и разработки от органов государственной власти (например, Министерство просвещения или Министерство науки и высшего образования), а также государственные гранты, стипендии, премии за значительные научные достижения и достижения.

Также предусматривается предоставление средств от доноров разного уровня (международные организации, фонды, институты гражданского общества) для реализации образовательных проектов или предоставления отдельных образовательных услуг.

4. Средства физических лиц (как плата за услуги): осуществляется преимущественно посредством платы за полученные образовательные услуги на договорных основах (плата за обучение, повышение квалификации или переподготовку, за определенные образовательные курсы и т.п.); предоставление коммерческих услуг (например, аренда помещений, оборудования и т.п.), реализация продукции предпринимательских университетов.

5. Средства юридических лиц: предоставление средств для подготовки квалифицированных работников на определенную должность в определенном предприятии (целевое финансирование) или на договорных условиях финансирования определенного количества мест; заказы от предприятий и организаций в проведении исследований, разработок и других услуг.

6. Денежные средства физических и юридических лиц (как добровольная безвозвратная помощь): получение средств за счет добровольных денежных взносов (спонсорская помощь) лиц, заинтересованных в предоставлении данных образовательных услуг (родители, выпускники, бизнес-сектор, доноры, общественные и благотворительные организации).

7. Кредитные средства: средства, получаемые для оплаты образовательных услуг на условиях платности, возвратности, срочности, гарантированности и целевого назначения.

Российская модель регулирования сферы образования характеризуется децентрализацией с доминирующей позицией органов территориального самоуправления, которой свойственна передача основных властных и финансовых

полномочий на уровень органов местного самоуправления, управляющих образовательными сетями непосредственно на местах. Из государственного бюджета финансируется учебный процесс (фонд заработной платы, обучающая программа); с местного – образовательная среда (коммунальные платежи, оплата вспомогательному персоналу).

Анализируя существующую систему регулирования сферы образования, реализуемые актуальные направления и наиболее приоритетные пути развития ее становления, можно сформулировать тенденции развития образования в РФ:

1. Попытка реформирования национального образования в контексте обеспечения конкурентоспособности экономики, с учетом происходящей глобализации мирового рынка услуг, основывающейся на трансфере знаний в предпринимательскую деятельность [8].

2. Ориентированность науки на «открытость», заключающейся в проведении научных исследований, которые базируются на идее сотрудничества, совместном обсуждении проблем и результатов исследований по использованию цифровых технологий и новых механизмов совместной деятельности [9].

3. Цифровизация образовательного пространства, связанная с быстрым развитием информационно-коммуникационных технологий, что способствует интеграции формального, неформального и информационного образования.

4. Развитие устойчивости системы образования: повышение устойчивости для личности с помощью овладения навыками означает уменьшение зависимости от конъюнктуры рынка труда, увеличение потенциала навигации на протяжении жизни на этапах развития профессиональной карьеры.

5. Обновление педагогических кадров и популяризация профессии учителя.

6. Повышение трансграничной образовательной мобильности; рост индивидуализации образовательных маршрутов (начальных траекторий), внутренней образовательной мобильности.

Несмотря на факт наличия перспективных стратегий развития образования РФ, необходимо указать на существование негативных тенденциях данной сферы:

чрезмерная коммерциализация образования (особенно высшего), несоответствие уровня стоимости образовательных услуг качества их предоставления, а в ряде случаев его необоснованное завышение;

ускорение процесса «устаревания» знаний через ускорение обновления технологий и техники под влиянием научно-технического прогресса требует необходимость внедрения системы «непрерывного образования на протяжении жизни [10];

некоторое обесценивание получаемых квалификаций и падение качества предоставленных образовательных услуг.

Кроме того, такая тенденция обуславливает «инфляцию» профессиональных, а, следовательно, и образовательных стандартов, отказ от узкой профессиональной специализации образования, изменения соотношения общеобразовательных и узкоспециализированных предметов, расширение набора инновационных методов обучения и программ практической подготовки специалистов

Важным условием и стратегическим этапом на идеально-концептуальном уровне успешного решения проблемы есть ее правильная постановка, позволяющая оперативно принять соответствующее управленческое решение.

Преодоление обозначенных проблем позволяет охарактеризовать общие векторы развития системы регулирования сферы образования в российской практике:

работка новой концепции / стратегии развития образования в РФ, которая включает, как одного из главных стратегических направлений, переход к общественно-государственного управления образованием с четким расширением функционала общественных институтов;

внесение соответствующих изменений и дополнений в Закон РФ «Об образовании», другие законы, регулирующие деятельность в областях образования;

разработка и внедрение моделей общественно-государственного управления с определением процедур и механизмов общественного участия в управлении образованием, управляемых полномочий общественных институтов, органов самоуправления;

просветительская работа для участников образовательного процесса, общественности и государственных чиновников с целью повышения осведомленности о системах управления образованием в других странах и уровня гражданской и профессиональной компетентности;

изменение механизмов финансирования, скрепление объемов с производительностью и научным потенциалом

**Выводы.** Образование является важным компонентом системы национального хозяйства, поскольку обеспечивает каждое его звено образованными и квалифицированными работниками, удовлетворяет спрос в образовательных услугах, формирует конкурентоспособную и наукоемкую экономику и способствует национальному благосостоянию.

Развитие образовательного пространства в РФ происходит под воздействием большого числа факторов социально-экономической среды, в связи с чем последние годы характеризуются трансформацией данной и определяет возникновение новых отличительных характеристик измененной системы образования. Исходя из этого, инструменты и методы государственного воздействия на образование должны быть адаптированы под современные требования и запросы со стороны, с одной стороны, назревшей необходимости имплементации качественно новых технологий в процессе регулирования процесса предоставления образовательных услуг, а с другой – запросы общества на устранение обозначенных проблем и несовершенств в данной системе.

**Перспективы дальнейших исследований** заключается в определении инвестиционной привлекательности предоставления образовательных услуг на современном этапе развития системы российского образования, с учетом использования цифровых технологий и форм сотрудничества с обучаемыми.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 01.07.2020 № 11-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 01.07.2020. № 31. Ст. 4398.
2. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ; ред. от 21.11.2022 // Собрание законодательства РФ. 2012. № 53 (ч. 1). Ст. 7598.
3. Сидоров С. В. Роль государства в регулировании образования [Электронный ресурс] / Сайт педагога-исследователя. URL: [http://si-sv.com/publ/proop/1/1\\_rol\\_gosudarstva/41-1-0-691](http://si-sv.com/publ/proop/1/1_rol_gosudarstva/41-1-0-691) (дата обращения: 30.05.2022).
4. Мамедов А. А. Государственное регулирование в сфере высшего образования / А. А. Мамедов // Вестник РУДН, серия Юридические науки. – 2011. – № 2. – С. 29–39.
5. Ибрагимов М. Г. Правовое регулирование отношений в сфере образования: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. Казань. – 2012. – 220 с.

6. Бекетов Н. В. Проблемы государственного регулирования развития системы образования / Н. В. Бекетов // Ползуновский вестник. – 2005. – № 1. – С. 34–38.
7. Ларина А. В. Особенности и проблемы российского рынка образовательных услуг / А. В. Ларина // Электронный научный журнал «APRIORI». – 2016. – № 4. – С. 8–12.
8. Филющенко Л. И. Правовое регулирование качества образовательных услуг / Л. И. Филющенко // Современные технологии управления. – 2017. – № 2 (74). – URL: <https://sovman.ru/article/7402/> (дата обращения: 30.05.2022).
9. Новая структура нормативного регулирования в сфере образования: сборник экспертных заключений / под науч. ред. Е. А. Дмитриковой, Н. М. Кропачева. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2020. – 116 с.
10. Барабанова С. В. Государственное регулирование высшего образования в Российской Федерации: административно-правовые вопросы / С. В. Барабанова. – Казань: Изд-во Казанского государственного университета, 2004. – 340 с.

*Поступила в редакцию 01.06.2022 г.*

## **THEORETICAL FOUNDATIONS OF STATE REGULATION OF THE EDUCATION SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION**

*E. G. Kosheleva, T. G. Chernyavskaya*

This study characterizes the distinctive features of the institutional framework for the regulation of the Russian educational system. The main trends in the modern development of education in the Russian Federation are determined. The domestic system for ensuring the quality of education is analyzed. In the course of the study, the problems of forming an effective system for the provision of educational services in the Russian Federation were identified, and possible directions for overcoming them were outlined.

**Keywords:** state regulation; education; state educational policy; legislation; social sphere; educational services

### **Кошелева Елена Георгиевна**

кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой национальной и региональной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

[o.kosheleva@donnu.ru](mailto:o.kosheleva@donnu.ru)

+7-949-321-77-64

### **Чернявская Татьяна Геннадиевна**

аспирантка кафедры национальной и региональной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

[vspro.go@mail.ru](mailto:vspro.go@mail.ru)

+ 7-949-429-42-25

### **Kosheleva Elena**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of National and Regional Economics

Donetsk National University, Donetsk

### **Chernyavskaya Tatyana**

postgraduate student of the Department of National and Regional Economics

Donetsk National University, Donetsk

УДК 338.48

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ»

© 2022. Т. Л. Краснодед

---

В статье рассмотрены теоретические подходы к формированию сущности туристической индустрии. Охарактеризована структура туристической индустрии, ее субъекты и объекты. Выделено авторское видение относительно особенностей функционирования туристической индустрии и туристического рынка.

**Ключевые слова:** туризм, туристическая индустрия, субъекты туристической индустрии, объекты туристической индустрии, туристические услуги, туристический продукт.

---

**Постановка проблемы.** Туризм как социально-экономическое явление берет свое начало с давних времен и становится все более популярным. Еще в раннем средневековье путешествия совершались купцами и путешественниками преимущественно по объективной необходимости. Позднее путешествия с торговыми, военными, оздоровительными, религиозными, познавательными или другими целями распространялись и участились. Сегодня туризм популяризирован и развивается на креативной инновационной основе, а экономика современной туристической индустрии является интересным объектом для исследований.

**Актуальность темы исследования.** В связи с развитием подходов к пониманию туристической индустрии, а также содержанию ее современного контента возникает актуальность и объективная необходимость систематического теоретико-методического исследования данной тематики с учетом возможной эволюции и содержательной наполненности понятий «туризм», «туристический бизнес», «туристический рынок», «структура туристической индустрии», «объекты и субъекты индустрии туризма».

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретические и организационно-правовые аспекты функционирования туристической индустрии раскрыты в законодательных актах, нормативно-правовых документах [7; 8; 9; 14; 15], а также в исследованиях отечественных и зарубежных ученых. Вопросы экономики и организации туристической индустрии как на национальном уровне, так и за рубежом, широко освещены в работах таких авторов, как В. Я. Брич, И.В.Зорин, Е.Л. Драчева, Ю.В.Забаев, Д.К.Имаев, Н.В.Черненькая, О.Е. Кузьмин, А.В. Дубоделова, И.Я. Кулиняк, Х.Ю. Малкуши др. [2; 4; 6; 13; 16;17]. Также теоретические и практические аспекты международного туризма и сферы услуг раскрыты в научных пособиях таких ученых, как В.С. Великочий, Е.И. Дутчак, В.В. Шикеринець, М.П. Мальская, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич, С.А. Юрченко, Е.Э. Юрченко и др. [3; 5; 18]. Одновременно в исследованиях Прокопишина-Рашкевича Л. М., Шадурской Б. О., Петровича И. М., Ткач В. А. и других авторов освещены перспективные направления безопасного развития мирового туризма [10; 12].

**Выделение нерешённых проблем.** В контексте большого количества публикаций в области туризма, множество из них посвящены их рекреационной функциональной составляющей. Среди всей научной совокупности теоретических исследований не достаточно глубоко освещена дефиниция основных взаимодействующих понятий

туризма в контексте развития туристической индустрии как структуры современного бизнеса.

Цель работы – теоретический анализ подходов к формированию сущности и содержательных компонентов туристической индустрии с выделением основных особенностей индустрии туризма как самостоятельного сектора современного бизнеса.

**Результаты исследований.** В середине 19 века начат процесс становления туризма как туристического бизнеса, а начало 20 века – это старт становления мировой индустрии туризма. Туристический бизнес сегодня активно развивается во всем мире, благодаря чему и формируется мировая туристическая индустрия. Субъекты туристической отрасли каждой страны создают возможность реализации ее туристического потенциала по мере развития национальной туристической индустрии. Категория мирового туризма тесно связана с понятием «туристическая индустрия», которая включает целый перечень составляющих для обеспечения функционирования и развития рынка туристических услуг всех уровней – от регионального до мирового.

В.А. Ткач отмечает, что сегодня туристическая индустрия занимает ведущее место в экономической системе многих развитых стран, эффективное функционирование экономики, ее структурные преобразования и качественное обновление производственных сил невозможны без надлежащего управления развитием туризма. Чем активнее происходят управленческие процессы, тем быстрее темпы воспроизводства в экономике и туристической индустрии [12, с. 34].

Полагаем, что отечественная туристическая индустрия не является исключением, а подходы к управлению развитием туризма должны базироваться на принципах устойчивого развития, в том числе – на инновационных началах.

Туристическая индустрия является интегрированным результатом многоэтапной и многофункциональной туристской деятельности, что отражено в Федеральном законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями), в котором в качестве туристской деятельности рассматривается туроператорская и турогентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий [14].

Для сравнения обратимся к законодательству о туризме Украины как ближайшей, схожей по природно-экономическим особенностям туристической дестинации. Например, закон Украины «Про туризм» от 15.09.1995 г. № 324/95 гораздо уже расшифровывает понятие туристической индустрии – как совокупность различных субъектов туристической деятельности, обеспечивающие прием, обслуживание и перевозку туристов. По мнению автора, наиболее полное и комплексное понятие туристической индустрии дает другой украинский законодательный акт – Модельный Закон «О туристской деятельности» от 16.11.2006 г. [7; 8].

Согласно Хозяйственному кодексу предприятия туристической индустрии являются самостоятельными хозяйствующими субъектами, которые создаются для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, торговой, другой хозяйственной деятельности в законодательно установленном порядке [15].

В. С. Преображенский определил туристическую индустрию как отрасль хозяйства страны, в составе которой есть два основных блока: отдыхающие субъекты, а также рекреационные ресурсы [6, с. 296-302].

В исследованиях таких авторов, как Л. М. Прокопишин-Рашкевич, Б. О. Шадурская, И. М. Петрович отмечается, что туристическая индустрия – ведущий сектор мировой экономики, который создает рабочие места, стимулирует экспорт и

экономический рост во всем мире; состоит из широкого спектра отраслей, имеет цель обслуживать и поддерживать внутренний, международный, деловой досуг. Характеризуется наличием значительного количества туристических корпораций и фирм, агентств, ассоциаций, действующих на глобальном уровне [10].

В.С. Великочий отмечает, что индустрию туризма следует рассматривать как отрасль, производящую продукцию туризма, а также обеспечивающую ее сбыт [3, с. 200].

Е. Галушка называет туристическую индустрию одним из наиболее динамично растущих видов экономической деятельности. По объемам поступлений она опережает такие отрасли промышленности, как нефтепереработка, автомобилестроение и химия, демонстрируя высокую экономическую эффективность собственной деятельности. Это перспективная область мирового бизнеса с особыми финансовыми инструментами, индустрией курортов, системой коммуникаций и т.д. Он отмечает, что туристическая отрасль стала составной частью стратегических, экономических и социальных концепций развития стран по всему миру, помогает создавать рабочие места, способствует развитию многих связанных с ней отраслей экономики. Это одна из немногих отраслей, выступающая мощным интегратором и формирующая эффект синергии во всем туристическом кластере. Конечно, устойчивый туризм, с полным соблюдением принципов гармоничного развития, сложный для достижения цели, но в то же время он является идеалом, ориентиром, к которому следует стремиться. Автор согласен с тем, что в этом заключается привлекательность и жизнеспособность концепции устойчивого развития [13, с. 108-111].

В.Я. Брич в контексте трактовки сущности анализируемой индустрии видит четыре составляющие: 1) формирование туристической услуги; 2) проектирование турпродукта; 3) сбыт уже готового продукта либо услуги; 4) потребление турпродукта. При этом основная функция предприятий турбизнеса - формирование, продвижение на рынок и сбыт турпродукта, в процессе чего разрабатываются и обеспечиваются туры, в ходе которых туристы потребляют разнообразные услуги, входящие в предлагаемый им туристический пакет [2, с. 21-22].

Одновременно такие авторы, как М.П. Мальская, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич, отмечая специфические особенности индустрии отдыха и развлечений, называют такую индустрию сосокупностью соответствующих объектов, выделяя ряд особенностей туристской промышленности – невозможность прочувствовать качество услуги заранее; зависимость отдыха от обслуживающего персонала; несохраняемость туристических услуг для использования в будущем; неэластичность туристской продукции в непродолжительном временном периоде [5].

О. В. Болотная, характеризуя туристскую индустрию, видит в ее основе осуществление ряда соответствующих операций в туристической сфере, что по своему содержанию делятся на следующие группы: начиная от обеспечения документальных формальностей (загранпаспорта, страховке) и перемещения туристов и заканчивая удовлетворением их всевозможных потребностей [1]. Тот факт, что данная индустрия является совокупностью определенных хозяйственных видов деятельности, отмечает и Н.В. Черненькая, называя индустрию отдыха и развлечений «сборной сферой» [16].

Исследования свидетельствуют о том, что турпродукция соответствующей индустрии представлена комплексом материальных и нематериальных ценностей, а также потребительскими свойствами услуг и продуктов, которые используются с целью для удовлетворения потребностей туристов и экскурсантов, делится на две основные категории: услуги в сфере туризма и туристические товары. Последние представляют

собой результаты труда, которые носят материально-вещественный характер и удовлетворяют физические и духовные потребности туриста. Туристические услуги – нематериальные результаты деятельности предприятий-субъектов туринастрии, которые доставляют туристу удовольствие, туристские впечатления и востребованные удобства во время путешествия.

Главными туристскими услугами согласно Классификатору услуг во внешнеэкономической деятельности считаются услуги в области туризма и путешествий (код 09000.0.000.00.00.00.00), а также услуги в сфере отдыха, культуры и спорта (код 10000.0.000.00.00.00.00). Все то, что связано с путешествиями, предусматривает приобретенные товаров и услуг в стране посещения нерезидентами этой страны для собственного потребления или потребления третьим лицом. Они охватывают пребывание какой-либо продолжительности при условии, что не происходило изменение резидентной принадлежности. Сюда относятся расходы на следующие услуги (товары): проживание, продукты питания и напитки, пользование транспортом, подарочно-сувенирные материальные ценности. Одновременно включаются купленные нерезидентом или предоставленные нерезиденту во время путешествия вещи и нематериальные блага для собственного пользования, которые при других обстоятельствах можно отнести к другим группам, таким как почтовые услуги, телекоммуникационные услуги и транспорт. Сюда также включаются транспортные услуги, предоставленные внутри страны посещения, когда такие услуги предоставляются транспортными компаниями-резидентами такой страны, за исключением международных пассажирских перевозок [11].

Формально все виды туристических услуг и товаров можно подразделить на две группы – они бывают как основными, так и дополнительными (сопутствующими). Категория основных включает в себя набор туриста, ради которого организуется его туристическое путешествие – непосредственные туристские впечатления и физические блага, которые планируется потребителем получить в контексте главной цели поездки. Дополнительные туристические услуги и товары – это сопутствующие услуги и продукты, необходимые для организации непосредственного отдыха, приобретение основных компонентов программы пребывания и удобства во время путешествия (табл. 1).

Все вместе туристические услуги и товары, основные и дополнительные, сопутствующие или характерные, формируют комплексную (пакетированную) туристическую услугу. Это взаимосвязанный технологией предоставления набор туристских типичных и нетипичных услуг, работ, товаров, уже упорядоченный в контексте программы пребывания. Другими словами это – тур, который существует и предлагается туристи-потребителю для продажи за конкретную цену. Такой тур предусматривает как минимум услуги по доставке пассажиров, размещению гостей и иные туристские и сопутствующие услуги, не связанные с доставкой и поселением (включая трансфер).

При этом главная функция основных компонент туристского назначения – формирование у потребителя-туриста (экскурсанта) туристского впечатления, а дополнительных – непосредственное участие в организации процесса получения такого впечатления.

Таблица 1

Состав туристической продукции предприятий и организаций индустрии путешествий, отдыха и развлечений

Понятие		Характеристика	Пример
Услуги в сфере туризма	Основные	Нематериальные результаты деятельности субъектов турииндустрии, создающих туристские впечатления, для получения которых организуется туристическое путешествие	Оздоровительно-лечебные массажные процедуры Экскурсии к историко-культурным объектам туристической дестинации Развлекательная программа или ужин национальной кухни, что включены в стоимость программы пребывания
	Дополнительные	Сопровождающие нематериальные усилия субъектов общественного и частного секторов, призванные на осуществление процесса организации программы пребывания туриста	Трансфер туристов от автовокзала к санаторно-курортному комплексу Доставка туристического ваучера, авиабилетов Оформление туристической визы
Туристические товары	Основные	Материально-вещественные продукты общественного труда, предназначенные непосредственно для туристов	Туристические сувенирные продукты Компасы и карты Палатки и спальные мешки Чемоданы и рюкзаки Спортивно-туристское оборудование
	Дополнительные	Продукты труда, необходимые для удовлетворения нетуристских потребностей, товары общего назначения, приобретенные туристом в стране пребывания (дестинации), не входящие в стоимость программы пребывания	Предметы гигиены Продукты питания Одежда и обувь Периодическая полиграфическая продукция

*Источник: сформировано автором*

Туристское впечатление представляет собой эмоциональное состояние, которое возникло у туриста (иного потребителя туристического продукта) вследствие получения туристической услуги и потребления туристических продуктов. Как правило, впечатление туриста может быть двояким – носить положительный характер и вызывать негативные эмоции. По мнению автора, функции туристического продукта можно считать реализованными в том случае, если туристское впечатление, полученное потребителем, является положительным. Нередко в данном случае значительную роль играют и дополнительные продукты и услуги туризма. Например, отсутствующая вовремя элементарная медицинская помощь туриstu во время проведения экскурсии при возникновении экстренной ситуации ставит под угрозу продление туристической поездки в ближайшее время или вообще. Или отсутствие простейших необходимых средств гигиены в гостиничном номере создает бытовые неудобства и ухудшает общее впечатление туриста о качестве обслуживания гостей.

Всю продукцию туристской отрасли, что предлагают предприятия индустрии туризма, можно разделить на ту, что предлагает общественный сектор и предложение частного сектора. К ассортименту услуг общественного сектора можно отнести, например, оказание услуг автовокзалов и портов, музеино-выставочных объектов, домов культуры и парков для отдыха, государственных и общественных организаций. К туристическому предложению частного сектора следует отнести услуги частного бизнеса и туристических агентств, индивидуальных экскурсоводов и гидов, а также переводчиков, владельцев жилищных заведений и объектов питания, производителей сувениров и прочего туристского оснащения.

При любых обстоятельствах в обеспечении туристских потребностей принимают участие множество субъектов хозяйственной деятельности, а главная цель их – получение коммерческой выгоды. Поэтому можно утверждать, что туристическая индустрия – это большая бизнес-структура с участием таких главных субъектов, как туроператоры, производители туристских услуг и товаров, туристические агентства, потребители туристической продукции и государственные органы.

Стремление получить финансовые результаты предприятиями туристического бизнеса, начиная с его планирования и организации и заканчивая формированием стратегий расширения сегментов туристского рынка, разработкой новых маршрутов и интересных программ пребывания, созданием современных механизмов гостеприимства и обслуживания потребителей туристической продукции позволяет отнести сферы отдыха, развлечений, лечения, деловых, спортивных, экскурсионных поездок к туристической индустрии.

Для успешного функционирования индустрии туризма и получения коммерческого вознаграждения ее субъектами очень важным является проблема согласования их интересов и слаженная деятельность между предприятиями, туристическими агентствами, туроператорами, заведениями размещения, питания, которые принимают участие в обслуживании туристов по всему миру.

По нашему мнению, сегодня данная проблема осложняется отсутствием единой системы международных стандартов обслуживания туристов. Однако, учитывая наличие дифференциации туристических особенностей и характеристик, а также разный уровень развития индустрии туризма мировых туристических регионов, каждая страна в состоянии формировать свой концептуальный подход для успешного функционирования отрасли туризма, ориентируясь на европейский опыт и трансграничное сотрудничество.

Туристическая индустрия и туристический рынок непременно связаны с такими понятиями, как туризм, турист, туристический продукт, сопутствующие туристические услуги и товары, продвижение туристического продукта, туроператор, туристическое агентство, место продажи или предоставления туристических услуг, транспортное обеспечение и трансфер, средства размещения, пункты питания, развлекательно-отдыхающие объекты, гостинично-ресторанные услуги и др.

Для понимания роли каждой составляющей в обеспечении экономического развития туристической индустрии целесообразно определить структуру данной индустрии.

На основе исследования подходов к определению сущности и роли составляющих туристической индустрии автором построена схема ее структурного состава (рис. 1).



Рис. 1. Структура туристической индустрии (*сформировано автором*)

Сущность понятия туристической индустрии проявляется через реализацию функций приведенных ее структурных составляющих. В то же время, структура туристической индустрии находит отражение в трактовке понятий «объекты и субъекты туристической индустрии».

Объектами туристической индустрии являются средства транспорта и организации по перевозке туристов и экскурсантов, индивидуальные и коллективные средства размещения и предприятия питания, заведения культуры, а также оюъекты аттракционно-спортивных развлечений, оздоровительно-медицинских услуг курортной сферы и сферы торговли, информационные ресурсы и информационные системы, средства обеспечения автоматизированных информационных технологий, а также другие имущественно-материальные ценности, целые имущественные комплексы (предприятия), конечные результаты и продукты интеллектуальной деятельности и т.д., законно принадлежащие субъектам туристической индустрии (по договору и т.п.) и используемые ими для создания и предоставления комплексных отдельных туристских продуктов, в том числе нетипичных, сопутствующих (дополнительных), производства и продаж товаров туристского ассортимента. Субъектами туристической индустрии являются физические или юридические лица, оказывающие в установленном законодательством порядке прямые и косвенные (посреднические) туристские услуги и исполнители этих услуг, осуществляющих деятельность по организации и предоставлению комплексных и отдельных туристских услуг, выполнение сопутствующих услуг и работ, способствующих потреблению туристических услуг и продаж товаров туристического назначения на основе туристских ресурсов, с использованием способов, методов, объектов и средств, присущих туристической промышленности [8].

Согласно Федеральному закону «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» основными участниками отношений в сфере туризма являются: туристы и экскурсанты, заказчики туристского продукта, туроператоры, турагенты, субагенты и другие предприниматели, экскурсоводы (гиды), переводчики, инструктора-проводники, некоммерческие организации, осуществляющие деятельность в сфере туризма, органы государственной власти Российской Федерации в сфере туризма, органы местного самоуправления по созданию благоприятных условий для развития туризма, иностранные государства и международные организации, действующие в сфере туризма и др. [14].

Совокупность экономических взаимоотношений между субъектами туристической индустрии по поводу функционирования ее структурных элементов образует туристический круговорот, в процессе которого формируются потоки туристических услуг и продукции, а также денежные потоки от туристической деятельности. Каждый поток от туристической деятельности соответствует потоку туристической продукции. Объем денежной массы, создаваемой туристическими структурами имеет тенденцию к колебаниям в зависимости от темпов развития отрасли туризма, в том числе объемов производства туристических продуктов и услуг, количества туристов, мировых цен на туристские услуги и т.п.

Сферой деятельности и взаимоотношений субъектов туристической индустрии является туристический рынок, на котором происходит взаимодействие спроса и предложения туристских товаров и услуг под влиянием ценового инструментария, государственных рычагов регулирования, конкуренции и формируется туристическая рыночная конъюнктура.

И.В.Зорин, В.А.Квартальнов трактуют туристический рынок как систему мирохозяйственных связей, в которых происходит процесс превращения экскурсионно-туристических услуг в деньги и обратного превращения денег в туристско-экскурсионные услуги [4, с. 213].

М.П. Мальская, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич отмечают, что туристический рынок – это «совокупность организационно-экономических отношений по поводу организации и купли-продажи туристических услуг». В то же время отмечают, что предметом обмена на туристическом рынке являются туристические услуги, оказываемые разными предприятиями туристической индустрии (гостиницы, рестораны, перевозчики, заведения досуга, организаторы путешествий и др.) [5].

Р.А. Юрик называет туристический рынок институтом или механизмом, сводящим вместе покупателей (предъявителей услуг) и продавцов (поставщиков) туристических услуг [17, с. 84].

Однако, по нашему мнению, функционирование туристического рынка не ограничивается кругооборотом только туристических услуг, а определение туристического рынка является более широким, поскольку его участниками являются все рассмотренные субъекты туристической индустрии, от регионального до мирового уровня. Поэтому более удачным полагаем определение, предложенное С. А. Юрченко, Е.Э. Юрченко, по мнению которых туристический рынок представляет собой социально-экономическую систему, представляющую собой совокупность экономических отношений, возникших в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономи-туристических продуктов и регламентированными соответствующими принципами, правилами и законодательными нормами, а также направлена на социальное развитие жизни людей. При этом мировой рынок туристических услуг – это гетерогенная социально-экономическая система, состоящая из определенных сегментов национальных туристических рынков, где в условиях острой конкурентной борьбы сочетаются с учетом специфики структура спроса-предложения с целью обеспечения покупки и продажи туристических товаров и услуг в конкретное время и в конкретном месте» [18, С.173].

Исследования свидетельствуют, что, как и любой другой рынок, рынок участников туристической индустрии сочетает в себе четыре главных компонента:

- 1) платежеспособную потребность в услугах и товарах туристского назначения, то есть туристский спрос;
- 2) предлагаемые туристские услуги и сопутствующие товары для туристов и экскурсантов от производителей, являющихся участниками туристского рынка (предложение туристского рынка);
- 3) ценовой механизм формирования окончательной стоимости туристических товаров;
- 4) конкурентные возможности соперников на отраслевом рынке туристских продуктов.

Функционирование механизма туристического рынка происходит при наличии соответствующего инфраструктурного обеспечения и под давлением отраслевого регулирования со стороны государства с применением нормативно-правового, финансово-кредитного, инвестиционного, налогового и другого инструментария.

С точки зрения участия субъектов в функционировании туристического рынка его делят на: рынок производителей туристских услуг и товаров – субъекты предпринимательства и физические лица, превращающие ресурсы общественного производства в товары и услуги туристского назначения; рынок потребителей

туристских товаров и услуг – это юридические и физические лица, удовлетворяющие собственную платежеспособную потребность в туристических продуктах; рынок посреднических структур, например сеть оптовых туроператоров и туристических агентств, связывающих между собой производителей и конечных потребителей туристических продуктов на основе получения комиссионных; рынок иностранных контрагентов – производителей, потребителей туристической продукции и соответствующих промежуточных участников.

Итак, считаем, что туристический рынок – это сфера взаимовыгодного партнерства между производителями туристической продукции и услуг, потребителями, посредническими агентами и дополнительными контактными организациями по поводу обмена товаров и услуг туристического назначения на денежные средства в пределах общемирового обращения. Посредством участия на туристическом рынке все пожелания потребителей, даже самых требовательных, могут быть удовлетворены, поскольку туристическая индустрия объединяет широкий круг производителей туристических услуг разной направленности и специализации, использующих многообразие туристических ресурсов.

**Выводы.** Таким образом, в контексте подходов к трактовке индустрии туризма и туристического рынка автор поддерживает следующие положения:

- 1) индустрия туризма – это бизнес, который должен приносить прибыль предприятию в сфере туризма;
- 2) индустрия туризма – это механизм получения социально-культурного, физического, экономического эффекта всеми участниками туристического рынка;
- 3) индустрия туризма является межотраслевой структурой, входящей в состав общественного производства туристских товаров и услуг в стране;
- 4) индустрия туризма развивается системой фирм, предприятий и организаций, предоставляющих возможность реализовать рекреационные и другие потребности населения в условиях их перемещения;
- 5) механизм функционирования промышленности туризма реализуется через взаимодействие субъектов туристического рынка, формируя кругооборот туристских услуг, товаров и денежных потоков.

Итак, можно сделать вывод, что туристическая индустрия – это комплексное, системное понятие, поскольку означает совокупность взаимосвязанных и гармонично действующих элементов народно-хозяйственного комплекса страны, обеспечивающих функционирование ее туристической отрасли в условиях действующего нормативно-правового механизма. В то же время, автор поддерживает позицию многих исследователей относительно того, что туристическая индустрия способна функционировать за счет надлежащего экономического обеспечения, а ее дальнейшее успешное развитие возможно на основе использования инновационных подходов управления отраслью.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Болотная, О. В. Индустрия туризма в структуре внешнеэкономической деятельности Украины / О. В. Болотная // Электронный журнал «Эффективная экономика». – 2013. – № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2413> (дата обращения: 28.12.2021).
2. Брич, В. Я. Туropерейтинг: учебник / под общ. ред. д.э.н., проф. В. Я. Брича. – Тернополь: Экон. мысль ТНЭУ. – 2017. – 440 с.
3. Великочий, В.С. Международный туризм: учебное пособие для студентов специальності 8.14010301 «Туризмознання» / В.С. Великочий // Прикарпатский национальний университет имени

Василя Стефаника / разработчики В.С. Великочий, Е.И. Дутчак, В.В. Шикеринець. Івано-Франковск: Іздатель Кушнір Г. Н. – 2015. – 254 с.

4. Зорин, И.В. Энциклопедия туризма: Справочник / И.В. Зорин, В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика. – 2004. – 368 с.

5. Мальская, М.П. Международный туризм и сфера услуг: учебник / М.П. Мальская, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. К.: Знание. – 2008. – 661 с.

6. Организация туристической деятельности: учеб. пособие / О.Е. Кузьмин, А.В. Дубоделова, И.Я. Кулиняк, Х.Ю. Малкуш. – Львов: Издательство Львовской политехники. – 2015. – 352 с.

7. Про туризм: Закон Украины от 15 сентября 1995 г. N 324/95 / Верховный Совет Украины / веб-сайт. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата обращения: 11.11.2021).

8. Про туристскую деятельность: Модельний закон от 16 ноября 2006 г. № 997 / Верховный Совет Украины / веб-сайт. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997\\_g17](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_g17) (дата обращения: 22.11.2021).

9. Про внесение изменений в закон Украины «Про туризм»: Закон Украины от 18 ноября 2003 г. № 1282-IV / Верховный Совет Украины / веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-15#Text> (дата обращения: 01.12.2021).

10. Прокопишин-Рашкевич, Л. М., Шадурская, Б. О., Петрович, И. М. Индустрія туризма в Україні: перспективні напрямлення і вызови современности / Вестник Национального университета «Львівська політехніка». Серия «Проблемы экономики и управления». – 2020. – Т. 4, № 1. – С. 72-82.

11. Справочник: Классификатор услуг во внешнеэкономической деятельности (КУВЭД). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_142354/c1c561df904a492e92a29e36d7919cb9cedc1e65/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142354/c1c561df904a492e92a29e36d7919cb9cedc1e65/) (дата обращения: 10.04.2022).

12. Ткач, В. А. Сущность и специфика экономической безопасности в индустрии туризма / Украинский журнал прикладной экономики. – 2019. – Том 4. – № 3 / веб-сайт. URL: [http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/02/ujae\\_2019\\_r03\\_a04.pdf](http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/02/ujae_2019_r03_a04.pdf) (дата обращения: 28.12.2021).

13. Туризм как приоритетное направление социально-экономического развития региона: материалы Международной научно-практической конференции, г. Черновцы – г. Сучава, 23-24 апреля 2015 г. Черновцы: ЧТЭИ КНТЭУ. – 2015. – 448 с.

14. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) / Москва, Кремль / веб-сайт. URL: <https://base.garant.ru/136248/> (дата обращения 03.01.2022)

15. Хозяйственный кодекс Украины от 16 января 2003 г. № 436-IV / Верховный Совет Украины / веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата обращения: 06.12.2021).

16. Черненькая, Н.В. Организация туристической индустрии: учебное пособие. – К.: Атика, 2006. – 264 с.

17. Экономика и организация туризма. Международный туризм. Учебное пособие / Е.Л. Драчева, Ю.В. Забаев, Д.К. Имаев и др. – Под ред.: И.А. Рябовой, Ю.В. Забаева, Е.Л. Драчевой. – М: КноПус. – 2005. – 576 с.

18. Юрченко, С. А. Международный туризм: учебное пособие для студентов специальностей «Туризмознаніє», «Международные экономические отношения» / С. А. Юрченко, Е.Э. Юрченко. Х: ХНУ им. В.Н. Каразина. – 2016. – 328с.

*Поступила в редакцию 30.05.2022 г.*

## **MODERN APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT "TOURISM INDUSTRY"**

*T. L. Krasnoded*

The article discusses theoretical approaches to the formation of the essence of the tourism industry. The structure of the tourism industry, its subjects and objects are characterized. The author's vision regarding the features of the functioning of the tourism industry and the tourism market is highlighted.

**Key words:** tourism, tourism industry, tourism industry entities, tourism industry facilities, tourism services, tourism product.

**Краснодед Татьяна Леонидовна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики  
Мелитопольский государственный университет имени А. С. Макаренко  
tl.krasnoded@gmail.com  
+7-990-020-98-95

**Krasnoded Tatyana**

PhD in Economics, Associate Professor  
Melitopol State University named after A. S. Makarenko

УДК 330.46:330.34:33.02

## НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ: СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ

© 2022. A. A. Кужелева

---

Статья посвящена исследованию моделей экономического роста и развития. На примере двух развитых стран (США и Великобритании) в ретроспективе проведен системный анализ, позволивший констатировать их индивидуализацию. Определено, экономики рассмотренных стран пребывают в состоянии рецессии, что является следствием национальных проблем. Автором обосновано, что модель экономического развития Великобритании близка по своему сценарию и результатам к США.

**Ключевые слова:** экономический рост, экономическое развитие, система, экономическая система, экономика, эффект, экономические отношения, производственные отношения, факторы, ресурсы, капитал, модель, концепция, институционализм, кейнсианство, либерализм, монетаризм, системный анализ.

---

**Постановка проблемы.** Современная экономическая наука исторически выделила два подхода обоснования механизма экономического роста (ЭР): макроэкономический (кейнсианский) и микроэкономический (неоклассический). Каждый подход индивидуален и имеет свою концептуальную основу, которая в результате обобщения процессов мирохозяйственной эволюции способствовала становлению и развитию экономических моделей.

**Актуальность исследования.** Существующие модели ЭР и развития (РЗ) демонстрируют определенные результаты своего эволюционирования на основе применения эффективных механизмов решения проблем стабилизации экономики. В этой связи в экономической практике выделились американская, английская, японская, китайская и другие модели. Так, по мнению Л. И. Дмитриченко, «... именно такой подход в наибольшей степени отвечает критерию разграничения моделей ... потому, что сами модели обусловлены историческими, социально-экономическими, политическими и прочими особенностями стран, а и потому, что «страновой» критерий по сути является комплексным, он отражает все другие критерии. ... выбор национальной модели ... непременно имеет определенную концептуальную основу. ... он предполагает оптимальный вариант функционирования экономики» [1, с. 169]. В этой связи встает необходимость анализа моделей экономического развития, что позволит выявить причины роста и спада экономик тех или иных государств.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В современной дискуссии оценки моделей роста и развития национальной экономики принимают участие такие ведущие ученые: Л. И. Дмитриченко, А. Н. Илларионов, Г. Б. Клейнер, А. И. Колганов, Н. П. Кузнецова, П. А. Левчаев, В. М. Матвеев, Я. М. Миркин, С. В. Мочерный, А. К. Рассадина, В. А. Русановский, И. Н. Примышев, Л. В. Проданова, В. Б. Супян, Т. Е. Тетерина, И. Н. Трофимова, А. Н. Химченко, К. А. Хубиев, Е. В. Шилова и многие др.

**Цель исследования** заключается в системном анализе национальных моделей экономического роста и развития на примере развитых стран, в частности, США и Великобритании.

**Результаты исследования.** Классификация моделей ЭР и РЗ дополняется национальными моделями по-прежнему остается актуальной. Национальный (страновой) критерий рассмотрен в экономической литературе обосновано и полно, тем не менее, А. Н. Илларионов еще в середине 90-х гг. ХХ в. отрицал его из-за «сложности идентификации причин экономического процветания государств» [2, с. 4-5]. Так, согласно данному критерию выделяют американскую, французскую, английскую, бразильскую, японскую, китайскую и другие модели. В данном исследовании будут рассмотрены национальные модели двух развитых стран: США и Великобритании.

*Американская модель экономического РЗ.* Соединенные Штаты Америки (США) – государство, являющееся 4-м по величине в мире, где проживает 336 млн. чел. (3-е место в мире после Китая и Индии, согласно стандарта ISO 3166-1) [3]. В настоящее время они являются бесспорным лидером в мировой экономике и их доля составляет 22,9 трлн. долл. США (24,4 %) мирового ВВП [4].

Благодаря своему потенциалу, после Второй мировой войны страна стала абсолютным лидером на мировой арене, пройдя путь становления экономической системы (ЭС) от концепции институционализма до кейнсианства. По мнению многих экономистов, американская модель самая либеральная в отношении построения экономических отношений, однако она предусматривает большой спектр программ государственного вмешательства в экономику. Современная экономическая модель США основана на сочетании идей институционалистов, кейнсианцев и монетаристов и реализуется Федеральными государственными органами на основе принципов разделения властей (Конституция США 1787 г. [5]).

В XX в. экономика США претерпела изменения:

во-первых, начало 20-х гг. ХХ в. считаются «золотыми двадцатыми» и ознаменовались ростом общего благосостояния. В результате биржевого краха (падение стоимости акций U.S. Steel, Westinghouse, General Motors, Paramount, Fox, Warner Brothers) пришла Великая депрессия (1929 г.), характеризующаяся перепроизводством товаров и дефицитом денежной массы (привязка денег к золоту, запасы которого ограничены). Приход к власти Ф. Рузвельта спас ситуацию уже к 1933 г. за счет внедрения «Новый курс», включающий восстановление банковской системы, издание «Чрезвычайный закон о помощи», создание Федеральной службы занятости и пр.;

во-вторых, 1964-1980 гг. считаются драматическими для экономики, т. к. наблюдается обострение международной экономической конкуренции, рост цен на нефть и прочие товары. Все это усугубляется конфликтом поколений, войной во Вьетнаме и сексуальной революцией. Экономическая политика президента Р. Рейгана нуждалась в трансформации, т. к. трансформация политики в сторону монетаризма не принесла положительных результатов, поэтому симбиоз монетаризма и кейнсианства способствовал появлению и реализации «рейганомики». По мнению историков, это происходило в результате внедрения теории кейнсианства (финансирование образования, здравоохранения, пенсионного обслуживания, жилищного строительства из государственного бюджета), что стимулировало рост экономики. Тем не менее, с начала 1980-х гг. баланс текущих операций США находится в хроническом дефиците, а внешний долг самый высокий в мире.

Отметим, США владеют многочисленными природными ресурсами (леса, нефтяные и минеральные месторождения, плодородная почва). А базовым *системообразующим ресурсом, обеспечивающим инновационность экономики, является население.* И действительно, возрастная пирамида США имеет

омолаживающий тип, средняя продолжительность жизни при рождении (для обоих полов) – 78,4 лет, уровень грамотности среди молодежи – 99 % [6].

В. Б. Супян выделил следующие характерные черты экономической модели США в начале XXI в.:

- поощрение предпринимательства во всех сферах благодаря созданию благоприятного климата;
- низкий уровень перераспределения ВВП через государственный бюджет;
- низкий удельный вес государства в произведенном ВВП;
- эффективное вмешательство государства в экономику;
- акцент на наукоемкие отрасли, что способствовало созданию всеобъемлющей информационной инфраструктуры [7].

Большая часть ВВП США создается в отраслях сферы услуг, поэтому структура экономики считается *высокоразвитой постиндустриальной*. В 2007-2009 гг. наблюдалась рецессия экономики, которая привела к падению ВВП на 4,7 %, что оказалось больше, чем в 1946 г. (третья трансформационная волна). Уже в августе 2013 г. экономика США, по мнению «The Washington Post», медленно восстанавливается, но наблюдается неравенство по доходам. В марте 2020 г. Bank of America объявил о полномасштабном кризисе в результате COVID-19, что привело к падению биржевых индексов более чем на 30 %. Тем не менее, ВВП в 2021 г. составил 22,99 трлн долл. США (что на 5,7 % больше 2020 г.); ВВП на душу населения в 2021 г. – 61280 долл. США [8]. С началом специальной военной операции (СВО) в Украине (24.02.2022 г.) наблюдается самый высокий уровень инфляции за последние 40 лет: рост потребительских цен достиг 8,6 %. Поэтому с целью защиты инвесторов были подняты процентные ставки (на 4 квартал 2022 г. они составляют 3,75-4 %) и ужесточена монетарная политика за счет принятия «Закона о снижении инфляции» (16.08.2022 г.) [9]. По состоянию на 4 квартал 2022 г. структура ВВП США представлена личным потреблением – 78 %, промышленностью – 21 %, сельским хозяйством – 1 % [8].

На фоне представленной экономической ситуации обратим внимание на мировой товарный экспорт и импорт (табл. 1). США, по-прежнему, входят в «тройку» лидеров (Китай, Германия).

Таблица 1  
Динамика стоимостных объемов глобального экспорта-импорта США в 2020-2021 гг. (трлн. долл. США)  
[10, 11]

период	экспорт	импорт
2010	1,3	2,0
...	...	...
2015	1,5	2,3
...	...	...
2019	1,6	2,6
2020	1,43	2,4
2021	1,75	2,93

*Экспорт товаров США в 2021 г.* производится в Канаду (306 млрд. дол. США), Мексику (276 млрд. дол. США), Китай (151 млрд. долл. США), Японию (74 млрд. долл. США) и др. (рис. 1) [11].

*Структура экспорта в 2021 г. по группам товаров* следующая [11]:

- топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества;
- воски минеральные – 239 млрд. долл. США;

реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части – 209 млрд. долл. США;

электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности – 185 млрд. долл. США;

средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности – 122 млрд. долл. США;

инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности – 91 млрд. долл. США;

летательные аппараты, космические аппараты, и их части – 89 млрд. долл. США и др.

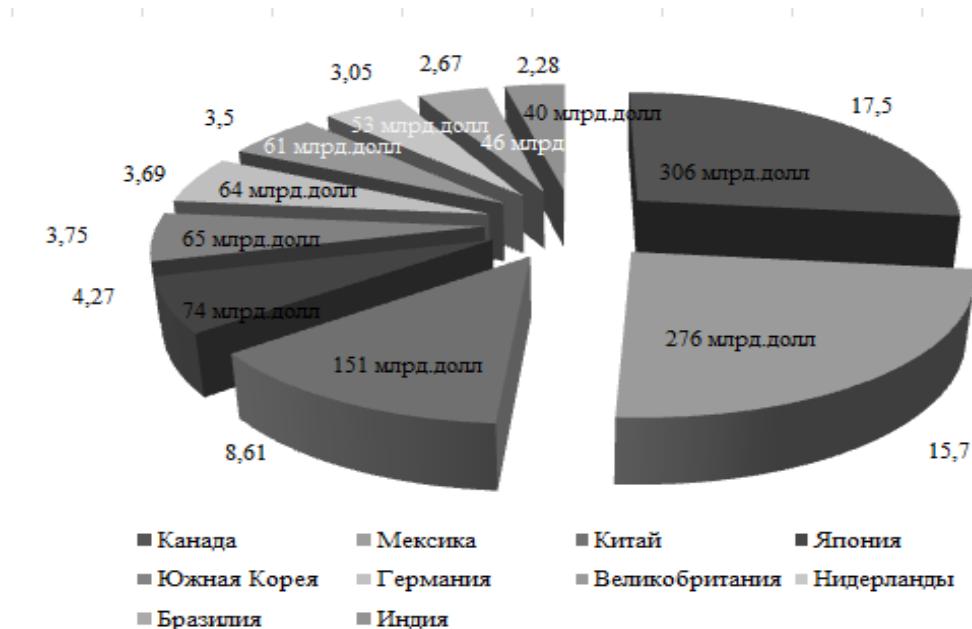


Рис. 1. Основные направления экспорт товаров из США в 2021 г. [11]

*В ТОП-10 экспортаемых товаров входит в 2021 г.: нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, кроме сырых; продукты, в другом месте не поименованные или не включенные, содержащие 70 мас. % или более нефти или нефтепродуктов, полученных из битуминозных пород, причем эти нефтепродукты являются основными составляющими препаратов; отработанные масла (84 млрд. дол. США); нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных минералов (69 млрд. дол. США); газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие (67 млрд. дол. США); автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей, включая грузопассажирские автомобили-фургоны и гоночные автомобили (19,7 млрд. дол. США) и др. [11].*

*Импорт товаров в США в 2021 г. производится из Китая (541 млрд. долл. США), Мексики (388 млрд. долл. США), Канады (363 млрд. долл. США), Японии (139 млрд. долл. США) и др. (рис. 2) [11].*

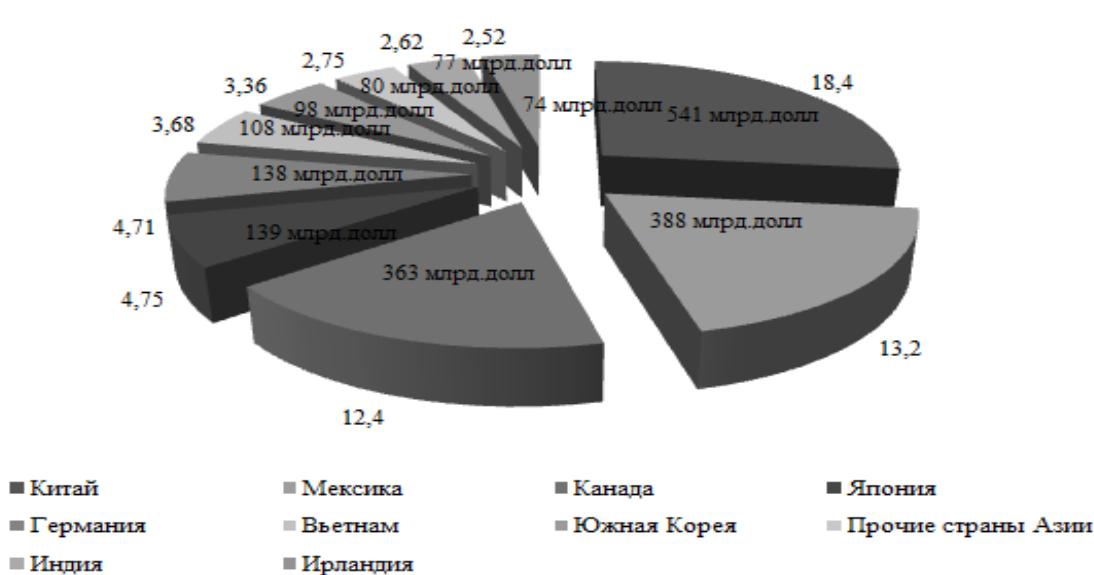


Рис. 2. Крупнейшими торговыми партнёрами по импорту товаров в США в 2021 г. [11]

*Структура импорта в 2021 г. по группам товаров следующая [11]:*

реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части – 428 млрд. долл. США;

электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности – 283 млрд. долл. США;

средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности – 185 млрд. долл. США;

топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные – 223 млрд. долл. США;

фармацевтическая продукция – 149 млрд. долл. США и др.

*В ТОП-10 импортируемых товаров входят в 2021 г. автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей, включая грузопассажирские автомобили-фургоны и гоночные автомобили (148 млрд. долл. США); нефть сырья и нефтепродукты сырье, полученные из битуминозных минералов (138 млрд. долл. США); вычислительные машины и их блоки (компьютеры); магнитные или оптические считывающие устройства, машины для переноса данных на носители информации в кодированной форме и машины для обработки подобной информации, в другом месте не поименованные или не включенные (118 млрд. долл. США); аппараты телефонные, включая аппараты телефонные для сотовых сетей связи или других беспроводных сетей связи; прочая аппаратура для передачи или приема голоса, изображений или других данных, включая аппаратуру для коммуникации в сети проводной или беспроводной передачи данных (111 млрд. долл. США) и др. [11].*

Несмотря на курс экономики США на разработку национальной стратегии инновационного развития, ориентированной на поддержание мирового технологического лидерства, основными проблемами являются:

увеличение государственного долга (только с 2019 г. на начало 2022 г. рост составил 7 трлн. долл. США);

рост инфляции, обусловленный кредитными обязательствами и бесконтрольной эмиссией доллара;

падение рынка труда и рост безработицы, что накладывает на бюджет еще больше обязательств (выплата социальных пособий);

политические конфликты и социальное противостояние между богатыми и бедными. По состоянию на конец 2021 г. общее число миллиардеров (свыше 5 трлн. долл. США) в США выросло на 70 %, при этом половина населения имеет средний доход, соответствующий уровню 1980 г.;

постоянная плата за мировое первенство: тратта средств бюджета на строительство военных баз (их насчитывается около 800 в 70 странах мира! [79]) и их финансирование (участие в военных действиях: 1958 г. и 1982 г. – Ливан, 1964 г. – Вьетнам, 1965 г. – Доминиканская Республика, 1967 г. – Камбоджа, 1977 г. – Сальвадор, 1980 г. – Иран, … 2001 г. – Афганистан, … 2014 г. – Украина).

Мнение отдельных специалистов, которые высказывались относительно недавно, что «современная модель развития США – начальная фаза цивилизационного транзита от социально до гуманитарно ориентированной экономики» [14], не разделяем. Настаиваем, что существующая серьезная рецессия (однако Дж. Раймондо не разделяет данное мнение) привела к серьезным «системным рискам» не только в США, а и во всей мировой экономике! А рекомендация МВФ: решать в первую очередь национальные проблемы – обоснована [15].

*Английская модель экономического РЗ.* Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии – пример модели развитого государства, занимающего 80-е место в мире и 10-е место в Европе, где проживает 67,6 млн. чел. (22-е место в мире, согласно стандарта ISO 3166-1) [3]. Экономика Великобритании занимает 5-е место в мире по ВВП – 3,1 трлн. долл. США (3,3 %) и 8-е по паритету покупательной способности [16].

Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии является островным государством, объединяющим Англию, Шотландию, Уэльс, северную Ирландию. Великобритания – достаточно старое государство, поэтому этнический состав насчитывает длительную историю (83,6 % – англичане, 8,6 % – шотландцы, 4,9 % – валлийцы, 2,9 % – северо-ирландцы). Возрастная пирамида имеет средний тип (66,2 % это люди от 15 до 65 лет), средняя продолжительность жизни при рождении (для обоих полов) – 80,1 лет (года), уровень грамотности среди молодежи – 99 % [17]. Страна богата лесами, водными ресурсами и недрами (каменный уголь – 190 млрд. т), природный газ – 699 трлн. куб. м, нефть, горючий сланец, железная руда – 4,6 млрд. т, цинковая руда – 390 тыс. т, каменная и калийная соль и др.

Современная экономическая модель Великобритании основана на *идее монетаризма*. Ограничение денежной массы и «дорогой кредит» способствовали мировому лидерству валютного курса английского фунта стерлингов. Но есть и минусы модели: снижение уровня жизни трудящихся и рост безработных, обусловленные сокращением государственных расходов на социальные нужды. Социальная политика ориентирована на средний слой населения и одновременно с этим проводит снижение прямого налогообложения на частную предпринимательскую деятельность. Также активизировалось движение по модернизации промышленности за счет отказа от слабых отраслей (например, угольной промышленности). И это при условии, что в середине XIX в. Англия производила половину мировой промышленной продукции!

Здесь функционировала первая в мире железная дорога, а около 30 % населения было занято в сельском хозяйстве, которое считалось рациональным и продуктивным в мире. С начала XX в. она стала уступать молодым государствам (США и Германии) несмотря на постоянную борьбу за экономическое лидерство в мире. Причин сложившейся ситуации много, но основная – смена конъюнктуры на мировом рынке (Германия стала активно демпинговать цены). В начале XX в. появляется рабочее движение (лейбористская партия) в результате выбора английской буржуазией курса на вывоз капитала и колониальную торговлю (в колониях сырье и полуфабрикаты реализовывались по монопольно низким ценам, а готовые изделия промышленников этой страны наоборот).

Особое место в истории Великобритании занимает выбор курса на *милитаризацию*, имеющего исторические корни. В 1925 г. английское правительство возвращается к золотому стандарту (отмена произошла в 1919 г.) в надежде вернуть мировое лидерство в банковской сфере и укрепить престиж национальной валюты. Но это ударило по английским промышленникам, повысив цены на их товары на 12 %. Протекционизм и рост производства в доминионах и колониях сократил долю ее в мировом экспорте с 13,9 % до 10,9 % в 1928 г. А вот прирост импорта вырос почти в 1,5 раза [18]. На этом фоне в конце 20-х гг. XX в. сделан упор на развитие автомобильной, авиационной, моторостроительной, химической, электрохимической промышленностей.

Желание быть мировым лидером подтолкнуло Великобританию к участию в Первой мировой войне, а, в последствии, и во Второй. Она сильно пострадала и была разрушена в результате Второй мировой войны (хотя не была оккупирована Германией). Тем не менее, в 1946 г. сформировала Содружество наций (Британское содружество наций), объединившее Великобританию и почти все ее бывшие доминионы, колонии и протектораты (Мозамбик, Раунда, Намибия, Камерун, другие были утрачены) [19].

В послевоенные годы гонка за возвратом мирового лидерства продолжилась и в 1952 г. Великобритания впервые испытала ядерное оружие, войдя в клуб ядерных держав. Восстановление промышленности стало приоритетным направлением и способствовало росту рабочего движения (правительство лейбористов К. Эттли). Последнее стало причиной образования в 50-х гг. XX в. мульти-этнического общества. С вхождением Великобритании в ЕЭС в 1973 г. (все условия входа не были учтены из-за вето Ш. де Голля), она старалась укрепить свой суверенитет (мощь военно-морского флота в результате Второй Мировой войны снизилась), запланировав вместе с США противостоять коммунизму.

Среди капиталистических стран того периода она стала лидером военного бюджета, увеличивая свой вклад в НАТО. Примечательно, что Великобритания была активным членом одновременно трех военных блоков: НАТО, СЕАТО и СЕНТО! Максимальное мировое влияние военного и военно-промышленного комплекса Великобритании достигнуто во времена правления М. Тэтчер. К началу 90-х гг. XX в. она была на 6-м месте в мире по объему промышленного производства, а на 2-м месте (после США) по размерам военных расходов как в абсолютных, так и на душу населения [20, с. 39]. Великобритания участвовала в военных операциях в Ираке и Афганистане, что негативно отразилось на ее репутации и вызвало внутренние противоречия.

Великобритания в мировом пространстве, как и США, считается *высокоразвитой постиндустриальной страной*, с ведущим сектором британской экономики сферой

услуг (3/4 ВВП). Она осуществляет примерно 10 % мирового экспорта банковских, брокерских, страховых и консультативных услуг [21]. По состоянию на 2016 г. внешний долг составляет 8 трлн. долл. США, что в 4 раза выше ВВП (2,67 трлн долл. США) [22]. В 2020 г. он достиг 2,4 трлн. долл. США в результате COVID-19, что привело к самому большому с 1709 г. («Великий мороз») сокращению экономики Великобритании, по мнению Национального статистического управления (ONS) [23]. В середине 2020 г. Великобритания стала 4-й страной с рекордным долгом после США, Италии и Японии [24]. Повышение процентной ставки до 1,75 % стало самым резким за последние 27 лет и привело к росту инфляции до 13,3 % (по мнению ONS, превышение 10 % произошло впервые за 40 лет!) [25].

Мировой товарный экспорт и импорт Великобритании представлен в таблице 2 и свидетельствует о 5-м месте в мире (Китай, США, Германия, Франция).

Таблица 2  
Динамика стоимостных объемов глобального экспорта-импорта Великобритании в 2020-2021 гг.  
(млрд. долл. США) [26]

период	экспорт	импорт
2010	422,0	627,6
...	...	...
2015	466,3	630,3
...	...	...
2019	468,3	692,5
2020	395,7	634,2
2021	470,5	688,2

Экспорт товаров из Великобритании в 2021 г. производится в США (59 млрд. дол. США), Германию (40 млрд. дол. США), Швейцарию (39 млрд. долл. США), Нидерланды (37 млрд. долл. США) и др. (рис. 3) [26].

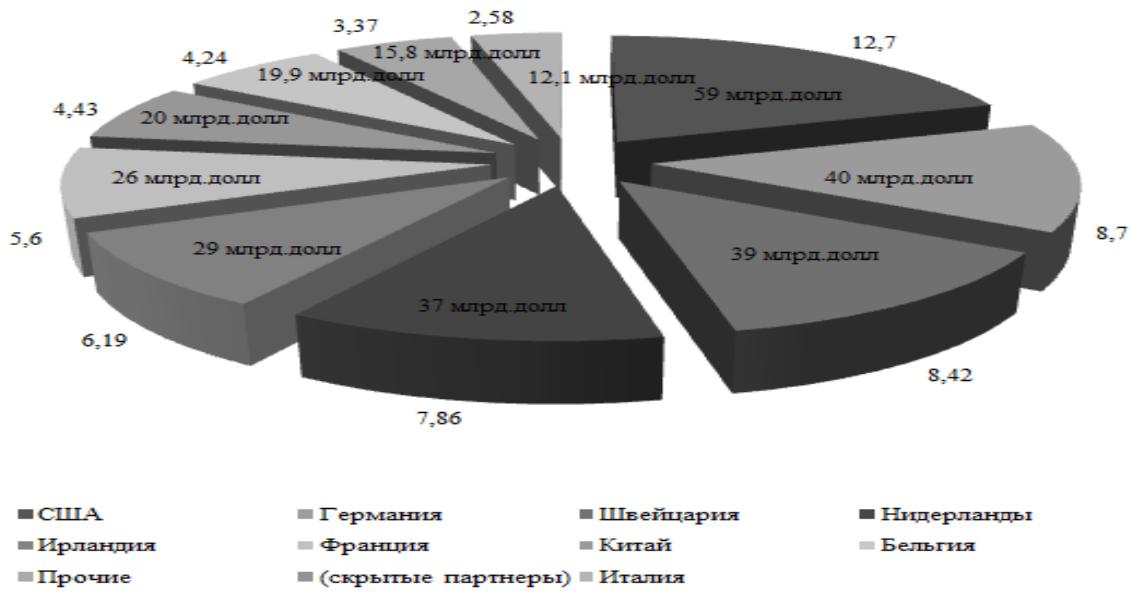


Рис. 3. Основные направления экспорта товаров из Великобритании в 2021 г. [26]

*Структура экспорта в 2021 г. по группам товаров следующая [26]:*

реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части – 68 млрд долл. США;

жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты – 65 млрд. долл. США;

средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности – 40 млрд. долл. США;

топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные – 37 млрд. долл. США;

электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности – 26 млрд. долл. США;

фармацевтическая продукция – 26 млрд. долл. США и др.

*В ТОП-10 экспортруемых товаров входят в 2021 г.: золото (включая золото с гальваническим покрытием из платины) необработанное или полуобработанное, или в виде порошка (41 млрд дол. США); автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей, включая грузопассажирские автомобили-фургоны и гоночные автомобили (30 млрд дол. США); двигатели турбореактивные и турбовинтовые, газовые турбины прочие (23 млрд дол. США); нефть сырья и нефтепродукты сырье, полученные из битуминозных минералов (19,7 млрд. долл. США) и др. [26].*

*Импорт товаров в Великобританию в 2021 г. производится в Китай (91 млрд. долл. США), Германия (75 млрд. дол. США), США (59 млрд. долл. США), Нидерланды (41 млрд долл. США) и др. (рис. 4) [26].*

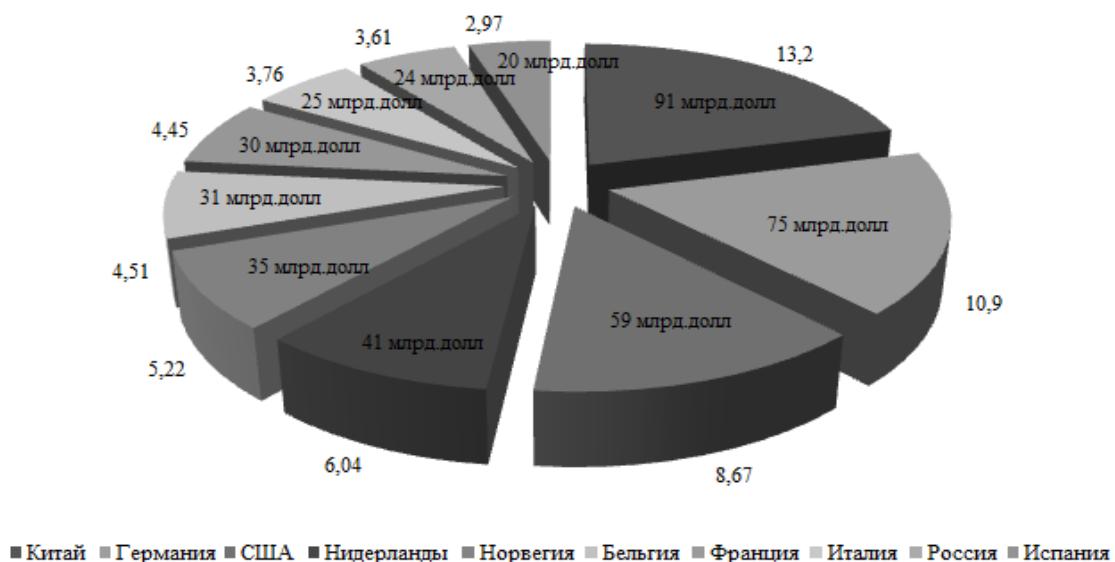


Рис. 4. Крупнейшими торговыми партнёрами по импорту товаров в Великобританию в 2021 г. [26]

*Структура экспорта в 2021 г. по группам товаров следующая [26]:*

жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты – 82 млрд долл. США;

реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части – 79 млрд долл. США;

топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные – 70 млрд долл. США;

средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности – 62 млрд долл. США;

электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности – 61 млрд долл. США;

фармацевтическая продукция – 26 млрд долл. США и др.

*В ТОП-10 импортируемых товаров входят в 2021 г.: золото (включая золото с гальваническим покрытием из платины) необработанное или полуобработанное, или в виде порошка (53 млрд долл. США); автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей, включая грузопассажирские автомобили-фургоны и гоночные автомобили (34 млрд долл. США); газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие (26 млрд долл. США); нефть сырья и нефтепродукты сырьевые, полученные из битуминозных минералов (23 млрд долл. США) и др. [26].*

Ретроспективный анализ экономической модели Великобритании позволил констатировать, что *факторы спада аналогичны факторам роста*. Идея мирового лидерства способствовала выделению проблем глобального и местного характера:

долговой характер экономики: превышение потребления над производством и инвестиций над сбережениями. Банк Англии (Bank of England (БОЕ), увеличив процентную ставку, запустил механизм, направленный на сокращение бизнеса. Нет бизнеса – нет налогов! По прогнозным данным уже в 2022 г. ожидается снижение на 60 % производственного сектора экономики. Активная позиция в мировой военной гонке (солидарность с США) также сказывается на внешнем долге;

рост диспропорций в отраслевой структуре экономики: deinдустириализация последние 20 лет привела к опережающему темпу сферы обращения и услуг. Кризис в мире 2008 г. и 2019 г. привел к обесценению национальной валюты и росту индекса инфляции. Великобритания является единственной страной, освобожденной от обращения общей валюты ЕС. Тем не менее, сегодня наблюдается почти полное совпадение валютных курсов английского фунта стерлинга и американского доллара (23.09.2022 г. курс английского фунта упал до отметки 1,1 долл. США при условии повышения ключевой ставки с 1,75 % до 2,25 % накануне [27]). Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange), как одна из старейших в мире, определяет роль Великобритании в международных финансах. Индекс Лондонской фондовой биржи (FTSE-100) – ключевой европейский фондовый индикатор положения экономики Европы. Вообще, финансово-кредитная система Великобритании стала развиваться гипертрофированными темпами (только финансовых услуг предоставляется около 25 % от мирового объема). Но даже такие преимущества не смогли противостоять рецессии мировой экономики;

экономика страны характеризуется низкими показателями производительности труда, что сложилось исторически (наличие доминионов, колоний и протекторатов): материальным, техническим и трудовым обеспечением. Плотность населения в государстве высокая, но приток эмигрантов не решает эту проблему. Так, в 2021 г. число нелегальных мигрантов составило 44 тыс. чел. (только 4 % заявок на предоставление убежища были рассмотрены) [28];

сокращение добычи полезных ископаемых, вследствие их истощения, и зависимость энергетической системы от главного импортера России, привели к дисбалансу в промышленности, жилищно-коммунальном хозяйстве и социальной сфере в целом;

бизнес имеет интегрированный характер по сравнению с другими странами Европы и Японии, что увеличивает влияние на национальную экономику глобальных изменений (в последнее время это чаще негативное).

Следовательно, *современная экономическая модель Великобритании значительно близка к модели США, чем к европейской. Данная констатация позволяет утверждать наличие глубокой рецессии с возможным утрачиванием своих мировых позиций. Понимание проблемы не сможет в кратчайшие сроки вывести национальную экономику (основываясь на монетаризме, неокейнсианстве и неолиберализме) из турбулентности в новый виток развития, что поясняется консервативностью и стремлением быть главенствующей в мире.*

**Вывод.** Системный анализ национальных моделей экономического роста и развития на примере США и Великобритании свидетельствует о практическом применении моделей, основанных не только на аппарате производственных отношений (труд и капитал), но и человеческого капитала как носителя информации и обладающего технологиями. Конечно, особенность выбора модели или моделей развития определяется историческими геополитическими условиями формирования общественного устройства, уровня и характера материально-технической базы, влияния национальных и социокультурных особенностей страны и пр. Учитывая, преемственность двух и моделей экономического роста и развития, каждая из рассмотренных стран выбрала индивидуальный сценарий развития, который определил последующее место в глобальной экономике.

**Перспектива дальнейших исследований** состоит в анализе экономической модели развития Китая как страны с уникальным в истории курсом возрождения и развития.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дмитриченко, Л. И. Государственное регулирование экономики : методология и теория : монография / Л. И. Дмитриченко. – Донецк. : Изд-во «УкрНТЭК», 2001. – 329 с.
2. Илларионов, А. Н. Модели экономического развития и Россия / А. Н. Илларионов // Вестник экономики. – 1996. – № 7. – С. 4-18.
3. Список государств и зависимых территорий по населению : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA\\_%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2\\_%D0%BA%D0%BC%D1%8B%D1%85\\_%D1%82%D0%BA%D0%BD%D0%BB%D0%BA%D1%8E](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2_%D0%BA%D0%BC%D1%8B%D1%85_%D1%82%D0%BA%D0%BD%D0%BB%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%BD%D0%BB%D0%BA%D1%8E). (Дата обращения : 20.05.2022).
4. Экономика США в 2022 году : секторы, отрасли, промышленность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://she-win.ru/turizm/ekonomika-ssha-v-2022-godu-sektory-otrasli-promyshlennost>. (Дата обращения : 20.05.2022).



26. Годовая статистика международной торговли товарами: Соединенное Королевство Великобритании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trendeconomy.ru/data/h2/UnitedKingdom/TOTAL>. (Дата обращения : 17.05.2022).

27. Козлов, А. Великобритания стремится на периферию Европы: чем королевству грозит обострение проблем в экономике [Электронный ресурс] / А. Козлов, М. Кузнецов, И. Лакстыгал. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/10/05/943901-velikobritaniya-stremitsya-na-periferiyu-evropi?ysclid=lb7c27vu9t627183465>. (Дата обращения : 15.05.2022).

28. Мигранты завоевывают Британию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20221202/velikobritaniya-1835723146.html?ysclid=lb7cw3n7ag685509489>. (Дата обращения: 15.05.2022).

*Поступила в редакцию 08.06.2022 г.*

## NATIONAL MODELS OF ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT: SYSTEM ANALYSIS

*A. A. Kuzheleva*

The article is devoted to the study of models of economic growth and development. On the example of two developed countries (the USA and the UK), a systematic analysis was carried out in retrospect, which made it possible to state their individualization. It is determined that the economies of the countries under consideration are in a state of recession, which is a consequence of national problems. The author proves that the model of economic development of Great Britain is close in its scenario and results to the United States.

**Keywords:** economic growth, economic development, system, economic system, economy, effect, economic relations, production relations, factors, resources, capital, model, concept, institutionalism, keynesianism, liberalism, monetarism, system analysis.

**Кужелева Анна Александровна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и логистики  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
a.kuzheleva@donnu.ru  
+7-949-391-12-79

**Kuzheleva Anna**

candidate of economics, PhD, Associate professor  
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 33:004.738.5(470+571)

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

© 2022. *В. В. Кузьменко, Е. Н. Кинько*

---

Исследована сущность понятия «цифровая экономика», определены основные сферы, в которых она находит широкое распространение. Изучены тенденции, характерные для становления цифровой экономики, а также детально проанализированы три ее составляющие. Выделены преимущества и недостатки цифровой экономики. Представлено описание Федеральных проектов, направленных на развитие цифровизации экономики РФ. Обозначены шаги, которые будут способствовать достижению прогресса для России в этой сфере в дальнейшем.

**Ключевые слова:** цифровая экономика, тенденции цифровизации экономики, цифровые платформы, Интернет-вещи, цифровые бизнес-модели, электронный бизнес, инфраструктура электронного бизнеса, электронная коммерция, федеральные проекты, информационные технологии.

---

**Постановка проблемы.** Цифровые технологии изменили общество в беспрецедентных масштабах с начала века. Они изменили то, как мы живем, работаем, отдыхаем и общаемся. И сегодня возможности именно этой сферы предполагают широкомасштабные социальные трансформации и экономический прогресс. Соответственно, чтобы процветать, экономика страны должна соответствовать современным требованиям цифровой эпохи. Для национальных правительств и политиков это имеет серьезные последствия, если они хотят достичь своих ключевых целей в отношении экономической диверсификации, национальной цифровой трансформации, сохранения рабочих мест и преодоления экономического неравенства.

**Актуальность темы исследования.** Внедрение новейших цифровых технологий обеспечивает конкурентоспособность страны во многих отраслях деятельности, этот процесс перманентный и требует изучения потенциала для дальнейшего прогресса в этом направлении, расширяя перечень вовлеченных сфер применения цифровых инструментов и стимулируя появление отечественных разработок в данной области.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В работах российских ученых по вопросам цифровизации экономики поводится ретроспективный анализ трансформации сущности понятия «цифровая экономика», определяются этапы имплементации цифровых достижений в жизнь общества, движущие силы и факторы, способствующие и тормозящие этот процесс. В этом ключе стоит выделить работы Лычагина М. [1], Машунина Ю. [2], Паньшина Б. [3], Сафонова С. и Зандер Е. [6]. Такие авторы как Сафиуллина А. и Моисеева О. [5] проводят изучение зарубежного опыта, оценку места России в мировом рейтинге по вопросам использования новейших информационных технологий в различных сферах и возможность применения положительных результатов в практике российской экономики.

**Выделение нерешённых проблем.** Критический анализ работ российских ученых позволил обнаружить неоднозначность оценок дальнейших перспектив цифровизации экономики РФ и перечня задач, которые бы способствовали продвижению внедрения цифровых технологий в практику хозяйствования и социальной сферы в стране.

**Цель работы** – изучение дальнейших перспектив цифровизации экономики РФ с учетом результатов существующих Федеральных проектов в этой области.

**Результаты исследования.** Термин «цифровая экономика» трактуется по-разному в зависимости от масштаба исследования. На этапе становления, понятие «экономика знаний» употреблялся в отношении сочетания сектора информационных и коммуникационных технологий, цифровых медиа и электронной коммерции. Однако цифровая революция 2010-х сделала цифровые бизнес-модели гораздо более распространенными; этот новый сценарий требует иного, емкого определения. Опираясь на последнюю трактовку Организации экономического сотрудничества и развития, цифровая экономика охватывает все виды хозяйственной активности, предполагающие возможность использования цифровых ресурсов или показывающим большую эффективность благодаря им, включая цифровые технологии, цифровую инфраструктуру, цифровые услуги и данные. Иначе говоря, в нее входят все участники рынка, включая правительства, применяющие цифровые ресурсы при осуществлении своей деятельности.

Цифровая экономика в общем понимании объединяет транзакции, осуществляемые посредством Интернет-сети. При этом, глобализационные тенденции, происходящие сегодня, усиливают слияние цифровой и традиционной экономик в единую. По сути, она объединяет все социально-экономические, научные, культурные и иные виды деятельности, функционирующие посредством различных коммуникационных технологий. Итак, это результат неисчислимого количества регулярных онлайн-соединений между контрагентами, устройствами, данными и процессами в ходе осуществления их хозяйственной практики. Базис цифровой экономики - это постоянно возрастающая взаимосвязь человека, организаций и техники как следствие прогресса в сфере информационных технологий. Цифровая экономика разрушает устоявшиеся взгляды на структуру бизнеса, на формы бизнес-отношений между хозяйствующими единицами, а также поставщиками и покупателями товаров, услуг и информации. Она является способом использовать инновационный потенциал и интегрировать информационные технологии во все аспекты жизни пользователя – медицину, образование, банковскую сферу, индустрию развлечений и прочее [1].

Возникновение и развитие цифровой экономики характеризуется ключевыми тенденциями. Основной движущей силой этих тенденций являются технологические инновации, а именно появление и широкое использование соцсетей и смартфонов, передовых широкополосных сетей и технологий, таких как Интернет-вещей, big data – данных, роботов и искусственного интеллекта, обучения с помощью техники. Есть три базовые тенденции, которые помогают лучше понять новую экономическую конструкцию. Первая из них – это доминирующие цифровые бизнес-модели. Цифровую экономику часто называют экономикой платформ, где преобладают цифровые бизнес-модели и платформы, которые их обеспечивают. Они оказывают значительное влияние на трансформации в экономической жизни всех стран. Их активное развитие определяет сегодняшний образ мышления покупателей, их настроения и потребительский выбор.

В некоторых отраслях, таких как транспорт и туризм, цифровые игроки серьезно подорвали традиционные модели. Например, компания Uber, предоставляющая услуги такси во всем мире, не владеет автомобилями; Facebook – представитель СМИ – не создает своего контента; Alibaba – самый дорогой ритейлер – не располагает запасами; компания Airbnb, занимающаяся арендой жилья, не является собственником недвижимости. В других отраслях, например, банковская деятельность и государственный сектор, цифровые технологии сегодня являются основным способом

предоставления услуг, что инициирует закрытие отделений и центров обслуживания клиентов.

Еще одной тенденцией можно считать переход от предоставления услуг к созданию опыта. В цифровой экономике организации выделяются тем, что создают цифровой опыт для клиентов. Например, сегодняшние ведущие розничные продавцы вдохновляют клиентов на покупки, используя персонализированные маркетинговые сообщения на основе искусственного интеллекта, предоставляя в магазине и при онлайн-продажах возможности дополненной и виртуальной реальности, такие как виртуальная примерка товара. Они создают бесшовные цифровые и физические покупки через автоматизированные магазины и центры электронной коммерции. Государственный сектор активно использует общегосударственный подход, преодолевая институциональные разрозненности, чтобы предоставить жителям доступный цифровой опыт с помощью таких инициатив, как взаимодействие с клиентами, национальные порталы государственных услуг, электронные удостоверения и многое другое.

Третья тенденция - расцвет отраслевых экосистем. В новой экономике привычные и линейные цепочки создания стоимости с ограниченным участием партнеров теперь уступают место расширенным интегрированным экосистемам, использующим программные платформы для обеспечения отказоустойчивости и стимулирования инноваций с помощью связанных продуктов, активов, людей и процессов. Например, ведущие банки взаимодействуют с игроками в области финансовых технологий для улучшения услуг и быстрого внедрения инноваций в индустрии финансовых услуг. Такие отраслевые экосистемы процветают благодаря обмену информацией и применением цифровых платформ для межкорпоративного сотрудничества и приумножения инноваций.

Различают такие важнейшие составные части цифровой экономики – это электронный бизнес, инфраструктура электронного бизнеса и электронная коммерция.

Электронный бизнес охватывает приложения для электронных девайсов, онлайн-инструменты и цифровые платформы, обслуживающие бизнес-процессы.

Инфраструктура электронного бизнеса предполагает наличие у предприятий программных продуктов, технического оборудования, коммуникаций, а также квалифицированных специалистов для работы в новых реалиях. Пандемия COVID-19, безусловно, в некоторых отношениях ускорила переход к цифровой экономике, но также выявила необходимость того, чтобы организации использовали более обоснованный подход к долгосрочному использованию рабочей силы в цифровом пространстве.

Электронная коммерция – это возможность реализации продукции через Интернет. В современных условиях партнеры — как бизнес-бизнес, так и бизнес-потребитель – хотят взаимодействовать когда и где они хотят, и наиболее удобным для них способом. Кроме того, клиенты желают взаимодействовать с брендами через беспроblemный, многоканальный, прямой, контекстуальный и персонализированный опыт. Крайне важно предоставить каждому клиенту индивидуальное и уникальное взаимодействие с той минуты, как они заходят на веб-сайт компании, вплоть до совершения покупки в вашем магазине или онлайн. Интернет и возможность получения информации в режиме реального времени изменили то, как мы защищаем предлагаемый продукт. Технологии трансформируют банковское дело, розничную торговлю и даже сельское хозяйство. Есть несколько фундаментальных областей цифровой трансформации, имеющих решающее значение для успеха бизнеса в новых

условиях. Это означает применение информационных технологий для создания или адаптации, продажи или потребления продукта. Цифровые новинки охватывают цифровой банкинг, электронную коммерцию, виртуальное образование, приложения для смартфонов и платформы для совместной работы. Все больше людей используют смартфоны, планшеты, смарт-часы и браслеты, другие мобильные интернет-устройства для использования глобальной среды постоянно и в различных локациях. Миллионы потребителей вне зависимости от местоположения могут принять участие в цифровой экономике с целью купли-продажи продукта.

Проведенный анализ сущности и основных сильных и слабых сторон показал значимость цифровой экономики растет по мере развития Интернета вещей, искусственного интеллекта, виртуальной реальности, блокчейна, беспилотных автомобилей и иных новинок. Положительными моментами в этом можно считать следующее.

Во-первых, потребители получают больше информации для принятия решений о товарах и услугах - не только от производителей и фирм, но и от других потребителей на форумах и в обзорах.

Во-вторых, прямые каналы обслуживания клиентов позволяют клиентам быстрее решать возникающие вопросы и проблемы с производителем или поставщиком услуг.

В-третьих, это расширение рынков сбыта, благодаря тому, что товары и услуги доступны потребителям в любое время и в любом месте, и компании могут выйти на большее количество рынков.

В-четвертых, это безопасность транзакций - например, строгая аутентификация онлайн-платежей, делаю операции более безопасными.

Недостатками цифровизации можно считать: сокращение потребности в рабочей силе, что приводит к снижению спроса на рынке труда во многих сферах (онлайн банкинг, онлайн-торговля, автоматизация производства); недостаток специалистов в области информационных технологий или их неравномерная доступность по регионам; потребность в значительных инвестициях, поскольку новая модель требует разветвленной инфраструктуры, высокоэффективного Интернета, мощных мобильных сетей и телекоммуникаций, а это трудоемкий и капиталоемкий процесс.

Цифровизация активно продвигается во всех странах, и отечественная экономика в этом вопросе также демонстрирует ощутимые результаты. Этому способствует и Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» [7]. Согласно нему разрабатываются Федеральные проекты, такие как «Нормативное регулирование цифровой среды» [9], предусматривающий поэтапную разработку и имплементацию законодательных инициатив, нацеленных на снятие ограничений, тормозящих цифровизацию, и формирование правовых условий способствующих воплощению в жизнь таких проектов. Ведется работа по формированию системы идентификации субъектов правоотношений, электронного документооборота и обработки данных.

Еще один Федеральный проект – «Цифровые технологии» [9] – нацелен на коммерциализацию отечественных изобретений, продвижение ИТ в практическую область, повышение конкурентной привлекательности российских производителей на мировом рынке. Среди задач – формирование благоприятной правовой среды для реализации стартапов в ИТ-сфере, политика протекционизма ведущих ИТ-компаний, поддержка перспективных высокотехнологичных направлений (квантовые коммуникации и вычисления, 5G Интернет). Для реализации этих задач предлагаются гранты отечественным ИТ-компаниям, венчурное финансирование проектов, льготное

кредитование и лизинг для поддержки внедрения цифровых технологий и платформенных решений на основе российских программно-аппаратных комплексов, методическое обеспечение разработки и реализации стратегий цифровой трансформации на базе отечественных ИТ-решений. Предлагаемые мероприятия предусмотрены для проектов на любой стадии технологической готовности – от идеи, формирования прототипа, акселерации стартапов до полноценного внедрения разработок и тиражирования лучших программных продуктов. Развитие высокотехнологичных направлений, базирующихся на масштабных прикладных исследованиях, разработках и производстве необходимого оборудования, осуществляется с привлечением ресурсов и потенциала ведущих национальных технологических госкомпаний.

Федеральный проект «Цифровое государственное управление» [9] национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» реализуется в рамках государственной программы «Информационное общество». Федеральный проект нацелен на реализацию задач «Цифровой трансформации», которая определена Указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2021 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [8]. Предполагается рост удельного веса социально значимых услуг, доступных в электронном виде, до 95% к 2030 году [9]. Проектом предусматривается комплекс мероприятий по цифровизации системы госуправления, что повышает уровень предоставления услуг и качество жизни россиян, а также стимулирует деловую активность. Ключевыми направлениями в решении этого вопроса являются: повышение качества оказываемых массовых социально значимых услуг в цифровом формате на базе Единого портала государственных и муниципальных услуг; цифровизация процессов исполнения функций государственных органов власти; повышение заинтересованности россиян в получении государственных и муниципальных услуг в электронном виде на ЕПГУ; расширение количества госуслуг, которые доступны в цифровом формате; повышение скорости и удобства обслуживания физических и юридических лиц; создание условий для перехода на цифровое взаимодействие граждан, бизнеса и государства.

Федеральный проект «Развитие кадрового потенциала ИТ-отрасли» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [9] реализуется в рамках Перечня инициатив социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года, утвержденных распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 октября 2021 года № 2816-р [4], и направлен на создание возможностей для формирования востребованных рынком труда цифровых компетенций. Он нацелен на овладение молодежью современными знаниями и навыками со школы, в соответствии с современными требованиями рынка труда в области ИТ. Предусматривается, что к 2024 году более 210 тысяч студентов получат дополнительную квалификацию по ИТ-профилю на «цифровых кафедрах», которые участвуют в программе стратегического академического лидерства «Приоритет-2030». Также, не менее 240 тысяч одаренных школьников пройдут бесплатный курс обучения пользования современным языкам программирования. Результатом реализации проекта должно стать ускорение внедрения цифровых технологий в важнейших социальных сферах – образование и охрана здоровья, а также обеспеченность национального рынка труда квалифицированными ИТ-кадрами более чем на 60% [9].

**Выводы.** Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что цифровые технологии переплетаются со способом производства и потребления товаров и услуг, поэтому цифровая экономика становится важнейшим компонентом национальных

преобразований, которые обеспечат экономическое процветание, создание богатства и улучшение жизни граждан. С учетом этого, необходимым является создания благоприятных условий для развития информационных технологий в стране. Чтобы преуспеть сегодня, организации также должны трансформироваться в цифровые предприятия, создавая привлекательные условия для клиентов за счет внедрения цифровых бизнес-моделей, обработки данных и участия в отраслевых экосистемах. В целях повышения темпов и эффективности цифровизации экономики России целесообразно выполнение следующих задач: опережение технологических разработок и поощрение их внедрения в государственном и частном секторах; подготовка к социально-экономическим изменениям, которые связаны с активным использованием искусственного интеллекта во всех сферах жизни общества; обеспечение соответствующей этической и правовой основы процессов для использования современных электронных технологий и оборудования.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лычагин, М. В. «Четвертая промышленная революция» в системе предметных категорий / М. В. Лычагин // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2020. – Т. 13, № 3. – С. 7-26.
2. Машунин, Ю. К. Стратегическое развитие многоуровневой социально-экономической системы государства в условиях цифровой экономики / Ю. К. Машунин // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2021. – Т. 14, № 2. – С. 22-49.
3. Паньшин, Б. Цифровая экономика: понятия и направления развития [Электронный ресурс] / Б. Паньшин. – Режим доступа: <http://innosfera.by>.
4. Перечень инициатив социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202110070028?index=1&rangeSize=1>.
5. Сафиуллин, А. Р. Цифровое неравенство: Россия и страны мира в условиях четвертой промышленной революции / А. Р. Сафиуллин, О. А. Моисеева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2019. – Т. 12, № 6. – С. 26-37.
6. Сафонов, С. А. Оценка цифровых трансформаций социальной сферы и региональные особенности цифровизации социальных услуг [Электронный ресурс] / С. А. Сафонов, Е. В. Зандер. – Режим доступа: <http://digital-economy.ru/stati/oценка-цифровой-трансформации-социальной-сферы-и-региональные-особенности-цифровизации-социальных-услуг>.
7. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919>.
8. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2021 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726>.
9. Цифровая экономика РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/?utm\\_referrer=https%3a%2f%2fwww.google.com%2f](https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/?utm_referrer=https%3a%2f%2fwww.google.com%2f).

*Поступила в редакцию 30.05.2022 г*

## PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY IN RUSSIA

V. V. Kuzmenko, E. N. Kinko

The researching of the essence “the digital economy” is presented. The main areas, where it widely spread, are defined. /The tendencies, which characterized the development of digital economy, are studied. Also, authors make an analysis of elements, which includes in digital economy. They created out the positive and

negative features of the digital economy. Authors present the description of federal projects in contest of digital economy in Russian Federation. The steps for achieving a progress for Russia in this sphere are proposed.

**Keywords:** digital economy, tendencies of the digital economy, digital platforms, digital business-models, electronic business, electronic commerce, infrastructure of electronic business, federal projects, information technologies.

**Кузьменко Виктория Валериевна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики  
ГОУ ВО «Мелитопольский государственный университет», г. Мелитополь  
kafedra88-88@mail.ru  
+7-949-338-94-64

**Кинько Елена Николаевна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории  
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк  
elenak7777@gmail.com  
+7-949-315-24-83

**Kuzmenko Viktoriya**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economy  
Melitopol State University, Melitopol city

**Kinko Elena**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Theory  
Donetsk National University of Economic and Trade named after M. Tugan-Baranovsky,  
Donetsk city

УДК 330.43: 631.152.2

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2022. А. П. Педченко

---

В статье подробно рассмотрены основные этапы моделирования инвестиционной деятельности аграрных предприятий. В результате анализа информационной ситуации при моделировании инвестиционного процесса рекомендовано использование теоретико-игровых моделей, а для аграрной сферы - их конкретизированного типа «игры с природой».

**Ключевые слова:** инвестиционная модель, аграрные предприятия, информационная ситуация, теория игр.

---

**Постановка проблемы.** Инвестиционный процесс и инвестиционная деятельность являются собой целостную, чрезвычайно сложную и динамическую экономическую систему, которая состоит из множества взаимозависимых и взаимодействующих подсистем разных уровней с разветвленной сетью прямых и обратных связей. Инвестиционная деятельность является одним из необходимых условий обеспечения конкурентоспособности, эффективного функционирования, устойчивого развития предприятий, отраслей, регионов, стран и тому подобное. Она образуется из результатов действия огромного количества факторов и требует формирования системы регулирования, обеспечивающей ряд характеристик, таких как эффективность, управляемость, соответствие интересам государственного развития, обеспечения экономической, социальной, экологической безопасности и т.п. Целью инвестиционной деятельности является направленность свободных ресурсов на обеспечение процесса расширенного воспроизводства и повышения эффективности функционирования экономики в целом.

Общеизвестно, что спрос на инвестиционные ресурсы превышает их предложение, и это повышает требования к реципиентам относительно гарантирования ожидаемых результатов капиталовложений. Существует целый комплекс факторов, которые влияют на принятие решений об инвестировании: политические, экономические, социальные и т.д. Прогнозирование влияния отмеченных факторов является одним из основных элементов обоснования целесообразности инвестиционных проектов, которая обуславливает важность использования эффективного математического аппарата для работы с неопределенностью, как объективной, так и субъективной природы.

**Актуальность темы исследования.** Направление современного развития аграрного сектора в условиях формирования инновационной модели определяется, главным образом, активностью инвестиционной деятельности каждого региона, его отраслей, комплексов и предприятий. На новом этапе экономической реальности инвестирование в аграрный сектор, которому свойственна высокая степень маржинальности, можно рассматривать как одну из самых эффективных стратегий устойчивого позитивного развития. Таким образом, перед аграрной наукой стоит задача детального исследования инвестиционной деятельности аграрных предприятий, разработки методических подходов к ее эффективности и определения этапов отраслевого развития.

При этом тенденции развития инвестиционных процессов в отечественной аграрной сфере весьма противоречивы. На фоне в целом позитивных государственных мер, касающихся инвестирования, и устойчивого характера роста аграрной отрасли снижаются инвестиции в основной капитал, дорожают инвестиционные ресурсы, возрастают природные и внешнеэкономические риски инвестирования, сохраняется высокий уровень изношенности основных фондов. В результате ресурсный дефицит затормаживает внедрение инноваций, обуславливая слабое стимулирование экономическими рычагами новых долгосрочных инвестиций, обеспечиваемых преимущественно за счет собственных финансовых средств предприятий, при этом отмечается низкая рентабельность аграрных инвестиций.

На современном этапе все большее число сельскохозяйственных предприятий осознают необходимость эффективного управления инвестиционными процессами на основе научной методологии, адаптации к общим целям развития предприятия и условий внешней среды, в том числе с помощью методов математического моделирования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Научными разработками в сфере формирования стратегии инвестиционного развития занимались А. Диксит, Б. Нейлбафф [1], В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, Т. Г. Касьяненко, С. К. Мирзажанов [2], Л.Л. Игонина [3], Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Служкина, В.И. Маколов [4], Т.К. Руткаускас [5] и др. Весомый вклад в решение проблем моделирования инвестиционной деятельности и связанным с этим риском сделали такие ученые, как Р.А. Демченко [6], С.И. Кичко [7], М.А. Колесников [8], Е.С. Ремесник, А.В. Сигал [9], Д.С. Сизых [10] и др. Вместе с тем следует отметить, что вопросы комплексного моделирования инвестиционного процесса в аграрной сфере с учетом риска требуют дальнейшего исследования.

**Целью работы** является структуризация процесса моделирования инвестиционной деятельности, с учетом отраслевых особенностей аграрного сектора экономики страны.

**Результаты исследования.** При вложении капитала инвестор стремится достичь две цели, которые нередко являются взаимоисключающими - максимизация прибыли и минимизация риска потери капитала. Особенностью аграрного производства является значительное влияние случайных факторов, которые невозможно точно предусмотреть. Такая ситуация значительно усложняет выбор и обоснование проектных решений.

По мнению Б.Т. Моргоева, инвестиционная деятельность в аграрной сфере экономики не осуществляется достаточно эффективно, если она не является составляющей расширенного воспроизводства, и важно учитывать отраслевую ресурсоемкость и капиталоемкость. Любое перенаправление инвестиций на текущие потребности приводит к потере непосредственного содержания инвестиционной деятельности в аграрном секторе, и, как следствие, к наращиванию неэффективных инвестиционных процессов с постепенным безвозвратным растрочиванием инвестированных средств [11].

Моделирование инвестиционной деятельности в аграрном секторе можно рассматривать на макро-, мезо- и микроуровнях. Остановимся на подробном рассмотрении микроуровня – моделировании на уровне отдельного аграрного предприятия или инвестиционного проекта. В процессе моделирования инвестиционных проектов можно выделить шесть основных этапов.

На первом этапе происходит формирование инвестиционного замысла. Среди предложенных альтернативных идей выбирается одна или несколько лучших.

Проводится анализ текущего состояния предприятия-реципиента с целью определения соответствия условий реализации проекта требованиям инвесторов, возможное внедрение мероприятий относительно обеспечения таких условий. Планируется деятельность предприятия на перспективу при условии реализации инвестиционного проекта.

На втором этапе осуществляется поиск информации и сбор данных. При разработке вариантов решений появляется проблема наличия и доступности информации, поскольку отдельные переменные модели можно определить лишь на основе отчетности за несколько последних лет и информации, которая не имеет документального отображения. Моделирование условий внешней среды предусматривает использование информации прогнозного, вероятностного характера, когда требуется применения определенных методов прогнозирования.

В соответствии со степенью информированности субъекта управления исследователи [9, 12] выделяют шесть типов информационных ситуаций. Следует заметить, что каждой информационной ситуации отвечает свой набор критериев принятия решений.

Первая информационная ситуация характеризуется заданным распределением априорных вероятностей состояний экономической среды ( $\Theta_j$ ,  $j=1 \dots n$ ), то есть считаются известными вероятности реализации  $j$ -го состояния:  $(p_1; \dots; p_n)$ ,  $P = (p_1 \dots p_n)$ , для которых должны выполняться такие условия  $\sum p_j = 1$ .

Вторая информационная ситуация характеризуется заданным законом распределения вероятности с точностью до неизвестных параметров, которые характеризуют данный закон распределения. При наличии достаточной по объему статистической информации осуществляется оценка параметров распределения. После этого устанавливается распределение вероятностей состояний экономической среды. Для оценки параметров закона распределения можно воспользоваться методом наименьших квадратов, методом максимальной правдоподобности и тому подобное.

Третья информационная ситуация характеризуется определенной системой (линейных или нелинейных) соотношений приоритета относительно элементов множества  $\Theta$  – состояний экономической среды.

Четвертая информационная ситуация характеризуется, с одной стороны, неизвестным распределением априорных вероятностей состояний экономической среды, а из другого – отсутствием активного противодействия экономической среды целям субъекта управления.

Пятая информационная ситуация характеризуется антагонистичными интересами экономической среды, то есть имеет место конфликт между средой и объектом. При этом экономическая среда является активной и является собой злоумышленного противника.

Шестая информационная ситуация характеризуется как промежуточная между первой и пятой информационными ситуациями.

Процессы моделирования в условиях неопределенности и риска имеют существенную разницу: теория первого подхода строится на принципах создания функции принадлежности, в то время как вторая требует построения распределения вероятностей на множестве возможных состояний природы или множестве возможных последствий [9].

На третьем этапе в соответствии с поставленной целью, наличием информации, особенностями инвестиционного проекта осуществляется выбор математической модели.

Обоснование инвестиционных решений может осуществляться с помощью различных видов моделей (рис. 1). Для возможности принятия программных инвестиционных решений в условиях определенности рекомендуется пользоваться системой моделей синхронного инвестиционного планирования, включающей три типа моделей: модель оптимизации инвестиционной программы, совокупность моделей инвестиционной и финансовой программ и модель инвестиционной и производственной программ. Для возможности принятия программных инвестиционных решений в условиях неопределенности целесообразно применять экономико-математические модели, учитывающие слабо формализованные и неформализованные аспекты проблемных ситуаций процесса воспроизводства в сельском хозяйстве: его нечеткую природу, многокритериальность, наличие большого количества качественных факторов [13].

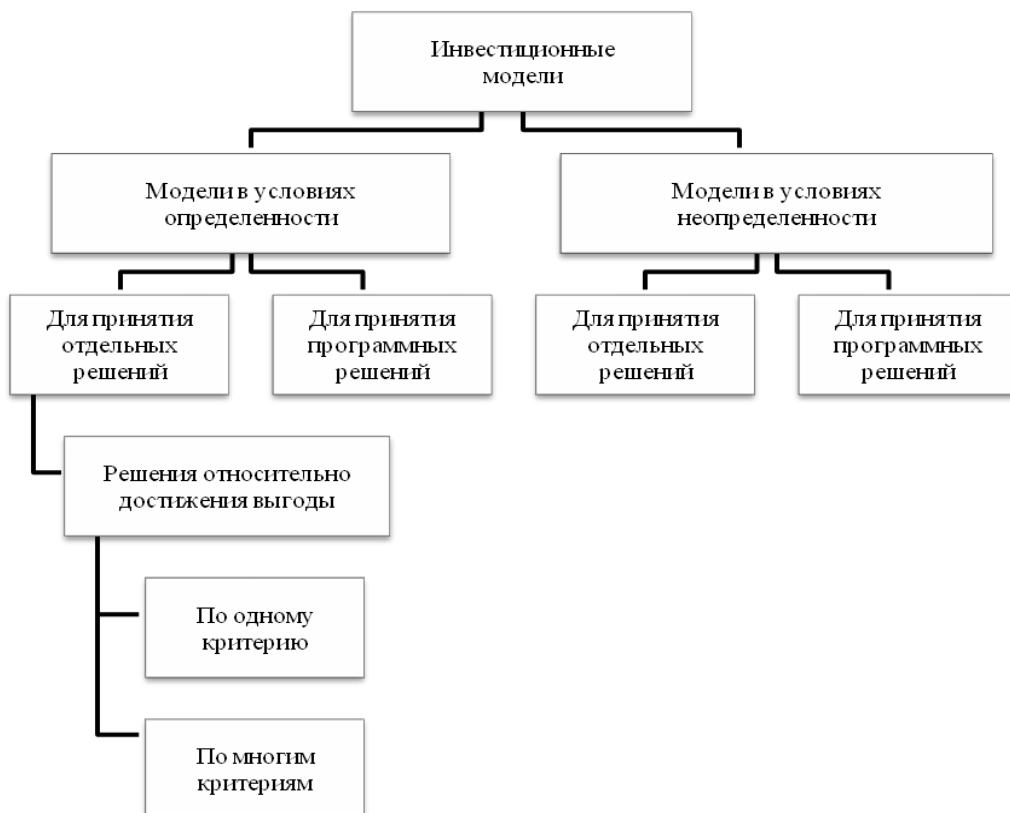


Рис. 1. Классификация моделей обоснования инвестиционных решений

При построении моделей часто возникает проблема в отборе из большого количества входных данных наиболее существенных, а из факторов – наиболее значимых. То есть, вводятся определенные упрощения, поскольку все цели, альтернативные варианты, факторы влияния, ограничения и взаимосвязи не могут быть в полной мере учтены в процессе моделирования. Таким образом, при построении инвестиционной модели выбирается тип модели, целевая функция, система ограничений переменных с учетом упрощений. Неучтенные в модели факторы по возможности рассматриваются в процессе обсуждения альтернативных решений.

Одной из характерных черт моделирования инвестиционных проектов в сельском хозяйстве является учет фактора неопределенности, что связано с динамичностью внешней среды, значительным влиянием климатических условий, особенностями

производственных процессов в отрасли, длительностью процесса реализации проекта. Особенную актуальность этот фактор приобретает при построении динамических моделей, которые дают возможность принимать последовательные (пошаговые) решения, что обеспечивает оптимальную реализацию стратегических планов.

Четвертый этап связан с выбором метода решения модели. Основными требованиями к методам является универсальность, простота организации вычислительного процесса и контроля его точности, скорость сходимости, стойкость вычислительного процесса [14].

На пятом этапе оценивается адекватность построенной модели, осуществляются расчеты, проводится всесторонний анализ полученных результатов, на основе чего принимается решение о дальнейшем использовании результатов или необходимости изменений в изначально выбранной модели. В большинстве случаев полученные результаты не являются окончательными и требуют корректировки с учетом существующих почвенно-климатических и производственных условий.

Шестой этап - применение модели. Предпосылками для реализации результатов является определенность всех данных и их взаимосвязей, прогнозированность последствий альтернативных инвестиционных проектов, отсутствие взаимосвязи между альтернативными проектами, приемлемый срок эксплуатации и тому подобное. Если результаты расчетов отвечают ожиданием инвестора, предоставлены все необходимые гарантии, принимается позитивное решение относительно инвестирования в данный инвестиционный проект.

**Выводы.** Построение комплексной модели инвестиционного процесса является достаточно сложным, трудоемким заданием, требующим применения различных методов моделирования. При разработке стратегии в условиях функционирования объекта в трудно прогнозируемой среде целесообразным является использование теоретико-игровых моделей, а для аграрной сферы - такого их типа, как «игры с природой». Традиционно решения, принятые на основе решений моделей конфликтных явлений или процессов в форме антагонистической игры, позволяют оптимально скорректировать активность в микроэкономических процессах, системах регулирования и контроля экологической безопасности, и тому подобное. Такой подход к разделению ресурсов отвечает интенсивному пути удовлетворения непрерывно возникающих потребностей, в частности, в социально-экономических и биоэкологических системах.

Количество стратегий предприятия будет зависеть от рассматриваемых направлений капиталовложений. При использовании теоретико-игровых моделей под оптимальной стратегией сельскохозяйственного товаропроизводителя понимают такую его стратегию, при применении которой его выигрыш (проигрыш) не может быть уменьшен (увеличенный), независимо от изменения погодных условий. Стратегии природы определяются на основе имеющейся статистической информации путем подбора соответствующих значений параметров функции, которой задается стратегия, поскольку в аграрной сфере «играм с природой» присущая вторая информационная ситуация. Оценка значений осуществляется с помощью метода максимальной правдоподобности.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Диксит А. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни / А. Диксит, Б. Нейлбрафф; пер. с англ. Н. Яцок. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 464 с.
2. Есипов В.Е. Коммерческая оценка инвестиций / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко, С.К. Мирзажанов. – М.: КноРус, 2011. – 704 с.
3. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игонина. – М.: Юристь, 2012. – 480 с.

4. Гуськова Н.Д. Инвестиционный менеджмент: учебник / Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушкина, В.И. Маколов. – Москва : КноРус, 2014. – 438 с.
5. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций : учебное пособие / Т.К. Руткаускас [ и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т.К. Руткаускас. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 316 с.
6. Демченко Р.А. Статистическое исследование инвестиционных процессов в России : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Демченко Роман Александрович; [Место защиты: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики]. – Москва, 2005. – 182 с.
7. Кичко С.И. Методы и модели оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом влияния факторов риска : диссертация ... кандидата технических наук : 05.13.10 / Кичко Сергей Игоревич; [Место защиты: Санкт-Петербургский университет государственной противопожарной службы МЧС РФ]. – Санкт-Петербург, 2010. – 137 с.
8. Колесников, М.А. Управление инвестиционным проектом в условиях неопределенности / М.А. Колесников // Журнал экономической теории. – 2012. – № 1. – С. 115–118.
9. Ремесник Е.С. Последовательности Фишберна и их применение в экономических исследованиях: монография / Е.С. Ремесник, А.В. Сигал. – Симферополь : ИП Корниенко А. А., 2019. – 188 с.
10. Сизых Д.С. Модели и методы экспресс-оценки инвестиционной привлекательности предприятий / Д.С. Сизых. – автореф. ... кандидата техн. наук: 05.13.10 – Управление в социальных и экономических системах. – М., 2010. – 24 с.
11. Моргоев Б.Т. Роль инвестиций в сбалансированности агропромышленного комплекса. / Б.Т. Моргоев // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова. Общественные науки. – 2014. – № 3. – С. 349–352.
12. Трухаев Р. И. Модели принятия решений в условиях неопределенности / Р. И. Трухаев. – М.: Наука, 1981. – 258 с.
13. Глушенко С.А. Разработка методов и моделей поддержки принятия решений по управлению рисками проектов на базе нечеткой логики / С.А. Глушенко – автореф. ... кандидата экон. наук : 08.00.13 - Математические и инструментальные методы экономики. – Ростов-на-Дону, 2016. – 18 с.
14. Зенков А.В. Численные методы : учеб. пособие / А.В. Зенков. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 124 с.

Поступила в редакцию 22.06.2022 г

## MODELING OF INVESTMENT ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

A. P. Pedchenko

In the paper six basic stages of investment activity modeling for agricultural enterprises are considered in detail, including: formation of an investment idea, information retrieval and collecting data in view of information situation, selection of mathematical model, choosing the method for model solving, evaluation of the constructed model adequacy, application of model. Meanwhile the main feature of agricultural production is a significant impact of random factors that can not be exactly predicted. This situation greatly complicates the selection and substantiation of project decisions.

Based on the analysis of information situation the authors concluded that the investment process modeling is appropriate to using of game - theoretic models, and for the agricultural sector - their specified type "games with nature".

**Keywords:** investment model, agricultural enterprises, information situation, game theory

**Педченко Анна Павловна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики  
ГОУ ВО «Мелитопольский государственный университет», г. Мелитополь  
annapedchenko2807@gmail.com  
+7-990-027-64-65

**Pedchenko Anna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics  
Melitopol State University, city Melitopol

УДК 339.138

## ГЕНЕЗИС И МЕСТО КОНКУРЕНТНОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЯХ

© 2022. И. В. Петенко, А. В. Петенко

---

В статье исследованы проблемы отличия конкурентного маркетинга от существующих подходов к производственно-коммерческой деятельности в условиях рыночной ориентации. Отмечены отличительные черты конкурентного маркетинга и очерчена область его эффективного применения. Рассмотрены предпосылки симбиоза конкурентного и традиционных концепций маркетинга.

**Ключевые слова:** конкурентный маркетинг, производственно-коммерческие процессы, рыночно-экономические концепции, пользователи, виоленты, пациенты, коммутанты, эксплеренты, конкурентная борьба.

---

**Постановка проблемы.** Важнейшей отличительной чертой конкурентного маркетинга от других традиционных и современных концепций является различная предметная рыночная ориентация пользователей этими концепциями.

Во всех маркетинговых концепциях основным рыночным ориентиром выступают потребители. На удовлетворение потребностей и ожиданий потребителей направлены и помыслы, и деятельность, и все ресурсы предприятия. Соответственно все производственно-коммерческие процессы и конкурентная борьба, несмотря на большое к ним внимание, рассматриваются как средства, используемые для движения навстречу потребителям.

Поэтому целесообразно определить место конкурентного маркетинга в современных тенденциях, как симбиозе конкуренции и маркетинга, где главным предметом внимания и ориентиром для корпоративной жизнедеятельности являются конкуренты и конкурентная борьба с ними.

**Актуальность темы исследования.** На наш взгляд важно, чтобы потенциальные пользователи маркетингом понимали, что наряду с ортодоксальными маркетинговыми концепциями, ограниченными барьерами благородно-ханжеских отношений и предусматривающие канонизацию потребителей, существует другой «чисто конкретный» маркетинг, отражающий трудности и перипетии отношений с потенциальными конкурентами. А отношения с ними могут быть далеко не безоблачными. Они могут предполагать использование разнообразных мер противодействия, которые прямо или опосредованно деструктивны по своему характеру относительно рыночных соперников. Таким образом, формализация концептуального отличия конкурентного маркетинга от традиционных маркетинговых концепций является актуальной.

**Анализ последних исследований и публикаций** Исследованием сущности конкурентоспособности посвящены работы Г.Л. Азоева, И. Ансоффа, В.О. Безуглой, И.П. Богомолова, И.З. Должанского, Т.О. Загорной, В.М. Колосок, К.О. Латишева, М. Портера, Дж. Стиглера, Р.А. Фатхудинова, Л.П. Валяльщик.

**Выделение нерешённых проблем.** Проблемам конкурентоспособности посвящено достаточно научных исследований, но в условиях все более усиливающейся конкуренции требуют развития многие вопросы, среди которых формализация отличий конкурентного маркетинга от маркетинговых и логистических

концептуальных интерпретаций; трансформация конкурентной борьбы в условиях конкурентного маркетинга,

**Целью исследования** является определение места конкурентного маркетинга в системе современных экономических концепций управления конкурентоспособностью.

**Результаты исследования.** Можно сформулировать первое фундаментальное отличие конкурентного маркетинга от маркетинговых и логистических концептуальных интерпретаций – это императив ориентации жизнедеятельности предприятий на конкурентов и на ведение с ними соответствующей борьбы.

Различие рыночных ориентиров предопределяет различие главных целей и сверхзадач, которые положены в основу сущности основных современных рыночных концепций.

Это следствие ещё больше усиливает, во-первых, специфичность блоков экономических теорий, а, во-вторых, позволяет акцентировать внимание на втором отличии конкурентного маркетинга.

Это отличие заключается в особенностях концептуальной постановки главных целей и сверхзадач, которые, в свою очередь, обусловливают формирование оригинальных корпоративных систем целеполагания, а также взаимоувязанных комплексов соответствующих задач, обеспечивающих реализацию конкурентных устремлений определённых рыночных субъектов.

Третье отличие конкурентного маркетинга от других концептуальных моделей касается существенных различий в контингенте пользователей. Для понимания сути следует провести некоторые сравнения с основными современными мировоззренческими рыночно-экономическими концепциями.

Так, известные концепции теории логистики ограничиваются их применением в среде лишь двух групп корпоративного сообщества: виолентов и пациентов. Причины:

необходимость наличия больших первоначальных инвестиций для соответствующего изменения корпоративной философии, перестройки организационной структуры и преобразования всех производственно-коммерческих процессов предприятия;

зависимость размера синергического эффекта от мощности предприятия: чем больше объёмы производственно-коммерческой деятельности и связанных с этим работ и затрат, тем больше получаемый дополнительный эффект.

Среда распространения концепций теорий маркетинга также ограничена если исходить из того, что всё корпоративное сообщество состоит из четырёх типов продуцентов: виолентов, пациентов, коммутантов и эксплерентов. Потенциальными пользователями маркетинговых концепций в полной мере можно назвать лишь первые три категории предприятий: виолентов, пациентов и коммутантов. Эксплеренты же, как особый класс продуцентов могут не использовать систему маркетинга. Да они на это зачастую и не способны при всем желании. Причин много, отметим лишь то, что эксплеренты почти не осуществляют рыночную деятельность в полноценном её понимании, а необходимая для существования коммерческая деятельность очень ограничена: владельцами, венчурными структурами, особыми целями, а также научно-производственной концентрацией ресурсов и усилий предприятия.

И только конкурентный маркетинг (как и теория конкуренции) может иметь распространение среди всех типов и категорий субъектов хозяйствования. Даже эксплеренты осознанно или неосознанно активно используют конкурентный маркетинг, хотя бы как руководство для ухода от разрушительных процессов в недоступные потенциальным конкурентам рыночные ниши.

Обобщая сказанное, можно более конкретно и лаконично сформулировать третье отличие конкурентного маркетинга от концепций маркетингового и логистического толка. Например, так: маркетинговые и логистические концептуальные конструкции имеют в разной степени ограничения относительно контингента пользователей среди предприятий корпоративного сообщества. Только конкурентный маркетинг и теория конкуренции не имеют ни в чём и никаких ограничений.

Перейдём к анализу и формализации четвёртого фундаментального отличия конкурентного маркетинга от других популярных в настоящее время рыночных теорий.

Все современные рыночные концепции можно охарактеризовать как созидательные. Они предполагают созидание каких-либо факторов способствующих улучшению: продукции (товаров, услуг, комплексных предложений), ключевых функциональных систем, экономических отношений т.д. Они действительно хороши для совершенствования, но одновременно они имеют очень большой недостаток, который существенно ограничивает их применение в «чистом» виде. Данные концепции не предусматривают достижения заявленных целей путём подрыва потенциала конкурентов, а ведь именно это лежит в основе наступательных и партизанских конкурентных стратегий, которыми время от времени пользуется большинство участников рынка. Трудно представить себе идеальный рынок, где каждый продуцент, являющийся потенциальным конкурентом для других подобных и альтернативных структур, старается никого не обидеть своими неловкими действиями, ведёт себя предельно честно по отношению к «коллегам» по предпринимательскому цеху, не замышляет и не реализует на совместном с ними целевом рынке никаких каверз и подстав для своих соперников, а занимается лишь благородным делом самосовершенствования.

К сожалению, на самом деле всё сложнее. В ситуации с рыночными конкурентными столкновениями очевидно, что для победы в экономических бурно развивающихся и вялотекущих («позиционных») войнах традиционные откопированные маркетинговые концепции малоприменимы. Точнее, они применимы лишь в отдельных случаях, в большинстве же ситуаций эти концепции на поверку оказываются нерезультивными. Возможно, это является одной из причин того, что на практике около половины предприятий разочаровываются и пренебрегают маркетингом, считая его чем-то несерьёзным. Немало людей убеждены, что одни ситуации, которые были на самом деле, традиционный маркетинг выхолащивает до нужного содержания (происходит своеобразная подгонка под концептуальные формы), другие ситуации измышляются, образуются некие искусственные анимационные бизнес-картины, которые призваны убедительно профанировать успехи маркетинга. Но даже в тех случаях, когда маркетинг используется в реальной жизнедеятельности субъектов рынка, то, если проанализировать, нередко фактически под лейблом одной из традиционных маркетинговых концепций используется настоящий конкурентный маркетинг. О нём стесняются говорить всуе, хотя активно применяют.

В отношении конкурентного маркетинга можно заметить, что его положения часто избегают обсуждать по причине их нелицеприятности. Однако умалчивание, обычно приводит или к недопониманию, или к непониманию, или к двусмысленности. В любом из перечисленных случаев умалчивание не помогает распространению маркетинга как предпринимательского мировоззрения, как философии бизнеса и как системы функциональной деятельности, а сдерживает его.

На наш взгляд важно, чтобы потенциальные пользователи маркетингом понимали, что наряду с ортодоксальными маркетинговыми концепциями,

ограниченными барьерами благородно-ханжеских отношений и предусматривающие канонизацию потребителей, существует другой «чисто конкретный» маркетинг, отражающий трудности и перипетии отношений с потенциальными конкурентами. А отношения с ними могут быть далеко не безоблачными. Они могут предполагать использование разнообразных мер противодействия, которые прямо или опосредованно деструктивны по своему характеру относительно рыночных соперников. Таким образом, мы подошли к формализации очередного концептуального отличия конкурентного маркетинга от традиционных маркетинговых концепций.

Данное – четвертое отличие состоит в том, что конкурентный маркетинг не только предусматривает, но и рекомендует субъектам рынка использовать в построении своей корпоративной системы и в практической деятельности философию, методы, способы и инструментарий, которые оправдывают и обеспечивают деструктивное воздействие на состояние и жизнедеятельность потенциальных конкурентов

Потенциальными пользователями маркетинговых концепций в полной мере можно назвать лишь первые три категории предприятий: виолентов, пациентов и коммутантов. Эксплеренты же, как особый класс продуцентов могут не использовать систему маркетинга. Да они на это зачастую и не способны при всем желании. Причин много, отметим лишь то, что эксплеренты почти не осуществляют рыночную деятельность в полноценном её понимании, а необходимая для существования коммерческая деятельность очень ограничена: владельцами, венчурными структурами, особыми целями, а также научно-производственной концентрацией ресурсов и усилий предприятия.

И только конкурентный маркетинг (как и теория конкуренции) может иметь распространение среди всех типов и категорий субъектов хозяйствования. Даже эксплеренты осознанно или неосознанно активно используют конкурентный маркетинг, хотя бы как руководство для ухода от разрушительных процессов в недоступные потенциальному конкурентам рыночные ниши.

Обобщая сказанное, можно более конкретно и лаконично сформулировать третье отличие конкурентного маркетинга от концепций маркетингового и логистического толка. Например, так: маркетинговые и логистические концептуальные конструкции имеют в разной степени ограничения относительно контингента пользователей среди предприятий корпоративного сообщества. Только конкурентный маркетинг и теория конкуренции не имеют ни в чём и никаких ограничений.

Перейдём к анализу и формализации четвёртого фундаментального отличия конкурентного маркетинга от других популярных в настоящее время рыночных теорий.

Все логистические концепции, а также все рассмотренные в предыдущем разделе маркетинговые концепции можно охарактеризовать как созидательные. Они предполагают созидание каких-либо факторов способствующих улучшению: продукции (товаров, услуг, комплексных предложений), ключевых функциональных систем, экономических отношений т.д. Они действительно хороши для совершенствования, но одновременно они имеют очень большой недостаток, который существенно ограничивает их применение в «чистом» виде. Данные концепции не предусматривают достижения заявленных целей путём подрыва потенциала конкурентов, а ведь именно это лежит в основе наступательных и партизанских конкурентных стратегий, которыми время от времени пользуется большинство участников рынка. Трудно представить себе этакий идеальный рынок, где каждый продуцент, являющийся потенциальным конкурентом для других подобных и

альтернативных структур, старается никого не обидеть своими неловкими действиями, ведёт себя предельно честно по отношению к «коллегам» по предпринимательскому цеху, не замышляет и не реализует на совместном с ними целевом рынке никаких каверз и подстав для своих соперников, а занимается лишь благородным делом самосовершенствования.

К сожалению, на самом деле всё сложнее, привычнее. Если учесть, что войны бывают явные и неявные – так называемые «холодные войны» и соотнести это с рыночными конкурентными столкновениями, то станет очевидно, что для победы в экономических бурно развивающихся и вялотекущих («позиционных») войнах традиционные откопированные маркетинговые концепции малоприменимы. Точнее, они применимы лишь в отдельных случаях, в большинстве же ситуаций эти концепции на поверку оказываются нерезультативными. Возможно, это является одной из причин того, что на практике около половины предприятий разочаровываются и пренебрегают маркетингом, считая его чем-то несерьёзным. Немало людей убеждены, что одни ситуации, которые были на самом деле, традиционный маркетинг выхолащивает до нужного содержания (происходит своеобразная подгонка под концептуальные формы), другие ситуации измышляются, образуются некие искусственные анимационные бизнес-картины, которые призваны убедительно профанировать успехи маркетинга. Но даже в тех случаях, когда маркетинг используется в реальной жизнедеятельности субъектов рынка, то, если проанализировать, нередко фактически под лейблом одной из традиционных маркетинговых концепций используется настоящий конкурентный маркетинг. О нём стесняются говорить все, хотя активно применяют. Как утверждает народная поговорка: «Что естественно, то не безобразно». В отношении конкурентного маркетинга можно заметить, что его положения часто избегают обсуждать по причине их нелицеприятности. Однако умалчивание, обычно приводит или к недопониманию, или к непониманию, или к двусмысленности. В любом из перечисленных случаев умалчивание не помогает распространению маркетинга как предпринимательского мировоззрения, как философии бизнеса и как системы функциональной деятельности, а сдерживает его.

На наш взгляд важно, чтобы потенциальные пользователи маркетингом понимали, что наряду с ортодоксальными маркетинговыми концепциями, ограниченными барьерами благородно-ханжеских отношений и предусматривающие канонизацию потребителей, существует другой «чисто конкретный» маркетинг, отражающий трудности и перипетии отношений с потенциальными конкурентами. А отношения с ними могут быть далеко не безоблачными. Они могут предполагать использование разнообразных мер противодействия, которые прямо или опосредованно деструктивны по своему характеру относительно рыночных соперников. Таким образом, мы подошли к формализации очередного концептуального отличия конкурентного маркетинга от традиционных маркетинговых концепций.

Данное – четвертое отличие состоит в том, что конкурентный маркетинг не только предусматривает, но и рекомендует субъектам рынка использовать в построении своей корпоративной системы и в практической деятельности философию, методы, способы и инструментарий, которые оправдывают и обеспечивают деструктивное воздействие на состояние и жизнедеятельность потенциальных конкурентов..

Оправдания для создания и использования научно-практической концепции, содержащей подобные положения можно найти и в другой плоскости, если посмотреть на проблему с иной точки зрения.

Например, нередко в литературе и в общении по отношению к конкуренции можно встретить выражение «конкурентная борьба». Это не случайно. В этом содержится глубокий смысл. Чтобы его понять стоит обратить внимание, что любая спортивная борьба любого народа мира содержит в своём арсенале приёмы, основанные на подножке, кидании соперника, отеснении его за поле борьбы, попытке сделать противнику больно и пр. Иначе говоря, чтобы победить соперника, нужно по отношению к нему применить приёмы, которые обеспечат его падение, повреждение, деморализацию. Чтобы доказать право на существование концепции конкурентного маркетинга и даже обязательность её применения на практике, а также для того, чтобы усугубить осознание второго ключевого отличия данного мировоззрения от других теоретических маркетинговых конструкций, мы можем рассмотреть проблему с ещё одной стороны.

В основе понятия «конкуренция» лежат, по сути, человеческие нужды, но не всегда выражающиеся непосредственно конкретными людьми. В условиях рыночных социально-экономических отношений, не менее значимыми субъектами, генерирующими человеческие нужды, но не в прямом, а в опосредованном виде являются различные структуры: предприятия, организации, сообщества, культуры...

Прямые и опосредованные нужды, обычно выражаются через потребности и ожидания, которые могут быть удовлетворены с помощью различных товаров, услуг, денег, идей, информации, энергий и комплексных предложений. В связи с этим можно выразить центральную идею конкуренции и конкурентного маркетинга – определённому субъекту рыночных отношений надо стать лучше своих конкурентов и как можно дольше оставаться в этом качестве в области удовлетворения нужд, потребностей и ожиданий (желаний) потенциальных потребителей (клиентов, покупателей).

Реализовать данную идею можно с помощью двух концептуально разных (можно даже сказать противоположных) конкурентных подходов. Чтобы понять, чем именно отличается конкурентный маркетинг от других концептуальных представлений маркетинга и чем именно отличаются различные теории конкуренции от теории конкурентного маркетинга следует понять суть указанных подходов и осознать следствия, вытекающие из использования того или иного подхода.

Итак, первый подход можно образно назвать классическим. Сущность классического подхода конкуренции состоит в трёх аспектах:

1. Тщательное изучение:

рынка: его структуры, динамики изменений и отношений, складывающихся между субъектами рынка – производителями, посредниками, потребителями и регулирующими структурами (центральными и местными, государственными и общественными);

инструментария маркетинга, менеджмента, экономики, психологии, права и других научно-практических направлений, связанных с производственно-коммерческой деятельностью и потреблением;

2. Максимальная адаптация к рынку, которая должна быть:

наименее затратной по ресурсам (материальным, денежным, энергетическим, кадровым);

рациональной в отношении предпринимаемых данным субъектом усилий;

быстрой (насколько это возможно) по временным параметрам;

как можно более безболезненной в отношении преобразования действующих элементов и их взаимосвязей.

3. Активное воздействие на рынок, которое может осуществляться путём: стимулирования проявленного спроса, процессов продаж, возникновения новых потребностей;

превосходства и победы над потенциальными конкурентами через создание конкурентных преимуществ, увеличение рыночной доли, повышение рентабельности коммерческой деятельности и т.д.

содействие положительным, выгодным для субъекта изменениям рынка путём лоббирования прогрессивных изменений в законодательстве и нормотворчестве, а также в области преобразований, которые справедливы с точки зрения экономики, общества, культуры.

В целом данный подход можно характеризовать как ведение конкурентной борьбы с помощью способов совершенствования в той или иной мере всех факторов, связанных с возникновением и развитием конкуренции. Иначе говоря, различные проявления стимулируются прогрессом: собственным прогрессом субъекта рынка, прогрессом конкурентной среды, прогрессом условий и обстоятельств и пр.

Однако в эволюции природы, как материальной, так и социально-экономической, диалектика состояний, структуры и, главное, отношений не всегда базируется на прогрессе собственного потенциала и окружающей среды. Пищевые цепочки в растительном и животном мире природы, периодические кризисы в экономике, деградация культурных связей и многое другое свидетельствует о том, что эволюция строится не только на прогрессе всего и вся, но и деградации устаревших структур, отношений, мировоззрений и т.п., на уничтожении слабых и ослаблении менее стойких, менее умных, менее гибких и т.д.

Другими словами, в природе, как в широком смысле, так и в более узких смыслах допускается и активно используется принцип выживания, победы над соперником, улучшения своего положения и создания благоприятных перспектив за счет регресса. Именно эта сторона эволюции рынка и рыночных отношений слабо освещена в теории конкуренции и почти совсем не учитывается в разработке и реализации маркетинга и стратегического менеджмента. А ведь это, если обобщить, половина всех проявлений жизнедеятельности.

Конкурентный маркетинг – это современное научно-практическое направление, которое действительно можно назвать системным и по-настоящему прагматичным.

Во-первых, потому что, в полной мере учитывая первый подход и всё, что с ним связано, он, в отличие от других теорий конкуренции предполагает использование второго подхода, то есть наряду с прогрессивными предпосылками и проявлениями он предусматривает и даже рекомендует активное использование регрессивных, а порой и целенаправленно деструктивных мер и соответствующего инструментария.

Во-вторых, конкурентный маркетинг – это своеобразный межконцептуальный маркетинговый симбиоз, научно-практическое учение нового поколения, построенное на мировоззрении, в основе которого лежит реализм и действительная, а не провозглашенная подтасованная под определённые интересы прагматика.

Таким образом, мы подошли к сути второго подхода ведения конкурентной борьбы. Этот подход обобщенно можно обозначить как альтернативный конкурентный подход.

Соперники «топят» друг друга, «подставляют ножки», обманывают, дезинформируют и всячески иначе нехорошо себя ведут не только «играя в бирюльки», но и в жизни, занимаясь бизнесом, творчеством, политикой, карьерой – всем, что обеспечивает улучшение жизненных условий и среды, облегчает жизнедеятельность,

удовлетворяет некоторые потребности и ожидания, которые зависят от наличия двух и более претендентов. Конечно, речь идёт лишь о тех формах поведения, которые не противоречат законодательству и нормам общественного и корпоративного поведения. Однако, во-первых, всё охватить законами, правилами и нормами невозможно и это, вероятно, никогда не случится. Во-вторых, любое легитимное действие или норматив можно «довести до абсурда» и тем самым добиться обратного результата. В-третьих, всегда имеются некоторые исключения и прецеденты, которые субъекту можно использовать в своих интересах и во вред «врагам». А, в-четвёртых, уже упоминаемое ранее неистребимое свойство людей по тем или иным причинам нарушать установленный порядок обличается достаточно массовыми проявлениями негативного поведения в отношении неудобных соперников в перечисленных выше областях и сферах деятельности.

Отмахиваться от того, что конкурентная борьба может вестись с помощью разрешенных по форме, но негативных, по сути множества приёмов и методов, значит, пребывать под влиянием иллюзий и пагубного непрофессионального оптимизма. Упорно держаться подобных взглядов, ссылаясь на классические выхолощенные примеры и утверждения – это, как минимум, проявление некомпетентности, которая влечет за собой минимальную эффективность, а иногда и бессмысленность намечаемой деятельности, а как максимум – лицемерие, предполагающее использование отрицательных проявлений в своих корыстных интересах.

В связи с тем, что конкурентный маркетинг является симбиозом, продуктом селекции, гибридом, концептуальным коммутантом маркетинга и теории конкуренции, то вполне естественно, что он может иметь некие наследственные проявления от своих родителей. В данном случае речь идёт о том, что маркетинговая родоначальная отцовская линия обусловила определённыеrudimentарные признаки конкурентного маркетинга, которые послужили:

в качестве основных принципов структуризации конкурентного маркетинга;

главной характеристикой, отражающей склонность предприятий к какому-либо главенствующему фактору в конкурентной борьбе;

ядром формирования конкурентных комплексов, которые для краткости можно назвать конкурентными трансформерами.

Последний пункт требует пояснений.

Конкурентные трансформеры – это новое понятие, которое очень хорошо вписывается в сущность конкурентного маркетинга. Они обозначают сложные, гибкие производственно-комерческие комплексы конкурентного характера. То есть комплексы, имеющие характерную целенаправленность в осуществлении конкурентной борьбы. Структура данных комплексов – трансформеров включает:

конкурентную политику относительно избранного главенствующего инструментального фактора (например, продукта, цены, сбыта или производства);

конкурентную политику относительно других факторов, следующих за главенствующим и, поддерживающих его;

совокупности стратегий, из которых состоит любая политика.

Очевидно, что на практике политика может включать несколько стратегий, которых придерживается предприятие, например, в отношении разных сегментов рынка или в отношении разных обстоятельств, но чаще – разных элементов, из которых состоит рассматриваемый фактор. Если это продукт, то политика может включать различные стратегии в отношении разных типов или видов продукции. Если это ценовой фактор, то политика включает различные стратегии предприятия в отношении

не только цен, но и скидок, наценок, компенсаций, взаимозачётов, кредитов и пр. На ряд составляющих, по которым предприятия могут разработать и применять различные стратегии можно разбить сбыт и производство;

массу тактических приёмов (тактику), с помощью которых реализуется любая стратегия в отдельности и все они вместе. Ведь, по сути, стратегия – это абстрактная категория, это форма обобщённого представления о какой-либо деятельности и соответствующих мерах в долгосрочном периоде относительно чего-либо. Реализация этих абстрактных представлений осуществляется с помощью конкретных практических действий, учитывающих множество обстоятельств, сложившихся на текущий момент.

Возвращаясь к первым двум пунктам, следует обратить внимание, чтоrudиментарные признаки конкурентного маркетинга предопределили его глобальное расслоение на четыре типа. В качестве концептуальных образов, ресурсной базы и универсального орудия их практического воплощения очень хорошо справляются указанные конкурентные трансформеры. В том числе: производственный конкурентный трансформер, продуктовый конкурентный трансформер, ценовой конкурентный трансформер, сбытовой конкурентный трансформер.

Напомним, что все они ориентированы не на потребителей, а на конкурентов и помимо стремлений к самосовершенствованию могут включать множество различных мер направленных против них, в том числе крайне деструктивных для соперников.

**Выводы.** Конкурентный маркетинг с помощью альтернативного (второго) конкурентного подхода предусматривает разработку маркетинговых общекорпоративных и целевых стратегий, активное и широкое использование тактического инструментария маркетинга и менеджмента, психологии и социологии, а также рыночное поведение и реакции, которые направлены на:

осложнение жизнедеятельности противников.

Имеется в виду максимально возможное ухудшение производственной, коммерческой, финансовой, кадровой, логистической и иной хозяйственной деятельности конкурентов или содействие этому.

Это можно делать с помощью возведения рыночных барьеров, переманивания специалистов, переориентации на себя потребителей и поставщиков ресурсов, с помощью комплексной дискредитации. Предполагается использование всех не запрещенных мер, способствующих ухудшению восприятия конкурентов, их деятельности (например в: политике, творчестве, карьере...) и их продукции (товаров, услуг, комплексных предложений, идей, информации) в глазах потребителей, общественности или органов от которых они зависят;

дезинформацию конкурентов.

Предусматривается генерация такой информации, которая запутывает, соперников и способствует принятию ими неправильных решений;

дезориентацию соперников.

Реализуются действия, которые позволяют дезориентировать конкурентов в отношении продукции, намерений и перспектив в определенной области деятельности, а также реакции на рыночные факторы-раздражители. Цель – стимулировать конкурентов максимально сосредоточить ресурсы и усилия, и направить их в ложном направлении;

обман и самообман конкурентов.

Для обмана конкурентов можно использовать множество приёмов и способов, которые способствовали бы явному (прямому) и неявному (опосредованному) обману в отношении некоторых аспектов, связанных с потенциалом, деятельностью и

прогнозами развития данного продуцента. Большой эффект, в конечном итоге, даёт кропотливая работа по самообману конкурентов. Этому способствует, например, поддержание у них консервативных убеждений и легко просчитываемых моделей рыночного поведения, ранее приносивших успех, но несостоительных в сложившейся или подготавливаемой ситуации, содействие развитию в системе управления конкурентными структурами бюрократии и нетерпимости к нововведениям и пр.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2002. – 544 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
2. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы./ Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
3. Борисов Ю.Д. Рейдерские захваты. Узаконенный разбой / Ю.Д. Борисов. – СПб.: Питер, 2008. – 224 с.
4. Гордон Ян Х. Целевая конкуренция / Пер. с англ. С. Жильцов, И. Малкова, Е. Федорова. – М.: Вершина, 2006. – 368 с.
5. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. 3-е издание / Пер с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
6. Доронин А.И. Бизнес-разведка. 4-е издание, переработанное и доп. / А.И. Доронин – М.: «Ось-89», 2007. – 528 с.
7. Дрю Ж.-М. Ломая стереотипы / Пер с англ. под ред. Л.А. Волковой. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
8. Карташов К.А. Маркетинговые методы ведения конкурентной борьбы в рыночной экономике // Фундаментальные исследования / К.А.. Карташов, А.И. Макаренко, А.И. Ладыга. – 2015. – № 2-11. – С. 2398-2404; url: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37455>.
9. Касимова Ф. Маркетинг в условиях развития конкурентных рынков в малом бизнесе и предпринимательстве / Ф. Касимова // Экономика и образование, №1. – С. 74–78, [https://inlibrary.uz/index.php/economy\\_education/article/view/7132](https://inlibrary.uz/index.php/economy_education/article/view/7132).
10. Кирценер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
11. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: учебное пособие /М.И. Кныш – СПб., 2000. – 284 с.
12. Лемке Г.Э. Конкурентная война. Нелинейные методы и стратегемы./ Г.Э. Лемке – М.: «Ось-89», 2007. – 464 с.
13. Николайчук В.Е. Основы конкурентного маркетинга / В.Е. Николайчук. – Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2010. – 514 с.
14. О'Шонесси, Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход: монография [Текст] / Дж. О'Шонесси. – СПб.: Питер, 2002. – 864 с.
15. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
16. Смирнов Е.Ю. Разработка конкурентной маркетинговой стратегии организации. / Е.Ю. Смирнов // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2021. – № 3 [Электронный ресурс]. – URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2021/12/17203> (дата обращения: 05.10.2022).

Поступила в редакцию 01.06.2022 г.

## GENESIS AND PLACE OF COMPETITIVE MARKETING IN MODERN ECONOMIC CONCEPTS

I. V. Petenko, A. V. Petenko

The article explores the problems of competitive marketing difference from existing approaches to production and commercial activities in a market orientation. The distinctive features of competitive marketing are noted and the area of its effective application is outlined. The prerequisites for the symbiosis of competitive and traditional marketing concepts are considered.

**Keywords:** competitive marketing, production and commercial processes, market and economic concepts, users, violets, patients, commuters, explorers, competition.

**Петенко Ирина Валентиновна**

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга и логистики  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

i.petenko@donnu.ru  
+7-949-405-84-00

**Петенко Анастасия Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом и  
экономики труда  
ГОУ ВПО «Донецкая государственная академия управления и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

k\_upet@donampa.ru  
+7-949-405-84-01

**Petenko Irina**

Doctor of Economic Sciences, Professor  
Donetsk National University, city Donetsk

**Petenko Anastasiya**

Candidate of Sciences in Economics, Associate Professor  
Donetsk academy of management and public administration under the Head of Donetsk  
People's Republic,  
city Donetsk

УДК 338.24: 330.34: 338.45: 336.2: 330.4: 331.103

## ИНТЕГРАЦИОННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТРАТЕГИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЕЙ: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ И КАПИТАЛОМ

© 2022. Ю. Н. Полшков

---

В работе заложен теоретический фундамент формирования стратегий разного типа в контексте интеграции хозяйственного комплекса региона в экономику страны-партнёра. Предложена дефиниция интеграционного стратегирования национального и регионального уровней. Разработана прикладная вероятностная модель, позволяющая оценивать эффективность стратегии интеграции, на основе управления затратами труда и производственными фондами предприятий объединяющихся субъектов. Систематизированы корреляционные характеристики взаимовлияния экономических показателей интеграции в контексте эконометрического анализа.

**Ключевые слова:** стратегия; модель; труд; интеграция; экономика; комплекс; хозяйство; регион; вероятность; реализация; доход; прогноз.

---

**Постановка проблемы.** Специальная военная операция по защите населения Донбасса от агрессии националистического режима Украины ставит задачи ускоренной интеграции хозяйственных комплексов Новороссии в экономику Российской Федерации. Этот путь в значительной степени преодолели Донецкая и Луганская Народные Республики [1, гл. 5].

**Актуальность темы исследования.** Экономика Русского Донбасса и др. освобождаемых территорий нуждается в теоретическом обосновании и выработке практических рекомендаций по выявлению ключевых направлений обеспечения интеграционных процессов. Необходимы общие подходы, лежащие в плоскости стратегирования, т.е. формирования стратегических инициатив.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Разработкой экономических, инновационных, оптимальных и пр. стратегий на макро-/мезо-/микро- уровнях, а также вопросами стратегического планирования, дифференциации стратегий, стратегических аспектов, стратегического управления, стратегических направлений и примыкающими проблемами занимались Н.И. Алексеева [2], Г.П. Беляков, С.А. Беляков, А.С. Шпак [3], И.М. Голова, А.Ф. Суховей [4], М.С. Гусев [5], С.М. Заверский, Е.С. Киселева, В.Ю. Кононова, Д.А. Плеханов, Н.М. Чуркина [6], М.С. Зорина, Д.А. Савенков [7], Ю. Ильина [8], О.А. Курносова [9], А.В. Половян, А.Ф. Ялунер [10], К.И. Синицына [11], А.Г. Шеломенцев, С.В. Дорошенко, Е.А. Трушкова, А.П. Шихвердиев [12], Р.Н. Лепа, Н.В. Шемякина [13], М. Доссо, А. Вezzani [14], И. Келман, Дж. Лое, Е.В. Рове, Е. Вилсон [15], К. Марчезе, Ф. Привилегги [16], М. Тисячниouк, Л.А. Хенри, М. Ламерс, Дж. ван Татенхове [17] и др. учёные.

Социально-экономическим стратегиям посвящены региональные постановления [18], правительственные распоряжения [19, 20], президентские указы [21, 22], федеральные законы [23] и т.п. правовые акты локального и национального масштаба.

В контексте хозяйственного стратегирования следует отметить монографическую литературу [24, 25], подготовленную и изданную учёными ГБУ «Институт экономических исследований» (г. Донецк). Здесь примечательны как личные публикации Л.И. Таращ, Л.Г. Червовой, М.А. Мызниковой, так и научных коллективов

в составе А.В. Половяна, К.И. Синицыной и Н.В. Шемякиной, Л.Н. Бражниковой, А.А. Азаряна, М.А. Мызниковой, И.А. Мызникова, А.А. Пономаренко.

**Выделение нерешённых проблем.** Несмотря на пристальное внимание научного и практического сообществ к проблематике исследования, непосредственно экономическим стратегиям интеграционного характера посвящено не слишком большое количество работ. Математическое обеспечение анализа эффективности процессов интеграции экономик регионов и стран находится в стадии начального развития.

**Целью работы** является систематизация фундаментальных положений по формированию интеграционных экономических стратегий на национальном и региональном уровнях, а также разработка прикладных моделей управления трудом и капиталом в заявлении контексте.

**Результаты исследования.** Термин «стратегия» (в общем смысле) будем понимать в качестве предполагаемых действий по достижению поставленной цели. Экономический аспект этого понятия несколько сужает общий смысл, наполняя данную категорию предметными составляющими.

Исследуя процессы развития хозяйственного комплекса региона, важно сформировать ключевые интеграционные стратегии [2, 9]. Выделим четыре основных типа стратегий регионального уровня:

- оперативная стратегия интеграции;
- деловая стратегия интеграции;
- функциональная стратегия интеграции;
- портфельная стратегия интеграции.

Формирование типовых интеграционных стратегий может протекать по-разному. Распространено стратегическое интегрирование с верхней иерархией, в котором топ-менеджмент, инициирующий процесс стратегирования, уполномочивает стратегические субъекты хозяйственного комплекса региона и функциональные подразделения системы управления разрабатывать собственные оперативные стратегии.

Иная схема – это стратегическая интеграция с низовой иерархией, в которой формирование стратегии порождается предложениями непосредственных исполнителей задач интеграции хозяйственного комплекса региона. Такая схема интеграционного стратегирования особенно эффективна при разработке оперативных стратегий.

Для описанных ситуаций важнейшим элементом является результативность осуществления взаимодействия между иерархиями управления экономикой региона. Процесс выработки стратегии интеграции включает своевременные согласования принимаемых решений, направленных на достижение поставленных целей. Реализация программ, расходование бюджетов и др. процедуры должны быть одобрены ключевыми управленцами в пределах хозяйственного комплекса территории [12].

Посредством менеджмента регионального и национального уровней разрабатываются деловые стратегии (бизнес-стратегии) интеграции, обеспечивающие долгосрочную конкурентоспособность хозяйственного комплекса региона (рис. 1). Такого рода стратегия обычно отражается в бизнес-плане, показывая, как экономика региона будет функционировать на рынке товаров и услуг страны-партнёра.

Особенно значимы вопросы, касающиеся потребителей выпускаемой продукции, ценовой политики, реализации рекламных кампаний и конкурентной борьбы хозяйственного комплекса региона в современных условиях. Поэтому данную

стратегию назовём стратегией интеграционной конкуренции экономики региона в системе хозяйственных отношений государства-покровителя.



Рис. 1. Основные типы стратегий интеграции хозяйственного комплекса региона в экономику страны-партнёра

Стратегии функционального типа (рис. 1) разрабатываются публичным менеджментом региона на базе деловой стратегии интеграции. Функционализм особенно востребован в стратегиях маркетинга, финансовых и инновационных стратегиях, а также примыкающих к ним. Цели функциональных стратегий обусловлены необходимостью распределения экономических ресурсов, находящихся в зоне ответственности менеджмента хозяйственного комплекса региона, выявлением эффективных функций внутри самой стратегии интеграции. Например, стратегии маркетинга могут определяться поиском путей увеличения объёма реализации товаров и услуг, производимых предприятиями региона. Функциональные стратегии в сфере инноваций направлены на достижение технологического лидерства хозяйственного комплекса региона. Финансовая стратегия регионального уровня связана с ускорением денежного оборота, снижением величины дебиторской задолженности предприятий, выпускающих промышленную, аграрную и др. продукцию.

Различные функциональные стратегии интеграции не должны противоречить друг другу. Конкретный уровень иерархии образует среду стратегирования для следующей ступени, налагая ограничения интеграционных стратегий высшего звена управления хозяйственным комплексом региона.

Портфельная стратегия интеграции обеспечивает общее направление экономического роста хозяйственного комплекса региона и развитие операционной деятельности предприятий, расположенных на данной территории. Стратегия призвана управлять региональным бизнесом, корректируя сбалансированность портфеля производимых товаров и услуг. Любое стратегическое решение такого уровня налагает особую ответственность, поскольку касается экономики региона в целом [6].

Портфельная стратегия интеграции отвечает за:

распределение всех видов ресурсов между субъектами экономической деятельности хозяйственного комплекса региона;

диверсификационные решения для снижения экономических рисков и формирования синергетических эффектов в хозяйственном комплексе региона;

изменение структуры экономических отношений на региональном и национальном уровнях;

решения по слиянию, приобретению, входлению в интеграционные структуры др. хозяйственных комплексов;

инновационную ориентацию экономической деятельности хозяйственного комплекса региона.

Сложные и подчас противоречивые процессы согласования стратегий разных иерархий является спецификой стратегического менеджмента при интеграции хозяйственного комплекса региона в экономику страны-партнёра. Судя по вышеизложенному, подходящая стратегия интеграции относится в основном к типу портфельно-деловых стратегий с элементами функционализма и оперативности.

Выявляя проблемы интеграции хозяйственного комплекса региона, анализируя их причины и определяя их последствия, нельзя забывать о необходимости концептуальных построений в сфере стратегического планирования. Здесь уместна когнитивно-композиционная методика моделирования экономической деятельности хозяйственного комплекса региона [4].

Когнитивность означает способность методики к восприятию и переработке внешней информации, необходимой для стратегического антикризисного планирования интеграции хозяйственного комплекса региона в национальную экономику.

Следовательно, рассматриваемая методика будет играть роль базиса концепции стратегического планирования интеграционных процессов.

Композиционность методики позволяет формировать стратегический план интеграции хозяйственного комплекса региона последовательно, переходя от простых элементов к более сложным. На этом основывается, в частности, информационно-аналитическая платформа стратегического планирования интеграционных процессов регионального и национального уровней.

Таким образом, под интеграционным стратегированием национального и регионального уровней понимается процесс разработки упорядоченных решений и принятие в соответствии с ними действий по форматированию экономических, политических, социальных и других отношений, направленных на гармоничное встраивание хозяйственного комплекса региона в экономику страны-партнёра. Для обеспечения эффективной реализации процесса интеграции каждый из субъектов наделяется конкретными функциями по оценке результатов и принятию планов экономического взаимодействия.

Интеграционное стратегирование способствует администрированию по вертикали и горизонтали власти, позволяя принимать рациональные решения, рассуждать и действовать с дальновидным прицелом, т.е. стратегически. При этом предполагаемая последовательность действий соответствует концептуальным воззрениям стратегического планирования по достижению целей экономической интеграции.

Перейдём непосредственно к прикладным аспектам стратегии интеграции хозяйственного комплекса региона в национальную экономику.

В ходе интеграционного взаимодействия трудовые ресурсы и основные производственные фонды региона и страны-партнёра объединяются. Затраты труда  $L$  и затраты капитала  $K$  суммируются:

$$L_{RS}(\omega) = L_R(\omega) + L_S(\omega); \quad (1)$$

$$K_{RS}(\omega) = K_R(\omega) + K_S(\omega). \quad (2)$$

Слагаемые в формулах (1) и (2) зависят от случайных исходов  $\omega$ . Таким образом, затраты труда и затраты капитала являются случайными величинами, объём которых нельзя предсказать со 100%-ной гарантией.

Посредством производственной функции  $I(L_{RS}, K_{RS})$  эти непрерывные случайные величины (их значения заполняют интервалы числовой оси  $G_L$  и  $G_K$ ) определяют прогнозное значение дохода от реализации продукции, произведенной в регионе и стране-партнёре. Располагая статистическими данными [26], с помощью специальных критериев выявляется тип непрерывной случайной величины, её числовые характеристики и совместная плотность распределения вероятностей  $f(L_{RS}, K_{RS})$ .

Усреднённое значения (математическое ожидание) прогноза дохода от реализации продукции оценивается посредством двойного интеграла:

$$M[I(L_{RS}, K_{RS})] = \int_{G_L} \int_{G_K} I(L_{RS}, K_{RS}) \cdot f(L_{RS}, K_{RS}) \cdot dL_{RS} \cdot dK_{RS}. \quad (3)$$

Характеристика квадрата разброса (дисперсия) значения дохода от реализации продукции относительно середины распределения вероятностей записывается так:

$$D[I(L_{RS}, K_{RS})] = \int_{G_L} \int_{G_K} (I(L_{RS}, K_{RS}) - M[\bullet])^2 \cdot f(L_{RS}, K_{RS}) \cdot dL_{RS} \cdot dK_{RS}. \quad (4)$$

Вероятностная модель оценивания эффективности стратегии интеграции хозяйственного комплекса региона в национальную экономику базируется на том, что усреднённый доход от реализации продукции (3) должен быть максимальным. При этом уровень рисков (4) не должен превышать критической величины  $D_{const}$ .

Модель аналитически выражается системой:

$$\begin{cases} M[I(L_{RS}, K_{RS})] \rightarrow \max; \\ D[I(L_{RS}, K_{RS})] \leq D_{const}. \end{cases} \quad (5)$$

Вероятностная модель (5) позволяет максимизировать совокупный доход от реализации продукции, произведенной экономиками региона и страны-партнёра, при ограниченных рисках.

Немаловажно также располагать сведениями о том, насколько суммарные затраты труда  $L_{RS}(\omega)$  зависят от затрат капитала  $K_{RS}(\omega)$  и наоборот. При этом коэффициент корреляции между этими показателями определяется следующим образом:

$$C(L_{RS}, K_{RS}) = \frac{\int_{G_L} \int_{G_K} (L_{RS} - ML_{RS}) \cdot (K_{RS} - MK_{RS}) \cdot f(L_{RS}, K_{RS}) \cdot dL_{RS} \cdot dK_{RS}}{\sqrt{DL_{RS}} \cdot \sqrt{DK_{RS}}}. \quad (6)$$

В числителе дроби (6) находится т.н. корреляционный момент, знак которого сигнализирует о положительности или отрицательности корреляционной зависимости между затратами труда и затратами капитала в объединённой экономике интегрирующегося региона и страны-партнёра. В знаменателе – произведение средних квадратических отклонений, делающих коэффициент корреляции  $C(L_{RS}, K_{RS})$  безразмерной характеристикой в пределах отрезка  $[-1; 1]$ .

Исследования такого рода нужны для анализа взаимозамещения трудовых ресурсов и основных производственных фондов в экономических отношениях регионально-национального уровня. Наличие длительных временных рядов [26] позволяет статистически оценить начальные и центральные моменты затрат труда и затрат капитала, разрешить вопросы определения средних и разбросовых характеристик, рассчитать усреднённые и предельные значения эластичностей с выходом на полноценную эконометрическую картину рассматриваемых процессов интеграции.

**Выводы.** В работе получили дальнейшее развитие фундаментальные основы интеграционного экономического стратегирования национального и регионального уровней, что нашло своё отражение в систематизации понятийно-категориального аппарата. Разработана вероятностная модель оценивания эффективности стратегии

интеграции хозяйственного комплекса региона в национальную экономику, имеющая прикладное значение для гармоничного объединения экономик Российской Федерации и освобождённых территорий Новороссии.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Русский Донбасс: исторические, духовно-интеллектуальные и экономические основы [Текст]: коллективная монография / [С.В. Беспалова, А.С. Бобровский, А.В. Колесник и др.]; научный редактор проф. С.В. Беспалова. – Донецк: ДонНУ, 2021. – 288 с.
2. Алексеева Н.И. Стратегическое планирование экономического поведения предприятия: теория и методология [Текст]: монография / Н.И. Алексеева. – Донецк: Фолиант, 2018. – 372 с.
3. Беляков Г.П. Опыт КНР по реформированию системы стратегического планирования и управления научно-технологическим развитием [Текст] / Г.П. Беляков, С.А. Беляков, А.С. Шпак // Экономические отношения. – 2019. – Том 9. – № 3. – С. 1575-1586.
4. Голова И.М. Дифференциация стратегий инновационного развития с учётом специфики российских регионов [Текст] / И.М. Голова, А.Ф. Суховей // Экономика региона. – 2019. – Т. 15, вып. 4. – С. 1294-1308.
5. Гусев М.С. Импортозамещение как стратегия экономического развития [Текст] / М.С. Гусев // Проблемы прогнозирования. – 2016. – №2. – С. 30-43.
6. Заверский С.М. Стратегическое планирование развития экономики: мировой опыт и выводы для России [Текст] / С.М. Заверский, Е.С. Киселева, В.Ю. Кононова, Д.А. Плеханов, Н.М. Чуркина // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2016. – № 2. – С. 22-40.
7. Зорина М.С. Формирование инновационной стратегии управления персоналом промышленного предприятия [Текст] / М.С. Зорина, Д.А. Савенков // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2019. – № 3. – С. 63-70.
8. Ильина Ю. Государственные закупки: правовые и стратегические аспекты [Текст] / Ю. Ильина // Наука и инновации. – 2018. – № 6. – С. 35-37.
9. Курносова О.А. Формирование оптимальной стратегии управления взаимоотношениями с контрагентами в системе логистического сервиса промышленных предприятий [Текст] / О.А. Курносова // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2019. – № 3. – С. 124-135.
10. Половян А.В. Стратегическое управление предприятием в условиях smart-промышленности [Текст] / А.В. Половян, А.Ф. Ялунер // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2019. – № 4. – С. 198-205.
11. Половян А.В. Экономическая сложность как инструмент определения стратегических направлений развития экономики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Синицына // Сборник научных трудов «Новое в экономической кибернетике». – 2020. – № 1. – С. 123-140.
12. Шеломенцев А.Г. Стратегии-2030: подходы к разработке в регионах России [Текст] / А.Г. Шеломенцев, С.В. Дорошенко, Е.А. Трушкова, А.П. Шихвердиев // Ars Administrandi (Искусство управления). – 2017. – Т. 9. – № 4. – С. 570-592.
13. 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, Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2020. – 260 с.
14. Dosso M. Firm market valuation and intellectual property assets [Text] / M. Dosso, A. Vezzani // Industry and Innovation. – 2020. – Vol. 27 (7). – Pp. 705-729.
15. Kelman I. Local Perceptions of Corporate Social Responsibility for Arctic Petroleum in the Barents Region [Text] / I. Kelman, J. Loe, E.W. Rowe, E. Wilson, N. Poussenkova, E. Nikitina, D.B. Fjærtøft // Arctic Review on Law and Politics. – 2016. – Vol. 7. – № 2. – Pp. 152-178.
16. Marchese C. Endogenous economic growth with disembodied knowledge [Text] /

- C. Marchese, F. Privileggi // Journal of Public Economic Theory. – 2018. – Vol. 20 (3). – Pp. 437-449.
17. Tysiachniouk M. Oil Extraction and Benefit Sharing in an Illiberal Context: The Nenets and Komi-Izhemtsi Indigenous Peoples in the Russian Arctic [Text] / M. Tysiachniouk, L.A. Henry, M. Lamers, J. van Tatenhove // Society & Natural Resources. – 2018. – Vol. 31. – № 5. – Pp. 556-579.
18. Постановление от 11 апреля 2019 года № 185 «О Стратегии социально-экономического развития Республики Коми на период до 2035 года» [Электронный ресурс] // Правительство Республики Коми. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/553237768>. (Дата обращения: 13.05.2022).
19. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13.02.2019 № 207-р (ред. от 16.12.2021) «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс] // Правительство России. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_318094/006fb940f95ef67a1a3fa7973b5a39f78da c5681/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_318094/006fb940f95ef67a1a3fa7973b5a39f78da c5681/). (Дата обращения: 16.05.2022).
20. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 октября 2019 г. № 2553-р «Об утверждении Стратегии развития судостроительной промышленности на период до 2035 года» [Электронный ресурс] // Правительство России. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/38218/>. (Дата обращения: 27.05.2022).
21. Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» (В редакции Указа Президента Российской Федерации от 15.03.2021 № 143) [Электронный ресурс] // Правительство России. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/109256/>. (Дата обращения: 22.05.2022).
22. Указ Президента Российской Федерации от 26.10.2020 г. № 645 «О Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года» [Электронный ресурс] // Правительство России. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45972>. (Дата обращения: 14.05.2022).
23. Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Правительство России. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/101250/>. (Дата обращения: 28.05.2022).
24. Мызникова М.А. Устойчивое развитие социально-экономических систем в условиях неопределенности: стратегический аспект [Текст]: монография / М.А. Мызникова. – Донецк: ГБУ «Институт экономических исследований», 2021. – 228 с.
25. Стратегическое управление социально-экономическими системами в чрезвычайных обстоятельствах: макро-, микроуровень (на примере Донецкой Народной Республики) [Текст]: монография / Н.В. Шемякина, Л.Н. Бражникова, А.А. Азарян, М.А. Мызникова, И.А. Мызников, А.А. Пономаренко. – Донецк: ГБУ «Институт экономических исследований», 2022. – 276 с.
26. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204>. (Дата обращения: 27.05.2022).

Поступила в редакцию 01.06.2022 г.

## INTEGRATION ECONOMIC STRATEGY AT THE NATIONAL AND REGIONAL LEVELS: FUNDAMENTAL AND APPLIED ASPECTS OF LABOR AND CAPITAL MANAGEMENT

Yu. N. Polshkov

The paper lays the theoretical foundation for the formation of strategies of various types in the context of the integration of the economic complex of the region into the economy of the partner country. The definition of integration strategy at the national and regional levels is proposed. An applied probabilistic model has been

developed that allows evaluating the effectiveness of an integration strategy based on the management of labor costs and production assets of enterprises of merging entities. The correlation characteristics of mutual influence of economic indicators of integration are systematized in the context of econometric analysis.

**Keywords:** strategy; model; work; integration; economy; complex; economy; region; probability; implementation; income; forecast.

**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](mailto:yu.polshkov@donnu.ru)

+38-071-323-17-48

**Polshkov Yulian**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ

© 2022. A. O. Сухинина

---

В статье проведен анализ количественных параметров человеческого капитала России. Представлена динамика численности рабочей силы в возрасте 15 лет и старше, а также численность занятых в возрасте 15 лет и старше по субъектам России. Рассмотрена численность занятого населения в возрасте 15-72 лет по группам занятия по основному месту работы. Также имеются данные об Индексе уровня образования и доле населения РФ, имеющей среднее профессиональное и высшее образование. В статье проанализированы затраты на персонал некоторых российских компаний из разных секторов экономики.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, рабочая сила, трудоспособный возраст, занятость, уровень знаний, Индекс уровня образования, затраты на персонал.

---

**Постановка проблемы.** В современном мире конкурентные преимущества экономики, возможности ее инновационного развития определяются накопленным и задействованным в стране человеческим капиталом. Именно уровень образования, здоровья и квалификации человека определяет возможные изменения в государстве. Поэтому, можно считать, что важным фактором экономического развития является накопленный и грамотно реализованный человеческий капитал.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Возникновение концепции человеческого капитала связано с основополагающими работами американских ученых Т. Шульца, Г. Беккера. Дальнейшее их развитие связано с трудами Л. Туруо, И. Фишера, Дж. Кендрика, Р. И. Капельюшникова, А. Л. Лукьяновой, А. И. Добрынина, С. А. Дятлова, С. А. Курганского и др.

Г. Н. Тугускина и В. Д. Дорофеев относят человеческий капитал к главной движущей силе социально-экономического развития современного общества. Х. М. Хаджалова и А. К. Сагидов считают, что человеческий капитал может выступать не только объектом управления, но и средством решения многих экономических проблем на разных уровнях экономики. В. Горбанев в своих трудах полагает, что человеческий капитал может служить главным фактором развития экономики постиндустриального общества. Е. А. Ярушкина и А. А. Кобелева считают, что человеческий капитал занимает первое место в социально-экономических науках.

**Цель данной работы.** Провести анализ количественных параметров человеческого капитала на современном этапе. Цель была достигнута в результате изучения научных трудов и статистических данных по выбранному направлению. Были использованы методы анализа, синтеза и систематизации полученных результатов исследования.

**Результаты исследования.** Проблематика формирования и развития человеческого капитала представляет интерес и является актуальной для России, поскольку умственные способности и профессиональные навыки человека способствуют развитию и внедрению инноваций, что немаловажно для роста экономики страны [1].

Существует мнение, что человеческий капитал может выступать не только в роли объекта управления, но и средством. [2] Грамотное использование человеческого капитала позволяет обеспечить конкурентоспособность предприятий, внедрять новые технологии и решить многие социально-экономические вопросы. В современной экономике человеческий капитал выступает определяющим фактором для достижения конкурентных преимуществ, обеспечения качественных параметров экономического роста [3].

Носителем человеческого капитала выступает персонал предприятий различных видов деятельности. Анализ последних доступных статистических данных, характеризующих рабочую силу России, показывает, что данный показатель постоянно изменяется. В среднем, в период с 2017 г. по 2021 г., численность рабочей силы составляла 907550,4 тыс. чел. (табл. 1).

Таблица 1  
Динамика численности рабочей силы России в возрасте 15 лет и старше [4]

Год	Рабочая сила, тыс. чел.	В том числе	
		занятые, тыс. чел.	безработные, тыс. чел.
2017	915425	867791	47634
2018	914281	870380	43902
2019	904775	863197	41578
2020	899072	847217	47423
2021	904199	860633	43566

Что касается числа занятых трудоспособного возраста в разрезе субъектов Российской Федерации представим данные в таблице 2. Из таблицы видно снижение численности к 2020 году по России в целом (70601,4 тыс. чел.), но в 2021 году показатель вырос и составил 71719,4 тыс. чел. Наибольшее число занятых наблюдается в Центральном и Приволжском федеральных округах.

Таблица 2  
Динамика численности занятых в возрасте 15 лет и старше по субъектам России [4]

	2017	2018	2019	2020	2021
	тыс. чел.				
Центральный федеральный округ	20640,7	20769,0	20723,6	20403,0	20549,4
Северо-Западный федеральный округ	7254,2	7222,6	7212,1	7064,9	7484,2
Южный федеральный округ	7703,4	7762,4	7696,4	7662,9	7781,5
Северо-Кавказский федеральный округ	4075,7	4173,9	4109,2	3889,1	4064,7
Приволжский федеральный округ	14502,9	14405,0	14152,6	13889,9	14142,9
Уральский федеральный округ	6037,3	6065,8	6050,6	5938,5	6034,9
Сибирский федеральный округ	8063,6	8085,5	8023,1	7795,8	7966,6
Дальневосточный федеральный округ	4038,1	4047,5	3965,4	3957,3	3984,1
<b>Российская Федерация</b>	<b>72315,9</b>	<b>72531,6</b>	<b>71933,1</b>	<b>70601,4</b>	<b>71719,4</b>

Следует также отметить увеличение численности занятого населения в период с 2020 по 2021 гг. по группам занятия по основному месту работы (табл. 3). Данный показатель говорит о росте совокупного числа занятых на 1258 тыс. чел.

Таблица 3

Численность занятого населения в возрасте 15-72 лет по группам занятия по основному месту работы в 2020-2021 гг. [4]

Группа занятия по основному месту работы	2020			2021		
	тыс. чел.			тыс. чел.		
	Всего	Мужчин	Женщин	Всего	Мужчин	Женщин
<b>Всего</b>	<b>70461</b>	<b>36154</b>	<b>34306</b>	<b>71719</b>	<b>36891</b>	<b>34829</b>
Руководитель	18558	6907	11651	3946	2124	1822
Специалисты высшей квалификации	4090	2219	1872	18774	7123	11651
Специалисты средней квалификации	9697	3974	5723	9895	4088	5807
Служащие, занятые в оформлении документации и учете	1944	348	1597	1904	316	1589
Работники сферы обслуживания и торговли	10716	3249	7467	11155	3326	7829
Квалифицированные работники сельского и лесного хозяйства	1719	893	826	1708	895	812
Квалифицированные работники сферы строительства и транспорта	9212	7594	1618	9549	7840	1708
Операторы производственных установок и машин	9194	8129	1065	9224	8160	1063
Неквалифицированные рабочие	5331	2615	2489	5565	3019	2546

В основу человеческого капитала входит уровень знаний, которыми обладают сотрудники предприятия [5].

В современном обществе большую роль играет образование. В развитых странах увеличивается число желающих получить высшее образование [6]. В ежегодных Докладах о развитии человека, представленных Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), приводится Индекс уровня образования в странах мира. Этот показатель является комбинированным и рассчитан как индекс грамотности взрослого населения и индекс доли получающих образования. В методиках расчетов Индекса происходят дополнения [7]. Итак, из таблицы 4 видно, что Германия, Норвегия и Великобритания возглавляют рейтинг.

Таблица 4

Рейтинг стран по Индексу уровня образования в 2021 году [7]

Место в рейтинге	Страна	Индекс
1	2	3
1	Германия	0,943
2	Норвегия	0,930
3	Великобритания	0,928
4	Финляндия	0,927
5	Исландия	0,926
6	Новая Зеландия	0,926

Окончание табл. 4

1	2	3
7	Австралия	0,924
8	Ирландия	0,922
9	Дания	0,920
10	Швеция	0,918
...		
39	Российская Федерация	0,823

По уровню образования, доля населения, имеющего среднее профессиональное и высшее образование по субъектам РФ в 2019 и 2020 гг. представлена на рисунке 1. Как видно из рисунка, Центральный федеральный округ лидирует по данному показателю (85,8% в 2020 году). Наименьшее значение в Северо-Кавказском федеральном округе (68% в 2020 году).

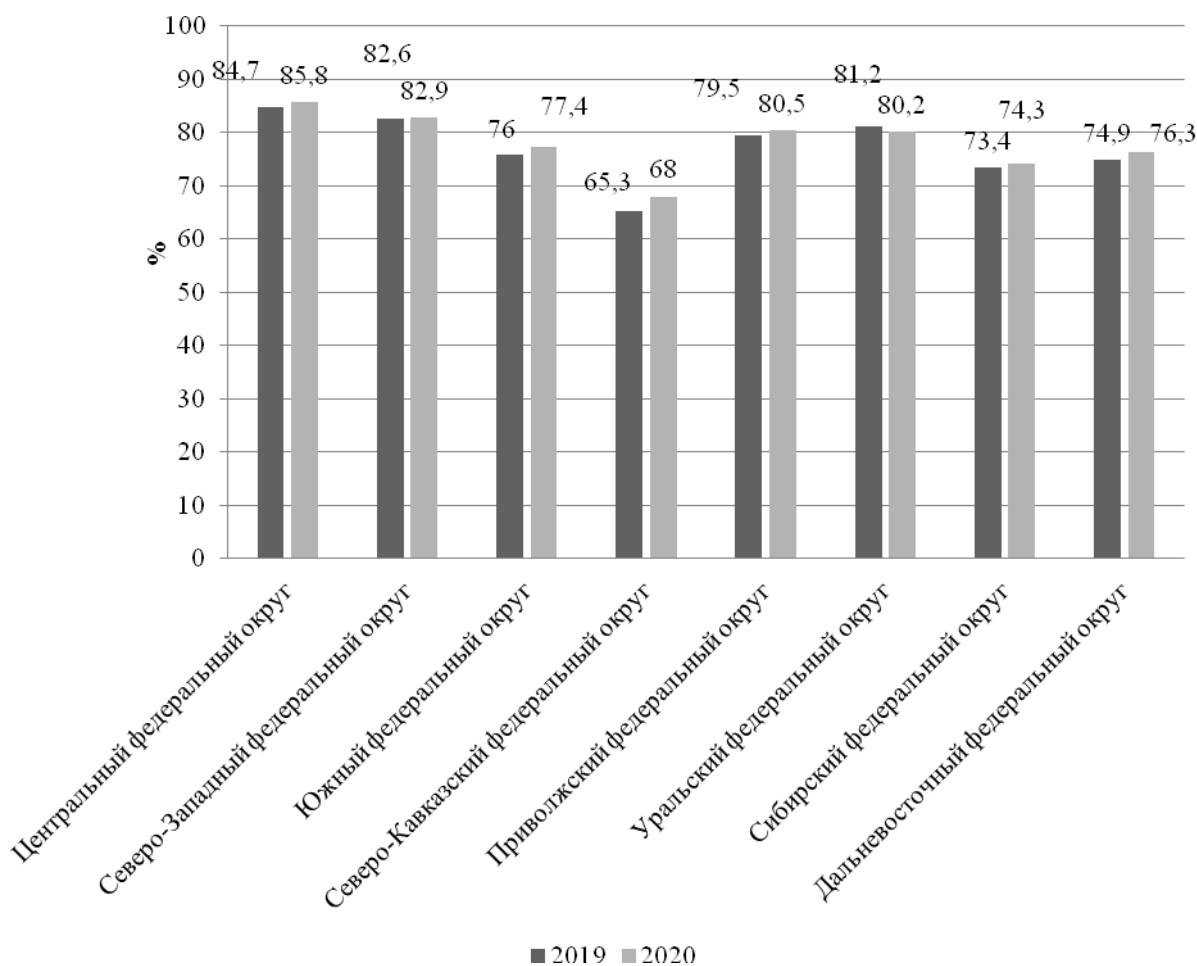


Рис. 1. Доля населения РФ, имеющая среднее профессиональное и высшее образование (*составлено автором на основе [4]*)

В развитии человеческого капитала персонала заинтересованы многие российские предприятия разных секторов экономики. Так, можно наблюдать увеличение затрат на персонал, например, таких компаний, как ВТБ, Банк Возрождение, Роснефть, Лукойл, Новатэк и т.д. В современной литературе существует множество определений понятия

затрат на персонал. Остановимся на одном из них, автора Гладковой О.А. Затраты на персонал – это совокупность расходов в денежной оценке, которые обеспечивают функционирование подсистемы системы управления персоналом с целью получения будущих выгод (экономических и социальных) [8].

Можно заметить, что ВТБ в период с 2017 г. по 2021 г. увеличил свои затраты на персонал с 155,2 до 181,4 млрд. руб. (на 16,9%). Роснефть в аналогичный период показала увеличение с 331,0 до 451,0 млрд. руб. (на 36,3%), а Лукойл – с 164,4 до 235,5 млрд. руб. (на 43,2%). Данные отразим в таблице 5.

Таблица 5

Затраты на персонал некоторых российских компаний из разных секторов экономики, млрд. руб. [9]

Компания	2017	2018	2019	2020	2021
ВТБ	155,2	143,2	157,8	165,1	181,4
Банк Возрождение	5,44	5,57	6,39	6,68	н.д.
Газпром	682,1	644,0	795,0	848,0	878,6
Лукойл	164,4	199,5	208,4	223,0	235,5
НОВАТЭК	20,1	25,6	29,2	31,9	43,2

Представленные компании уделяют достаточно внимание развитию человеческого капитала своего персонала. Согласно данным Forbes, ВТБ входит в десятку лучших работодателей России, развивает стажировки для студентов и молодых специалистов, открывая различные школы. ВТБ совершенствует уже действующие системы оплаты труда и мотивации сотрудников. Также персонал проходит обучение, которое становится более адаптивным, строится индивидуально, в зависимости от имеющегося уровня знаний того или иного сотрудника. Обучение проходит с использованием современных цифровых технологий [10].

Банк Возрождение уделяет должное внимание непрерывному профессиональному образованию своих сотрудников, а также обновляет системы обучения. В Банке также существует система оплаты труда и премирования, которые стимулируют повышение эффективности труда и сохранения конкурентных позиций компании на рынке труда. ВТБ и Банк Возрождение сотрудничают в области повышения здоровья своего персонала, предоставляя медицинский контроль и оказание медицинской помощи за счет предприятия, а также развивают командные виды спорта [11].

Газпром определяет свой персонал как один из стратегических ресурсов, поэтому разрабатывает подходы к защите его трудовых прав, комплексной социальной поддержке, создает условия для непрерывного профессионального и личностного роста. Помимо развития человеческого капитала внутри компании, Газпром осуществляет также инвестиции и в различные проекты по развитию спорта, искусства и пр. [12].

Лукойл также имеет свою систему непрерывного повышения интеллектуальной составляющей человеческого капитала своих сотрудников, их профессиональных навыков. Кроме того, компания способствует трудоустройству людей с ограниченными физическими возможностями, предоставляя им квотированные рабочие места (2-3% от среднесписочной численности сотрудников). Компания оказывает сотрудникам внутреннюю социальную поддержку: выплаты при предоставлении ежегодного отпуска, различные дотации, взносы по страхованию, оплата проезда, услуг здравоохранения, приобретение детских подарков и т.д. [13].

Наконец, для НОВАТЭКа персонал – это важнейший актив, позволяющий компании активно и успешно развиваться. Сотрудники участвуют в системе программ обучения и профессионального развития. Уделяется внимание и реализации социальных программ, включающих добровольное медицинское страхование, санитарно-курортное оздоровление, различные компенсации и выплаты, пенсионную программу и т.д. [14].

**Выводы.** Таким образом, проведенный анализ показал, что большинство исследователей считают человеческий капитал самым ценным ресурсом, накопление которого способствует экономическому развитию и формированию конкурентных преимуществ не только отдельных хозяйствующих субъектов, но и страны в целом. Статистические данные позволяют сделать вывод о постоянном изменении численности рабочей силы России в возрасте 15 лет и старше. Говоря о числе занятых трудоспособного возраста в разрезе субъектов Российской Федерации, лидирующие позиции по данному показателю занимают Центральный и Приволжский федеральные округа. В мире ежегодно проводятся исследования стран по уровню образования, как одной из ключевых составляющих человеческого капитала. Так, Россия занимает 39 место в рейтинге стран по Индексу уровня образования в 2021 году. Следует также отметить, что многие российские компании заинтересованы в накоплении человеческого капитала своих сотрудников и постоянно увеличивают затраты на персонал, предоставляют программы повышения квалификации, обеспечивают бесплатное медицинское обслуживание и т.д.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тугускина Г.Н. Исследование состояния человеческого капитала России / Г.Н. Тугускина, В.Д. Дорофеев // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. – 2016. – №4 (40). – С. 170-176.
2. Ярушкина Е.А. Человеческий капитал: сущность и роль в повышении эффективности организации / Е.А. Ярушкина, А.А. Кобелева // Научный вестник ЮИМ. – 2018. – №1. – С. 30-34.
3. Хаджалова Х.М. Управление человеческим капиталом в направлении социальноэкономического развития регионов СКФО / Х.М. Хаджалова, А.К. Сагидов // РППЭ. – 2017. – №12 (86). – С. 83-91.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/labour\\_force](https://rosstat.gov.ru/labour_force)
5. Тугускина Г.Н. Человеческий капитал: управление развитием / Г.Н. Тугускина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – №1 (4). – С. 51-58.
6. Горбанев В. Человеческий капитал и постиндустриализация / В. Горбанев // Мировое и национальное хозяйство. – 2016. – № 4(39). – С. 5.
7. Human Development Reports [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hdr.undp.org/reports-and-publications>
8. Гладкова О.А. Затраты на персонал – необходимое условие стратегического управления персоналом / О.А. Гладкова // Российское предпринимательство. – 2015. – №2. – С. 335-346.
9. Smart-Lab [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smart-lab.ru/>.
10. Годовой отчет 2020. ВТБ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.vtb.ru/-/media/Files/aktsioneram-i-investoram/raskrytie-informatsii/godovoi-otchet/ru/AR2020\\_rus.pdf](https://www.vtb.ru/-/media/Files/aktsioneram-i-investoram/raskrytie-informatsii/godovoi-otchet/ru/AR2020_rus.pdf)
11. БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ» (ПАО). Годовой отчет за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smart-lab.ru/q/VZRZ/f/y/>.
12. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2021 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smart-lab.ru/q/GAZPROM/f/y/>.
13. Лукойл. ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2020 ГОД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lukoil.ru/FileSystem/9/546183.pdf>.
14. НОВАТЭК. Годовой отчет 2021. Строим будущий энергопереход сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.novatek.ru/common/upload/doc/NOVATEK\\_AR\\_21\\_RUS.pdf](https://www.novatek.ru/common/upload/doc/NOVATEK_AR_21_RUS.pdf).

Поступила в редакцию 21.06. 2022 г.

## ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE QUANTITATIVE PARAMETERS OF HUMAN CAPITAL IN RUSSIA

*A. O. Sukhinina*

The article analyzes the quantitative parameters of Russia's human capital. The dynamics of the labor force at the age of 15 years and older, as well as the number of employees aged 15 years and older in the subjects of Russia is presented. Considered the number of employed population aged 15-72 years by groups of employment at the main place of work. There are also data on the Education Level Index and the share of the population of the Russian Federation with secondary vocational and higher education. The article analyzes the personnel costs of some Russian companies from different sectors of the economy.

**Key words:** human capital, competitive advantages, competitiveness, labor force, working age, employment, level of knowledge, Education Level Index, personnel costs.

**Сухинина Алина Олеговна**

аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

alya.sukhinina.97@mail.ru

+7-949-416-28-95

**Sukhinina Alina**

postgraduate student of the Department of World Economy and International Economic  
Relations, Donetsk National University, Donetsk

УДК 336.7

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА

© 2022. А. Л. Тофан

---

Статья посвящена исследованию возможности использования проектного подхода при формировании системы экономической безопасности предприятия. В работе выделены ключевые моменты использования проектного подхода в сфере системы экономической безопасности предприятия; разработана схема целевых объектов проектного управления экономической безопасностью предприятия; сформированы последовательность внедрения критериев экономической безопасности стандарта управления проектами.

**Ключевые слова:** развитие, управление, экономическая безопасность, проектный подход, проект, программа, проектный менеджмент, эффективность.

---

**Постановка проблемы.** Система управления предприятием должна фокусироваться на обеспечении защиты и воспроизведстве ключевых активов, которые способны гарантировать существование и развитие предприятия в долгосрочной перспективе, то есть ориентироваться на создание и функционирование эффективной системы безопасности предприятия.

**Актуальность исследования.** Современные исследования экономической безопасности преимущественно направлены на отслеживание его финансового состояния с точки зрения угроз банкротства. При этом оценки долгосрочных технологических и рыночных перспектив практически не рассматриваются как важные ориентиры при формировании системы экономической безопасности предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Анализ публикаций, посвященных вопросам формирования систем экономической безопасности, показывает, что к настоящему времени в науке и хозяйственной практике разработано много разных подходов к определению состава, характеристик и классификации инструментов экономической безопасности, данная проблематика постоянно обсуждается учеными и дополняется реальными практиками.

**Выделение нерешённой проблемы.** Среди проблем в изучении теоретического обеспечения экономической безопасности предприятия можно назвать отсутствие общепринятого подхода к формированию системы экономической безопасности предприятия. [3] Необходимость изучения обуславливается постоянным поиском наиболее оптимальных инструментов проблемы обеспечения экономической безопасности предприятия.

**Целью исследования** является изучение возможности применения методологии проектного подхода в формировании системы экономической безопасности предприятия. Задачи исследования: 1) определить область использования проектного подхода в сфере системы экономической безопасности предприятия; 2) разработать схему целевых объектов проектного управления экономической безопасностью предприятия; 3) выделить преимущества и недостатки проектного подхода при формировании экономической безопасности предприятия.

**Результаты исследования.** Методы, которые используются в проектной деятельности предприятий позволяют провести анализ проблематики, обосновать и выделить цели проекта; разработать проектную документацию; определить требуемые

для реализации объемы финансирования и их источники; структурировать проект и составить календарный график его выполнения; определить необходимые ресурсы; рассчитать смету и бюджет; организовать работу руководителя и команды проекта; подобрать исполнителей проекта, подготовить и заключить контракты; организовать и обеспечить выполнение проекта с максимальной эффективностью в рамках бюджета и сроков [1].

Для оценки эффективности использования методологии проектного подхода при формировании системы обеспечения экономической безопасности предприятия представляется целесообразным, во-первых, определить категориальную сущность проектов экономической безопасности, под которыми, по мнению автора, следует понимать *способность предприятия своевременно и адекватно реагировать на любые изменения и угрозы внешней и внутренней среды при осуществлении процесса перемещения грузов или людей, который основывается на рациональном и эффективном использовании ресурсов.*

Во-вторых, рассмотреть основные аргументы в пользу использования концепции проектного подхода, среди которых можно выделить следующие:

- рациональное и точное распределение целей, задач, функций и обязанностей исполнителей по реализации проекта, что упрощает оценку эффективности и повышает контроль выполнения задач и расходов по проекту;
- повышение степени координации, действовавших при реализации проектных программ структур предприятия как исполнителей проекта;
- гибкость методов управления проектами, позволяющая применять их на предприятиях любого типа и при этом гармонично корректировать со стратегическим управлением предприятием;
- возможность сформировать более гибкую организационную структуру управления предприятием, способную своевременно реагировать на изменения внутренней и внешней среды;
- целевое рациональное распределение и использование проектных ресурсов по критерию максимизации;
- наличие обратной связи между участниками проекта.

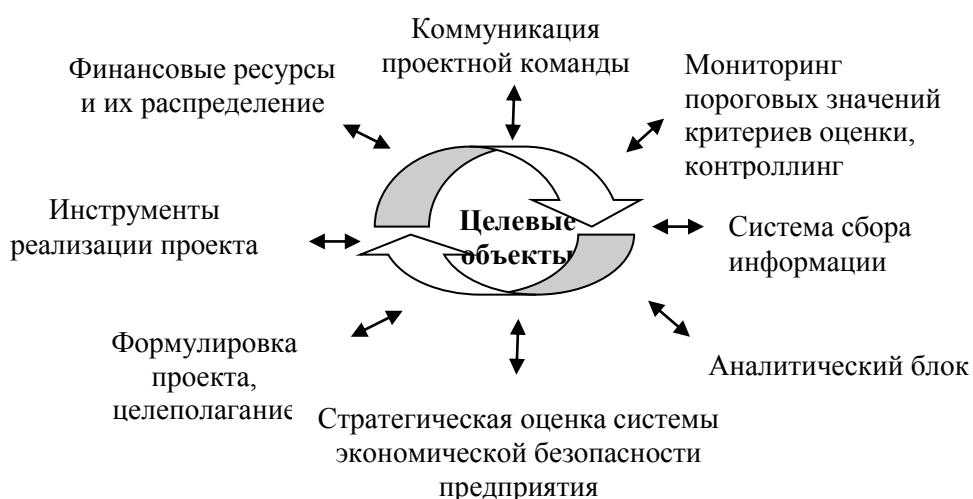


Рис. 1. Схема основных целевых объектов проектного управления экономической безопасностью предприятия

Проектное управление системой обеспечения экономической безопасностью должно соответствовать классическому методологическому подходу: каждый проект имеет определенные ограничения (время, качество, ресурсы) и четкое распределение ответственности, а также является уникальным по целевому, содержательному, территориально-ресурсному, инфраструктурному и отраслевому признаку; ключевым критерием завершения проекта является достижение запланированных результатов.

При этом в процессе разработки и определения целесообразности внедрения конкретного проекта могут применяться различные критерии. Традиционно используются следующие критерии: технические (возможность реализации проекта в контексте определенных условий); финансовые (обеспечение необходимыми ресурсами); коммерческие (метод продажи товаров, услуг); экономические и социальные (расходы и полученные выгоды в результате реализации проекта); управленческие (подбор персонала для управления внедрением проекта); организационные (организация проекта), а также оценка влияния проекта на окружающую среду [2].

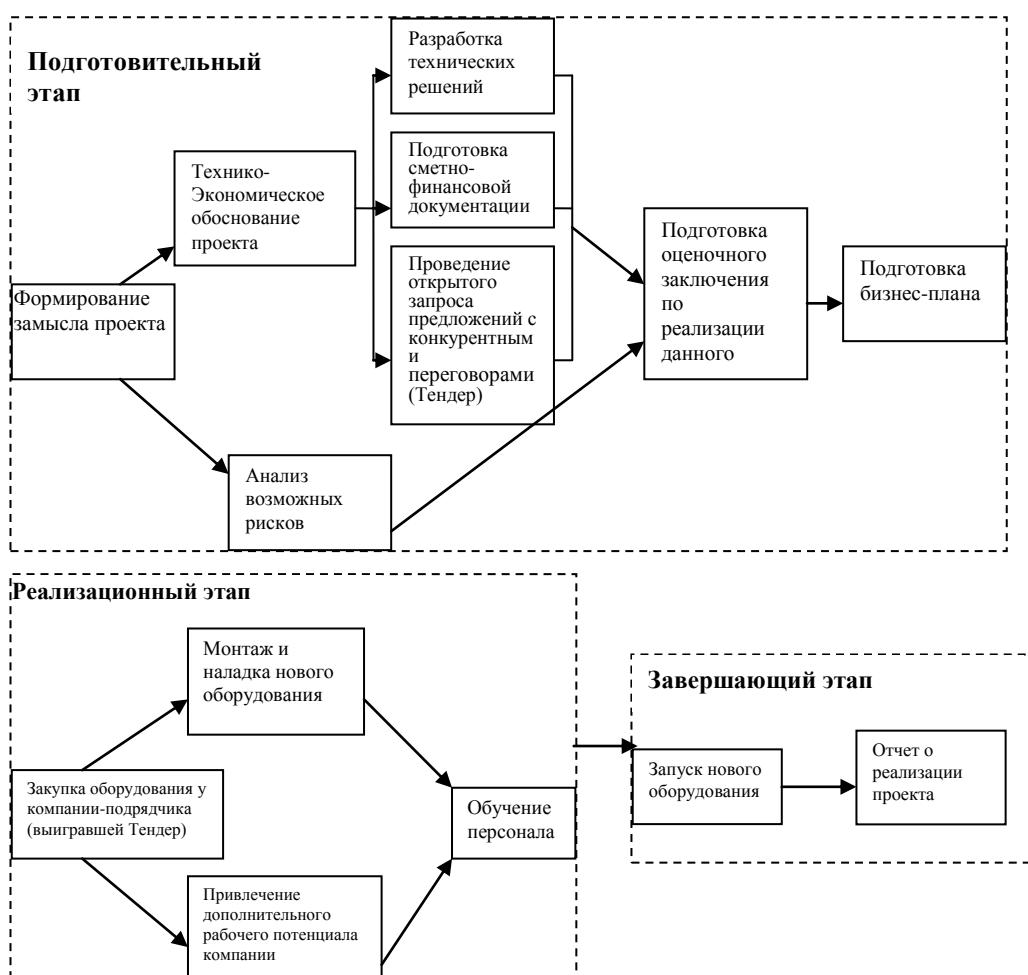


Рис. 2. Стадии управления проектом

При использовании проектного подхода при формировании системы экономической безопасности предприятия целесообразнее использовать критерии безопасности, которые, по сути, являются предупреждением возможных опасностей и угроз одновременно на всех стадиях жизненного цикла управления проектом (табл. 1).

Мониторинг должен являться результатом взаимодействия всех заинтересованных служб предприятия. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала [4].

От точности выбора системы показателей для мониторинга зависит степень адекватности оценки экономической безопасности предприятия, реальность и комплекс необходимых мер по выявлению и предупреждению опасности, соответствующих масштабу и характеру угроз [4].

Таблица 1

Последовательность внедрения критериев экономической безопасности стандарта управления проектами

Концепция системы управления проектами	Корпоративная методика управления проектами	Стандарт управления проектами
Основные параметры и результаты проекта	Укрупненные процедуры управления проектами	Детальные протоколы управления проектами
Стратегия реализации проекта	Технологии и методы управления проектами	Должностные и технологические инструкции, шаблоны документации
Объем, графики и ресурсы, неопределенности	Перечень управленческих документов	Шаблоны управленческих документов и отчетов
Структура стандарта	Пересмотр управленческой структуры УП	Информационная СУП

Следует учитывать, также, что в современном понимании, эффективность проекта в системе экономической безопасности предприятия определяется наличием и степенью использования комплексов стандартов проектного управления. Другими словами, единство таких элементов как: специфика внешней среды компании, ее потенциала, стратегических и рисковых аспектов бенефициаров и управляющих компаний обосновывает необходимость обоснования индивидуального подхода при формировании культуры управления проектами.

Система показателей, которую целесообразно применять при использовании проектного подхода на предприятиях должна быть приблизительно одинаковой, но с учетом специфики практической реализации.

В современных условиях хозяйствования использование проектного подходы может стать средством, которое позволяет оптимизировать многие внутренние процессы предприятия. Это один из самых востребованных инструментов как в условиях кризиса и роста, так как позволяет автоматизировать основные и вспомогательные бизнес-процессы, что способствует оптимизации работы и повышению эффективности работы предприятия.

Роль активного управления проектами с учетом критерия экономической безопасности состоит в формировании сознательного отношения к риску и в такой организации процесса управления, чтобы проявившийся фактор риска не стал неожиданностью для руководителя, и чтобы не пришлось в спешке принимать необоснованные решения.

**Выводы.** Формирование системы экономической безопасности предприятия на основе проектного подхода – деятельность, направленная на успешную реализацию

проектов, которая способна повысить эффективность предприятия и обеспечить его работу с позиций экономической безопасности не только в текущей деятельности, но и закладывает основы благополучия предприятия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пронина, З. Ю. Управление знаниями и управление проектами: интеграция во имя успеха / З. Ю. Пронина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9(74). – С. 542–545.
2. Буданова, А. И. Управление проектами в отраслях промышленности / А. И. Буданова // NovaInfo. – 2016. – Т. 2. – № 46. – С. 99-103.
3. Сафонова, Н. Р. Управление экономической безопасностью проектов / Н. Р. Сафонова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 5-2. – С. 98-101.
4. Сергеев, А. А. Критерии оценки экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / А. А. Сергеев // Финансы и кредит. – 2003. – № 15(129). – С. 67–69. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-otsenki-ekonomiceskoy-bezopasnosti-predpriyatiya>.
5. Мейланов, И. М. Внедрение стандарта управления инвестиционными проектами в промышленном строительстве / И. М. Мейланов, А. М. Эсетова // Евразийский союз ученых. – 2016. – № 30-4. – С. 91-93.
6. Кононенко, И. В. Разработка метода анализа информации для выбора оптимальной методологии управления проектом / И. В. Кононенко, А. В. Харазий // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2012. – Т. 1. – № 13(55). – С. 4-7.
7. SWOT анализ стандарта РК ISO 21500-2014 «Руководство по управлению проектами» // Инновационные подходы в современной науке: материалы Международной (заочной) научно-практической конференции, Прага, Чехия, 25 декабря 2019 года. – Прага, Чехия: Научно-издательский центр «Мир науки» (ИП Вострецов Александр Ильич), 2019. – Р. 130-133.

*Поступила в редакцию 13.06.2022 г.*

#### FORMATION OF AN ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY SYSTEM BASED ON A PROJECT APPROACH

*A. L. Tofan*

The article is devoted to the study of the possibility of using the project approach in the formation of the system of economic security of the enterprise. The paper highlights the key points of using the project approach in the field of the enterprise economic security system; a scheme of target objects of project management of the economic security of the enterprise was developed; the sequence of implementation of the economic security criteria of the project management standard was formed.

**Keywords:** development, management, economic security, project approach, project, program, project management, efficiency.

**Тофан Ангелина Львовна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

a.tofan@donnu.ru

+38-071-394-84-83

**Tofan Angelina**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 631.145

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

© 2022. А. Н. Химченко, А. М. Чаусовский, С. В. Дегтярев

---

Статья посвящена инновационной активности в агропромышленном комплексе России. В работе анализируется современное состояние агропромышленного комплекса и его инновационный уровень. Определены ключевые проблемы, с которыми сталкиваются предприятия аграрного комплекса, а также обоснована роль инновационного перевооружения. Рассмотрены инновационные технологии агропромышленного комплекса. Разработана концепция инновационного перевооружения агропромышленного комплекса, результатом внедрения которой станет повышение её конкурентоспособности, улучшение уровня и качества жизни населения, а также общей экологизации экономики.

**Ключевые слова:** АПК, сельское хозяйство, инновации, инновационная активность, технологии, государственное регулирование.

---

**Постановка проблемы.** Вектор импортозамещения придавал развитию аграрнопромышленному комплексу статус стратегического направления развития государства. Поворот к созданию эффективного и конкурентоспособного АПК государства заранее определяет возросшую роль инновационной деятельности в производстве и экономике на всех уровнях, поскольку современные экономические и геополитические реалии определяют продовольственную безопасность государства как один из краеугольных камней национальной безопасности.

**Актуальность темы исследования.** В современных условиях в России сложилась уникальная ситуация – с одной стороны, агропромышленный потенциал в национальной экономике признается весьма высоким, но с другой стороны программы по импортозамещению (в первую очередь на продовольственном рынке) реализуются либо с задержкой, либо с существенными отклонениями от целевых ориентиров [5; 6; 7].

Внедрение инноваций в производственные процессы является необходимостью как для обеспечения конкурентных преимуществ, так и для роста национальной экономики. Последовательное развитие науки и техники оказывает существенное воздействие на экономические отношения. АПК обладает существенным инновационным потенциалом, поэтому своевременное внедрение инноваций в данном секторе является залогом стабильного развития государства.

Концептуальной основой аграрной реформы, проводимой в России, является идея инновационной модернизации сельского хозяйства, которая предполагает внедрение научно-технических достижений в сельскохозяйственное производство. В рамках этой концепции нововведения рассматриваются не только как способ улучшения качественных и количественных характеристик сельскохозяйственной продукции, но и как катализатор организационного, социально-экономического и логистического обновления агропромышленного комплекса, необходимость которого обусловлена серьезным отставанием отечественного сельского хозяйства от высокотехнологичных государств.

Внедрение инноваций и перспективных технологий развития агропромышленного комплекса является современной научной задачей, так как способствует повышению уровня и качества жизни населения, общей экологизации экономики.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследование проблем управления инновационным развитием АПК, а также разработка инновационной стратегии развития АПК нашли отражение в работах ведущих ученых-экономистов: С.А. Аржанцев, А.Г. Папцов, Т.Г. Бондаренко, Г.С. Прокопьев, А.К. Субаева, М.В. Кучиева, Т.М. Геращенко

**Целью исследования** является разработка концептуальной модели инновационного перевооружения агропромышленного комплекса в условиях цифровой трансформации.

**Результат исследования.** Инновации и инновационная деятельность являются основой обеспечения конкурентных преимуществ, а также способствуют повышению эффективности развития производства и сохранению позиций на рынке.

Важнейшей составляющей экономики России выступает АПК, являясь основным производителем важнейших для жизнедеятельности человека продуктов.

На сегодняшний день сельское хозяйство имеет большое значение в экономике России. В общем объеме валовой добавленной стоимости (ВДС) доля сельского хозяйства в период 2015–2021 гг. находилась в пределах 3,3-3,9%. ВДС сельского хозяйства за 2015–2021 гг. увеличился на 7,8% или на 224,5 млн. руб. и составил в 2021 году 3 104,9 млрд. руб. (в ценах 2016 г.) [3].

Текущее состояние и развитие АПК России можно проанализировать по данным таблицы 1.

Таблица 1  
Продукция сельского хозяйства всех категорий Российской Федерации, млрд. руб.

Показатели/год	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Вся продукция	4 794,6	5 112,3	5 109,5	5 348,8	5 801,4	6 468,8	7 710,3
Растениеводство	2 487,3	2 710,3	2 599,7	2 756,1	3 056,4	3 612,7	4 464,7
Животноводство	2 307,3	2 402,0	2 509,8	2 592,7	2 745,0	2 856,1	3 245,6

Анализ таблицы 1 показал, что объем производства агропромышленного комплекса России демонстрирует ежегодное увеличение (среднегодовой темп роста 8,4%), что связано не только с развитием национальной экономики государства и объема потребления населением, но и с политикой импортозамещения продовольственной продукции. Объем доли импорта продовольствия с 2015 года по 2020 год сократился на 1,8 п.п. и составил в 2020 году 12,8%. Вместе с тем, отмечен рост доли экспорта продовольственных товаров с 4,7% в 2015 году до 8,8% в 2020 году (рост на 4,1 п.п.).

Таким образом, можно констатировать, что российский АПК наращивает объемы реализации своей продукции как на внутреннем рынке, так и зарубежном. При этом основным условием стабильного функционирования и развития АПК России является динамичное и эффективное развитие инновационной деятельности отечественных предприятий.

Затраты на инновационную деятельность сельскохозяйственных организаций в период с 2017–2021 гг. увеличились в 2 раза или на 16 337,6 млн. руб. и составили в 2021 году 32 143,7 млн. руб. (рис. 1).

Следует отметить, что на протяжении 2020–2021 гг. сельскохозяйственные организации сокращали затраты на инновационную деятельность: в 2020 году по

сравнению с 2019 годом на 20,2%, а в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 18,5%. В 2021 году по сравнению с 2019 годом сельскохозяйственные организации сократили затраты на инновационную деятельность на 34,9%.

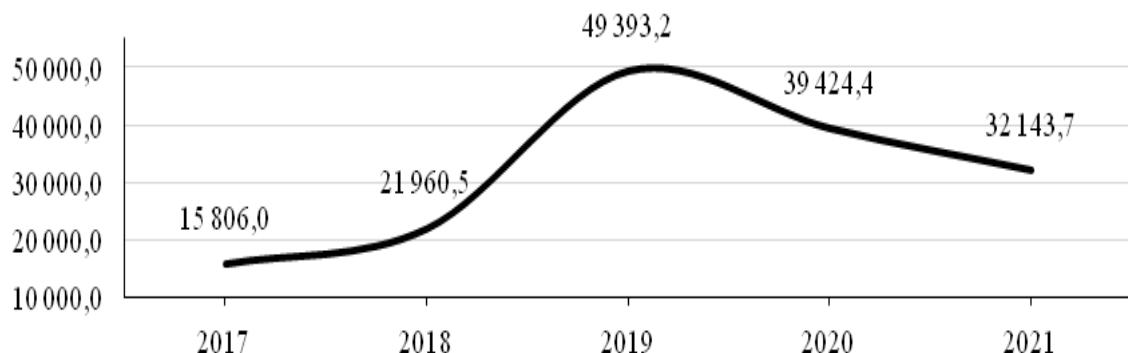


Рис. 1. Динамика затрат на инновационную деятельность сельскохозяйственных организаций в 2017–2021 гг. [4]

При этом, уровень инновационной активности сельскохозяйственных организаций по некоторым направлениям деятельности за 2018–2021 гг. значительно увеличился: выращивание рассады на 7,7 п.п. и составил в 2021 году 13,3%; выращивание однолетних культур на 4,8 п.п. и составил – 8,8%; выращивание многолетних культур на 4,4 п.п. и составил – 5,7%; в животноводстве на 4,3 п.п. и составил – 8,6% [4].

Очень низкий уровень инноваций в сельском хозяйстве обусловлен несовершенством организационно-экономического механизма развития инноваций. Это усугубляет спад отраслях комплекса, приводит к росту себестоимости и низкой конкурентоспособности продукции, замедляет социально-экономическое развитие территории и снижает качество жизни.

Ключевым проблемам развития инноваций в АПК относят:

- недостаточный уровень доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей для осуществления модернизации;
- высокий уровень физического и морального износа основных средств;
- неразвитая инфраструктура рынка сельскохозяйственной продукции;
- дефицит кадров, в том числе критический дефицит высокопрофессиональных кадровых ресурсов, необходимых для эффективной организации основных, вспомогательных и управлеченческих бизнес-процессов в российском АПК;
- низкий уровень конкурентоспособности производителей пищевой продукции и др.

Таким образом, агропромышленный комплекс можно рассматривать как один из драйверов экономического роста, но в то же время необходимы меры поддержки для обеспечения устойчивого развития всей сельскохозяйственной сферы, включая территории, на которых работают агропромышленные предприятия. Инновационный вызов становится более актуальным, тем более что ведущие зарубежные партнеры России (например, Китай) активно переходят на высокотехнологичную базу функционирования и развития сельскохозяйственного производства [5].

На развитие инновационных процессов в отраслях АПК Наибольшее негативное воздействие оказывает недостаточный уровень платежеспособного спроса на научно-

техническую продукцию. Отсутствие собственных средств у большинства производителей, сопровождающихся ограниченными бюджетными источниками, не позволяет им заниматься освоением новых технологий.

Применение инновационных технологий позволит не только улучшить качество сельскохозяйственных работ, но и получить более точные данные о сельскохозяйственном производстве, тем самым нивелировать риски и угрозы, возникающие в процессе производства.

АПК России в настоящее время сталкивается с системной проблемой, которая влечет за собой необходимость обновления технической, технологической и научной информационной базы сельского хозяйства на качественно новой, инновационной базы для решения проблем продовольственной безопасности, рационального природопользования, а также уровня жизни и качества жизни населения.

В АПК необходимо внести радикальные изменения в научно-технической сфере, создать основу и основные опорные элементы инновационной системы, эффективный механизм стимулирования инноваций. В частности, в сельском хозяйстве это связано с одновременным решением по крайней мере трех взаимосвязанных проблем: расширением инновационного предложения сельскохозяйственных наук, повышением восприимчивости к инновациям в самом сельском хозяйстве и созданием эффективной "проводящей" сети от науки к производству.

Инновационные технологии в АПК – это не только использование компьютеров и нового оборудования. Это также использование улучшенных материалов, удобрений, новых технологий химических веществ. Инновационные технологии в сельском хозяйстве можно сгруппировать в четыре типа: селекционно-генетический, экономический, социально-экономический, производственный (рис. 2).

Появление, в сельском хозяйстве, цифровизации является закономерным процессом инновационного развития отрасли, необходимым условием в конкурентной борьбе, что требует использования различных механизмов стимулирования данного процесса.

В политике государства по отношению к проблемам приоритетного развития цифрового сельского хозяйства наметились определенные позитивные изменения, в последние годы, однако говорить о решительном повороте к активной реализации принципа приоритетности сельского развития, пока преждевременно. По мнению А.В. Ларинова, даже крупнейшие сельхозпредприятия, соблюдая необходимый принцип самофинансирования, должны обеспечивать оптимальную рентабельность в силу специфики сельского хозяйства, чтобы действительно гарантировать приоритет их развития на основе инноваций, поскольку за инновационные разработки нужно платить [6].

Необходимо соблюдать эквивалентность товарно-денежного обмена, паритет цен, поддержку цен на сельскохозяйственную продукцию и другие виды поддержки фермеров в виде субсидий и льгот. Только в этом случае отрасль будет привлекательной для инвесторов и защищена от повышенного риска в условиях цифровизации производства.

Основой государственного технического и технологического регулирования перевооружения сельского хозяйства цифровыми технологиями должна быть концепция или стратегия развития государством цифровизации сельского хозяйства, включающая принципы государственного регулирования, рынка сельскохозяйственной и цифровой техники и роль государства в этой области. Такой макроэкономический подход к развитию цифрового сельского хозяйства является аксиомой,

основополагающим методологическим принципом аграрной политики всех цивилизованных стран современного мира и в то же время важнейшим условием интеллектуализации аграрного труда.

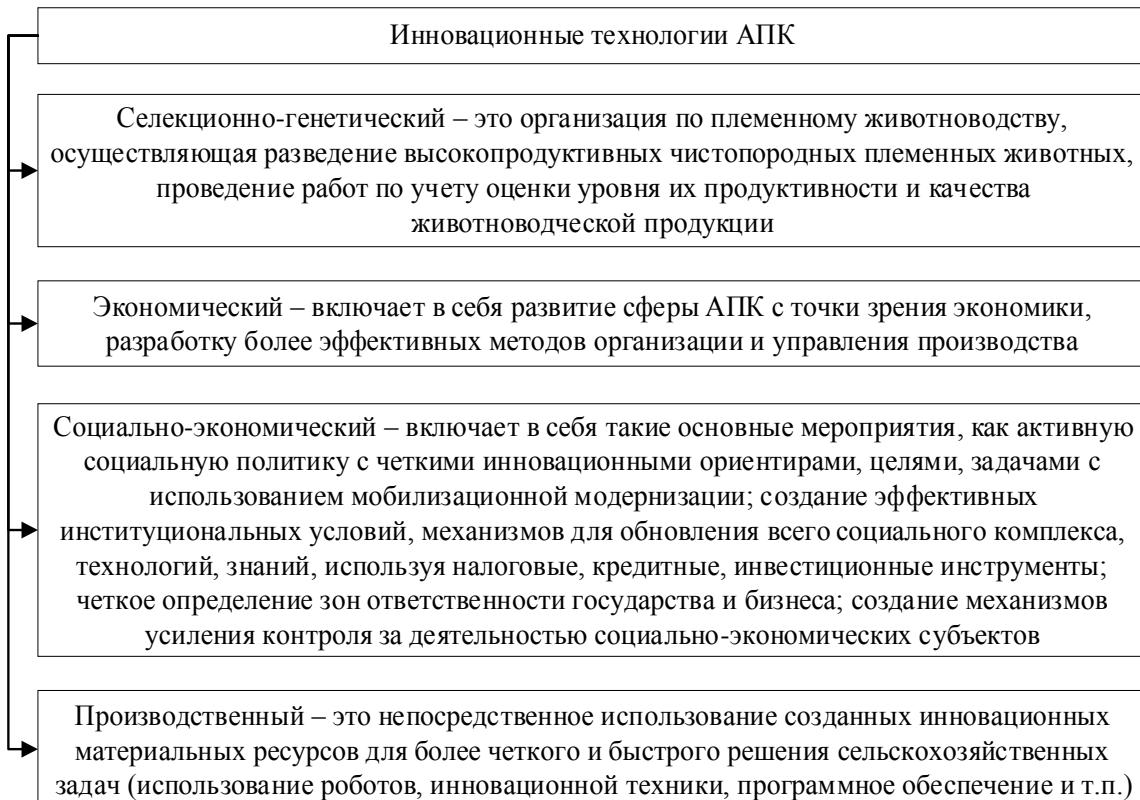


Рис. 2. Инновационные технологии АПК

По утверждению А.В. Ларионова: «В настоящее время в РФ создана законодательная база, которая позволяет интенсифицировать работы по техническому перевооружению сельскохозяйственного производства в условиях цифровой экономики с учетом его региональных и отраслевых особенностей, что в результате создает предпосылки для внедрения цифровых технологий в агробизнес» [6].

Без установленного законодательными актами объемов производства, рынок техники и цифровых технологий для сельского хозяйства открывает большие возможности экспансии зарубежных производителей аграрной техники на территорию России.

Вовремя пандемии коронавируса, сельскохозяйственная отрасль функционировала в полную силу, и где цифровизация активно шла одновременно на федеральном и региональном уровнях.

Одной из тем оцифровки сельского хозяйства должен быть бизнес в форме стартапов и грантов. В рамках Национальной Технологической Инициативы (NTI) вопросы ИТ в сельском хозяйстве также вызывают большой интерес, как описано в дорожных картах FoodNet и aeronet. В рамках НТИ планируется привлечь 3,3 млрд зл на приоритетные проекты, связанные с реализацией концепции "умного" сельского хозяйства. - как в виде субсидий и окупаемости инвестиций из государственного бюджета, так и в виде частных инвестиций [7].

Одним из субъектов цифровизации сельского хозяйства должен стать бизнес в форме стартапов и грантов. Как описано в «дорожных картах» FoodNet и AeroNet, в рамках Национальной технологической инициативы (NTI), вопросам ИТ в сельском хозяйстве уделено должное внимание. На приоритетные проекты, в рамках NTI связанные с реализацией концепции «умного» сельского хозяйства, планируется выделить 3,3 млрд. руб. – виде грантов, возвратных инвестиций из государственного бюджета, а также частных инвестиций [7].

С целью повышения инновационной активности в АПК России разработана концепция инновационного перевооружения АПК в условиях цифровой трансформации (рис. 3).

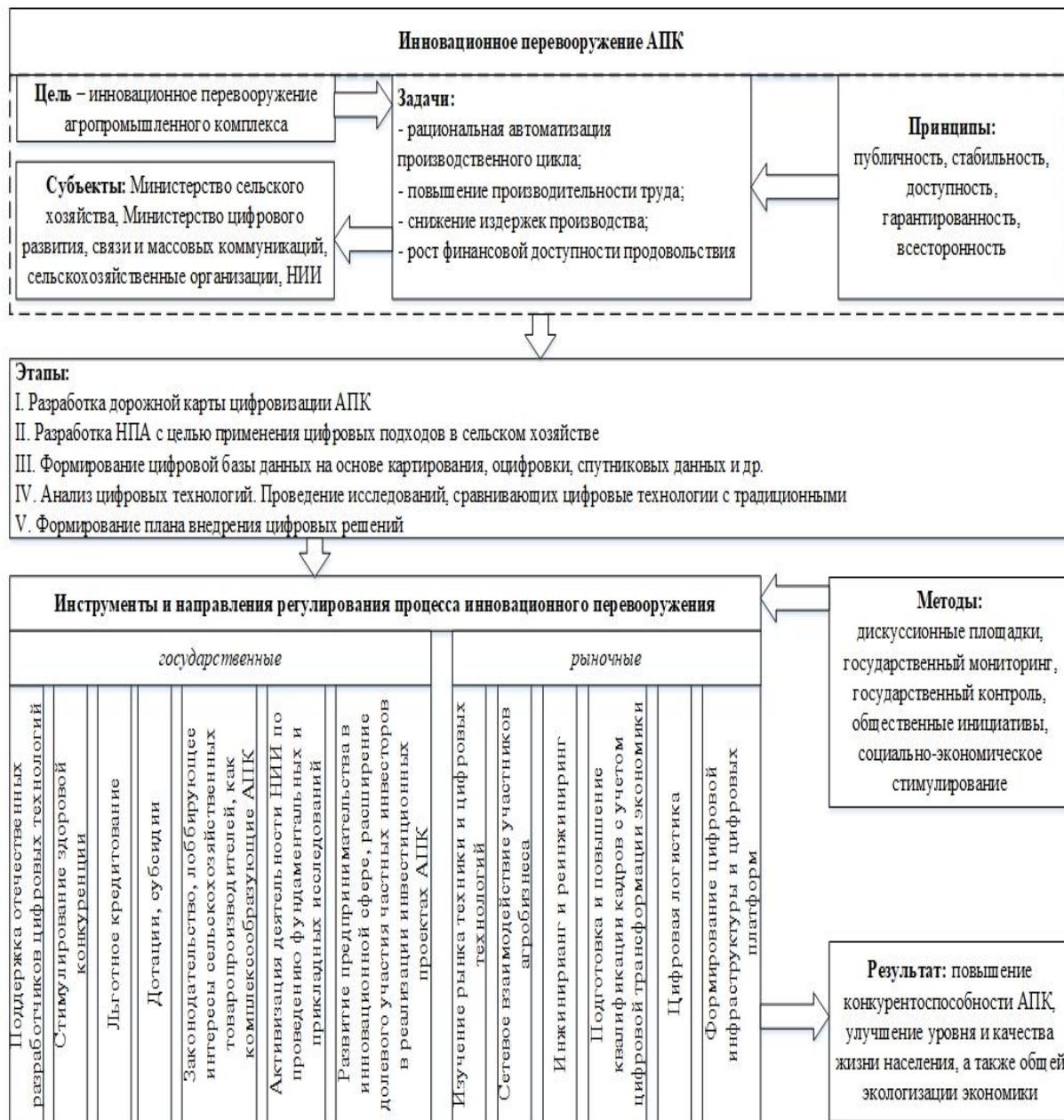


Рис. 3. Концепция инновационного перевооружения АПК

**Выводы.** Таким образом, развитие сельского хозяйства во многом зависит от внедрения инновационных технологий и эффективности производства. Инновационное развитие агропромышленного комплекса будет способствовать стабильному росту экспорта и внутреннего потребления, а также сокращению импорта путем его замещения внутренним производством.

Внедрение предложенной концепции инновационного перевооружения АПК будет способствовать обеспечению экономического роста АПК, его конкурентоспособности, развитию сельской местности, производству качественных продуктов питания, повышению продовольственной безопасности государства, а также улучшению уровня и качества жизни населения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вахрушев, Д.С. Специфика и проблемные аспекты финансирования инновационной деятельности в аграрном секторе / Д.С. Вахрушев // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2012. – Т. 163. – С. 123–135.
2. Дудин, М.Н. Современные подходы к инновационному процессу в АПК / М.Н. Дудин // Проблемы рыночной экономики. – 2018. – № 1. – С. 39-44.
3. Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 16.05.2022 г.).
4. Наука, инновации и технологии // Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (дата обращения: 16.05.2022 г.).
5. Чешев, А.С. Развитие и функционирование сельскохозяйственного землепользования на основе внедрения инновационных подходов / А.С. Чешев, К.В. Тихонова // TERRA ECONOMICUS. – 2016. - Том 8. – С. 71.
6. Ларионов, А.В. Организационно-экономический механизм технического обеспечения сельскохозяйственного производства: диссертация ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Ларионов Алексей Владимирович. – Тверь, 2009. – 220 с.
7. Воронин, Б.А. К вопросу о цифровизации российского сельского хозяйства (обзор информационных материалов) / Б.А. Воронин, О.Г. Лоретц, А.Н. Митин, И.П. Чупина, Я.В. Воронина // Аграрный Вестник Урала. – 2019. – №2 (181). – С. 46-52.

*Поступила в редакцию 02.06.2022 г.*

#### CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF INNOVATIVE RE-EQUIPMENT OF THE AGRICULTURAL AND INDUSTRIAL COMPLEX IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

*A. N. Khimchenko, A. M. Chausovsky, S. V. Degtyarev*

The article is devoted to innovative activity in the agricultural and industrial complex of Russia. The paper analyzes the current state of the agricultural and industrial complex and its innovative level. The key problems faced by enterprises of the agricultural complex are identified, and the role of innovative re-equipment is justified. Innovative technologies of the agricultural and industrial complex are considered. The concept of innovative re-equipment of the agricultural and industrial complex has been developed, the result of which will be an increase in its competitiveness, improvement of the level and quality of life of the population, as well as the overall greening of the economy.

**Keywords:** agriculture, agriculture, innovation, innovation activity, technology, government regulation.

**Химченко Андрей Николаевич**

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономическая теория  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
khimchenko.kam@donnu.ru  
+7-949-38-15-375

**Чаусовский Александр Михайлович**

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
donbass54@mail.ru  
+7-949-385-44-84

**Дегтярев Сергей Владимирович**

магистр кафедры экономическая теория  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк  
sergey\_degtiarev97@mail.ru  
+7-949-31-04-953

**Khimchenko Andrey**

candidate of economic sciences, associate professor, associate Professor of the Department of  
economic theory  
Donetsk National University, city Donetsk

**Chausovsky Alexander**

doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of economic theory  
Donetsk National University, city Donetsk

**Degtyarev Sergey**

master's of the Department of economic theory»  
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.2:339.13:658

## ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

© 2022. В. Ю. Черемных, О. Л. Некрасова

---

В статье рассмотрена сущность, элементы и объекты контроля в системе экономической безопасности государства. Предложены два вида контроля в составе системы экономической безопасности: контроль системы управления, а также контроль функционирования и результатов деятельности. Содержание контроля как составляющей системы экономической безопасности предложено определять на основе рассмотренных элементов и объектов контроля. Определены дальнейшие направления изучения экономических особенностей развития государственного финансового контроля, а также их взаимосвязь с реформированием системы экономической безопасности государства.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность; государственный финансовый контроль; аудит; управление; отчетность; информация; модель.

---

**Постановка проблемы.** В условиях глобализации, а также трансформации хозяйственных связей, вопросы обеспечения экономической безопасности государства приобретают особое значение, поскольку возникновение серьезных социально-экономических проблем, как правило, обусловлено нестабильностью международных процессов, а в ряде случаев - неспособностью государства в полной мере использовать меры предосторожности. Учитывая это, государственному аппарату следует обеспечивать такую степень безопасности, которая будет предусматривать внутреннюю и внешнюю стабильность, необходимую для надлежащего экономического функционирования, притока инвестиций, увеличения налоговых поступлений, повышения конкурентоспособности, активного участия в международных процессах, что, в свою очередь, создаст базу для обеспечения достаточной экономической безопасности.

Масштабные изменения и преобразования, происходящие в Донецкой Народной Республике (далее – ДНР, Республика), влекут не только определенные противоречия, проблемы и перспективы, но и формируют новые угрозы для республиканской экономики.

Так, угрозы экономической безопасности государства обуславливают необходимость создания действенной и эффективной системы государственного финансового (денежного) контроля, недооценка важности которого является одной из причин появления кризисных явлений в государственном секторе, недостижения приоритетных задач развития, наличия злоупотреблений в сфере государственных финансов, нерационального управления государственной собственностью, неэффективного расходования бюджетных средств и т.п.

**Актуальность темы исследования.** Несмотря на широкое освещение в научных трудах вопросов экономической безопасности отдельных сфер народного хозяйства, проблемы финансового контроля экономических мер стимулирования развития Республики, разработка путей повышения его действенности с целью обеспечения экономической безопасности весьма актуальны, что, в свою очередь, создает почву для дальнейшего научного исследования указанной проблематики.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретические и методические аспекты государственного финансового контроля изучали такие ученые, как Н.Т. Аврамчикова, Б.И. Алехин, Н.И. Берзон, Е.Н. Валиева, А.Г. Лукин, Ю.П. Господарик, М.В. Пашковская, Е.А. Федченко и другие.

Исследованию вопросов экономической безопасности, в частности, ее сущности, угрозам, факторам воздействия, особенностям управление ею посвятили свои труды Е.Ю. Грачева, Н.М. Артемов, Л.Л. Арзуманова, В.В. Кикавец и другие.

Весомый вклад в исследовании вопросов о роли и значении финансового контроля в обеспечении экономической безопасности сделали ученые: И.И. Кучеров, О.А. Зайцев, С.Л. Нудель, И.Н. Мысляева, С.О. Шохин, С.М. Сапожникова, Н.В. Рейхерт и другие.

Впрочем, основные аспекты организации экономической безопасности, а также государственного финансового контроля исследуют преимущественно обособленно, не подчеркивая их взаимосвязи, что также характеризует актуальность исследования выбранной проблемы.

**Выделение нерешённых проблем.** Методология комплексного исследования механизма государственного финансового контроля не является вполне устоявшейся на территории Донецкой Народной Республики. Отсутствуют также отечественные научные разработки, посвященные вопросам определения симбиоза экономической природы структурных элементов механизма экономической безопасности, а также государственного финансового контроля в экономико-правовом поле Республики.

**Целью работы** является исследование роли и значения государственного финансового контроля как способа обеспечения экономической безопасности государства.

**Результаты исследования.** Одной из важнейших тенденций развития финансового контроля в экономически развитых странах мира является внедрение систем внутреннего (или, как его еще называют, «организационного») контроля с применением моделей управления рисками.

Среди таких международно-признанных концепций можно назвать модели «COSO» и «COSO ERM», (рус. «Риск и контроль»), разработанные Комитетом Спонсорских организаций Комиссии Тредвея, (англ. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) стандарт «Цели контроля при использовании информационных технологий» («COBIT»), подготовленный Ассоциацией аудита и контроля информационных систем «ISACA», доклад «Контроль и аудит систем» («SAC») Исследовательского фонда Института внутренних аудиторов, а также «Указания о рассмотрении структуры внутреннего контроля при аудите финансовой отчетности («SAS 55»)», утвержденные Институтом дипломированных бухгалтеров, с внесенными позже изменениями («SAS 78»).

Именно эти и аналогичные им модели были отработаны частным (прежде всего корпоративным) сектором как ответ на возрастающие требования к обеспечению достоверности финансовой корпоративной отчетности, соблюдение установленных правил и политик, принципов эффективности и результативности при управлении ресурсами предприятия. Мощный толчок к развитию и внедрению этих методологий оказал ряд финансовых скандалов конца XX - начала XXI века, связанных с финансовым мошенничеством, которые привели к банкротству таких финансовых гигантов, как Barings Bank, Enron Corporation, WorldCom, Parmalat и т.п. [11, с.44-45].

Так, к примеру, модель «COSO», которая является наиболее простой и универсальной, была положена в основу концепции Public Internal financial Control -

«PIfC» (рус. «Внутренний государственный финансовый контроль»), которая является обобщением лучшей практики внутреннего финансового контроля в международной практике. Основным содержанием указанных концепций является усиление ответственности руководителя учреждения за организацию внутреннего контроля над соблюдением законов, правил и политик, эффективностью деятельности и достоверностью отчетности, введение в структуру учреждения отдельного независимого подразделения внутреннего аудита, которое должно оценивать результаты такой деятельности и давать советы руководству по ее улучшению.

Под внутренним контролем, входящим в зону ответственности руководителя, понимают соответствующую организацию внутренней среды учреждения, ее информационных потоков и коммуникаций, процессов оценки и учета рисков, контрольных механизмов и средств собственного мониторинга, минимизирующих риски неэффективной или незаконной деятельности учреждения или предоставление недостоверной финансовой отчетности о нем [11, с. 48].

Однако при всей своей прогрессивности и эффективности в корпоративном секторе эти модели внутреннего контроля и аудита имеют существенные недостатки при применении их в государственном секторе, в частности – по использованию бюджетных средств.

Прежде всего следует отметить уязвимость организации внутреннего контроля руководящего состава. Поскольку за развитие внутреннего контроля отвечает именно руководство учреждения и все звенья этой системы подчинены руководителю, то он не сможет предотвратить злоупотребления, источником которых является само руководство.

Так, злоупотребления со стороны руководства были причиной вышеупомянутых громких финансовых скандалов. К примеру, банкротство старейшего лондонского банка Barings Bank в 2015 г. повлекло за собой несанкционированные спекулятивные игры на бирже управляющего сингапурским отделением банка Ника Лисона, в обязанности которого входило проведение арбитражных операций с целью получения дохода на разнице в ценах на фьючерсные контракты. Вместо того чтобы осуществлять сделки по покупке и продаже почти одновременно, Лисон начал придерживать приобретенные контракты, ожидая более удачного момента для их продажи. Вследствие неблагоприятных внутренних и внешних факторов такие действия быстро привели к накоплению большого ущерба, который с помощью использования ошибочного банковского счета все это время не отражался в ежедневных отчетах.

Такая ситуация в значительной степени стала возможной из-за того, что Лисон занимал две руководящие позиции – генерального управляющего сингапурским филиалом, ответственного за банковские операции на бирже Simex, и руководителя бэк-офиса, который осуществлял учет и независимые проверки результатов торговых операций. В целом деятельность трейдера привела к потере банком 827 млн. фунтов стерлингов (1,3 млрд. долларов), что вдвое превысило его собственный капитал [5, с. 91-92].

Злоупотреблениями со стороны топ-менеджеров были вызваны и самые большие финансовые скандалы XXI века. Достаточно вспомнить невиданное ранее по размерам банкротство энергетической компании «Enron» – седьмой по рейтингу «Fortune 500» корпорации с годовым оборотом более 100 млрд. дол.

Руководство корпорации при содействии внешних аудиторов компании «Arthur Andersen» (входившей в пятерку ведущих аудиторских компаний мира) долгое время скрывало реальные убытки и долги корпорации, которые оформлялись на тысячи

дочерних компаний, зарегистрированных в оффшорных зонах. Для налогообложения компания представляла убытки, в то время как для инвесторов и акционеров отражала в финансовой отчетности получение прибыли, искажая свое реальное финансовое положение. Десятки миллионов получил финансовый директор в результате махинаций с оффшорными компаниями. В результате финансового скандала стоимость акций «Enron» упала с 80 дол. за шт. до менее чем 1 дол. Более 20 тыс. работников «Enron» потеряли свои пенсионные сбережения, которые подконтрольным компании пенсионным фондом были вложены в акции «Enron». Компания была признана банкротом и распродана по частям [5, с.94].

После смены руководства были раскрыты искажения финансовой отчетности и другие нарушения в деятельности таких «великанов», как «WorldCom». Так, в ходе внутреннего расследования была выявлена фальсификация финансовой отчетности компании, а именно завышение суммы полученной прибыли на 3,9 млрд дол. - бывшее руководство компании отражало в отчетности ежедневные расходы как инвестиции в основной капитал, в результате чего эти расходы не попадали в отчет о прибылях и убытках. Активы компании оценивались в 107 млрд. долл., хотя, по мнению экспертов, их реальная стоимость составляла всего 18 млрд., тогда как долги составляли 41 млрд. дол. Обнародование информации об искажении финансовой отчетности привело к возникновению долгового кризиса и исчерпанию запаса свободных средств, в результате чего компания вынуждена была признать себя неплатежеспособной.

В результате этих и ряда других финансовых скандалов владельцы и акционеры остро почувствовали необходимость введения более действенных механизмов контроля над деятельностью компаний, в том числе и деятельностью высшего исполнительного руководства [4, с.147-148; 5, с.100].

Одним из важных направлений реализации вышеуказанных мероприятий стало переподчинение подразделений внутреннего аудита советам директоров (непосредственно или через комитеты по аудиту).

Так, исследование российского Института внутренних аудиторов показало рост доли компаний, где служба внутреннего аудита подчинена Совету директоров с 37% в 2019 г. до 46% в 2021 г. [2, с. 50; 9, с. 38].

Согласно «Типовому положению о службе внутреннего аудита», подготовленному российским Институтом внутренних аудиторов, руководитель службы внутреннего аудита подчиняется функционально – аудиторскому комитету совета директоров и административно – генеральному директору компании.

Аудиторский комитет согласовывает назначение (увольнение) руководителя службы внутреннего аудита, определяет условия оплаты труда, решает вопросы наложения взысканий, утверждает ежегодный план его деятельности, структуру, бюджет службы, рассматривает отчеты о результатах работы службы, производит ее оценку. Административное подчинение генеральному директору предусматривает только издание соответствующих распоряжений по работе службы внутреннего аудита на основе решений совета директоров, контроль над соблюдением трудового распорядка, получение отчетов о результатах работы службы внутреннего аудита, издание приказов, определение порядка командировок, отпуска и т.д. [6, с.115; 8, с.20].

В отличие от такой схемы организационного подчинения подразделения внутреннего аудита, «Рекомендации Министерства финансов Российской Федерации по организации и осуществлению внутреннего контроля» (письмо МФ РФ от 25.12.2013 № 07 – 04 – 15 / 57289), а также «Рекомендации Министерства финансов Российской Федерации по организации и осуществлению внутреннего контроля»

(письмо МФ РФ от 25.12.2013 № 07 – 04 – 15 / 57289), более отвечающие концепции «Public Internal financial Control», предусматривают подчинение подразделения внутреннего аудита руководителю организации, что практически исключает возможность действенного контроля над деятельностью руководства, если последнее в таком контроле не заинтересовано [3, с.70; 12, с.55-56].

Сравнение схем организационного подчинения служб внутреннего аудита представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Сравнение схем организационного подчинения служб внутреннего аудита

Поэтому Жюль Муи, бывший генеральный директор Службы внутреннего аудита Европейской Комиссии, первым и наиболее важным принципом в системе надлежащего финансового управления, называет ответственность руководителя. Если такой ответственности нет, и конкретный руководитель не заинтересован в независимой и объективной работе внутреннего аудита, система внутреннего контроля превращается в декорацию, которую следует свести к формальному выполнению требований финансового законодательства [1, с. 104; 7, с. 159].

Принцип ответственности руководителя в государственном внутреннем финансовом контроле – это категория такого же плана, что и принцип честности уплаты налогов в системе налогообложения, то есть категория экономической культуры [10, с. 202].

Указанные соображения совершенно не означают, что новые концептуальные подходы к организации внутреннего контроля не следует внедрять в финансовый сектор Донецкой Народной Республики. Напротив, у них много преимуществ, и, наконец, они отражают самые прогрессивные современные взгляды на организацию контроля.

Однако очевидно, что, основываясь на одной только ответственности руководителя в государственном секторе, эти меры абсолютно недостаточны для построения надежной системы защиты и эффективного использования ресурсов именно в государственном секторе, особенно по использованию бюджетных средств.

Дальнейшее внедрение внутреннего контроля и внутреннего аудита в учреждениях государственного сектора должно органично дополняться усовершенствованием централизованного государственного финансового контроля.

Так, прежде всего, необходимо введение «рискориентированного» подхода к отбору объектов контроля, что, в свою очередь, позволит уменьшить общее количество контрольных мероприятий, и, как следствие, повысить их результативность.

Превентивная составляющая работы органов государственного финансового контроля также является ключевой составляющей реализации механизма экономической безопасности финансового сектора.

Следовательно, такие элементы модели государственного финансового контроля, как внутренний контроль и внутренний аудит, должны органично сочетаться с функционированием централизованного государственного финансового контроля.

Такое сочетание особенно важно ввиду зависимости подразделений внутреннего аудита от руководства организации в государственном секторе. Значение этого фактора может уменьшиться лишь со временем в случае постепенного поднятия уровня правовой культуры руководства организаций, углубленного понимания руководством крайней важности внутреннего аудита и заинтересованности в результатах его работы.

**Выводы.** Таким образом, рассмотрев особенности организации, а также назначение финансового контроля с целью обеспечения экономической безопасности государства, можно констатировать, что последний играет важную роль в этой сфере и является одним из основных инструментов предотвращения нарушений, оценки эффективности и результативности деятельности субъектов хозяйствования, оценки выполнения инвестиционных проектов, предоставления рекомендаций по улучшению деятельности компаний и учреждений. Его главной целью является обеспечение экономической безопасности государства путем эффективной государственной финансовой политики, содействие процессу формирования, распределения и эффективного использования денежных ресурсов во всех отраслях экономики.

Перспективами дальнейших научных исследований является реализация следующих мер по повышению эффективности государственного финансового контроля:

гармонизация республиканского законодательства в соответствие международным нормам и стандартам;

регламентирование, а также четкое разграничение полномочий, функций и компетенции в нормативной правовой базе государственного финансового контроля;

разработка методологических основ осуществления государственного финансового контроля;

повышение качества кадрового и информационного обеспечения органов контроля;

повышение уровня открытости и прозрачности контролирующих органов путем использования всех возможных информационно-коммуникационных систем распространения информации;

внедрение и использование автоматизированных информационных систем для обеспечения оперативности и эффективности контроля.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аврамчикова Н.Т. Государственные и муниципальные финансы. Учебник и практикум. [Текст] / Н.Т. Аврамчикова. – М.: Юрайт, 2019. – 174 с.
2. Алехин Б.И. Государственные финансы [Текст] / Б.И. Алехин - М.: Юрайт, 2020. – 185 с.
3. Берзон Н.И. Государственные финансы [Текст] / Н.И. Берзон М.: Юрайт, 2020. - 138 с.
4. Валиева Е.Н. Государственные (муниципальные) финансы [Текст] / Е.Н. Валиева, А.Г. Лукин. - М.: Русайнс, 2016. - 288 с.
5. Господарик Ю.П., Пашковская М.В. Международная экономическая безопасность [Текст] / Ю.П. Господарик, М.В. Пашковская. – М.: ИД «Университет Синергия», 2018. – 416 с.
6. Государственный и муниципальный финансовый контроль: учебное пособие [Текст] / Федченко Е.А. – М.: Прометей, 2020. – 360 с.
7. Грачева Е.Ю., Артемов Н.М., Арзуманова Л.Л. Актуальные проблемы финансового права в условиях цифровизации экономики [Текст] / Е.Ю. Грачева, Н.М. Артемов, Л.Л. Арзуманова. – М.: Проспект, 2020. – 256 с.
8. Кикавец В.В. История правового регулирования государственных закупок в России: финансовый аспект [Текст]: Монография / В.В. Кикавец. – М.: Проспект, 2020. – 128 с.
9. Кучеров И.И. Экономическая безопасность (уголовно-правовые механизмы обеспечения) / [Текст]: монография / И.И. Кучеров, О.А. Зайцев, С.Л. Нудель. – Москва: изд.: «Контракт», 2021. – 320 с.
10. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы [Текст] / И.Н. Мысляева. – М.: Инфра-М, 2019. – 446 с.
11. Шохин С.О. Международные стандарты государственного финансового контроля: особенности правового регулирования: Учебное пособие. [Текст] / С.О. Шохин. – М.: Прометей, 2020. – 294 с.
12. Экономическая безопасность: теоретические и практические подходы / [Текст]: монография / С.М. Сапожникова, Н.В. Рейхерт. – Чебоксары: ИД «Среда», 2021. – 120 с.

*Поступила в редакцию 05.06.2022 г.*

## THE FUNCTIONING OF CENTRALIZED STATE FINANCIAL CONTROL AS A WAY TO ENSURE THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

V. Y. Cheremnykh, O. L. Nekrasova

The article considers the essence, elements and objects of control in the system of economic security of the state. Two types of control are proposed as part of the economic security system: control of the management system, as well as control of the functioning and results of activities. The content of control as a component of the system of economic security is proposed to be determined on the basis of the considered elements and objects of control. Further directions for studying the economic features of the development of state financial control, as well as their relationship with the reform of the system of economic security of the state, are determined.

**Keywords:** economic security; state financial control; audit; control; reporting; information; model.

**Черемных Валерий Юрьевич**

преподаватель кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита

Академия Министерства внутренних дел Донецкой Народной Республики имени Ф.Э. Дзержинского, г. Донецк

valeriy032@gmail.com

+38-071-303-40-62

**Некрасова Ольга Леонидовна**

доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой кафедры международного бизнеса и делового администрирования

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

ol.nekrasova@donnu.ru

+38-071-322-20-11

**Cheremnykh Valeriy**

Lecturer at the Department of Economics

Accounting and Audit, F.E. Dzerzhinsky Academy

**Nekrasova Olga**

Head of the Department, Professor of the Department of International Business and Business Administration, Doctor of Economics. Sciences, Associate Professor, State Educational Institution of Higher Education «Donetsk National University»

УДК 338.22:005.591.1

## ОСОБЕННОСТИ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

© 2022. Н. Е. Чижова

---

В статье выявлено содержание и роль реинжиниринга в совершенствовании деятельности и процессов управления предприятием, определение его места среди методов совершенствования ведения бизнеса, а также обосновано целесообразность использования разных методов реинжиниринга в зависимости от видов и стадий кризисных явлений на предприятии. Охарактеризовано субъекты реинжиниринга, в качестве которых могут выступать как предприятия в целом на разных стадиях жизненного цикла, так и отдельные бизнес-процессы.

**Ключевые слова:** бизнес-процесс, реинжиниринг бизнес-процессов, реинжиниринг развития, кризисный реинжиниринг, кризисные явления.

---

**Постановка проблемы.** Развитие современной экономики носит характер инновационной направленности. Предпринимательские структуры достигают успеха в бизнесе, которые ориентированы на своевременное реагирование на потребности рынка путем переориентации на актуальные запросы потребителей. Организация ведения имеющегося бизнеса, так и переход на принципиально новые виды деятельности требуют адаптацию к изменяющейся среде и радикальную перестройку. Бизнес-структуры побуждает постоянно перепроектировать существующие бизнес-процессы и подходы к управлению ими следующие факторы: постоянное наращивание конкурентного давления; сокращение жизненного цикла технологий; появление альтернативных существующих товаров и услуг; агрессивное вмешательство информационных технологий в механизм функционирования и развития субъектов хозяйствования.

Применение реинжиниринга как эффективного метода приведения параметров организационной системы и ее бизнес-процессов к потребностям среды актуализировано выбором вариантов оптимизации организации и ведения бизнеса, которые усложнены ограничивающими ресурсными, экономическими, политическими, международными и другими факторами воздействия.

**Актуальность исследования.** Реинжиниринг относится к кардинальным методам изменения способа ведения бизнеса, который позволяет субъектам хозяйствования успешно побеждать не только в конкурентной борьбе, но и в противостоянии кризисным явлениям.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованиям вопросов совершенствования бизнес-процессов и, в частности, реинжинирингу посвящены научные труды многих зарубежных и отечественных ученых, таких как М. Хаммер, Дж. Чампи, Т. Давенпорт, М. Робсон и другие. Стоит отметить, что большинство исследователей соглашаются с тем, что реинжиниринг является одним из методов повышения результативности бизнеса путем совершенствования бизнес-процессов, однако варианты его реализации варьируются от радикальной до локальной трансформации отдельных направлений деятельности, подсистем или социально-экономической системы в целом. Анализ научных работ свидетельствует о наличии ряда проблемных вопросов по выбору механизма внедрения реинжиниринга в зависимости от состояния исследуемого объекта.

**Целью статьи** является исследование содержания и роли реинжиниринга в

усовершенствовании деятельности и процессов управления предприятием, определение его места среди методов усовершенствования ведения бизнеса, а также обоснование целесообразности применения разных методов реинжиниринга в зависимости от видов и стадий развертывания кризисных явлений на предприятии.

**Результаты исследования.** Современный процессный подход к ведению бизнеса предполагает смещение акцентов по управлению предприятием как целостной системой путем использования линейно-функциональных структур управления к управлению предприятием как совокупностью отдельных бизнес-процессов.

По определению Дж. Чампи и М. Хаммера бизнес-процесс – это совокупность различных видов деятельности, в рамках которой на входе используются один или больше видов ресурсов, и в результате этой деятельности на выходе создается продукт, представляющий ценность для потребителя [6]. Назначение каждого бизнес-процесса заключается в предложении клиенту продукта (товара, услуги, работы), которая удовлетворяет его по стоимости, долговечности, сервису и качеству. Изменчивость среды, потребность в обеспечении необратимого качественного роста результатов ведения бизнеса, ресурсоотдачи от имеющихся активов и достижении стратегических целей требует постоянного усовершенствования отдельных или всех бизнес-процессов предприятия.

Существующие подходы к совершенствованию бизнес-процессов на предприятии делят на 2 группы: пошаговые и прорывные [2]. В рамках каждого подхода в зависимости от промежутка планируемого времени, воплощение и получение необходимого эффекта от внедрения запланированных мер, целесообразно разграничить долгосрочные и краткосрочные методики улучшения бизнес-процессов [6, 5].

Пошаговый подход к совершенствованию бизнес-процессов включает в себя следующие методы:

идеализация – в соответствии с системным подходом имеет в основе понятие идеальной системы и состоит в попытке произвести идеальные бизнес-процессы в организации с учетом осуществляемого вида деятельности и требований среды;

статистическое управление процессами – предполагает выделение факторов, влияющих на эффективность управления процессами бизнеса;

структуризация функций качества – позволяет определять и анализировать взаимосвязи между требованиями и средствами их удовлетворения. Реализуется путем построения специальной таблицы (так называемого дома качества), в которой накапливаются полученные результаты оценки процессов бизнеса исследуемого предприятия;

анализ рабочих ячеек – заключается в четком определении технических требований к изделию или услуге, которые необходимы для внутреннего или внешнего потребителя;

инжиниринг – метод проектирования бизнес-процессов вновь создаваемых организаций или бизнес-процессов новых видов бизнеса в существующих организациях с учетом передового опыта и принципа оптимальности в управлении процессами.

Прорывной подход к совершенствованию бизнес-процессов состоит из следующих методов:

быстрый анализ решения – концентрирует внимание на определенном процессе для определения способов его оперативного улучшения. В основе FAST-анализа лежат интуитивные методы принятия решения и методы коллективной генерации идей (метод

мозгового и синектического штурма, метод Дельфи). Объектами усовершенствования при его применении чаще всего выступают затраты и продолжительность процессов;

перепроектирование бизнес-процессов концентрирует внимание на совершенствовании существующего процесса. Применяют к тем процессам, которые на данный момент успешно функционируют, но требуют коррекции в связи с изменением требований и потребностей потребителя. При перепроектировании процесса разрабатывается имитационная модель его текущего состояния. Нередко перепроектирование процесса проводят параллельно с бенчмаркингом, чтобы перепроектированный процесс не оказался хуже эталона;

бенчмаркинг – базируется на сравнительном анализе хозяйственных процессов организации с эталонными процессами ведущих организаций, которые выполняют одинаковые или схожие процессы. Целью бенчмаркинга является определение причин лучшего функционирования бизнес-процессов эталонных организаций и предотвращение нежелательных разногласий с ними в организациях, проводящих исследования. Бенчмаркинг чаще всего используется для улучшения локальных и интеграционных процессов организации;

реинжиниринг бизнес-процессов – совокупность методов и средств, предназначенных для кардинального улучшения основных показателей деятельности предприятия путем моделирования, анализа и перепроектирования существующих бизнес-процессов.

Первый подход ориентирован на усовершенствование фрагментарных процессов в рамках функционально-специализированных структур управления с целью их унификации и стандартизации в рамках ISO и часто реализуется в концепции Total Quality Management [4]. Сеть бизнес-процессов, включающая все виды деятельности предприятия, которые, однако, привязываются к функциональным подразделениям аппарата управления, формируется при использовании первого подхода. Таким образом, не осуществляется уход от функциональной специализации, а стандарты ISO укрепляют основу функционально-иерархической модели управления, часто углубляя проблемы адаптивности, гибкости и бюрократизации в управлении предприятия.

Второй подход, в основном, ориентирован на внесение значительных изменений в существующие и проектируемые новые бизнес-процессы, которые отвечают потребностям внешней среды в динамике. При его реализации создают сквозные бизнес-процессы в соответствии с цепью ценностей, сопровождающих изготовление и реализацию продукта от начальной до конечной стадии. Бизнес-процессы не привязаны к границам функциональных подразделений и ведут к созданию процессно-ориентированной структуры управления.

От современного состояния и цели усовершенствования бизнес-процессов предприятия зависит выбор определенного подхода. Реинжиниринг бизнес-процессов занимает центральное место среди ведущих методов изменения способа ведения бизнеса, который активно вытесняет все остальные.

В конкурентной борьбе, а также в противостоянии кризисным явлениям именно реинжиниринг позволяет субъектам хозяйствование успешно побеждать. Реинжиниринг бизнес-процессов – это совокупность методов и средств, предназначенных для кардинального улучшения основных показателей деятельности предприятия путем моделирования, анализа и перепроектирования существующих бизнес-процессов. Полностью игнорируя существующий процесс и структуру организации, такой подход обеспечивает новый взгляд на цели процесса управления. Авторами концепции реинжиниринга выступают американские ученые М. Хаммер и Д.

Чампи. С их точки зрения, реинжиниринг – это свежий взгляд на работу по созданию продукта или услуги и ценности клиенту, а также отказ от постоянных процедур. Это радикальное перепроектирование и фундаментальное переосмысление бизнес-процессов с целью достижения значительного улучшения качества функционирования организации [6]. Оптимизация затрат, повышение качества, уровня обслуживания и оперативности, что обеспечит бизнесу успех в перспективе является ключевыми показателями реинжиниринга.

Данный подход используется в тех случаях, когда процесс на данный момент настолько устаревший, что не стоит даже пытаться его сохранить или улучшать. Подход использует возможности, предоставляемые доступными инструментами процесса, включая последние достижения в сфере механизации, автоматизации и информационных технологий и одновременно улучшают эти инструменты [8].

В результате анализа критических замечаний в адрес этого метода появляется новый вариант понимания реинжиниринга бизнес-процессов, автором которого является Т. Давенпорт [8], который считал, что прежде чем приступать к проектированию новых бизнес-процессов, следует изучить и четко представить себе существующие в данный момент времени на предприятии. Данный подход, оставаясь радикальным по своей сущности, способствует сохранению рациональных существующих бизнес-процессов или их элементов и их интеграция в новую бизнес-структуру, отвечающую требованиям времени.

Дальнейшее развитие взглядов на понимание реинжиниринга бизнес-процессов привело к появлению его различных форм. Таким образом, согласно взглядам П. Морриса, Дж. Брендона [10] и Д. Харрингтона [9], реинжиниринг бизнес-процессов может концентрировать усилия на оптимизации не сразу всех, а только одного или нескольких бизнес-процессов, что логично.

В дальнейшем проводятся научные исследования, обосновывающие механизм осуществления реинжиниринга бизнес-процессов управления [1], реинжиниринга бизнес-процессов персонала и т.д. В любом случае движущими силами реинжиниринга бизнес-процессов по М.А. Хаммером выступают потребители, конкуренция и перемены [6].

Признаком эффективности ведения бизнеса в современных условиях является не просто выполнение функций управления, а ориентация на качественную реализацию бизнес-процессов.

В первоначальное понимание реинжиниринга бизнес-процессов вкладывалось антикризисное содержание. В современных условиях хозяйствования его считают необходимым или целесообразным для применения в следующих случаях:

- 1) как один из вариантов санации и восстановления жизнеспособности организаций, которые находятся на грани банкротства;
- 2) организациях, которые успешно функционируют сегодня, но прогнозируют ухудшение состояния за счет действий конкурентов, изменения требований клиентов, изменения условий экономического окружения и др.;
- 3) организациях, которые являются лидерами в своей отрасли, не имеют проблем сейчас, не прогнозируют их в обозримом будущем. Это организации, которые, ставят перед собой цель сохранить лидерство, за счет реинжиниринга бизнес-процессов стремятся совершить прорыв в развитии.

Состояние предприятия, как объекта реинжиниринга бизнес-процессов, стало основой для выделения реинжиниринга развития и антикризисного (кризисного) реинжиниринга [2].

Реинжиниринг бизнес-процессов развития применяется, когда предприятие начинает функционировать в стадии стагнации, наблюдается ухудшающаяся динамика развития и опережение конкурентов. Также реинжиниринг бизнес-процессов направлен на расширение масштабов бизнеса, создание уникальных конкурентных преимуществ, охват перспективных сегментов рынка, переход от субъективных методов управление к регламентированному механизму подготовки и принятие управлеченческих решений.

Антикризисный (кризисный) реинжиниринг предусматривает решение существенных проблем предприятия, когда возникают убытки, и необходим комплекс мероприятий, которые позволяют ликвидировать источники ухудшения состояния, направленный на усиление конкурентных преимуществ предприятия, радикальные преобразования во всех сферах деятельности предприятия в условиях кризиса.

В этом смысле следует рассмотреть разные виды антикризисного реинжиниринга бизнес-процессов в зависимости от стадии кризиса – кризисное явление, локальный кризис или кризисное состояние. Общая характеристика стадий кризиса, признаки его проявления и соответствующие варианты совершенствования бизнес-процессов отражены в табл. 1.

Совершенствование бизнес-процессов с учетом стадии возникновения кризиса

Таблица 1

Стадии возникновения кризиса	Характеристика стадии	Мероприятия по совершенствованию бизнес-процессов
Кризисное явление	постоянное ухудшение отдельного количественного или качественного показателя функционирования предприятия, которые оказывает локальное и несущественное негативное влияние на процессы жизнедеятельности предприятия	применяется текущее совершенствование бизнес-процесса, вызывающего кризисные явления
Локальный кризис	совокупность кризисных явлений, которые имеют автономную сферу проявления, возникают в отдельной подсистеме предприятия и оказывают существенное негативное влияние, но не нарушают жизнедеятельность предприятия в целом	целесообразность и способ реинжиниринга бизнес-процессов зависит от степени влияния локального кризиса на жизнеспособность предприятия как субъекта бизнеса. Если несовершенство бизнес-процесса вызывает угрозу функционированию социально-экономической системы, применяется реинжиниринг, но не всего предприятия, а только отдельных бизнес-процессов, таких как управления, персонала
Кризисное состояние	это критическая по результатам совокупность кризисных явлений и сфер их проявления, наличие которой приводит к нарушению жизнеспособного состояния и конечной экономической гибели предприятия (принудительной или самостоятельной ликвидации)	Существует потребность в реинжиниринге бизнес-процессов как способе вывода предприятия из кризиса. Реинжиниринг бизнес-процессов может носить разный характер: 1) по степени радикальности – эволюционный или революционный; 2) по направлению изменений – внутренний или внешний; 3) по способу осуществления – прямой или обратный.

Необходимость осуществления реинжиниринга бизнес-процессов определяется на основе диагностики состояния, параметров прогрессивности имеющихся бизнес-процессов, которые являются средой появления кризисных явлений. Диагноз источника кризисного явления является основанием для выбора:

текущего совершенствования бизнес-процесса;  
его полного перепроектирования – реинжиниринга.

Проведенный анализ содержания экономической категории реинжиниринга бизнес-процессов и его связь со стадиями возникновения кризисных явлений дает возможность говорить о взаимосвязи между реинжинирингом бизнес-процессов и стадиями жизненного цикла организации.

Некоторые ученые выделяют виды реинжиниринга, которые соответствуют определенным стадиям жизненного цикла, таким как (рост, зрелость, спад и возрождение) виды реинжиниринга [1]. Однако не стоит применять изменения реинжиниринга на стадиях развития и зрелости предприятия. Определенные аспекты деятельности предприятия постоянно требуют существенного совершенствования, но только если они носят радикальный характер и существенно изменяют метод, подход, основу решения проблемы, тогда это будет реинжиниринга бизнес-процессов. В других случаях речь пойдет только о текущем совершенствовании действующих бизнес-процессов.

**Вывод.** Следует отметить, что реинжиниринг выступает эффективным методом совершенствования организации и ведения бизнеса путем радикальной перестройки бизнес-процессов, которая позволяет подняться предприятию на качественно новый уровень развития, вывести его на новую траекторию развития в долгосрочной перспективе. Своевременное обнаружение источников возникновения проблем и идентификация стадий возникновения кризисных явлений на предприятии позволит выбрать правильный вариант совершенствования бизнес-процессов – текущую оптимизацию или кардинальное перепроектирование, то есть реинжиниринг.

**Перспективами дальнейших исследований** в данном направлении является разработка системы показателей реинжиниринга отдельных бизнес-процессов при наличии локального кризиса на предприятии, а также показателей оценки эффективности его реализации.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громов А.И. Управление бизнес-процессами: современные методы: монография [Текст] / А.И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. – М.: Юрайт, 2019. – 367 с
2. Джестон Дж. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов [Текст] / Дж. Джестон, Й. Нелис. - М.: Символ, 2015. – 512 с.
3. Ибрагимхалилова Т. В. Специфика маркетинго-ориентированного управления [Текст] / Т. В. Ибрагимхалилова // Торговля и рынок. – 2019. – № 3 том 1 – С.148-158.
4. Ибрагимхалилова Т. В. Теоретические аспекты формирования системы управления качеством предприятия [Текст] / Т. В. Ибрагимхалилова, Н. Е. Чижова // Торговля и рынок. – 2021. – № 3 – С. 136-145.
5. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
6. Хаммер М. Реинжиниринг корпораций. Манифест революции в бизнесе [Текст] / М. Хаммер, Дж. Чемпи. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2015. – 288 с.
7. Хэррингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов [Текст] / Дж. Хэррингтон, К. Эсселинг, Х. Ван Нумвеген. – Спб: Изд-во Азбука. – 2012. – 205 с.
8. Davenport T. H. Process innovation: reengineering work through information technology [Text] / T. H. Davenport. – Boston, MA: Harvard Business School Press. – 2013. – 246 p.

9. Harrington H. J., Harrington J. S. Total improvement management: the next generation in performance improvement [Text] / H. J. Harrington, J. S. Harrington. – N.Y.: McGraw-Hill Inc. – 2015. – 282 p.

10. Morris D., Brandon J. Reengineering your business [Text] / D. Morris, J. Brandon. – Europe: Mc Graw Hill, Inc. – 2014. – 347 p.

11. Radosevic M. Implementation of Business Process Reengineering in Human Resource [Text] / M. Radosevic, M. Baosic, M. Caric, V. Jovanovic // Management. Inzinerine Ekonomika. – 2014. –25(2). – P. 211-222.

*Поступила в редакцию 16.06.2022 г.*

## **FEATURES OF BUSINESS PROCESS REENGINEERING**

*N. E. Chizhova*

The article reveals the content and role of reengineering in improving the activities and processes of enterprise management, determining its place among the methods for improving business conduct, and substantiates the expediency of using different methods of reengineering, depending on the types and stages of crisis phenomena in the enterprise. The subjects of reengineering are characterized, which can be both enterprises as a whole at different stages of the life cycle, and individual business processes.

**Key words:** business process, business process reengineering, development reengineering, crisis reengineering, crisis phenomena.

**Чижова Наталья Евгеньевна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

n.chizhova@donnu.ru

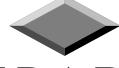
+38-071-419-62-41

**Chizhova Natalya**

candidate of economics, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

---



ПРАВО

УДК 347.1

**ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ СУДЕБНОГО ПРЕЦЕДЕНТА  
В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКА ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА  
В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

© 2022. P. R. Шульга

---

Статья посвящена проблематики допустимости использования судебного прецедента в качестве источника гражданского права. Проведен анализ правовой природы судебного прецедента. Определены его особенности с точки зрения отдельной категории доктрины гражданского права. Разрешен вопрос относительно его регуляторной способности. Изучение способов применения судебного прецедента привело к выводу о том, что он является результатом правоприменительной практики в частном случае. Но при условии придания ему необходимых признаков легитимации, возведения в ранг результатов обобщения судебной практики можно добиться создания довольно емкого и эффективного способа регулирования гражданских правоотношений (разрешения гражданско-правовых конфликтов) в условиях пробелов законодательства. Особое внимание уделено доктринальным положениям о сущности и природе регуляторной способности судебного прецедента. Раскрыты и изучены подходы ученых в данной сфере, что позволило сделать вывод о целесообразности применения судебного прецедента в качестве источника гражданского права. Отдельное место занимает анализ законодательных оснований для имплементации судебного прецедента в правой системе ДНР в качестве источника гражданского права. Определены наиболее перспективные направления дальнейших исследований в данной сфере.

**Ключевые слова:** судебный прецедент, правопонимание, гражданские правоотношения, праворегулирование, правоприменительная практика, судебная ветвь государственной власти, гражданское законодательство, источник права.

---

**Постановка проблемы.** Формирование гражданского законодательства любого государства проходит довольно сложный путь развития. Его можно охарактеризовать как поступательная эволюция правотворчества и праворегулирования выраженная через практическое применение юридической техники и закрепление с ее помощью положений правовой доктрины. Гражданское законодательство является результирующей от практического (прикладного) применения наиболее успешных, с точки зрения механизма правового применения, положений, выработанных наукой цивилистикой. Современная республиканская цивилистика во многом продолжила традиции российской и русской научной мысли. Однако, учитывая современные тенденции и традиции осуществления общественных гражданских отношений, необходимо признать, что встает вопрос не только о поиске эффективных правовых механизмов их регулирования, но и о повышении оперативности и своевременности закрепления таких механизмов в гражданском законодательстве. В этой связи современная гражданско-правовая доктрина решает сразу несколько задач: выработка новых концептуальных подходов к нормотворчеству, сокращение временных разрывов между появлением общественного запроса на создание новых механизмов или моделей правового регулирования и принятием соответствующих правовых актов. Одним из

наиболее эффективных решений в данном контексте является использование судебного прецедента в качестве источника права в гражданском законодательстве.

**Актуальность исследования.** Несмотря на то, что сейчас судебный прецедент активно используется в качестве источника права в законодательстве стран ангlosаксонской правовой семьи, для отечественного гражданского законодательства эффективность такого источника должна быть определена исходя из особенностей традиций общественных отношений, а также с учетом особенностей гражданского законодательства, которое находится на этапе своего формирования. Исследуя сущность и природу судебного прецедента, нами поднимается важный вопрос о допустимости и о пределах допустимости его использования в качестве источника правового регулирования общественных отношений.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследование построено на применении формально-юридического, герменевтического методов познания правовой реальности, а также на основе методов диалектики и системного анализа. При подготовке исследования изучены республиканские законодательные акты, в сфере регулирования деятельности органов системы судоустройства в процессе формирования судебного прецедента, а также положения трудов отечественных и зарубежных исследователей по вопросам регулятивной способности и допустимости применения судебного прецедента в качестве источника гражданского права: А.Б. Венгеровым, М.Н. Марченко, А.В. Поляковым, А.М. Михайловым, А.А. Малиновским, А.Ю. Mkrtumyanom, Т.А. Васильевой, С.В. Сипулиным, А.С. Смбатян, Н.А. Гущиной и М.С. Глухоедовым, Г.А. Прокоповичем, В.С. Белых, О.В. Марковой, В.В. Скитович и В.В. Седельниковым.

**Выделение нерешённой проблемы.** Вместе с тем возникает вопрос адаптивности, утилитарности судебного прецедента в качестве источника республиканского гражданского права. Решение данной проблемы осложняется, прежде всего, «молодой» системой судоустройства, которая в силу естественного процесса своего становления не может охватить абсолютно все аспекты гражданских отношений. Но вместе с тем именно в судебном порядке решается часть гражданско-правовых конфликтов, проистекающих из-за недостатка законодательного регулирования общественных отношений или из-за наличия правового вакуума.

**Цель исследования** заключается в поиске решения проблем: допустимости, возможности и пределов использования судебного прецедента в качестве источника республиканского гражданского права. Кроме того, мы ставим перед собою довольно амбициозную задачу, продиктованную общественно-политическими реалиями, - определить степень допустимости использования в качестве источника гражданского права судебных решений зарубежных судебных инстанций, в частности, высших органов судебной власти Российской Федерации.

**Результаты исследования.** Отечественное гражданское право, представленное на практике главным образом, но не только, Гражданским кодексом ДНР принадлежит к романо-германской правовой семье. Это означает, что традиционным источником правового регулирования являются нормы законодательства, принятые Народным Советом (парламентом), поскольку именно парламентарии являются представителями народа-носителя суверенитета. Именно народ является первичным носителем права, а, следовательно, принятие законов по своей сущности – это облечение этого исконного права в некую общепринятую и общепризнанную форму. Но принятие закона осуществляется таким образом, чтобы учитывались общественные интересы в первую очередь, а индивидуальные – во вторую. Судебный прецедент не признает примата

общественного интереса над частным, поскольку он происходит из решения совершенно конкретного и очень частного случая правового конфликта, возникающего между сторонами гражданских отношений. Иными словами, судебный прецедент может иметь единичную утилитарность, т.е. регулировать совершенно уникальную модель сложившихся между конфликтующими сторонами гражданско-правовых отношений. В то же время республиканское гражданское законодательство определяет те контуры и рамки реализации гражданских правоотношений, которые санкционирует государства без их конкретизации предмета межличностных отношений совершенно определенных субъектов. Это универсальный регулятор, который, имеющий общий императивный характер.

Говоря о том, что закон не навязывает конкретную модель правоотношений, а лишь обязывает субъектов таких отношений не выходить за установленный им рамки и ограничения, мы не должны отождествлять закон с жестким нединамичным регулятором. Речь идет о легитимации государством определенного набора модусов поведения участников гражданских правоотношений. Судебный же прецедент призван определить совершенно конкретный механизм совершающихся гражданских правоотношений учитывая наличие двух контрверсионных точек зрения сторон таких отношений на способ применения закона. Или и вовсе – определение способа реализации правоотношений при наличии правового вакуума.

С таких позиций нам представляется совершенно логичным определить ряд детерминант, при которых судебный прецедент совершенно незаменим и утилитарен настолько, насколько может приниматься в качестве эталона (образца) механизма гражданско-правовых отношений:

судебный прецедент является продуктом правоприменения с целью разрешения правового конфликта. Это значит, что его применение в качестве регулятора подобных же гражданско-правовых отношений в будущем исключает само наличие конфликта, даже потенциального. В тоже время наличие даже самого точного и технически грамотно выписанного законодательного акта не исключает наступление правового конфликта между сторонами гражданско-правовых отношений;

судебный прецедент призван регулировать, в частности, гражданско-правовые отношения при условии отсутствии их законодательного регулирования или же в случае создания законодательного вакуума. Такая ситуация характерна для современных отношений, когда например, решение вопроса о природе крипто-валюты или виртуальных платежных инструментов не имеет законодательного закрепления но необходимо быть урегулировано в силу широкого использования таких платежных средств. Формирование судебного прецедента в таком случае является оценкой допустимости применять ту или иную модель правоотношений с учетом имеющихся детерминант правовой доктрины;

судебный прецедент является более динамичным регулятором нежели закон, поскольку может изменяться как с течением времени, так и в силу влияния самого закона на характер и содержание такого рода правоотношений. Будет ошибочным утверждение, что судебный прецедент лишь формирует, является источником закона. Скорее сам закон определяет возможность появления судебного прецедента и особенность его правовой конструкции применимой в конкретных правоотношениях.

Таким образом, для всесторонней оценки утилитарности и допустимости применения судебного прецедента в качестве источника гражданского права необходимо изучить подходы к его определению, которые уже сформировались как в

отечественно науке гражданского права, так и в цивилистических традициях российского права.

Классическое понимание судебного прецедента в современной российской правовой доктрине базируется на выводах, сделанных А.Б. Венгеровым, М.Н. Марченко, А.В. Поляковым и др. Так, например, А.Б. Венгеров понимает судебный прецедент как «судебный обычай, имеющий обязательную силу образец, сформированный из ряда однородных решений высших судов по поводу однородных случаев» [3, с. 442-451]. М.Н. Марченко видит судебный прецедент в качестве общих правовых положений, выработанных в результате правотворческой деятельности высших судов [11]. При этом отвечая на вопрос: является ли судебная практика источником российского права? - М.Н. Марченко заключает, что с точки зрения доктрины это одно из направлений эволюции современной российской правовой системы [12, с. 80-87]. То есть ученый видит возможность придания судебному прецеденту функции источника права лишь с проистечением определенного времени. Этую позицию раскрывает в своих работах А.В. Поляков, указывая на то, что судебный прецедент является продуктом правоприменительной деятельности судов, а следовательно для того чтобы судебный прецедент имел необходимые регуляторные качества, он должен быть сформирован в устоявшемся правовом государстве [17].

В гораздо более поздних работах, в частности исследованиях А. М. Михайлова, установлено, что современное российское право избирательно подходит к определению функции судебного прецедента в качестве источника права. Однако, такой способ правотворчества, присущий судебному прецеденту – принятие и обобщение соответствующих решений судебными инстанциями, является допустимым в некоторых случаях [13].

По нашему мнению, наиболее точное определение судебного прецедента было предложено А.А. Малиновским, который понимает под ним «судебное решение, в котором формулируется какое-либо правило, восполняющее пробел действующего законодательства, или содержится дефиниция либо толкование юридически значимого термина, не определенного в тексте применяемого закона» [9]. В поздних работах А.Ю. Мкртумяна и Т.А. Васильевой эта дефиниция находит свое развитие. Так, А.Ю. Мкртумян считает судебным прецедентом только то решение легитимной инстанции судебной ветви государственной власти, которое формирует новое правопонимание или же внедряет новую правоприменительную практику уже существующих положений закона или создает новый опыт в правовом регулировании в условиях отсутствия законодательного регулирования соответствующего рода правоотношений, в том числе и гражданских [14]. Мы согласны с подобной трактовкой, однако обращаем внимание, что судебный прецедент не обязательно должен «внедрять» новый способ правоприменения, а скорее «корректировать» существующий, что по своей природе также является источником права, поскольку создает новый способ регулирования общественных отношений.

Т.А. Васильева считает, что судебный прецедент может рассматриваться в качестве источника права исключительно в пределах естественно-правовой доктрины. Исходя из постулатов данной доктрины «судебный прецедент напрямую зависит от предоставленной судебной власти прерогативы дополнять, изменять и корректировать не всегда совершенный, содержащий в себе пробелы закон. Решение суда, возникшее в рамках реализации таких прерогатив, может использоваться правоприменителем в качестве источника права наравне с законом» [2]. Вместе с тем в пределах теории юридического позитивизма, к которой все больше тяготеет не только республиканская

доктрина гражданского права, но и российская доктрина, определяется приоритет закона в качестве права, что исключает любые возможности правотворчества представителями судебной ветви власти. Суд легитимен лишь применить нормы закона, истинность которого определяется формальными основаниями. Однако роль судебного прецедента сводится к дополнению правопонимания и устранению пробелов в праве.

В этой связи С.В. Сипулин утверждает, что судебный прецедент обладает императивным характером и применяется в качестве источника права в рамках рассмотрения правовых конфликтов аналогичных тем во время разрешения которых и возник этот самый прецедент. Кроме этого исследователь делает важный вывод о том, что «судебный прецедент представляет собой обязательную норму, вытекающую из ряда однородных решений по поводу однородных случаев. Отдельные решения суда не создают обязательных норм не только для всех прочих судов, но и для суда, его формулировавшего» [19]. То есть судебный прецедент сравнивается по своей сущности и характеру происхождения с обобщением судебной практики, к общим выводам, сделанным во время такого изучения и обобщения лишь судебными инстанциями со специальной уникальной функцией – обобщения судебной практики.

Данный вывод отображается и в исследованиях А.С. Смбатян, который изучая модель прецедентного правотворчества, приходит к выводу, что прецедент это все же уникальная норма, происхождение которой связано одинаково и с правоприменительной практикой судов (вынесения конкретных решений), и с обобщающей и аналитической деятельностью институтаций судебной власти со специальным объемом полномочий [21]. Такие же точки зрения можно встретить и в работах В.В. Лазарева, который утверждает, что по своей форме и структуре судебный прецедент может считаться тождественным источнику права [8]. Но на наш взгляд, по механизму действия судебный прецедент отличается от традиционного источника права отсутствием элемента придающего ему [судебному прецеденту] общепринятый характер в традиционном (для законодательства конкретного государства) смысле.

Н.А. Гущина и М.С. Глухоедов изучая проблему допустимости применения судебного прецедента в качестве источника гражданского права приходят к выводу о «неизбежности его применения в таком смысле», поскольку за его счет достигается необходимая гибкость правового регулирования и эволюционная составляющая развития правовой доктрины [5]. Мы разделяем данную точку зрения, даже несмотря на категоризм выводов Г.А. Прокоповича о том, что для российской, а следовательно по аналогии и для системы права ДНР судебный прецедент не может рассматриваться полноценным источником права и должен пройти необходимую легитимацию [18]. Подобный вывод вызывает ряд сомнений относительно необходимости внедрения новых сложных процедур легитимации судебного прецедента, учитывая, что его природа – решение судебной инстанции – сама по себе определяет императивный характер его и общеобязательность для его исполнения.

Об этом говорит и В.С. Белых, поднимая вопрос о том, каким именно образом следует применять судебный прецедент для регулирования повседневных правоотношений, если судебные решения, которые легли в его основу не относятся к урегулированию конкретно данных правоотношений [1]. На наш взгляд, применение судебного прецедента в качестве источника гражданского права должно рассматриваться не в процессе реализации правоотношений, а до вступления сторон в такие правоотношения. Выбирая модель и модус поведения стороны гражданских правоотношений должны кроме норм закона ориентироваться и на имеющуюся

судебную практику (судебный прецедент), что существенно снизит вероятность появления гражданско-правового конфликта и возникновения необходимости его разрешения в судебном порядке.

В этой связи О.В. Маркова говорит о том, что для применения судебного прецедента в качестве источника гражданского права участники гражданских правоотношений должны иметь высокий уровень правовой культуры, а судебная система государства – высокий профессиональный уровень судей и соответствующие историко-правовые традиции [10]. Объективно, вторая компонента для молодого государства крайне затруднительна, поскольку в условиях формирования судебной системы ДНР практически «с нуля» точно также происходит и формирование республиканского гражданского законодательства. В.В. Скитович и В.В. Седельников утверждают, что «судебный прецедент в своей основе содержит правовой принцип, сформулированный судом в рамках определенных методик и по итогам правовой аргументации существенных обстоятельств спора» [20]. Это означает необходимость наличия соответствующего уровня методического, информационно-аналитического, кадрового обеспечения системы судоустройства государства.

Таким образом, подводя итоги доктринальных поисков учёных-цивилистов относительно природы и праворегуляторной способности судебного прецедента, следует акцентировать внимание на следующем:

во-первых, судебный прецедент - это продукт правоприменительной практики. Т.е. он не является совершенной новацией или чуждым сложившейся в государстве традиции правового регулирования. Скорее, судебный прецедент – это результат эволюции правопонимания уполномоченным государством органом – судебной институцией. Суд принимая определение при разрешении гражданско-правового конфликта так или иначе обязан сформировать свою точку зрения на способ урегулирования спорных правоотношений. И именно таким решением и является судебный прецедент;

во-вторых, судебный прецедент имеет пределами своего регулярного влияния совершенно конкретный правовой конфликт, а, следовательно, в любом случае регулирует как минимум одни правоотношения. Применение судебного прецедента в последующем, т.е. использование изложенные в конкретном судебном решении выводы, в качестве обоснования правового регулирования иных отличных от рассматриваемых отношений является выбором инстанции, на которую возложены государством соответствующие задачи правового регулирования. Это означает, что судебный прецедент не обязательно должен быть признан в качестве источника права, но может рассматриваться как дополнительный инструмент повышения эффективности правоприменительной практики органами государственной власти. Этот аспект наиболее актуален в условиях формирующегося государства;

в-третьих, судебный прецедент не подлежит дополнительному санкционированию со стороны органа законодательной власти поскольку принимается в форме судебного оледенения обязательного к исполнению. Это существенно упрощает процедуру легитимации судебного прецедента;

в-четвёртых, судебный прецедент может и чаще всего регулирует такой уникальный случай гражданско-правовых отношений, который возникает из «нетрадиционных» правоотношений. Иными словами, судебный прецедент регулирует те правовые конфликты, которые возникают в условиях отставания законодателя от процесса эволюции социально-экономических реалий гражданский правоотношений. В таком случае судебный прецедент может рассматриваться как альтернативный способ

правового регулирования или правоприменительной практики, которая в последующем может быть положена в качестве законодательного акта. Это свидетельствует об утилитарности судебного прецедента.

Что касается практических возможностей применения судебного прецедента в качестве источника гражданского права ДНР, следует обратить внимание на результаты анализа положений следующих законодательных актов.

Анализируя положения Конституции ДНР от 14 мая 2014 года, приходим к выводу, что ее положения не исключают возможность использования судебного прецедента участниками гражданских правоотношений при выборе ими модели своего поведения или формы осуществления сделок при условии, что это не противоречит положениям действующего законодательства. При этом в соответствии со ст. 39 «каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод» [6]. То есть защита прав в судебном порядке гарантируется Конституцией, что означает возможность участниками гражданских правоотношений искать наиболее эффективные способы их реализации путем судебного разрешения гражданско-правовых конфликтов. Кроме того, ст. 81 Конституции выделяет Верховный Суд ДНР в качестве высшего органа в системе органов судебной власти [6]. Это же правовое положение Верховного Суда ДНР закреплено и в Законе ДНР «О судебной системе Донецкой Народной Республики» от 31 августа 2018 года [16]. В свою очередь его полномочия определены уже в Законе ДНР «О Верховном Суде Донецкой Народной Республики» от 15.01.2020. Так в части прецедентного права Верховный Суд ДНР в соответствии с п. 1 ч. 7 ст. 1 указанного Закона «в целях обеспечения единообразного применения законодательства Донецкой Народной Республики дает судам разъяснения по вопросам судебной практики на основе ее изучения и обобщения» [15]. Кроме этого в соответствии с п. 1 ч. 3 ст. 5 этого же Закона Пленум Верховного Суда ДНР среди прочего наделен полномочиями рассматривать «материалы анализа и обобщения судебной практики и давать судам разъяснения по вопросам судебной практики в целях обеспечения единообразного применения законодательства Донецкой Народной Республики» [15]. Таким образом, законодательство о судебной системе ДНР определяет следующее:

во-первых, наделяет Верховный Суд ДНР, а именно Пленум Верховного Суда ДНР полномочиями по обобщению судебной практики и обеспечению одинакового применения норм законов ДНР, что по своей сути относится функции формирования судебного прецедента;

во-вторых, хотя напрямую из положений законодательства не следует, что Верховный Суд ДНР наделен функцией правотворчества, однако он явно имеет определяющее место в части создания и легитимации судебного прецедента, а также обеспечения его общепризнанности в качестве судебного решения подлежащего обязательному исполнению.

А вот, анализ положений Гражданского кодекса ДНР свидетельствует о том, что в соответствии со ст. 3 к гражданскому законодательству и иным актам, содержащим нормы гражданского права относятся исключительно данный кодекс, законы ДНР и акты центральных органов исполнительной власти. Акты и решения органов судебной власти не содержат в себе нормы гражданского законодательства [4].

Есть немаловажный момент, на который необходимо обратить внимание: сроки формирования Верховного Суда ДНР, время его практической деятельности, а также сам по себе небольшой срок существования ДНР – все это приводит к объективным трудностям качественной реализации положений ст. 1 и ст. 5 Закона ДНР «О Верховном Суде Донецкой Народной Республики» в части обобщения судебной

практики и обеспечения одинакового применения республиканского законодательства во всех судебных инстанциях. В столько короткие сроки крайне сложно обеспечить формирование самой судебной практики, не говоря уже о ее качественном анализе и обобщении. Все открывает возможности для применения в качестве источника гражданского права судебных прецедентов, сформированных высшими органами судебной власти РФ.

Так, по мнению Л.В. Лазарева «роль судебной практики в современной правовой системе России, исходя из ее влияния на нормотворческую систему, несомненно значительна, а сам прецедент является частью правовой системы России, хоть и не закреплен официально» [7]. Данная точка зрения хотя и кажется нам дискуссионной, а сами Постановления Пленума Верховного Суда РФ носят рекомендационный характер – вместе с тем мы делаем вывод о возможности их применения как при разрешении гражданско-правовых конфликтов в судебном порядке в ДНР, так и в качестве исходного набора альтернатив моделей реализации тех или иных спорных гражданских правоотношений.

**Выводы.** Подводя итоги следует акцентировать внимание прежде всего на регуляторной способности судебного прецедента и целесообразности его использования в качестве источника права в ДНР. Строго говоря, с точки зрения республиканского гражданского законодательства такой источник права как «судебный прецедент» не предусмотрен, а акты, принимаемые органами судебной власти, лишены возможности быть таким источником. С другой стороны, в условиях потребностей оперативного урегулирования гражданских отношений, учитывая молодой возраст республиканского гражданского законодательства, а также тесные связи на уровне доктрины гражданского права с правовой системой РФ можно сделать ввод о целесообразности применения в качестве источников гражданского права соответствующих актов Верховного Суда РФ, как минимум в процессе разрешения гражданско-правовых конфликтов в судебном порядке в ДНР.

Мы приходим к выводу, что судебный прецедент, как сформированная органом судебной власти (в процессе разрешения частного гражданско-правового конфликта) модель осуществления гражданских правоотношений, основанная на духе закона и принципах правового регулирования допустим к применению в качестве источника гражданского права. Актуализация такого применения особенно возрастает в условиях существования пробелов законодательства и права. Мы акцентируем внимание на том, что с точки зрения буквы закона судебный прецедент выступает не источником гражданского законодательства, а источником гражданского права, который может быть в дальнейшем интерпретирован в правовой доктрине в таком формате, который даст возможность использовать его и в качестве норм-регуляторов гражданских правоотношений.

Все это требует в ближайшем будущем решении ряда наиболее актуальных теоретических правовых проблем:

во-первых, определения пределов и способов применения судебного прецедента в качестве источника гражданского права;

во-вторых, необходимо осуществить поиск модели легитимации судебного прецедента с учетом непродолжительного срока функционирования Верховного Суда ДНР и отсутствия достаточного объема судебной практики.

В целом, мы настаиваем на выводе о том, что использование судебного прецедента в качестве источника гражданского права является довольно оперативным и гибким способом решения проблем пробелов законодательства.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белых, В. С. Судебный прецедент как источник правового регулирования: спорные вопросы теории и практики / В. С. Белых // Закон 2012. – 2012. – № 5. – С. 185-191.
2. Васильева, Т. А. Судебный прецедент как источник права в европейской юриспруденции XVII - XIX веков: специальность 12.00.01 «Геория и история права и государства; История учений о праве и государстве» : автореф. дис. на соиск. канд. юрид. наук / Васильева Татьяна Анатольевна ; [ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет]. – Казань, 2012. – 26 с. – URL: <https://viewer.rusneb.ru/ru/rsl01005011837?page=1&rotate=0&theme=white> (дата обращения: 12.07.2022).
3. Венгеров, А. Б. Теория государства и права: учебник / А. Б. Венгеров. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Омега-Л, 2006. – 607 с. – (Высшее юридическое образование).
4. Донецкая Народная Республика. Законы. Гражданский Кодекс Принят постановлением Народного Совета ДНР 13 декабря 2019 года. – URL: <https://pravodnr.ru/lawdnr/grazhdanskiy-kodeks-dnr-2020-god/> (дата обращения: 10.12.2020).
5. Гущина, Н. А. Судебный прецедент в российской правовой системе: история, теория, практика / Н. А. Гущина, М. С. Глухоедов // Современное право, 2013. – № 2. – С. 79-84.
6. Конституция Донецкой Народной Республики : принята Верхов. Советом ДНР № 1-1 от 14 мая 2014 года – URL: <https://donnuet.education/attachments/pdf/constitution-09-12-2015.pdf> / (дата обращения: 10.12.2020).
7. Лазарев, В. В. Нормативная природа судебного прецедента / В. В. Лазарев // Журнал российского права. – 2012. – № 4(184) – С. 92-99.
8. Лазарев, Л. В. Правовые позиции Конституционного суда России / Л. В. Лазарев. – Москва : Формула права. 2011. – С. 53.
9. Малиновский, А. А. Сравнительное правоведение в сфере уголовного права / А. А. Малиновский. – Москва: Междунар. отношения, 2002. – 370 с.
10. Маркова, О. В. Становление судебного прецедента при рассмотрении коммерческих споров в сфере транспорта / О. В. Маркова // Российский следователь. – 2014. – № 16. – С. 44-47.
11. Марченко, М. Н. Проблемы теории государства и права / М. Н. Марченко. – Москва: Инфра-М, 2001. – 496 с.
12. Марченко, М. Н. Является ли судебная практика источником российского права? / М. Н. Марченко // Журнал российского права. - 2000. – № 12. – С. 80-87.
13. Михайлов, А. М. Сравнительное правоведение: судебная власть в правовой системе Англии: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / А. М. Михайлов. – Москва: Юрайт, 2019. - 355 с.
14. Мкртумян, А. Ю. Судебный прецедент в гражданском праве России и Армении: специальность 12.00.03 «Гражданское право; Предпринимательское право; Семейное право; Международное частное право»: автореф. дис. ... д.ю.н. / Мкртумян Арман Юрьевич ; [РАН, Ин-т государства и права]. – Москва, 2011. – 45 с. – URL: <https://viewer.rusneb.ru/ru/rsl01004850125?page=1&rotate=0&theme=white> (дата обращения: 24.10.2022).
15. О Верховном Суде Донецкой Народной Республики: Закон ДНР принят Постановлением Народного Совета 15 января 2020 года. – Текст: электронный. – URL: <http://npa.dnronline.su/2020-01-17/92-iins-o-verhovnom-sude-donetskogo-narodnoj-respubliki-dejstvuyushhaya-redaktsiya-po-sostoyaniyu-na-30-05-2020-g.html> / (дата обращения: 30.05.2020).
16. О судебной системе Донецкой Народной Республики: Закон ДНР Принят Постановлением Народного Совета 31 августа 2018 года. – Текст: электронный. – URL: <http://npa.dnronline.su/2018-09-10/241-ihc-o-sudebnoj-sisteme-donetskogo-narodnoj-respubliki-dejstvuyushhaya-redaktsiya-po-sostoyaniyu-na-25-11-2020-g.html> / (дата обращения: 25.11.2020).
17. Поляков, А. В. Общая теория права: феноменолого-коммуникативный подход / А. В. Поляков. – СПб : [б. и.], 2003. – 725 с.
18. Прокопович, Г. А. Подходы к пониманию и формы проявления судебного прецедента в англо-американской континентальной моделях судебного правотворчества / Г. А. Прокопович // Российская юстиция. – 2013. – № 10. – С. 41–43.
19. Сипулин, С. В. Судебный прецедент как источник права: специальность 12.00.01 «Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве» : автореф. дис. на соиск. канд. юрид. наук / Сипулин Сергей Витальевич ; Кубан. гос. аграрный ун-т. – Краснодар, 2008. - 28 с.
20. Скитович, В. В. К вопросу об имплементации судебного прецедента в правовую систему Республики Беларусь / В. В. Скитович, В. В. Седельников // Евразийская адвокатура. – 2014. – № 2 (9) – С. 64-70.
21. Смбатян, А. С. Об алгоритме определения прецедентной нормы в международном праве /

A. C. Смбатян // Журнал российского права. – 2012. – № 8(188) – С. 98-104.

*Поступила в редакцию 15.06.2022 г.*

## **THE PROBLEM OF THE APPLICATION OF JUDICIAL PRECEDENT AS A SOURCE OF CIVIL LAW IN THE DPR**

*R. R. Shulga*

The article is devoted to the problem of the admissibility of using judicial precedent as a source of civil law. The analysis of the legal nature of the judicial precedent is carried out. Its features are determined from the point of view of a separate category of civil law doctrine. The question concerning its regulatory ability is resolved. The study of the ways of applying judicial precedent led to the conclusion that it is the result of law enforcement practice in a particular case. But provided that it is given the necessary signs of legitimization, elevated to the rank of the results of generalization of judicial practice, it is possible to achieve the creation of a rather capacious and effective way of regulating civil legal relations (resolving civil law conflicts) in the conditions of gaps in legislation. Particular attention is paid to the doctrinal provisions on the essence and nature of the regulatory ability of judicial precedent. The approaches of scientists in this field are revealed and studied, which made it possible to conclude that it is expedient to use judicial precedent as a source of civil law. A separate place is occupied by the analysis of the legislative grounds for the implementation of the judicial precedent in the legal system of the DPR as a source of civil law. The most promising directions for further research in this area are identified.

**Keywords:** judicial precedent, legal understanding, civil legal relations, law regulation, law enforcement practice, judicial branch of state power, civil legislation, source of law.

**Шульга Регина Рашидовна**

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры «История и право»  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк  
regina1077@mail.ru  
+7-949-282-10-77

**Shulga Regina**

PhD in Law  
Donetsk National Technical University, city Donetsk

**ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ  
КАФЕДРЫ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

В октябре 2022 г. кафедра маркетинга и логистики Донецкого национального университета отметила 50-летие создания. Это немалый срок, в котором были осмысленность дальнейшего развития, поиски творчества, стремление к успеху – мастерству, доведённому до искусства.

Как измерить важность юбилея, его вес и солидность? Как оценить труд людей, вложивших свою душу и силы в становление и развитие кафедры? Как передать чувства и эмоции коллектива, с теплотой и трепетом относящегося к общему делу? Размышляя над этими вопросами, понимаешь, что основой успеха всегда был командный дух и взаимная поддержка, интерес к общему делу, желание помочь коллегам и партнерам.

Смысл функционирования кафедры маркетинга и логистики заложен в его *миссии* – подготовке высококвалифицированных маркетологов и логистов для успешной предпринимательской деятельности в современной экономике, обладающих необходимым уровнем профессиональных компетенций для управления маркетинговой деятельностью и экономическими потоками в логистических системах на стратегическом и оперативном уровне.

*Стратегические цели кафедры всегда были и остаются неизменны:*

удерживать лидирующее положение на региональном рынке образовательных услуг в сегменте «бизнес-образование»;

поддерживать авторитет и известность в научных и образовательных кругах;

обеспечивать высокое качество образовательных услуг и конкурентоспособность выпускников;

содействовать профессиональному развитию преподавателей.

Кафедра по праву может гордиться яркими страницами биографии, именами тех, кто стоял у истоков создания, кто обеспечивал и обеспечивает ее авторитет и востребованность сегодня.

История образования кафедры тесно связана с развитием экономических отношений на плановой основе (60-х гг. XX ст.), когда функционировала система Госснаба СССР, территориально-отраслевой принцип размещения производственных сил диктовал необходимость подготовки соответствующих времени квалифицированных специалистов для обеспечения функционирования всех звеньев и структур экономики на определенных территориях.

Для этого в нескольких экономических вузах страны организовали подготовку экономистов по материально-техническому снабжению, создали соответствующие кафедры и в Донецком государственном университете (прежнее название Донецкого национального университета). Подготовка таких специалистов началась впервые в 1970 г. в форме заочного обучения.

В 1971 г. был осуществлен набор студентов на специальность «Экономика и планирование материально-технического снабжения» трех форм обучения: дневную, вечернюю и заочную. А в 1972 г. была организована кафедра «Экономики и организации материально-технического снабжения» (первое название кафедры маркетинга).

Изменения в содержании образовательных программ подготовки кадров для реформируемой экономики отражались в названии кафедры. Так, курс на рыночный

механизм хозяйствования (90-х гг. XX ст.) обусловил открытие в 1988 г. специальности «Управление материальными ресурсами и организация оптовой торговли средствами производства», а кафедра стала называться «Управление материальными ресурсами».

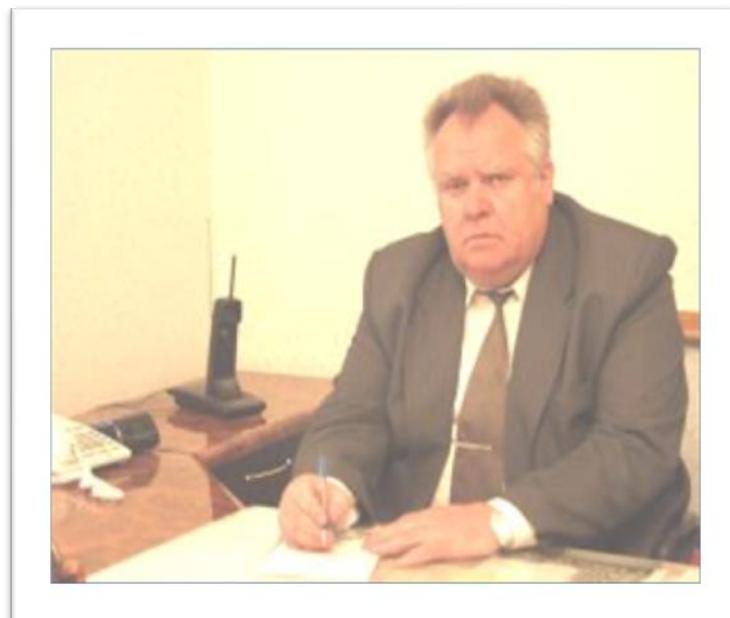
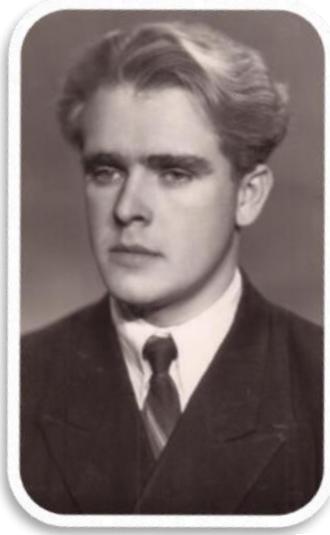
В 1994 г. приказом ректора Донецкого государственного университета В.П. Шевченко № 27/05 от 27 мая 1994 г. специальность «Управление материальными ресурсами и организация оптовой торговли средствами производства» была переименована на «Маркетинг» в связи с современным направлением в экономике. Соответственно и кафедра приобрела в этот период одноименное название.

В числе тех, кто заложил фундамент кафедры, доценты Белявцев М.И., Елизаров В.П., Вирабов С.А., Леонова Г.Д., Шестопалова Л.В., Марченко А.А., старший преподаватель Воробьева В.М.

За первые десять лет кафедра прошла период становления, сформировав дееспособный коллектив. Весомый вклад в развитие кафедры внесли преподаватели и сотрудники: к.э.н., доцент Мишищенко А. Я., старший преподаватель Назаренко Н. Н., заведующий лабораторией Кравцова В. Е., ассистент Семенистая Л. М., к.э.н., доцент Омельченко В. Я., к.э.н., доцент Кратт О. А., ассистент Мороз О. А., д.э.н., профессор Бритченко Г. И., к.э.н., доцент Гаджиев А. Г. В разработке хоздоговорных научно-исследовательских тем кафедры принимали активное участие штатные научные сотрудники: Булдаков Г. П., Постевой А. Г., Матлак Е. С., Лебедь Л. Т., Алексина Л. В., Макарец Л. А., Табунов Н. А., Гусева О. Н., Зирка В. А., Клешнина Л. И., Радько М. Б., Самсонова Т. В., Суханова А. И.



С 1972 г. по 2012 г. кафедру возглавлял Белявцев Михаил Иванович, к.э.н., профессор, академик АЭН Украины, заслуженный работник образования Украины.



Кафедра динамично развивалась, и в период с 2000 г. по 2012 г. профессорско-преподавательский состав кафедры насчитывал более 25 преподавателей: к.э.н., доцент Леонова Галина Дмитриевна, к.э.н., доцент Шестопалова Людмила Владимировна, доцент Марченко Анатолий Александрович, к.э.н., доцент Кузнецов Вячеслав Григорьевич, к.э.н., доцент Воробьев Валерий Николаевич, к.э.н., доцент Гриценко Сергей Иванович, д.э.н., профессор Баев Кузьма Антонович, к.э.н., доцент Николайчук Валерий Евстафиевич, к.э.н., доцент Иваненко Лариса Михайловна, к.э.н., доцент Прозорова Ирина Виленовна, к.э.н., доцент Подольский Ростислав Юрьевич, к.э.н., доцент Боенко Елена Юрьевна, к.э.н., доцент Калиниченко Максим Петрович.



Эстафету от опытных преподавателей приняла молодежь: Таранич Андрей Владимирович, к.э.н., доцент; Беспятая Марина Николаевна, к.э.н., доцент; Божко Елена Васильевна, к.э.н., старший преподаватель; Свиридко Светлана Васильевна,

к.э.н., ассистент; Алтухова Ирина Николаевна к.э.н., ассистент; Какодей Антонина Александровна, к.э.н., ассистент; Святелик Наталья Петровна, ассистент; Лисичный Дмитрий Николаевич, ассистент; Козарук Анжела Ярославовна, ассистент.



Главный лозунг кафедры – реализация практико-ориентированного подхода в обучении – обеспечивался посредством привлечения к преподавательской деятельности специалистов-практиков из числа работодателей предприятий Донецкой области.

За время существования кафедры было подготовлено более пяти тысяч профессиональных специалистов по материально-техническому снабжению, управлению материальными ресурсами, маркетингу и логистике, благодаря которым предприятия успешно воплощают в жизнь современные маркетинговые, логистические программы и креативные сбытовые стратегии.

С 2014 г. кафедра пережила сложное время, ей пришлось отстаивать свое право на существование. Но принципы, заложенные М.И. Белявцевым, помогли членам кафедры справиться со всеми задачами, которые ставило руководство Донецкого национального университета и Донецкой Народной Республики в этот период.

А задач было немало, т. к. переход системы образования Донецкой Народной Республики на российские стандарты основного общего и среднего общего образования поставил перед университетом новые задачи.

Стоит отметить, что в 2015 г. под руководством молодого амбициозного руководителя к.э.н., доцента Максима Петровича Калиниченко был взят ориентир на диверсификацию образовательных профилей (*в данный момент он прервал связь с кафедрой и работает в Российской Федерации*).

Более 20 лет на кафедре маркетинга преподавался целый комплекс дисциплин, которые тесно связаны с предметными областями подготовки бакалавров по специальности «Логистика» (логистика, управление материальными ресурсами, экономика коммерческой деятельности, микрологистика и др.). Кафедра маркетинга первой в Украине разработала и преподавала учебную дисциплину «Логистика»

(1993 г.) для студентов экономического факультета ДонНУ. Многие выпускники специальности «Маркетинг» успешно работали и работают в отделах сбыта, снабжения и выполняют функции логистов.

Справедливость восторжествовала, и 2016 г. к подготовке специалистов по маркетингу добавился профиль «Логистика».

Успешно прошло лицензирование бакалавриата по профилю «Логистика». С этого момента кафедру возглавила доктор экономических наук, доцент Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна. В настоящее время учебный процесс, учебно-методическую, научно-исследовательскую, профориентационную, воспитательную работы на кафедре маркетинга и логистики обеспечивают: д.э.н., профессор Петенко И.В., к.э.н., профессор Белявцев М.И., к.э.н., доцент Беспятая М.Н., к.э.н., доцент Дудник В.В., к.э.н., доцент Кужелева А.А., к.э.н. Божко Е.В., к.э.н. Молохова Я.О., к.э.н. Чижова Н.Е., ассистент Зайчук А.С., ассистент Лисичный Д.Н.

Для усиления качества преподавания к реализации учебного процесса привлекаются специалисты со смежных кафедр и разных сфер деятельности.

Учебной кафедральной лабораторией руководит заведующий лабораторией Хархардина Л.М., в ее подчинении – старший лаборант Тоцкая О.А. и лаборант Чернецкая С.О.

Кафедра поддерживает дружеские связи и активно участвует в проводимых научных, научно-методических и образовательных мероприятиях Московского государственного университета имени Ломоносова, Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, Московского университета им. С.Ю. Витте, Луганского государственного университета имени Владимира Даля, Сибирского государственного университета науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, Северо-Кавказского федерального университета, Донского государственного технического университета, Института сферы обслуживания и предпринимательства, г. Шахты и других образовательных организаций.

На базе кафедры проходит ряд научных мероприятий, среди них: научные семинары «Интегрированный подход в логистике: теория и практика» и «Иновационные подходы в маркетинге и логистике»; круглые столы: «Глобальные тенденции развития бизнес-образования» и «Актуальные проблемы маркетинга и логистики в социально-экономических системах»; внутриуниверситетский конкурс социальной рекламы.

Кроме участия в ежегодно проводимых на факультете конференциях, кафедра маркетинга и логистики инициировала проведение научно-методического семинара «Маркетинг и логистика в системе конкурентоспособного бизнеса», целью которого был обмен научными взглядами, идеями, мнениями и опытом в области исследования и решения теоретических и практических проблем маркетинга и логистики. Это позволило объединить ученых и практикующих специалистов для популяризации логистики и маркетинга в широкие массы и стимулирования профильной научно-исследовательской деятельности в сфере теории и практики (08 февраля 2022 года).

По результатам научно-методического семинара готовится к публикации монография.

Целенаправленная и эффективная научная работа привела к активизации публикационной деятельности. За последние 5 лет преподаватели кафедры участвовали в написании 19 монографий и 352 научных публикаций, издано более 40 учебных и учебно-методических пособий.



В рамках научной работы на кафедре профессорско-преподавательским составом выполняется инициативная научно-исследовательская тема «Формирование механизмов управления социально-экономическими системами на основе маркетингового и логистического подходов» (Г-19/42) (руководитель: д.э.н., доцент Ибрагимхалилова Т.В.).

Научно-исследовательская работа студентов осуществляется под руководством преподавателей кафедры и ориентирована на формирование способности обучающихся реагировать на изменения рынка, принимать нестандартные решения, действовать самостоятельно и творчески. Студенты принимают участие в конкурсах научных работ, конференциях, олимпиадах.

Реализация такого подхода позволила 595 студентам кафедры на протяжении 2015-2022 гг. принять участие в различного рода научных мероприятиях и одержать 180 побед, самостоятельно и в соавторстве опубликовать 401 статью, принять участие в 123 научных мероприятиях.

За 50 лет существования кафедра сформировала модель подготовки специалистов, отвечающую современным запросам и ориентированную на прогрессивные современные подходы к организации и проведению учебного процесса с учетом отечественного и мирового опыта образования.

На кафедре маркетинга и логистики на сегодняшний день сложился целеустремленный дружный и творческий коллектив, понимающий проблемы и стремящийся исправить недостатки, а инициативная позиция коллектива кафедры позволяет с оптимизмом смотреть в светлое будущее.

*Материалы предоставлены  
Ибрагимхалиловой Т. В.,  
д-ром экон. наук, доцентом,  
заведующим кафедрой маркетинга и  
логистики  
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

## 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 «канкета», 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. Воробьев**

Свидетельство о государственной регистрации № 364 от 18.01.2016 г.

Адрес редакции:  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«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 29.06.2022 г.  
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.  
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 16,37  
Тираж 100 экз. Заказ № 16-Май-88

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«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.