

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СЕРИИ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ»**

Выпуск 28

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

**Донецк
2022**

УДК 351.82(060.55)

ББК Ф033.141я54

Г72

Г72 ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ». Сборник научных работ серии «Государственное управление». Вып. 29: Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ ВПО «ДОНАУИГС». – Донецк: ДОНАУИГС, 2022. – 125 с.

В сборнике научных работ представлены результаты научных исследований направления подготовки «Экономика и управление народным хозяйством». Рассмотрены теоретические и практические аспекты государственного управления экономикой, организации и управления предприятиями, отраслями, комплексами (промышленностью) региональной экономики, а также менеджмента в социальной сфере.

Сборник рассчитан на научных и практических сотрудников, преподавателей высшей школы, аспирантов, магистров и студентов.

УДК 351.82(060.55)

ББК Ф033.141я54

Сборник научных работ серии «Государственное управление» включён в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ). Договор № 39-02/2019 от 07.02.2019.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Министерства информации Донецкой Народной Республики серии ААА 000066 от 16.11.2016 г.

В соответствии с решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики (Приказ № 1134 от 01.11.2016 г.) сборник научных работ серии «Государственное управление» включён в Перечень рецензируемых научных изданий.

Учредитель: ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

Главный редактор:

Братковский М.Л. – доктор наук по государственному управлению, профессор, ДОНАУИГС

Заместитель главного редактора:

Гурий П.С. – кандидат наук по государственному управлению, доцент, ДОНАУИГС

Редакционная коллегия:

Бессонова Е.А. – доктор экономических наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Юго-Западный государственный университет» Российской Федерации

Гончаров В.Н. – доктор экономических наук, профессор, Луганский национальный аграрный университет

Докторова Н.П. – кандидат наук по государственному управлению, доцент, ДОНАУИГС

Костина Л.Н. – кандидат наук по государственному управлению, доцент, ДОНАУИГС

Макеева О.А. – чрезвычайный и полномочный посол Донецкой Народной Республики в Российской Федерации

Ободец Р.В. – доктор экономических наук, доцент, ДОНАУИГС

Ободец Я.В. – кандидат наук по государственному управлению, доцент, ДОНАУИГС

Пономаренко Б.Т. – доктор исторических наук, профессор, Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации

Пономаренко Е.В. – доктор наук по государственному управлению, профессор ДОНАУИГС

Третьяк В.В. – доктор экономических наук, профессор, Автономная некоммерческая организация высшего образования «Международный банковский институт» Российской Федерации

Чернецкий В.Ю. – доктор наук по государственному управлению, ДОНАУИГС

Шемяков А.Д. – доктор экономических наук, доцент, ДОНАУИГС

Технические секретари:

Козлов В.С. – ответственный секретарь, доктор экономических наук, доцент, ДОНАУИГС

Якимчак А.А. – технический секретарь

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а.

Телефон: (062) 337-22-46

Издаётся по решению учёного совета ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»

© ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА, МЕХАНИЗМЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ ЕЁ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ

Балабенко Е.В.

Туризм на особо охраняемых природных территориях
Донецкой Народной Республики..... 5

Выголко Т.А., Яценко Я.Р.

Особенности реализации государственной политики
в сфере закупок в Донецкой Народной Республике 15

Гурий П.С., Пугачева К.Е.

Становление и развитие публичного
управления в Донецкой Народной Республике:
передний край исследований и разработок 29

Перевозчикова Н.А., Чигарев Д. А.

Направления повышения эффективности судебной системы 39

Раздел II

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК СОСТАВЛЯЮЩИМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Докторова Н. П., Седько В. А.

Научно-методический подход к оценке результативности
принятого управленческого решения..... 50

Шумаева Е.А., Великохатько С.В.

Корпоративное управление как инструмент реализации
корпоративной власти 61

Раздел III

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И КОМПЛЕКСАМИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Баранник Ю. Г., Романинец Р.Н.

Факторы и методы повышения конкурентоспособности
продукции предприятий в период кризиса..... 73

Крючкова К. А.

Разработка программы корректировки системы
налогообложения отечественных товаропроизводителей 89

Кузьменко М.И., Лоскутова В.В.

Особенности управления рекламной деятельностью
в условиях современных вызовов 98

Шепилова В.Г., Черкашина Т.В.

Теоретические подходы к управлению рисками в проектах
государственно-частного партнерства в туризме 107

Раздел I
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА, МЕХАНИЗМЫ, МЕТОДЫ
И ТЕХНОЛОГИИ ЕЁ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ

УДК 338.48:502.4

DOI 10.5281/zenodo.7437476

ТУРИЗМ НА ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ
ТЕРРИТОРИЯХ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

БАЛАБЕНКО Е.В.,
канд.экон.наук, доцент, доцент кафедры
менеджмента строительных организаций ГОУ
ВПО «Донбасская национальная академия
строительства и архитектуры», Макеевка,
Донецкая Народная Республика

Статья посвящена изучению проблем развития туризма на особо охраняемых природных территориях Донецкой Народной Республики. Автор статьи придерживается позиции, что развитие рекреационного богатства страны требует в первую очередь правового обеспечения. В материале обосновывается необходимость присвоения объектам природно-заповедного фонда статуса объектов недвижимости, что позволит использовать территории не только как природоохранные, но и как рекреационные (туристические).

***Ключевые слова:** туризм, особо охраняемые природные территории, рекреация, природно-заповедный фонд, объект недвижимости, концепции развития экологического туризма.*

TOURISM IN SPECIALLY PROTECTED NATURAL AREAS OF
THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

BALABENKO E.V.,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate
Professor of the Department of Management of
Construction Organizations of the State
Educational Institution of Higher Professional
Education «Donbass National Academy of Civil
Engineering and Architecture»,
Makeevka, Donetsk People's Republic

The article is devoted to the study of the problems of tourism development in specially protected natural areas of the Donetsk People's Republic. The author of the article adheres to the position that the development of the country's recreational wealth

requires, first of all, legal support. The material substantiates the need to assign the status of real estate objects to the objects of the natural reserve fund, which will allow the use of territories not only as environmental protection, but also as recreational (tourist).

Keywords: *tourism, specially protected natural areas, recreation, natural reserve fund, real estate, concepts for the development of ecological tourism.*

Постановка проблемы. В вопросах территориальной охраны природы Донецкой Народной Республики очень важной является проблема оценки эффективности функционирования особо охраняемых природных территорий. Эффективность функционирования особо охраняемых природных территорий необходимо рассматривать не только с позиции природоохранного использования, но и с позиции рекреационного – туристического, что в свою очередь побуждает развитие профильного бизнеса, создание государственно-частных партнерств, получение необходимых выгод для сохранения и развития потенциала природно-заповедного фонда Республики.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и практические подходы к развитию туризма и рекреационного потенциала рассматривались в работах таких отечественных и зарубежных ученых как Александрова В.В., Белозеровой Н.И., Джанджугазова Е.А., Шепиловой В.Г. и других.

Вопросы, связанные с сохранением природно-заповедного фонда освещены в трудах Богославской А.В., Лукьянченко Н.Ю., Овчаренко Л.А, Русецкой Г.Д. и прочих.

В то же время, не смотря на значительные достижения в изучении вопросов связанных с развитием рекреационного потенциала и с сохранением природно-заповедного фонда, элементы развития туризма на особо охраняемых природных территориях отдельно-взятого образования требуют дальнейших исследований.

Целью статьи является определение возможности развития туризма на особо охраняемых природных территориях Донецкой Народной Республики.

Методы исследования. Для изучения потребности развития

туризма на особо охраняемых природных территориях использовались научные методы исследования такие как: системного подхода, изучения картографических и проектных материалов.

Информационной базой исследования стали нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы, связанные с эффективным использованием особо охраняемых природных территорий, материалы министерств и ведомств Донецкой Народной Республики, научные труды и Интернет-ресурсы.

Основной материал исследования. Экологический туризм – один из наиболее популярных видов туризма. Его миссия состоит в приобщении людей к природе с формированием бережного к ней обращения и стремления ее сохранения в максимально нетронutom виде. С самого начала появления туризма как такового общение с окружающей средой было одним из основных мотивов путешествий.

Донецкая Народная Республика – государство, сочетающее в себе промышленную мощь, рекреационное богатство, интеллектуальный потенциал, разнообразие природных и историко-культурных ресурсов. Республика имеет выгодное географическое положение, на юго-востоке граничит с Ростовской областью Российской Федерации, а с юга омывается Азовским морем [1].

Донецкая Народная Республика «богата» своими уникальными природными территориями. Природно-заповедный фонд Донецкой Народной Республики состоит из 121 объектов особо охраняемой природной территории (рис. 1).

Известные на весь мир:

1. Республиканский ландшафтный парк «Донецкий кряж» свое название получил в честь главной возвышенности Донецкого края. Парк расположен на территории Амвросиевского района Донецкой области возле села Артемовка и Шахтерского района Донецкой области возле сел Сауровка и Петровское. Общая площадь - 7463.52 га.

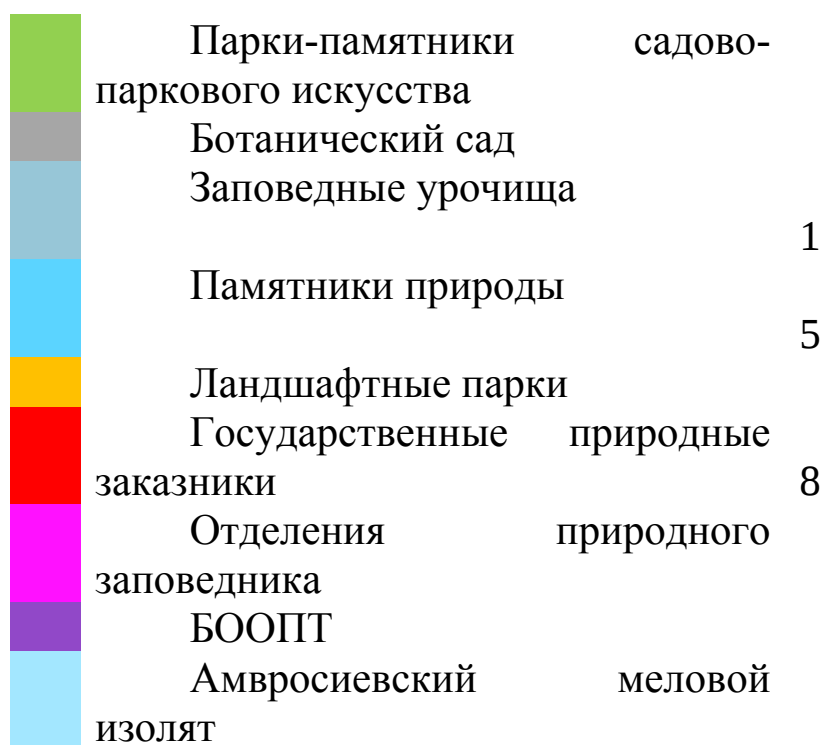
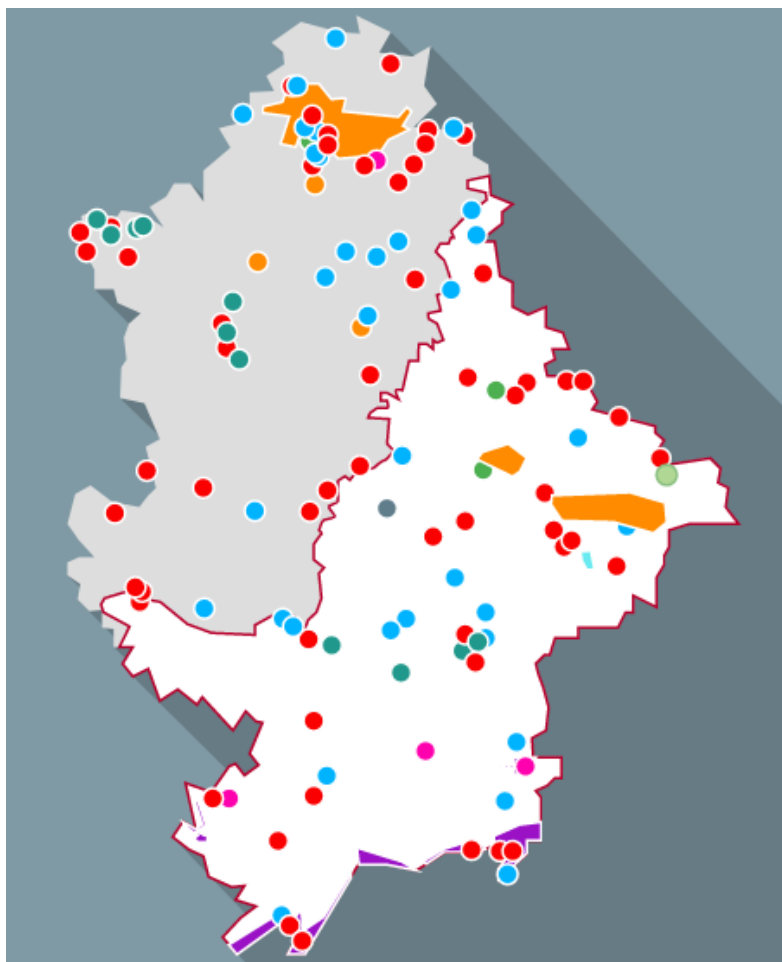


Рис. 1. Особо охраняемые природные территории ДНР [2]

На территории парка расположен курган Саур-Могила с одноименным мемориальным комплексом, овеянный легендами и историями о героях разных времен. Выкопировка карты республиканского ландшафтного парка «Донецкий кряж» представлена на рис. 2.

2. Республиканский ландшафтный парк «Зуевский» расположен в окрестностях с. Зуевка и г. Харцызска. Общая площадь - 1532,30 га. Территория парка представляет собой уникальный уголок природных богатств Донбасса. Необыкновенные ландшафты с привлекательными живописными высотами, степными участками и байрачными лесами, реками и водохранилищами зачаровывают своей красотой.

Парк создан с целью сохранения биоразнообразия региона, а также для развития экологического туризма и отдыха в природных условиях.

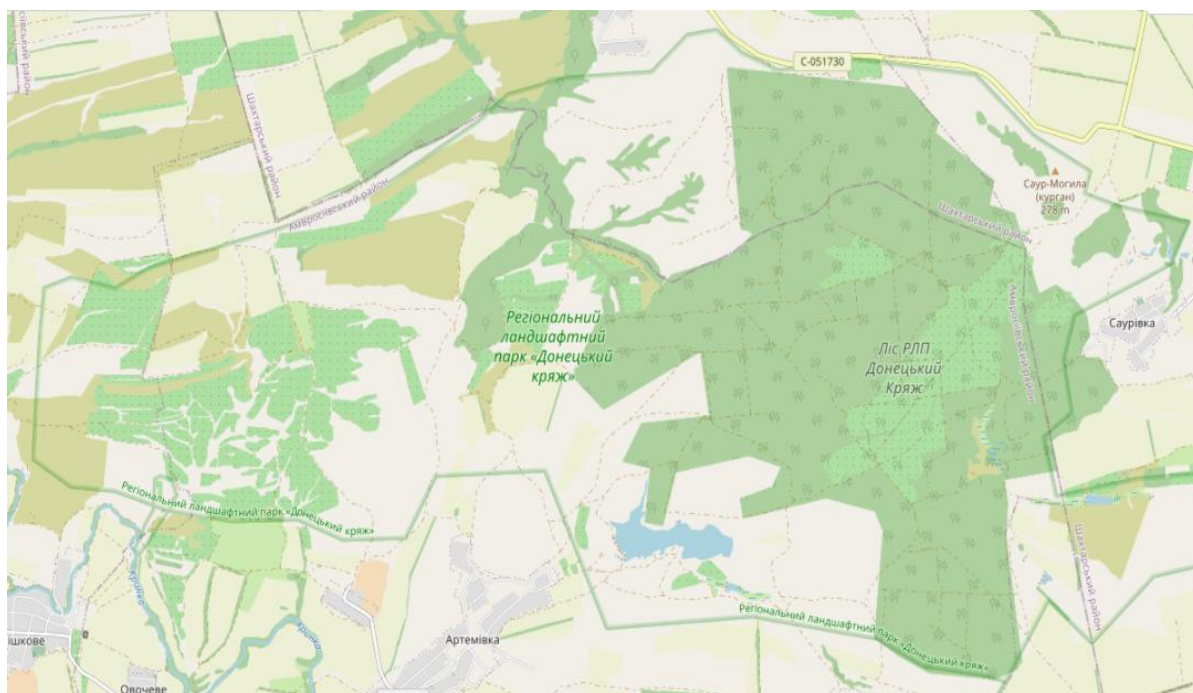


Рис. 2. Республиканский ландшафтный парк «Донецкий кряж» [3]

Выкопировка карты республиканского ландшафтного парка «Зуевский» представлена на рис. 3.

3. Биосферная особо охраняемая природная территория республиканского значения «Хомутовская степь – Меотида» расположена на землях Новоазовского и Тельмановского районов Донецкой Народной Республики суммарная площадь объекта 16551,78 га, в состав особо охраняемой природной территории включена акватория Азовского моря площадью 7746,4205 га.

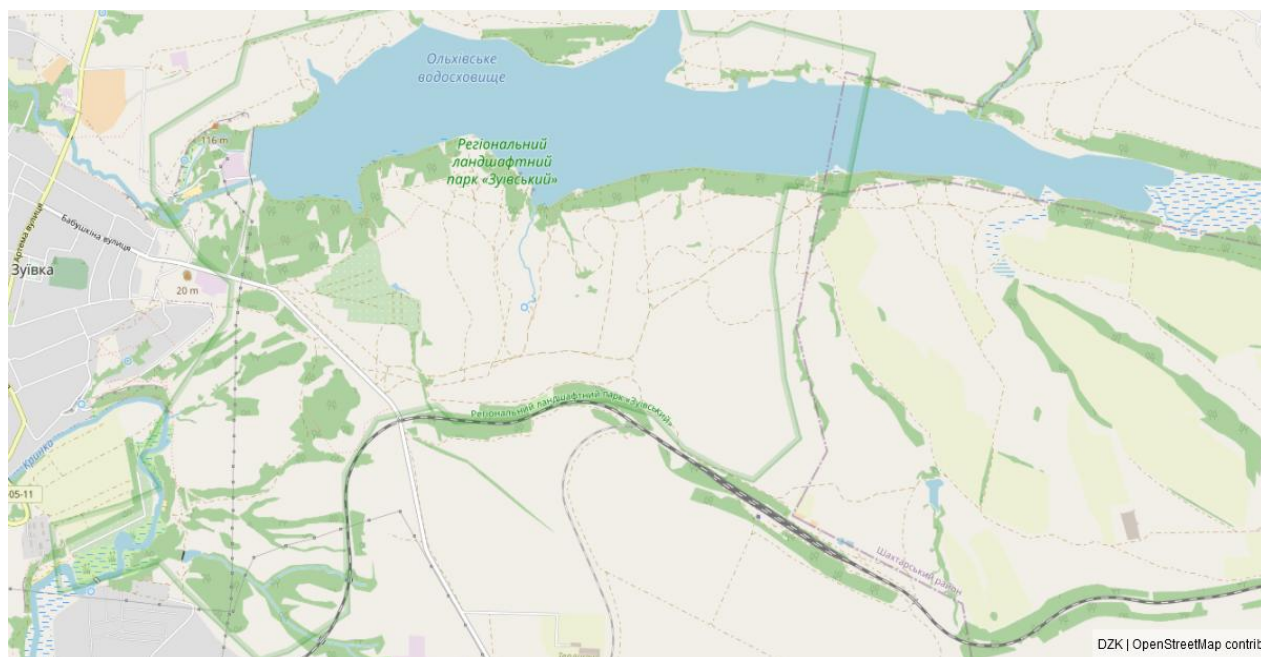


Рис. 3. Республиканский ландшафтный парк «Зуевский» [3]

Данный природоохранный конгломерат объединил 9 особо охраняемых природных территорий Новоазовского и Тельмановского района Донецкой Народной Республики, а именно: два отделения украинского степного природного заповедника (Кальмиуское и Хомутовская степь), часть национального парка «Меотида», три государственных заказника (Бакай Кривой косы, Еланчанские бакай и Кривокосский лиман), часть регионального ландшафтного парка «Меотида» и два памятника природы (Кривая коса и Пещера).

Выкопировка карты биосферной особо охраняемой природной территории республиканского значения «Хомутовская степь – Меотида» представлена на рис. 4.



Рис. 4. Биосферная особо охраняемая природная территория республиканского значения «Хомутовская степь – Меотида» [3]

4. Донецкий ботанический сад – один из крупнейших по площади ботанических садов в Европе.

Донецкий ботанический сад расположен на границе городов Донецк и Макеевка. Магистральная дорога (проспект Ильича), связывающая эти два города, разделяет Сад на два крупных участка: Южный, или «Дендрарий» и Северный массивы. Общая площадь Сада – 203 га.

Донецкий ботанический сад создавался, прежде всего, как научно-исследовательский институт, способный решать экологические проблемы промышленных регионов. Это означало, что накопление традиционных ботанических коллекций на его территории должно сочетаться с фундаментальными исследованиями в области интродукции растений, промышленной ботаники, изучения и охраны растительного покрова Донбасса.

Выкопировка карты Донецкого ботанического сада представлена на рис. 5.

Особо охраняемые природные территории Донецкой Народной Республики обладают огромным потенциалом для решения задачи привлечения туристических потоков. К сожалению,

они мало используются, основной причиной является отсутствие правоустанавливающих документов на выделенные территории. На сегодняшний день из всех объектов природно-заповедного фонда, только 4 имеют статус сформированных объектов недвижимости («Саур Могила», «Хомутовская степь – Меотида», «Ботанический сад» 2 участка). Остальные объекты природно-заповедного фонда Донецкой Народной Республики не имеют соответствующего градостроительного, земельного и правового обоснования.



Рис. 5. Донецкий ботанический сад [3]

Как показывает мировая практика, природные достопримечательности на объектах природно-заповедного фонда с определенным статусом сохранены и представлены для посетителей гораздо лучше, чем на территориях без такого статуса. Они являются одними из самых привлекательных мест для

туристов. Поэтому существуют специальные категории особо охраняемых природных территорий, для которых изначально предопределены задачи не только природоохранные, но и рекреационные. Это, прежде всего, национальные и природные парки, на территории которых возможно обеспечивать развитие экологического туризма с учетом:

- обеспечения условий для привлечения и упорядочивания турпотока;

- развития функционального обустройства и инфраструктуры, включая такую, которая способствует уменьшению негативного воздействия на природу;

- вовлечение пока неиспользуемого экотуристского потенциала;

- создание условий для доступности, безопасности и комфортности посетителям.

Сегодня на территории Республики основной проблемой является чрезмерная разбросанность территорий и объектов природно-заповедного фонда среди органов исполнительной власти и научных учреждений, применяемое нормативно-правовое поле не отвечает современным требованиям и европейским стандартам.

Значительной проблемой развития и учета объектов природно-заповедного фонда остается несогласованность законодательства - земельного, лесного, природоохранного и законодательства о местном самоуправлении в части урегулирования отношений в сфере заповедного дела, требует внесения соответствующих изменений и разработки новых законодательных актов.

В части туристического потенциала на законодательном уровне необходимо запланировать разработку Концепции развития экологического туризма Донецкой Народной Республики, назначение которой – установление путей развития этой деятельности, в том числе, и на особо охраняемых природных территориях. В рамках Концепции, в частности, предусмотреть создание правил обустройства экологических троп, туристских и

прогулочных маршрутов, мест наблюдения за животными в состоянии естественной свободы (основа разработки последующих регламентов). Также в рамках Концепции необходимо определить условия для развития удобной инфраструктуры обслуживания посетителей. Реализация концепции будет способствовать привлечению инвесторов, стимулированию развития профильного бизнеса, созданию государственно-частных партнерств.

Выводы. Подводя итоги, необходимо отметить, что особо охраняемые природные территории считаются наиболее благоприятными для развития туризма страны в целом и экологического туризма в частности.

Донецкая Народная Республика имеет колоссальный многовекторный потенциал развития. Развитие туризма в Республике нуждается в охраняемых территориях, а им, в свою очередь, необходим доход, который дает туризм. Но, чтобы не допустить негативных последствий, необходимо гармоничное управление экологическим туризмом на особо охраняемых природных территориях с аккуратным регулированием рекреационных нагрузок. В части урегулирования вопроса развития данного направления большая роль принадлежит праву.

Список использованных источников

1. Туризм [Электронный ресурс]. – URL: <https://минспорт.рус/travel>
2. Природно-заповедный фонд. Интерактивная карта. [Электронный ресурс]. – URL: <https://gkecopoldnr.ru/nrf-dpr/>
3. Открытые данные земельного кадастра [Электронный ресурс]. – URL: https://kadastr.live/?dzk__pzf=true#11.6/47.0727/38.0942

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЗАКУПОК В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

ВЫГОЛКО Т.А.,
канд. экон. наук, доцент, доц. кафедры
экономической теории и государственного
управления, ГОУВПО «Донецкий
Национальный технический университет»,
Донецк, Донецкая Народная Республика

ЯЦЕНКО Я.Р.,
магистрант, Магистратура государственного
управления, ГОУВПО «Донецкий
Национальный технический университет»,
Донецк, Донецкая Народная Республика

В статье рассмотрены особенности реализации государственной политики в сфере закупок в Донецкой Народной Республике. Проведен анализ эффективности управления системой государственных закупок в ДНР. Определены основные проблемы в осуществлении государственной политики в сфере закупок в ДНР.

***Ключевые слова:** государственные закупки, система государственных закупок, управление, процедура закупок.*

FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY IN THE FIELD OF PROCUREMENT IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

VYGOLOKO T.A.,
Candidate of Economics Sci., Associate Professor,
Department of economic theory and public
administration,
SEEHPE «Donetsk National Technical University»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

YATSENKO Ya.R.,
Undergraduate, Master of Public Administration,
SEEHPE «Donetsk National Technical University»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

The article discusses the specifics of the implementation of state policy in the field of procurement in the Donetsk People's Republic. The analysis of the effectiveness of the management of the public procurement system in the DPR is carried out. The main problems in the implementation of state policy in the field of procurement in the DPR are identified.

Keywords: *public procurement, public procurement system, management, procurement procedure.*

Постановка задачи. Осуществление в Донецкой Народной Республике государственных закупок товаров (работ, услуг) для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее – закупки) связано с выполнением ряда основных задач, касающихся обеспечения обороноспособности страны, функционирования социально значимых отраслей экономики (здравоохранения, образования, социального обеспечения), развития науки, культуры и т.д.

При этом одним из основных условий успешного решения таких задач является соответствующая организация процесса проведения закупок, поскольку только так возможно, с одной стороны, обеспечить упорядочение отношений между заказчиками и потенциальными участниками, противодействие коррупции в этой сфере, рациональное расходование бюджетных средств, а, с другой стороны, содействовать активному участию субъектов хозяйствования в процедурах закупок и развитию добросовестной конкуренции между ними. А поэтому только путем надлежащего правового урегулирования отношений, связанных с закупками, возможно решение указанных задач.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением государственных закупок в Донецкой Народной Республике занимались следующие авторы: Куш Л. И. [1], Колесник В.В. [2], Черкасская Н.В. [3] и др.

Данные авторы рассматривали осуществление государственных закупок не как системы, а как отдельные аспекты изучаемой темы – законодательство, перспективы развития. В то же время, вопросы реализации государственной политики в сфере

закупок в Донецкой Народной Республике со стороны системного подхода не нашли достаточного отражения в научной литературе.

Актуальность. Одной из определяющих функций государства является обеспечение общественных благ, например, правопорядок, национальная безопасность, функционирование экономики, предоставление социальной защиты, охрана окружающей среды, финансирование которых, осуществляется государством за счет средств, аккумулируемых в бюджетах и целевых внебюджетных фондах различных уровней, а также за счет средств налогоплательщиков.

В текущей деятельности и при реализации тех или иных государственных программ, осуществляя свои целевые функции, государство сталкивается с проблемой материально-технического обеспечения.

Как правило, эта проблема решается путем приобретения необходимых материальных и иных ресурсов на рынке товаров, работ и услуг. Этот процесс принято называть государственными закупками или закупками для государственных нужд.

В связи с вышеизложенным, изучение вопроса реализации государственной политики в сфере закупок в Донецкой Народной Республике является актуальным в настоящее время.

Цель статьи. Рассмотреть особенности реализации государственной политики в сфере закупок в Донецкой Народной Республике.

Изложение основного материала исследования. В Донецкой Народной Республике так же, как и в других странах предусмотрена возможность получения госзаказа. В ДНР регулирование госзакупок происходит по следующим нормативным правовым актам – табл. 1.

Процедура осуществления государственных закупок в ДНР до 01.04.2021 г. выполнялась с помощью тендеров на электронной торговой площадке (ЭТП) Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики. Указом №87 от 25.03.2021 г.

работа ЭТП была приостановлена и государственные закупки осуществляются по прямой заявке предприятию-поставщику.

В соответствии с рядом принятых нормативных правовых актов с 1 сентября 2021 года закупка товаров, работ и услуг за счет бюджетных средств и средств от приносящей доход деятельности на территории Донецкой Народной Республики осуществляется посредством электронной торговой площадки «Е-торги». Оператором ЭТП выступает Государственное Учреждение «Служба Государственного Заказа».

Таблица 1

Нормативные правовые акты, регулирующие деятельность в сфере госзакупок ДНР (составлено автором на основании [4], [5], [6])

Нормативный акт	Основные положения
Постановление Совета Министров ДНР от 31.05.2016 г. № 7-2 «Об утверждении Временного Порядка о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства и собственные средства предприятий в ДНР».	Регулирует отношения, направленные на эффективное использование денежных средств, создание конкурентной среды в сфере закупок, обеспечение гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращение коррупции и других злоупотреблений в сфере закупок товаров, работ и услуг, определяет сроки и процедуры осуществления закупок.
Постановление Правительства Донецкой Народной Республики от 05 апреля 2019 г. № 6-4 «Об определении периода для проведения закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике».	Устанавливает, что при осуществлении закупок за бюджетные средства в соответствии с Временным порядком о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в Донецкой Народной Республике, утвержденного Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 31.05.2016 г. №7-2, бюджетным периодом является календарный квартал.

Нормативный акт	Основные положения
Постановление Правительства Донецкой Народной Республики от 23.04.2021 №25-9 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг, осуществляемых за бюджетные средства и средства от приносящей доход деятельности».	Определяет оператором электронной торговой площадки на территории Донецкой Народной Республики государственное учреждение «Служба государственного заказа» (ИКЮЛ 51020412). Утверждает Порядок проведения закупок товаров, работ и услуг за счет бюджетных средств и средств от приносящей доход деятельности в ДНР. Определяет основания для освобождения от процедуры закупки товаров, работ и услуг за бюджетные средства и средства от приносящей доход деятельности, полученные бюджетными учреждениями. Предусмотрено, что закупка товаров, работ и услуг для нужд обороны, обеспечения государственной безопасности, правоохранительной деятельности, деятельности органов и учреждений юстиции, обеспечения деятельности органов и подразделений в сфере гражданской обороны, чрезвычайных ситуаций и ликвидации последствий стихийных бедствий проводится в соответствии с Порядком.

Электронная торговая площадка «Е-торги» – это аналитическая информационная система, которая обеспечивает не только комплексную автоматизацию, но и оптимизацию закупочной деятельности предприятий/учреждений с государственным участием и коммерческих организаций в части планирования, подготовки, проведения и контроля результатов закупок.

Данный программно-аппаратный комплекс имеет ряд существенных преимуществ. Он позволяет:

- сократить продолжительность процедуры закупки и количество сопровождающих ее документов;
- обеспечить безопасность и максимальную прозрачность закупок;
- упростить коммуникации между участниками;

- предоставить равные права участникам закупок и развить добросовестную конкуренцию;

- снизить возможность злоупотребления доминирующим положением.

Таким образом, электронная торговая площадка «Е-торги» предлагает участникам:

- быструю регистрацию;
- простой интерфейс и гибкие настройки;
- готовые формы заявки, уведомлений, извещений и т.д.;
- удобную отчетность по закупкам и контрактам;
- информативные инструменты аналитики;
- экономию времени и финансовых расходов на организацию и проведение закупок.

Команда специалистов Службы Государственного Заказа гарантирует пользователям системы сопровождение на всех этапах:

- поиск коммерческого предложения для обоснования начальной максимальной цены контракта;
- расширенная техническая поддержка, помощь с работой на ЭТП в Аналитической информационной системе;
- в краткосрочной перспективе повышение квалификации специалистов по закупкам, в том числе в формате самостоятельного дистанционного обучения [7].

Информация о планах закупок публикуется на специальном сайте единой информационной системе в сфере закупок – <http://zakupki.govdnr.ru>. На сайте доступна система, с помощью которой можно увидеть план закупок на конкретный период. Также есть раздел, в котором публикуются все актуальные объявления [8].

Практика применения Временного порядка указывает на наличие некоторых проблем, возникающих в процессе организации закупок, которые обусловлены:

Во-первых, привлечением к участию в организации процедур закупок значительного круга государственных органов управления, что является причиной существенных временных и бюджетных

затрат, которые к тому же достаточно часто не достигают основной цели, то есть заключения договора о закупке;

Во-вторых, высоким уровнем децентрализации закупок, что существенно увеличивает количество проводимых процедур и расходы бюджетных средств;

В-третьих, необеспечением надлежащей защиты прав и законных интересов участников, что негативно влияет на их заинтересованность в участии в процедурах закупок.

В Донецкой Народной Республике закупки осуществляются исключительно в рамках децентрализованной модели закупок, что является причиной, с одной стороны, привлечения широкого круга заказчиков – государственных органов власти и органов местного самоуправления, подведомственных им учреждений, организаций и предприятий, в том числе созданных с участием этих органов, а с другой стороны, проведения большого количества процедур закупок и, как следствие, нерационального использования бюджетных средств.

В соответствии с Временным Порядком о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства и собственные средства предприятий в ДНР предусмотрено использование смешанной модели закупок, поскольку Главой ДНР, Советом Министров ДНР (главой местной администрации) полномочия на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), планирование закупок, заключение государственных контрактов, их исполнение, в том числе на приемку поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, обеспечение их оплаты для нескольких органов исполнительной власти (органов власти территориальной громады) либо учреждений ДНР (коммунальных учреждений) могут быть возложены на орган исполнительной власти (орган власти территориальной громады) либо учреждение ДНР (коммунальное учреждение), в том числе специально созданное в этих целях. А порядок взаимодействия заказчиков с уполномоченными органами либо учреждениями ДНР определяется решениями о создании таких органов, учреждений

либо решениями о наделении их полномочиями в соответствии с настоящей статьей.

В рамках реализации принципа открытости и прозрачности информации на всех стадиях закупок товаров, работ и услуг, необходимых для обеспечения деятельности распорядителей и получателей бюджетных средств, заказчиками Донецкой Народной Республики в 2021 г. на веб-портале по вопросам закупок за бюджетные средства обнародовано 1668 объявлений о проведении процедур закупки и об их результатах с общим количеством лотов 3117, состоялось 931 процедур и заключено 1822 договоров о закупке. В 2020 г. было обнародовано 1137 объявлений о проведении процедур государственных закупок на 2725 лотов, состоялось 764 процедур и заключено 1801 договоров о закупке. В 2019 г. на веб-портале по вопросам закупок за бюджетные средства (далее – веб-портал) обнародовано 1785 объявление о проведении процедур закупки на 3326 лотов. Состоялись (полностью или частично по лотам) 1 113 из проведенных процедур, в результате чего было заключено 2157 договоров о закупке, рис. 1.

Структура заказчиков, которые в 2019-2021 гг. осуществляли процедуры закупки, в зависимости от сферы их деятельности представлена на рис. 2. Данная структура отображает изменения в процентном соотношении заказов за период времени 2019-2021 гг.

Оценивая результативность (рис. 3) осуществленных за бюджетные средства закупок в Донецкой Народной Республике, заказчиков можно сгруппировать по трем категориям эффективности, а именно:

- заказчики, у которых 100% осуществляемых процедур закупок привели к заключению договоров;

- заказчики, у которых доля осуществляемых процедур завершилась заключением договоров, составила не менее половины ($\geq 50\%$ на $< 100\%$);

- заказчики, у которых менее половины ($< 50\%$) из осуществленных процедур привели к заключению договора [9].

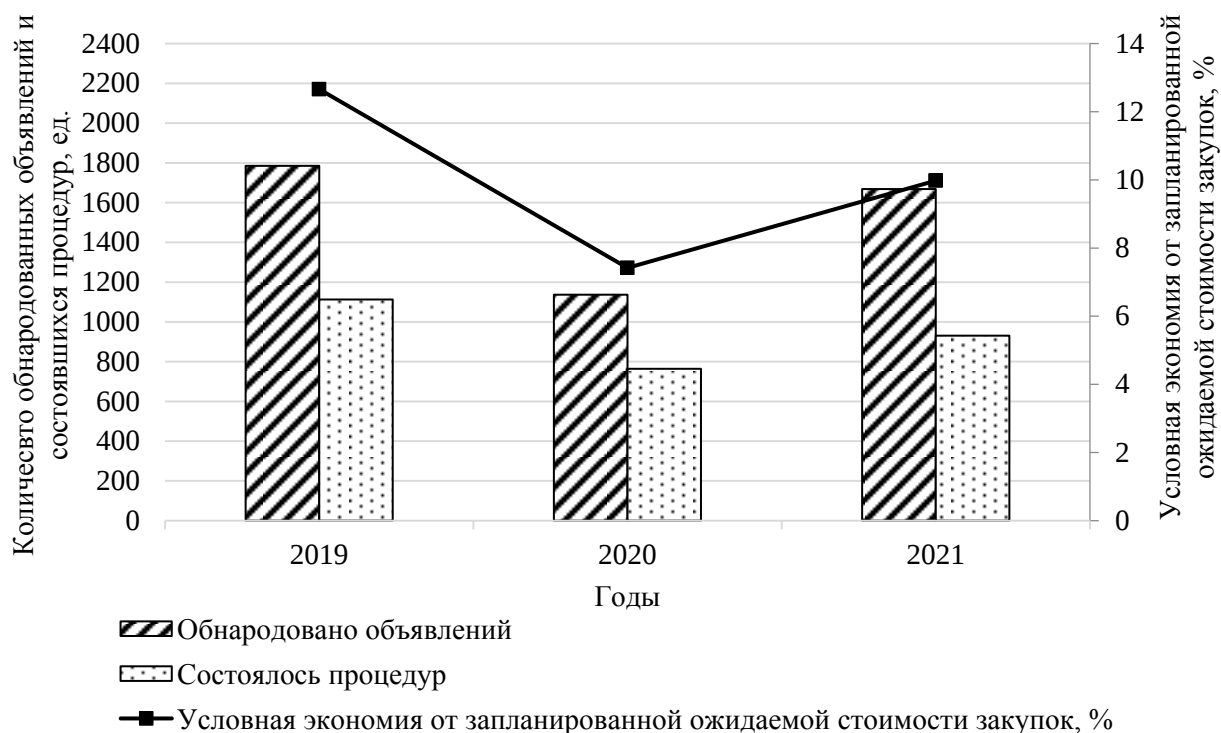


Рис. 1 Динамика соотношения опубликованных объявлений о проведении процедур государственных закупок и проведенных процедур за период 2019-2021 гг., ДНР, ед., % (составлено автором на основании [9])

С целью формирования условий добросовестной конкуренции среди участников закупочного процесса, законодательство Донецкой Народной Республики в сфере бюджетных закупок основывается на общих принципах государственного регулирования закупок, а именно: на принципе прозрачности, объективности и не дискриминации участников.

Под председательством Минэкономразвития осуществляет свою работу Временная межведомственная комиссия по установлению предельно допустимых цен. За 2020 г. на базе Минэкономразвития состоялось 44 заседания Временной комиссии. На заседаниях рассмотрено 360 заявок от 279 главных распорядителей средств республиканского бюджета (из которых 56,11% – Министерства и ведомства, 18,89% – администрации городов и районов, 11,94% – иные распорядители бюджетных средств), содержащих 2394 номенклатурные позиции.

По результатам рассмотрения Временной межведомственной комиссией предельно допустимая цена была установлена либо актуализирована на 1950 позиций с последующим внесением изменений в Информацию об установлении предельно допустимых цен при закупке товаров, работ и услуг предприятиями, организациями и учреждениями, опубликованную на официальном сайте Минэкономразвития.



Рис. 2. Структура состава заказчиков по основным видам деятельности в период 2019-2021 гг., ДНР, % (составлено автором на основании [9])

Увеличение расходов государства на закупки обуславливает дальнейшее совершенствование порядка проведения процедур закупок, создание эффективных и прозрачных инструментов

взаимодействия государства и предпринимательского сообщества, улучшение инвестиционного климата и формирование благоприятных условий для роста эффективности использования бюджетных средств [10].



Рис. 3. Эффективность проведенных процедур закупок за период 2019-2021 гг., ДНР, ед. (составлено автором на основании [9])

Проблема состоит в том, что для создания целенаправленной оценки деятельности государственных заказчиков с точки зрения эффективности, законности, дисциплины исполнения ими государственных функций по обеспечению государственных нужд в товарах, работах, услугах необходимо создать единое направление для оценки эффективности деятельности государственных закупок, которые позволят сравнивать, анализировать итоговые показатели по эффективности проведения закупок и наблюдать динамику, выявить «проблемные» места в

осуществлении государственных закупок, получить полную информацию о проблемах планирования по каждому заказчику, повысить дисциплину исполнения контрактов заказчиками.

Выводы. В результате проведенного анализа реализации государственной политики в сфере закупок в ДНР, были определены недостатки, препятствующие эффективному процессу осуществления управленческой деятельности государства в области государственных закупок (табл. 2).

Таблица 2

Основные проблемы и вытекающие из них угрозы осуществления эффективной управленческой деятельности системой государственных закупок

Основные проблемы	Угрозы, связанные с эффективным управлением системой госзакупок
Децентрализация закупок.	Существенные временные и бюджетные затраты, которые достаточно часто не достигают основной цели, то есть заключения договора о закупке.
Отсутствие надлежащей защиты и поддержки интересов участников.	Недобросовестная конкуренция среди участников закупочного процесса
	Конфликт интересов, способствующий предвзятой оценке участников.
Отсутствие единого направления оценки эффективности деятельности государственных закупок.	Неудовлетворительное качество поставляемых товаров, работ, услуг.
Реализация властных полномочий, распределение (перераспределение) материальных ресурсов, которое вызывает значительные потери государства, обусловлено несовершенством законодательства в осуществлении государственных закупок.	Высокий уровень коррупции.

Государственные закупки в Донецкой Народной Республике требуют уточнения в аспектах законодательной базы и алгоритма управления системой государственных закупок. Исходя из анализа, основные сферы осуществления закупок: образование, здравоохранение и органы государственной власти и местного самоуправления. Количество заключенных договоров ниже планируемого, что обуславливает экономию от их запланированной ожидаемой стоимости.

Список использованных источников

1. Куц, Л.И. Об организации публичных закупок в Донецкой Народной Республике: пути совершенствования перспективного законодательства / Л.И. Куц // Вестник Института экономических исследований. – 2019. – № 2 (14). – С.113-122.

2. Колесник, В.В. Перспективы развития торговой деятельности в Донецкой Народной Республике / В.В. Колесник // Вестник Института экономических исследований. – 2021. – № 2 (22). – С.44-48.

3. Черкасская, Н.В. Законопроект №122-д «О закупках для государственных нужд и нужд местного самоуправления»: направления усовершенствования / Н.В. Черкасская // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 1. – С.119-125.

4. Постановление Совета Министров ДНР от 31.05.2016 г. № 7-2 «Об утверждении Временного Порядка о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства и собственные средства предприятий в ДНР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravdnr.ru/npa/postanovlenie-soveta-ministrov-doneczkoj-narodnoj-respubliki-ot-31-maya-2016-g-№-7-2-ob-utverzhdanii-vremennogo-poryadka-o-provedenii-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetye-sreds/>. – Загл. с экрана.

5. Постановление Правительства Донецкой Народной Республики от 05 апреля 2019 г. № 6-4 «Об определении периода для проведения закупок товаров, работ и услуг за бюджетные

средства в Донецкой Народной Республике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravdnr.ru/npa/postanovlenie-pravitelstva-doneczkoj-narodnoj-respubliki-ot-05-aprelya-2019-g-№-6-4-ob-opredelenii-perioda-dlya-provedeniya-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-za-byudzhetye-sredstva-v-done/>. – Загл. с экрана.

6. Постановление Правительства Донецкой Народной Республики от 23.04.2021 №25-9 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг, осуществляемых за бюджетные средства и средства от приносящей доход деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravdnr.ru/npa/postanovlenie-pravitelstva-doneczkoj-narodnoj-respubliki-ot-23-aprelya-2021-g-№-25-9-o-kontraktnoj-sisteme-v-sfere-zakupok-tovarov-rabot-i-uslug-osushhestvlyаемых-za-byudzhetye-sreds/>. – Загл. с экрана.

7. Официальный сайт Правительства Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravdnr.ru/news/s-1-sentyabrya-2021-goda-vse-zakupki-za-schet-byudzhetyh-sredstv-budut-osushhestvlyatsya-na-elektronnoj-torgovoj-ploshhadke/>. – Загл. с экрана.

8. Сюсюра, К.С. Доходы и расходы государственного бюджета / К.С. Сюсюра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: DNR LIVE: <https://dnr-live.ru/vse-o-goszakupkah-v-dnr/> – Загл. с экрана.

9. Аналитический мониторинг закупок Министерства экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=709. – Загл. с экрана.

Государственное учреждение «СЛУЖБА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://goszakazdnr.ru/>. – Загл. с экрана.

УДК 321.01:004

DOI 10.5281/zenodo.7437562

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ: ПЕРЕДНИЙ КРАЙ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК

ГУРИЙ П.С.,

канд. наук по гос. упр.,

доцент кафедры менеджмента

непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ

УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ

СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ

НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,

Донецк, Донецкая Народная Республика

ПУГАЧЕВА К.Е.,

Аспирант кафедры менеджмента

непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ

УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ

СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ

НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,

Донецк, Донецкая Народная Республика

Составлен список инструментов, которые формируют передний край исследований и разработок в области организации публичной власти и управления в Российской Федерации. Рекомендовано ученым и специалистам Донецкой Народной Республики в области публичного управления, для решения местных проблем, выбирать инструменты развития из передового рубежа аналогичных исследований и разработок в Российской Федерации.

***Ключевые слова:** передний край исследований и разработок, публичное управление, инструменты развития, цифровая трансформация, риск-менеджмент, модель публичного управления, ценность услуг.*

FORMATION AND DEVELOPMENT OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC: CUTTING EDGE RESEARCH AND DEVELOPMENT

GURIY P.S.,

Candidate of Sciences in Public Administration,

Associate Professor of the Department of

NonProduction Management,

**SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF
MANAGEMENT AND PUBLIC
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,
Donetsk, Donetsk People's Republic**

**PUGACHEVA K.E.,
graduate student
Department of Management of Non-Production
Sphere**

**SEI HPE "DONETSK ACADEMY OF
MANAGEMENT AND PUBLIC
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF
THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC"
Donetsk, Donetsk People's Republic**

A list of tools that form the cutting edge of research and development in the field of organizing public authority and management in the Russian Federation has been compiled. It is recommended that scientists and specialists of the Donetsk People's Republic in the field of public administration, in order to solve local problems, choose development tools from the forefront of similar research and development in the Russian Federation.

Keywords: *the cutting edge of research and development, public management, development tools, digital transformation, risk management, public management model, value of services.*

Постановка проблемы в общем виде. Вхождение Донецкой Народной Республики в состав Российской Федерации ставит перед учеными и специалистами в области государственного и муниципального управления принципиально новую и достаточно сложную задачу: определить подходы к развитию и встраиванию сложившихся органов публичной власти и управления в ДНР в соответствующее пространство Российской Федерации и реализовать их. В РФ уже давно ведутся работы по цифровой трансформации государственного и муниципального управления в современное публичное управление [1]. Очевидно, что и в ДНР современное публичное управление должно формироваться с учетом этого обстоятельства. От времени, затраченного на решение этой задачи, будет зависеть момент вовлечения институтов гражданского общества, граждан, населения и социальных слоев

ДНР непосредственно в процесс управления страной и полученный в результате этого эффект. Для ускорения этих процессов, необходимо определить передний край исследований и разработок этой проблемы в РФ, а также – способ ускоренного движения к нему.

Анализ результатов последних исследований и разработок. Аспирант Яновский А.В. работал над теоретико-концептуальным обоснованием повышающейся роли информационно-технологических факторов в повышении публичности российской системы государственного управления и выработкой практических рекомендаций по совершенствованию деятельности органов исполнительной власти за счет их более эффективного использования. Объектом своего диссертационного исследования он выбрал систему органов и институтов государственного (публичного) управления в России, а предметом исследования – инструменты, методы, технологии, подходы к совершенствованию системы публичного управления с использованием информационно-технологических факторов. В результате проведенной работы, он показал, что развитие системы публичного управления в современных условиях начинает обуславливаться влиянием информационно-технологических факторов. Эти факторы должны стать платформой для решения задач по вовлечению институтов гражданского общества, граждан, населения и социальных слоев непосредственно в процесс управления и обеспечить закономерное развитие системы публичного управления на базе непосредственного электронного взаимодействия их [2].

Логическим развитием рекомендаций Яновского А.В. мы посчитали исследования аспиранта Щеголева А.В., который занимался разработкой теоретико-методических и научно-практических рекомендаций по совершенствованию системы публичного управления посредством разработки и интеграции в деятельность органов публичного управления инструментария риск-менеджмента. Объектом своего диссертационного

исследования он выбрал органы публичного управления, осуществляющие формирование и принятие управленческих решений в условиях ограниченной определенности, а предметом исследования – совокупность управленческих процессов и взаимоотношений, возникающих в системе публичного управления в ходе минимизации и нивелирования рисков [3]. В результате проведенной работы:

- предложен подход к формированию системы публичного управления;
- раскрыта экономическая сущность рисков в менеджменте системы публичного управления;
- разработана методика систематического отслеживания и оценки эффективности действий по снижению рисков, названная Щеголевым А.В. как «трекинг рисков в системе публичного управления»;
- составлена методика управления рисками в деятельности органов государственной и муниципальной власти;
- предложен подход к интеграции компонентов риск-менеджмента в систему публичного управления Российской Федерации.

Выделение нерешенной части общей проблемы. Анализ результатов диссертационных исследований показал, что ученые Российской Федерации работают над созданием государственного управления инновационным, современным и цифровым, для интенсификации взаимодействия всех уровней власти между собой и со всеми сферами общественно-хозяйственной жизнью общества. Однако они не решали задачу становления публичного управления в условиях вхождения молодой Республики в состоявшееся и развивающееся государство Россия.

Цель исследования – определить передний край исследований и разработок в области публичного управления в Российской Федерации для последующего решения проблем ускоренного вхождения молодой Республики в пространство развивающегося государства.

Изложение основных результатов исследования.

Исследования публичной сферы в последние десятилетия набирают все большую привлекательность в среде научного сообщества и специалистов-практиков государственного управления. Общая готовность гражданских структур участвовать в проводимой государственными институтами политике, повышая доверие граждан к государству и власти и ее эффективность и в целом, будет зависеть от его заинтересованности в развитии и поддержании субъектного и конкурентного характера публичной сферы. Анализ эволюции концептуальной модели публичной сферы, процесс ее исторического становления и трансформации, связанный с вызовами периодов исторического развития, позволяют выделить четырех принципиально разных модели взаимодействия государства и гражданских структур, проследить в них рост значения функционала публичной сферы и ее новое качество в наступающей цифровой эпохе [4-5]:

Модель 1. «Государство = общество = публичная сфера», согласно которой общественная сфера (общество), по сути, не существует вне сферы активности государства и подконтрольна ему. Здесь государство, используя весь свой властный потенциал, формирует общественную повестку, как и саму общественную сферу, задавая тем самым рамки и определяя функциональные возможности публичной сферы

Модель 2. «Государство + общество = публичная сфера», в рамках которой общественная сфера отчасти выходит за пределы государственного влияния, но по-прежнему зависит от его интересов. Существование самостоятельной публичной сферы в данной модели возможно в той части общественной сферы, которая не включена в процесс государственного администрирования публичных форм гражданской активности.

Модель 3. «Государство/общество = публичная сфера», в соответствии с которой самостоятельная общественная сфера наравне с государством может формировать публичную сферу, однако интересы и приоритеты государства продолжают играть

центральную роль в процессе принятия и реализации публично значимых решений.

Модель 4. «(Государство + общество) * цифровая среда = цифровая публичная сфера», в рамках которой при формально декларируемой автономности общественной сферы от государства наметился фактический возврат к первоначальной модели, в которой общественная сфера практически полностью входит в сферу интересов государства и подчиняется ему. Это осуществляется за счет развития государством подконтрольной своим медиа и ведомственным администраторам цифровой публичной сферы на базе использования новейших цифровых медиа, технологий искусственного интеллекта, управления потоками символической политики и в целом общественным сознанием, что позволяет ему формировать административно-центричную повестку и осуществлять, по сути, медиа-кратическое правление. Соответственно, берется курс на замещение общественной повестки – государственной, сформулированной правящим политическим классом в своих интересах.

Выделения четырех различных моделей государственно-гражданского взаимодействия позволяет наглядно продемонстрировать процесс становления и совершенствования публичной сферы как значимой составляющей публичной политики. Чтобы перейти к Модели 4. «(Государство + общество) * цифровая среда = цифровая публичная сфера», необходимо подобрать инструменты, с помощью которых государственное управление может стать более широким, современным и цифровым.

Таким образом, анализ различных подходов к использованию цифровых продуктов и инновационных решений является актуальным [6] и для становления публичного управления государственным администрированием в ДНР.

Применение инноваций в государственном управлении предъявляет к государственным служащим и системе государственного управления специальные требования,

обусловленные их содержанием. Сегодня управленец должен уметь пользоваться электронными системами, уметь выступать на публике, мыслить инновационно и стратегически. Государственная система должна иметь электронный и быстрый документооборот, развитую сеть коммуникативной связи центра с отдаленными областями государства. Важно разработать государственную управленческую систему, при которой уровень безработицы, уровень бездомных, уровень смертности и преступлений будут снижаться, и ввести специальную систему учета квалификации управленческих кадров, которая будет исходить из качественных и количественных показателей деятельности управленца. Чтобы инновации в государственном управлении не тормозились, а воспринимались и широко распространялись, нужны кадры, способные взять на себя ответственность во внедрении и продвижению их [7].

Важной задачей системы кадрового менеджмента считается поддержание соответствия количественных и качественных характеристик компетентности персонала высшим целям организации ее стратегии ее достижения. Социальная компетентность государственных служащих проявляется в реализации групповых интересов граждан и осуществляется ими путем организации работы субъектов хозяйственной деятельности в рамках социальной и экономической инфраструктуры региона. Профессиональная квалифицированность служащего базируется на достаточном знании законодательства в области регулирования хозяйственной деятельности собственника, а также на его менеджерском и организационно-регулятивном опыте. Повышение социальной и профессиональной компетентности работников государственных органов должно стать одним из важнейших факторов, способствующих формированию этики государственной службы [8].

В монографии [9] доказано, что публичные блага обладают качествами неисключаемости и неконкурентности. Оценка ценности публичного блага только клиентом для самого себя

является эффективной только в отсутствии конфликтов. А при их наличии – требует создания новых институтов, основанных на взаимных выгодах. Здесь требуется применять уже не клиентский подход, а гражданский. Реализация идеи «ценности услуг», позволит добиться следующего:

- ценности услуг для граждан;
- правительство эффективное, отзывчивое и ориентированное оказание услуг;
- участие граждан в формировании государственной политики и политики обслуживания;
- совместную выработку стратегии взаимодействия между правительством и гражданами;
- обратную связь при оказании услуг;
- гибкость при предоставлении услуг, сочетание традиционных и новых каналов для предоставления услуг гражданам.

В настоящее время поиск новой парадигмы публичного управления не завершен и идет именно в этом направлении

Выводы. 1. В Российской Федерации передний край исследований и разработок в области публичного управления формируют инструменты, способные стать гарантией эффективного управления всеми сферами общественно-хозяйственной жизни общества:

- информационно-технологические факторы, интегрированные в платформу для решения задач по вовлечению институтов гражданского общества, граждан, населения и социальных слоев в процесс управления;
- система публичного управления, дополненная инструментами риск-менеджмента и методикой управления рисками в деятельности органов государственной и муниципальной власти;
- инструменты взаимодействия государства и гражданских структур по Модели 4. «(Государство + общество) * цифровая среда = цифровая публичная сфера», с помощью которых

государственное управление может стать более широким, современным и цифровым;

- кадры, способные взять на себя ответственность во внедрении и продвижению инноваций в государственном управлении;

- социальная компетентность государственных служащих и их профессиональная квалифицированность в знании законодательства в области регулирования хозяйственной деятельности собственников, менеджерский и организационно-регулятивный опыт, способствующие формированию этики государственной службы;

- институты публичного управления, заменяющие клиентский подход к оказанию услуг гражданским подходом для реализации идей «ценности услуг» и получения взаимной выгоды.

2. Ученым и специалистам-практикам ДНР в области публичного управления, для ускоренного создания справедливого и инновационного государственного управления, инструменты государственного управления, интенсифицирующие взаимодействие персонала на всех уровнях власти эффективного управления всеми сферами общественно-хозяйственной жизни общества, необходимо подбирать с учетом опыта РФ.

3. Исследование различных подходов к организации публичного управления государственного администрирования, в том числе с использованием цифровых продуктов и инновационных решений, в ДНР является актуальным.

Список использованных источников

1. Косоруков, А.А. Публичная сфера и цифровое управление современным государством: монография / А.А. Косоруков. – М.: МАКС Пресс, 2019 – 320 с.

2. Яновский, А. В. Влияние информационно-технологических факторов на совершенствование системы публичного управления в регионе : автореф... дис. кан. экон. наук. – Грозный.: 2017. – 29 с.

3. Щеголев, А.В. Интеграция инструментария риск-менеджмента

в систему публичного управления : автореф... дис. кан. экон. наук. – Курск.: 2019. – 24 с.

4. Косоруков, А.А. Развитие публичной сферы в контексте взаимодействия государства и гражданских структур / А.А. Косоруков, Д.А. Кругляков // Государственное управление. Электронный вестник. № 85 2021;

<https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-publichnoy-sfery-v-kontekste-vzaimodeystviya-gosudarstva-i-grazhdanskih-struktur/viewer>

5. Тютин, Д.В. Эволюция нового государственного управления: логика эффективности, результативности и менеджмента публичных ценностей // Теория и практика общественного развития. № 5. 2014. – С. 179–181.

6. Ватлина, Л.В. Проблема внедрения инноваций в систему администрирования при публичном управлении общественно-хозяйственными процессами // Экономика, предпринимательство и право. – 2021. – Том 11. – № 3. – С. 735-742

7. Карачурина, Р.Ф. Инновации в государственном управлении: теоретические аспекты / Р.Ф. Карачурина, Л.Р. Аюпова // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6. Ч. 5 [Электронный ресурс]. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2015/06/56000> (дата обращения: 19.10.2022).

8. Пирогова, О.Г. Особенности управления персоналом в системе государственной службы / О.Г. Пирогова, Г.Г. Вукович // Экономика устойчивого развития, Общественная академия инновационного устойчивого развития (Краснодар) №: 1 (25) 2016. – С. 309-313

9. Сморгунов, Л. В. В поисках управляемости: концепции и трансформации государственного управления в XXI веке [Текст] : [монография] / Л.В. Сморгунов ; Санкт-Петербургский гос. ун-т. - Санкт-Петербург : Изд. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2012. – 360 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ

ПЕРЕВОЗЧИКОВА Н.А.,
к. э. н., доцент, доцент кафедры ЭТиГУ
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»,

ЧИГАРЕВ Д. А.,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»,
Донецк, Донецкая Народная Республика.

В статье рассматриваются стандарты справедливости и направления повышения эффективности судебной системы, показатели влияющие на качество системы правосудия. Проанализированы основные принципы справедливости судебной системы. Выделены ключевые составляющие эффективности системы правосудия.

Ключевые слова: судебная система, эффективность, справедливость, закон, публичность, защита, суд.

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE JUDICIAL SYSTEM

PEREVOZCHIKOVA N.A.,
Candidate of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of ETiGU
SEE HPE «Donetsk National Technical University»,

CHIGAREV D. A.,
SEE HPE «Donetsk National Technical University»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

The article discusses the standards of justice and ways to improve the efficiency of the judicial system, indicators that affect the quality of the justice system. The basic principles of justice of the judicial system are analyzed. The key components of the effectiveness of the justice system are highlighted.

Keywords: judicial system, efficiency, justice, law, publicity, court.

Создание эффективного механизма защиты прав граждан и юридических лиц через систему судебной власти путем свершения

справедливого правосудия является важным условием становления демократичного, социального и правового государства. В обществе созрела потребность в создании механизма, с помощью которого обеспечивалась бы беспристрастность и уважение к субъективным правам, а также существует необходимость в обеспечении прозрачности совершения судебных процедур и объективности судебного рассмотрения дел.

Актуальность и постановка задачи. Понимание категории эффективности в отечественной науке дискуссионное. Некоторые учёные определяют её как правильность, обоснованность, целесообразность и результативность, степень реализации необходимой правовой возможности. Ряд других ученых эффективность понимают как возможность влиять на общественные отношения в определённом, полезном для общества направлении. [7 с. 93]. Интересной является точка зрения, в соответствии с которой эффективность является лишь определённым количественным показателем, отображающим степень соответствия реальных отношений, сложившихся в определённой сфере, какой-то типовой форме, идеальном представлении. [8 с. 31, 34-35]. В понятие эффективности правосудия входят, прежде всего, задачи правосудия, деятельность судов по их решению и результаты данной деятельности. Повышение уровня правовой защищённости граждан, обеспечение эффективной судебной защиты их прав является важнейшей задачей любого демократического государства.

Целью исследования является определение направлений повышения эффективности судебной системы.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами повышения эффективности судебной системы занимались такие учёные, как М.А. Колоколов, Н.В. Сибилёва. Авторы справедливо указывают на необходимость развития направлений эффективности судебной системы и исследуют мировой опыт в этой сфере.

Фундаментальные положения теории эффективности правосудия оспаривались многими учёными. Высказывалось

мнение о том, что в качестве критериев эффективности пригоден только такой признак деятельности, параметры которого находятся в устойчивой корреляционной связи (прямой или обратной) со степенью приближения деятельности к цели (или удаления ее от цели). Критерии же – лишь некоторые признаки достижения цели, но не сама цель. Очевидно, что в данном случае не учитывается различие между критериями и показателями эффективности правосудия.

Понятие «система» в толковых словарях определено как нечто целое, которое состоит из отдельных частей (элементов), или же как порядок, определяемый правильным расположением частей и их взаимосвязями. [1]

Большинство учёных, определяют судебную систему как совокупность судебных органов власти. [2 с. 106], [3 с. 41-42]. Однако судебная система – это не только совокупность составляющих, её образующих, то есть судов. Наиболее глубокой и обоснованной представляется точка зрения Н.В. Сибилёвой, которая отмечает, что суды образуют судебную систему, для которой, как и для каждой системы, характерны определённые связи и отношения между отдельными элементами (судами), а также которой присущи такие свойства, как иерархичность, многоуровневость и структурированность. То есть, как и в каждой системе, а не только в той, что образуется в сфере социального бытия, ей свойственно наличие определенных связей и отношений между отдельными её элементами (судами), содержание которых определено принципами, которые положены в основу её организации и функционирования. [4 с. 123].

По мнению М.А. Колоколова судебные системы некоторых современных государств можно рассматривать как самодостаточные, а также такие, которые развиваются, возникли природным путем, включают в себя значительный потенциал, для которого характерно огромное разнообразие культур, ценностей, этносов, что в результате и обеспечивает им высокие возможности саморазвития. [5 с. 105-108]. Судебная система отображает

особенности организации судебной власти государства, отвечает уровню социально – экономического развития, господствующим в обществе взглядам о месте суда в системе механизмов государственной власти и государственного управления, накопленному опыту и определённым традициям. Несмотря на глубокие исследования в данной сфере ряд вопросов, в частности повышение эффективности судебной системы, требуют дальнейшего изучения.

Понятием «эффективность судебной системы» фиксируется её определенная внутренняя свойственность, а точнее – её возможность совершать реальное благотворительное воздействие на определённые правоотношения, вследствие чего решается социальный конфликт и достигается социальная справедливость.

Поскольку судебная система выступает организационной формой функционирования судебной власти, общетеоретическое определение цели судебной системы необходимо моделировать, исходя из социальной природы суда. Последнее определяется наличием общественной потребности в разрешении конфликтов, вызванных столкновением интересов членов общества. С точки зрения философских причинно-следственных интересов в соотношении «социальный конфликт – судебный спор» первый выступает как причина, а второй – как следствие. То есть предназначение суда – это решение конфликтов и рассмотрение исков. Эта социальная функция существовала всегда, потому что она необходима в любом обществе (коллективе) людей, как деятельность третьей стороны, которая имеет возможность беспристрастно и авторитетно разрешать спор. В этом смысле суд – это явление которое существует вне времени и цивилизации. [9 с. 52-54]. На тесную связь, даже тождественность процессов реализации судебной власти через институт судебной системы и разрешения социальных конфликтов указывали в своих трудах много мыслителей, учёных, начиная со времён Древнего мира и заканчивая современной эпохой.

Судебная система является социальной разновидностью, которая состоит из комплекса формальных и неформальных правил, принципов, норм, которые регулируют определенную сферу человеческой деятельности (отправления правосудия) и организуют её в систему ролей и статусов. Основой и базовой составляющей этого понятия является совокупность определенных материальных способов, социально легитимных и нормативно закрепленных санкций, конституционный порядок выполнения тех или иных профессиональных действий, социальных поступков, которые совершаются специальными социально-профессиональными группами – судьями. Любая социальная система успешно функционирует там, где институты этой системы эффективны и справедливы.

В теории построения правового государства приобретение судебной системой таких качеств, как справедливость, получило первичное значение среди других её качеств, в том числе и эффективности. Справедливость – это моральная ценность. Справедливого отношения мы не просто просим, либо ожидаем от других, а требуем друг от друга. Именно она гарантирует действие принципов равенства участников судебного процесса перед законом и судом, обязательного наказания за совершенное преступление, гласности и состязательности сторон в судебном процессе, равного доступа к правосудию, право на обжалование решения суда и тому подобное.

Стандарты справедливости судебной системы были заложены еще в Общей декларации прав человека (1948 г.), Конвенции о защите прав человека и основополагающих свобод (1950 г., далее – Конвенция), Международном пакте о гражданских и политических правах (1966 г.). Проанализировав содержание ч. 1 ст. 6 Конвенции, можно сделать вывод об основных постулатах справедливости судебной системы.

Во-первых, лицо должно иметь реальный доступ к учреждениям судебной системы, несмотря на финансовые препятствия в виде слишком высокого судебного сбора и судебных

издержек, апелляции, сроков исковой давности и др., а также нормативное закрепление и реальное утверждение равенности граждан перед законом и судом. Это означает, что судебная система любого государства должна быть организована таким образом, чтобы гарантировать лицам доступ к правосудию. Доступность к судопроизводству обусловлена необходимостью обеспечения благоприятных процедур разрешения социальных конфликтов в обществе на основе права и справедливости. Сама судебная процедура является достаточно затратной, поскольку может быть длительной по времени и требует материальных расходов. Это и создает препятствия в реализации лицом права на судебную защиту. Поэтому важнейшей задачей функционирования судебной системы является обеспечение реальной правовой защиты лицам, которые в ней нуждаются.

Вторым принципом является публичность судебной процедуры. Понятие «публичность» включает в себя: проведение судебных заседаний в открытом режиме, возможность устного рассмотрения хотя бы на уровне первой инстанции; публичное провозглашение судебного решения. Ограничение действия принципа открытого рассмотрения судебного дела может быть только легальным, то есть предусмотренным законом с соблюдением при этом всех правил судопроизводства. Однако даже в этом случае лицу, в отношении которого рассматривается дело в суде, гарантируется право присутствовать во время провозглашения судебного решения по его делу, а также право на получение копии решения суда.

Третий принцип справедливости – это разумность срока рассмотрения судебного дела, при этом, следует учитывать обстоятельства каждого конкретного дела: сложность, поведение заявителя, поведение компетентных органов. Срок судебного рассмотрения начинается с момента предъявления иска в суд и заканчивается исполнением судебного решения.

Для судебных систем стран постсоветского пространства «волокита» в судопроизводстве является довольно

распространенным явлением. Такое положение вещей чаще пытаются оправдать большим количеством дел, поступающих на рассмотрение в суды. Очевидно, что такое обстоятельство не должно приниматься во внимание при определении «разумного» срока. Судебная система эту проблему должна решать самостоятельно путем конкретных организационных мер.

Четвертым принципом является надлежащая судебная процедура, а именно: надлежащее оповещение сторон по делу о дате слушания; обоснование решения суда только на доказательствах, полученных в соответствии с законом; обоснованность решения; обеспечение состязательности и равенства сторон в процессе; законодательный запрет на вмешательство в процесс совершения правосудия; надлежащее исполнение судебного решения. Именно неисполнение решений судов или значительное их затягивание является основной проблемой в реализации принципа справедливости судебной системы. Неисполнение же решений суда лишает смысла существования судебной власти в целом. Исполнение судебного решения должно расцениваться как составляющая судебного разбирательства. Обязательное и точное исполнение судебных решений государственными и негосударственными организациями, учреждениями, предприятиями, должностными лицами и гражданами обеспечивает система государственных органов, на которые возложены обязательства их исполнения в гражданских, хозяйственных, административных, криминальных делах. Обязательный характер судебного решения, провозглашённого именем государства, повышает авторитет судебной власти в обществе.

Пятым принципом справедливости является правовая легализация судебной системы: правовая основа существования судебного учреждения; законность состава суда; независимость и непредвзятость судей. Определяя, может ли суд считаться независимым, следует учитывать способ назначения судей, их срок пребывания на должности, действие гарантий от внешнего влияния

и наличие у суда внешних признаков независимости. [6 с. 439 - 442]. Требование независимости суда предусматривает, что состав судей должен быть субъективно беспристрастным, то есть ни один из его членов не должен иметь какую-либо личную заинтересованность или предвзятость в слушаемом деле.

Внедрение вышеупомянутых основ (элементов) как базиса судебной системы гарантирует её справедливость. Относительно эффективности судебной системы, можно отметить, что в условиях построения правового государства, трансформации института судебной власти данная проблема приобрела первоочередное как практическое, так и теоретическое значение. Во-первых, в деятельности всех составляющих власти не всегда учитываются социальные последствия. Во-вторых, функционирование судебной системы в условиях новых общественных отношений приобрело новые свойства, а это требует и нового подхода к оценке эффективности её деятельности.

При всем разнообразии взглядов относительно понимания сути эффективности, к ключевым составляющим следует отнести такие положения:

1. Эффективность судебной системы необходимо оценивать по соотношениям цели правосудия и полученным результатам (насколько они совпадают). В каждом из направлений правосудия законодатель выделил конкретную цель). В гражданском судопроизводстве – это защита прав, свобод, интересов лиц или государства; в криминальном – защита, охрана прав лиц, раскрытие преступлений, раскрытие и привлечения к уголовной ответственности виновных, а также установление истины по делу.

2. На оценку эффективности судебной системы влияет такой показатель, как максимальное достижение цели при минимальных затратах человеческого труда, времени и материальных средств. За время прохождения дела по всем инстанциям иногда теряется материальная, а то и моральная ценность судебного решения для лица, в пользу которого оно было вынесено.

Снизить затраты человеческого труда, времени и материальных средств при свершении правосудия, и как следствие, повысить эффективность судебной системы, помогут такие меры, как освобождение судей от необязательной работы (подготовка обобщений, справок, статистической отчётности) и необходимости осуществлять контроль за выполнением судебного решения, то есть часть судебных полномочий передавать помощникам судей.

3. Фактором, характеризующим эффективность судебной системы, является социальная справедливость вынесенного решения, то есть, соответствие деятельности судебной власти нормам социальной морали, ожиданиям по установлению справедливости, защиты или восстановлению нарушенных прав, ответственности виновных лиц в их нарушении и тому подобное.

Суд осуществляет контроль над правильным применением закона, который должен отвечать в порядке, установленном в обществе, правовым ценностям, прежде всего задекларированным в Конституции.

Обществу нужен механизм, с помощью которого обеспечивалась бы нерушимость и уважение к субъективным правам, а также необходимый уровень прозрачности совершения судебных процедур и объективность судебного рассмотрения дел.

Исследование эффективности судебной системы как механизма государственного управления должно проводиться в двух направлениях. Первое заключается в исследовании природы судебной системы, определении, что нужно понимать под её эффективностью как социального института.

Практическое значение этого направления состоит в установлении взаимосвязи между сущностью судебной системы и её функциональным назначением, действенными формами внедрения в обществе. Второе направление ориентировано на раскрытие содержания социального механизма, который регулирует деятельность судебной системы и его оценку под углом социальной эффективности. Анализ этого механизма и повышение

его эффективности предполагает исследование судебной системы как единого целого, а также отдельных её составляющих.

Оптимизация механизма функционирования судебной системы предполагает приведение его в такое состояние, которое позволяет судебной власти исполнять основные функции максимально эффективно, в соответствии с критерием оптимальности разрешения социального конфликта.

Совершенствование судебной системы предполагает выработку такой процедуры по разрешению споров, в рамках которой судебная деятельность давала бы максимальный результат относительно достижения социальных целей правосудия. Это возможно исходя из условий, когда формы и методы этой деятельности имеют достаточно высокую степень восприятия социумом, и, как следствие, готовность добровольного исполнения решений судебных органов.

В науке и на практике при оценке методов повышения эффективности правосудия традиционно оценивается лишь работа судебных учреждений. В то же время судебная система открыта, её основная деятельность тесно связана как с лицами, которые обращаются в суд и берут участие в судебном процессе, так и с органами, которые исполняют судебные акты, то есть обеспечивают реальную защиту прав.

Эффективность судебной деятельности зависит не только от работы суда, но и от качества деятельности субъектов, которые тем или иным образом задействованы в судебном процессе. Поэтому, определяя пути оптимизации судебной деятельности, следует оценивать не только эффективность функционирования самой судебной системы, но и всего круга субъектов, которые причастны к судебному процессу.

Таким образом, судебная система жизнеспособна в долгосрочной перспективе только тогда, когда эффективные средства достижения социальных целей совпадают с требованиями справедливости, при этом неэффективные средства достижения

целей правосудия не могут обеспечить справедливость и теряют свою легитимность.

Список использованных источников

1. Белодед И.К. Русско – украинский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uchiyaziki.ru/slovari-ukrainskogo-yazika/1325-russko-ukrainskiy-slovar-beloded> (дата обращения: 24.09.2022).
2. Безнасюк А.С. Судебная власть: учебник для вузов./ Безнасюк А.С., Рустамов Х.У. – Москва.2002 г. – 455 с.
3. Власенко Н.А., Власенко А.Н. Судебная власть и судебная деятельность в Российской Федерации: краткий курс лекций// Рос.акад. правосудия – Москва, 2005 – 47 с.
4. Сібільова Н.В. Багатоланковість судової системи: недолік чи перевага? //Питання боротьби зі злочинністю. Збірник наукових праць – Харків 2008 г. Вип. 15 – 123 с.
5. Колоколов Н.А. Теория судебных систем: особенности конституционного регулирования, судебного строительства и организации судебной деятельности федеративном государстве. – Москва 2007. – 312 с.
6. Де Сальвиа М. Прецеденты Европейского суда по правам человека. Руководящие принципы судебной практики, относящиеся к Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод. Судебная практика с 1962 по 2002 г. – Санкт – Петербург , 2004 г. – 1265 с.
7. Лейст О.Э. Сущность права. – Москва., 2002 г.– 339 с.
8. А.С.Пашков. Эффективность действия правовых норм – Ленинград, 1977. – 143 с.
9. Цихоцкий А.В.. Теоретические проблемы эффективности правосудия по гражданским делам. – Новосибирск, 1997. – 392 с.

Раздел II
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК
СОСТАВЛЯЮЩИМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 005.53:658.727

DOI 10.5281/zenodo.7437590

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРИНЯТОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
РЕШЕНИЯ

ДОКТОРОВА Н. П.,
канд.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ»,
Донецк, Донецкая Народная Республика

СЕДЬКО В. А.,
аспирант кафедры менеджмента
непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ»,
Донецк, Донецкая Народная Республика

В статье рассматривается научно-методический подход к оценке результативности системы поддержки принятого управленческого решения. Проведен анализ основных аспектов стратегического анализа для тендерных торгов, что обеспечит конкурентное преимущество на рынке. Обоснован научно-методический подход к оценке результативности принятого управленческого решения на примере процедуры участия в тендерных закупках.

***Ключевые слова:** стратегический анализ, конкурентное преимущество, внешний анализ, внутренний анализ, управленческое решение, система поддержки управленческого решения.*

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT DECISION

DOKTOROVA N.P.,
Candidate of State Administration, Associate
Professor, Associate Professor of the Department
"Management of Non-production Sphere"
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF
MANAGEMENT AND PUBLIC
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

SEDKO V.A.,
Postgraduate student of the Department of the
Department "Management of Non-production
Sphere"
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF
MANAGEMENT AND PUBLIC
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

The article discusses a scientific and methodological approach to assessing the effectiveness of the support system for the management decision. The analysis of the main aspects of strategic analysis for tender bidding is carried out, which will provide a competitive advantage in the market. The scientific and methodological approach to evaluating the effectiveness of a management decision is substantiated by the example of the procedure for participation in tender procurement.

Keywords: *strategic analysis, competitive advantage, external analysis, internal analysis, management decision, management decision support system.*

Актуальность темы исследования. Оценка эффективности системы управления предприятием является важным элементом разработки управленческих решений, позволяющим определить уровень прогрессивности действующего менеджмента. Оценка проводится для создания современной системы управления или усовершенствования существующей, которая бы обеспечивала высокую конкурентоспособность предприятия на внутреннем и внешних рынках. Эффективность системы управления предприятием можно оценивать при исследовании систем

управления действующих предприятий и для планирования и осуществления мероприятий по совершенствованию управления. Общая эффективность управления предприятием состоит из эффективности управления отдельными функциональными подсистемами - маркетингом и сбытом, человеческими ресурсами, финансовыми ресурсами, производством, логистикой и другими составляющими, а также в значительной степени зависит от того, насколько устойчивое управление всеми подсистемами на уровне общего управления [1].

Анализ последних исследований и публикаций.

На сегодняшний день, инструменты стратегического анализа управления предприятием – острый вопрос и актуальный для российского и зарубежного бизнеса. В рамках проведенных исследованиях такими учеными и авторами, как Е.Н. Савельева, А.Ю. Филатов, А.В. Захаров и другими было установлено, что большая часть организаций используют одни и те же инструменты стратегического анализа.

Однако, остается открытым вопрос какими инструментами стратегического анализа необходимо пользоваться при принятии эффективных управленческих решений.

Цель исследования. Определить критерии оценки результативности системы поддержки принятия управленческих решений в современных экономических и политических условиях. Проанализировать основные аспекты стратегического анализа для тендерных торгов, что обеспечит конкурентное преимущество на рынке.

Изложение материалов основного исследования. Необходим принципиально новый научно-методический подход к оценке результативности принятого управленческого решения на основе стратегического анализа и методов математического моделирования.

Составим математическую модель тендерных торгов со стороны участника тендера, согласно требований Временного порядка о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные

средства в Донецкой Народной Республике от 31.05.2016 №7-2 (с изменениями и дополнениями).

Условия открытых торгов, организованных заказчиком, предполагают n участников тендера (минимум $n=2$). Определим три критерия заказчика, по которым определяется победитель тендера:

- 1) цена товара или предоставляемых услуг;
- 2) время поставки товара или выполнения предоставляемых услуг;
- 3) «качество» участника тендера.

Под «качеством» участника будем понимать интегральный показатель, зависящий непосредственно от условий конкретного тендера. Например, наличие оборудования и материально-технической базы, достаточной для выполнения договора, наличие опыта выполнения аналогичных договоров и т.д.

Введём следующие обозначения:

p_k цена заказа k - го участника;

t_k – время выполнения заказа k - го участника;

q_k – «качество» k - го участника.

Найдём min/max значения по данным критериям

$$p_{\min} = \min_{1 \leq k \leq n} p_k, \quad t_{\min} = \min_{1 \leq k \leq n} t_k, \quad q_{\max} = \max_{1 \leq k \leq n} q_k. \quad (1)$$

Определим веса (w_p, w_t, w_q) соответствующих критериев в тендере. Очевидно, что чем больше вес, тем важнее критерий для заказчика. При этом $0 \leq w_p \leq 1, \quad 0 \leq w_t \leq 1, \quad 0 \leq w_q \leq 1$ и $w_p + w_t + w_q = 1$.

Баллы k - го участника вычисляются по формуле

$$u_k = \frac{p_{\min}}{p_k} \cdot w_p + \frac{t_{\min}}{t_k} \cdot w_t + \frac{q_k}{q_{\max}} \cdot w_q. \quad (2)$$

Следовательно, чем больше u_k ($0 \leq u_k \leq 1$), тем в более выгодном положении находится k - й участник.

Выигрывает тендер участник с наибольшим значением u_k , т.е. с номером

$$k : u_k = \max_{1 \leq r \leq n} u_r \quad (3)$$

С точки зрения теории игр тендер, грубо говоря, можно понимать, как аукцион «наоборот» – кто предложит наименьшую цену за предоставление товаров, работ или услуг, тот и победит. Поэтому, далее будем использовать теорию аукционов ([лат.](#) – *auctio* – «продажа с публичного торга»), являющуюся одной из наиболее перспективных и активно развивающихся разделов дизайна механизмов в математической теории игр.

Дизайн механизмов – область исследования в экономической теории и теории игр, которая представляет собой подход создания механизмов и стимулов для достижения желаемых целей, где игроки действуют рационально, а действия экономических субъектов приводят к решению, оптимальному с точки зрения общей целевой функции.

Дизайн механизмов изучает взаимодействие между агентами, при котором каждый агент пытается выбрать стратегию, которая максимизирует его собственную прибыль. Главный пример дизайна механизмов – аукционы [2].

Аукционы стали широко известны обществу исключительно благодаря открытым торгам эксклюзивными товарами. Современный подход к организации аукциона (дизайн аукциона) появился в XVI в. в Голландии, а в XVIII в. начали свою деятельность знаменитые аукционные дома «Sotheby's» и «Christie's», которые по сей день торгуют антиквариатом и произведениями искусства на суммы в миллиарды долларов.

Основные положения теории экономических механизмов сформулировал Леонид Гурвич в 1960 г. Начиная с середины 60-х годов прошлого столетия, аукционы превратились из узко лимитированной области экономики, в наиболее явную историю успеха приложения теоретических конструкций экономики к практике.

Особенность аукциона заключается в том, что цена изначально не только не задана, но и неизвестна (тоже самое можно сказать про тендер, тот кто его объявляет не знает заранее сколько заплатит за предоставление необходимых ему товаров, работ или услуг).

Установить изначально высокую цену опасно – никто из потенциальных покупателей может не решиться ее заплатить, и лот окажется непроданным (в случае тендера, наоборот, часто выставляется максимальная цена исполнения и предложения выше этой цены не рассматриваются, опасно выставлять заниженную максимальную цену – может никто не захотеть участвовать в тендере).

А низкая цена – это вероятность лишиться огромных сумм (в случае тендера, наоборот, выставление высокой максимальной цены исполнения может привести к тому, что все участники завьют свои цены и заказчик переплатит). Аукцион разрешает данную дилемму, цена в нем формируется прямо в результате торгов (тоже самое касается тендера – участники формируют цену).

Также, важнейшей характеристикой аукциона является его информационная структура.

Результат, а значит и «правильный» дизайн аукциона, будет напрямую зависеть от того, имеется ли объективная, единая для всех ценность лота, у каждого участника есть своя индивидуальная оценка, не зависящая от мнения других людей, или эти оценки могут быть связаны определенным образом (тоже самое касается тендера – каждый участник формирует свое предложение исходя из своей собственной себестоимости предоставления товаров, работ или услуг).

Также важно, известны ли участникам оценки или хотя бы ставки других участников аукциона, может ли передаваться информация, и т. д. [3].

С точки зрения данной теории тендер – обобщение аукциона 1-й цены. Он принадлежит к основным видам аукционных механизмов и определяется как: «Каждый покупатель,

участвующий в аукционе, делает одну заявку, в тайне от остальных покупателей. Тот, чья заявка была выше, объявляется победителем; при этом он уплачивает цену, указанную в его заявке» [4]. Для тендера, наоборот, тот, кто указал минимальную цену предоставления товаров, работ или услуг, тот и выигрывает.

Далее приведём необходимые нам ключевые понятия из теории игр, не приводя их строгие математические определения. По возможности, определения будут излагаться не в строгой математической форме, а в виде наиболее понятном для неспециалиста в области теории игр.

Равновесие Нэша – концепция решения, представляющая собой набор стратегий в игре для двух и более игроков, в котором ни один участник не может увеличить выигрыш, изменив свою стратегию, если другие участники своих стратегий не меняют [4]. Заметим, что, вообще говоря, равновесие Нэша не является единственным.

Симметричное равновесие является равновесием, в котором все игроки используют ту же самую стратегию.

Стратегия игрока в игре или деловой ситуации – это полный план действий при всевозможных ситуациях, способных возникнуть. Стратегия определяет действие игрока в любой момент игры и для каждого возможного течения игры, способного привести к каждой ситуации.

Чистая стратегия даёт полную определённости, каким образом игрок продолжит игру.

Тендер можно рассматривать как игру со стороны того, кто его объявил (заказчика) так и со стороны участников. Если рассматривается тендер со стороны заказчика, то решается следующая задача: какими должны быть правила проведения тендера (правила игры), чтобы заказчик заплатил наименьшее цену. В этой работе тендер рассматривается как игра со стороны участников, то есть правила игры установлены и участник должен придерживаться стратегии, которая максимизирует его ожидаемую прибыль.

Так как мы будем исходить из того, что игра имеет симметричное равновесие, то не имеет значение со стороны какого из участников мы будем ее рассматривать. Поэтому, для определённости, будем все рассматривать со стороны 1 - го участника ($k=1$).

Согласно требований Временного порядка о проведении закупок товаров, работ и услуг за бюджетные средства в ДНР, для определения наиболее экономически выгодного предложения конкурсных закупок установлено не менее двух критериев, включая общую цену предложения.

При этом удельный вес ценового критерия должен составлять не менее 70 процентов.

Следовательно, целесообразно проанализировать случай, когда основное влияние на выигрыш в тендере оказывает цена исполнения услуги или поставки товара. Это наиболее распространённая ситуация.

Например, $W_p \approx 1$, $W_t + W_q \approx 0$, или когда сроки исполнения и качество у всех участников примерно одинаковое, или когда $W_p > W_t + W_q$ и время исполнения уменьшается, а качество увеличивается с ростом цены, согласно функции, которая растёт медленнее чем линейная.

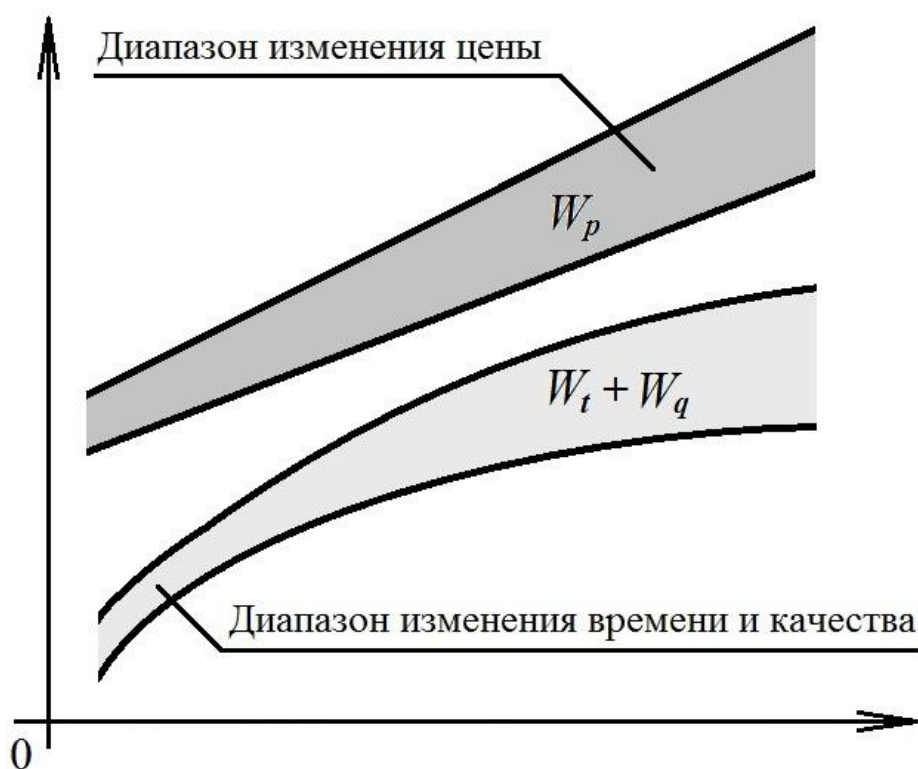
Поэтому участнику тендера не выгодно увеличивать цену с целью уменьшить срок предоставления товаров, работ, услуг, или с целью увеличить качество предоставляемых товаров, работ или услуг. Схематическое изображение изменения соответствующих диапазонов представлено на рисунке 1.

Пусть v_k – себестоимость выполнения заказа для k - го участника, $1 \leq k \leq n$. Каждый участник в конверте пишет цену (зависящую от его себестоимости) исполнения заказа $b \ v_k$ (естественно, чем ниже себестоимость тем больше возможностей для выбора безубыточной цены исполнения $b \ v_k \geq v_k$). Легко видеть, что в случае выигрыша, 1-й участник получит прибыль $b \ v_1 - v_1$.

Предположим, что все v_k имеют одинаковое распределение для $1 \leq k \leq n$:

$$P v_k < x = F x \quad (4)$$

Данное предположение обосновано, прежде всего тем, что все участники тендера находятся в примерно одинаковой экономической среде, которая формируется производителями и кредитными организациями, как внутри региона, так и стран партнеров.



Рис/ 1 – Схематический вид изменения диапазонов цены и времени/качества

То есть себестоимость каждого участника случайна и зависит от того с какими партнерами из этой среды он работает, так как выбор партнеров участники определяют примерно по одинаковым правилам, то естественно предположить одинаковое распределение их себестоимостей [5].

Выпишем случайную величину $\pi_1 v_1$ (прибыль 1-го участника при себестоимости v_1)

$$\pi_1 b_1 = \begin{cases} b v_1 - v_1, & \text{если } b v_1 < \min_{1 \leq k \leq n} b v_k ; \\ 0, & \text{если } b v_1 \geq \min_{1 \leq k \leq n} b v_k , \end{cases} \quad (5)$$

где $b_1 = b v_1$.

В системе (5) верхняя строка соответствует тому, что 1-ый участник выиграл в тендере, т.е. предложил минимальную цену исполнения ($b v_1 < \min_{1 \leq k \leq n} b v_k$), в этом случае, его прибыль $b v_1 - v_1$ (цена исполнения минус себестоимость), нижняя строка соответствует проигрышу в тендере, в этом случае, прибыль равна нулю.

Из системы (5) следует, что ожидаемая прибыль (математическое ожидание) для 1-го участника имеет вид

$$\begin{aligned} M\pi_1 b_1 &= b v_1 - v_1 \cdot P b v_1 < \min_{1 \leq k \leq n} b v_k + \\ &+ 0 \cdot P b v_1 \geq \min_{1 \leq k \leq n} b v_k = \\ &= b v_1 - v_1 \cdot P b v_1 < b v_2, \dots, b v_1 < b v_n . \end{aligned} \quad (6)$$

Условие независимости является природным, так как если один из участников собирается заказать предоставление товаров, работ или услуг у другого, то он заведомо проиграет тендер в силу того, что его себестоимость выше чем себестоимость участника, у которого он собирается сделать заказ.

Далее будем считать, что функция распределения имеет плотность $f(x) = F'(x)$.

Случай дискретного распределения случайной величины v_k рассматривается аналогично, только в отличии от непрерывного распределения, вместо дифференциальных уравнений исследуются конечно-разностные уравнения.

Выводы. Таким образом определен научно-методический подход к оценке результативности принятого управленческого

решения на примере процедуры участия в тендерных закупках, что даст возможность расширения ассортиментного ряда и внедрения инновационного продукта и в свою очередь значительно повысит объемы продаж и привлечение дополнительных клиентов.

Список использованных источников

1. Савельева, Е. Н. Научно-практические подходы к оценке эффективности систем управления предприятием / Е. Н. Савельева. —// Экономика, управление, финансы : материалы III Междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.) Пермь : Меркурий, 2014. — С. 142-146.

2 Hurwicz L. Optimality and Informational Eciency in Resource Allocation Processes / L. Hurwicz // Stanford, California: Stanford University Press, 1960. – P. 27-46.

3. Савватеев А.В. Теория и практика аукционов / А.В. Савватеев, А.Ю. Филатов // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. 2018. №1 – С. 119-131.

4. Захаров А.В. Теория игр в общественных науках / А.В. Захаров ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. Дом Высшей школы экономики, 2015. – 304 с.

5. Menezes F. M. An introduction to auction theory / F. M. Menezes, P. K. Monteiro // Oxford University Press, USA, 2005. – P. 199

УДК 334.72

DOI 10.5281/zenodo.7437678

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ ВЛАСТИ

ШУМАЕВА Е.А.,
канд.гос.упр., доцент, зам. директора ИПО,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»,
Донецк, Донецкая Народная Республика

ВЕЛИКОХАТЬКО С.В.,
старший преподаватель кафедры
«Экономическая теория и
государственное управление»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»,
Донецк, Донецкая Народная Республика

В статье исследована сущность корпоративного управления. Определена разница между терминами «корпоративный менеджмент» и «корпоративное управление». Раскрыта сущность структурных элементов корпоративного управления: объекта и субъекта управления; целей и функций корпоративного управления. Обосновано, что корпоративное управление выступает инструментом реализации корпоративной власти.

***Ключевые слова:** корпорация, корпоративное управление, корпоративный менеджмент, корпоративная власть, акционеры, менеджеры, стейкхолдеры.*

CORPORATE GOVERNANCE AS A TOOL FOR THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE POWER

SHUMAEVA E.A.,
Candidate of State Management,
Associate Professor, Deputy Director of
Postgraduate Education,
SEE HPE «Donetsk National
Technical University»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

VELIKOKHATKO S.V.,
Senior Lecturer of the Department
«Economic Theory and

**Public Administration»
SEE HPE «Donetsk National
Technical University»,
Donetsk, Donetsk People's Republic**

The article explores the essence of corporate governance. A certain difference between the terms "corporate management" and "corporate governance". The structure of the structural elements of corporate governance is disclosed: the object and area of management; goals and functions of corporate governance. It is substantiated that corporate governance is the social implementation of corporate power.

Keywords: *corporation, corporate governance, corporate management, corporate power, shareholders, managers, stakeholders.*

Актуальность. На современном этапе экономических преобразований одной из актуальных задач экономического развития является совершенствование корпоративных отношений и формирование эффективной модели корпоративного управления. Актуальность этого вопроса приобретает особое значение, потому что корпоративный сектор формирует основу современной рыночной экономики и определяет ее конкурентоспособность, а эффективность функционирования этого сектора является одной из самых влиятельных составляющих современного состояния развития экономики.

Поиск и внедрение эффективной модели корпоративного управления с учетом особенностей национальной экономики напрямую влияет на процессы концентрации капитала и определяет эффективность его функционирования, является источником формирования корпоративной власти. От эффективности системы корпоративного управления зависит эффективность деятельности компаний многих отраслей, в т.ч. определение важнейших направлений инвестирования, формирование дивидендной политики и системы перераспределения рисков, решение проблем защиты прав акционеров и т.п. Кроме того, развитие корпоративного сектора воспринимается как соответствующий фактор реализации положительных тенденций экономических реформ и обеспечения стабильного развития общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос об определении сущности корпоративного управления, его проблематики не является однозначными в экономической литературе. Среди исследований корпоративного управления следует выделить прежде всего труды зарубежных ученых: А. Шлейфера и Р. Вишни, М. Бечта, Дж. Паунда, Дж. Веймера и Дж. Папе, Д. Дениса и др. Среди исследований украинских и российских ученых следует назвать работы А. Педько, В. Евтушевского, К. Ковальской, Н. Бутенко, С. Румянцева, Т. Момот, Ю. Винслав, С. Масютина и др.

В то же время, корпоративное управление является новым направлением экономической науки, поэтому недостаточно структурировано по содержанию и терминологии. По мнению автора, разработка теоретических основ корпоративного управления требует системного подхода и дальнейших исследований понятия, структурных элементов и оценки эффективности системы корпоративного управления.

Цель статьи состоит в исследовании современных подходов к определению сущности корпоративного управления и конкретизации этого понятия, изучении корпоративного управления как инструмента реализации корпоративной власти.

Изложение основного материала исследования. В современной экономической литературе существует множество определений понятия «корпоративное управление». Выделим несколько наиболее известных трактовок исследователей данного понятия (табл. 1) [1; 2; 3]. С точки зрения современной западной экономической теории существует два различных по своей сути понятия «management» и «governance», которые практически соответствуют одному и тому же термину, а именно – «управление». Однако, «корпоративное управление» (corporate governance) в большей степени имеет дело с тем, как устроена и реализуется власть (governance, power) в организации. Этот термин значительно шире по сравнению с категорией «корпоративный менеджмент».

Определение понятия «корпоративное управление»

№ п/п	Автор	Определение
1	Губин Е.П.	Корпоративное управление – это постоянное, преемственное обеспечение корпоративных интересов и выражается в отношениях корпоративного контроля.
2	Шиткина И.С.	Корпоративное управление – это совокупность воздействия на процесс, с помощью которого управляется и контролируется деятельность корпораций.
3	Серебрякова А.А.	Процесс корпоративного управления хозяйственным обществом – это процесс выработки, принятия и реализации принятого решения органами управления хозяйственного общества.
4	Момот Т.В.	Корпоративное управление – это комплексная система внутренних и внешних механизмов, направленная на оптимизацию структуры корпоративных отношений для обеспечения гармонизации интересов всех субъектов корпоративных отношений и реализации эффективного инвестиционного процесса в акционерном обществе для максимизации его капитализации.
5	Румянцев С.А.	Корпоративное управление – это система выборных и назначенных органов, которые осуществляют управление деятельностью открытых акционерных обществ, отражающая баланс интересов владельцев и направленная на обеспечение максимально возможной прибыли от всех видов деятельности общества согласно нормам действующего законодательства.
6	Головина Я.С.	Корпоративное управление – это система взаимоотношений между менеджерами, акционерами и другими заинтересованными лицами корпорации, которая определяет: 1) механизмы согласования их интересов при формировании корпоративных целей; 2) организацию контроля за эффективностью деятельности в достижении корпоративных целей.

Корпоративный менеджмент – это совокупность действий менеджмента (профессиональных специалистов-менеджеров) в процессе принятия и реализации управленческих решений. Иными словами, менеджмент сосредоточен на механизмах ведения бизнеса и проведении деловых операций.

Корпоративное управление в узком смысле – это система взаимоотношений между акционерами (собственниками) и менеджментом (управляющими) компании, направленная на защиту интересов акционеров и снижение возможности оппортунистического поведения менеджмента. Корпоративное управление в широком смысле – это баланс интересов всех акционеров компании, заинтересованных в покупке прав на контроль и часть денежных потоков. Таким образом, суть корпоративного управления во многом сводится к эффективному управлению общественными организациями, работа которых обеспечивает собственникам компании доход.

В наиболее общем понимании корпоративное управление – это система, с помощью которой управляются и контролируются компании. Корпоративное управление определяется спецификой корпораций как объекта управления и направлено на сбалансирование взаимоотношений участников корпораций, улучшение взаимодействия корпорации с внешней средой, преодоление корпоративных конфликтов, определенных особенностями корпоративной формы собственности.

По мнению одного из ведущих ученых по вопросам корпоративного управления Б. Трикера, разница между терминами «корпоративный менеджмент» и «корпоративное управление» объясняется тем, что менеджмент – это управление предприятием, а корпоративное управление – это процесс наблюдения за тем, чтобы предприятие эффективно управлялось и развивалось в нужном направлении [4].

Исходя из вышеизложенного, следует подчеркнуть, что различия между данными понятиями для понимания самой сущности корпоративного управления носят концептуальный

характер. Во-первых, субъектами корпоративного менеджмента являются профессиональные менеджеры, которые осуществляют управление корпорацией в соответствии с ее долгосрочными целями и стратегическими направлениями развития бизнеса. Субъектами корпоративного управления выступают собственники, акционеры и другие заинтересованные лица. Во-вторых, корпоративный менеджмент ориентирован на внутреннюю среду корпорации, тогда как корпоративное управление нацелено на внешнюю среду. Различия также выражаются в доминирующих методах реализации управления и оценки его результативности. Факторами возникновения корпоративной власти можно считать неравенство интересов участников корпорации, их реализацию и позицию в системе корпоративного управления.

Для анализа сущности корпоративного управления как системы необходимо определить ее структурные элементы: объект управления; субъекты управления; цели корпоративного управления; механизмы корпоративного управления.

Не вызывает сомнений, что объектом корпоративного управления является корпорация. Объектом может выступать хозяйственное общество, акционерное общество или интегрированное корпоративное объединение, обладающее признаками корпорации.

Как уже отмечалось, субъектами корпоративного управления выступают собственники и акционеры. Круг субъектов может быть расширен на всех заинтересованных лиц. В академической литературе для определения круга заинтересованных лиц принято использовать термин «стейкхолдеры». Субъектами (носителями) корпоративной власти также могут выступать все участники (собственники, менеджеры, работники) корпорации и стейкхолдеры.

Под корпоративной властью следует понимать способность субъектов корпорации оказывать влияние на поведение других экономических агентов с целью удовлетворения собственных интересов.

Цель корпоративного управления – способствовать сознательному, эффективному и прибыльному управлению, которое способно обеспечить экономическую эффективность, защиту и согласованность интересов заинтересованных лиц, а также долгосрочный успех компании. Как результат, формирование и реализация корпоративных властных позиций.

Механизмы корпоративного управления – это методы, используемые в управлении корпорацией, с помощью которых формируются цели компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью.

В основе эффективного корпоративного управления лежат исходные постулаты – принципы корпоративного управления. Принципы корпоративного управления являются исходным началом для выработки и совершенствования системы корпоративного управления. Эти же принципы являются базовыми для выработки государственной политики в сфере корпоративного управления.

Международным ориентиром для реализации корпоративного управления и формирования политики в сфере корпоративного управления являются «Принципы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)», которые были одобрены на встрече Министров стран ОЭСР в 1999 году. «Принципы корпоративного управления ОЭСР» содержат основы эффективной системы корпоративного управления, отражают права и основные функции собственников, роль в корпоративном управлении заинтересованных сторон, а также права, обязанности и функции совета директоров [5]. На основании этих принципов формируются Кодексы корпоративного управления.

Выделим четыре основных принципа корпоративного управления.

Принцип справедливости закрепляет равенство условий для всех акционеров при реализации ими права на участие в управлении корпорацией и равное отношение к ним со стороны

общества. Система корпоративного управления должна обеспечивать защиту прав акционеров и способствовать их реализации.

Принцип подотчетности заключается в том, что система управления корпорацией должна быть такой, чтобы управляющие органы (менеджмент) не только осуществляли добросовестное эффективное управление в интересах корпорации, но и были подотчетны собственникам (акционерам) корпорации.

Принцип прозрачности заключается в том, что управление корпорацией и ее деятельность должны быть открытыми для участников (акционеров), инвесторов и других заинтересованных лиц. В корпорации должна быть реализована такая информационная политика, чтобы своевременно обеспечивать полной и достоверной информацией по всем существенно важным вопросам, касающимся корпорации, всех ее участников для принятия эффективных обоснованных решений.

Принцип социальной ответственности заключается в том, что система корпоративного управления должна обеспечивать соблюдение правил и норм, предусмотренных законодательством, в отношении участников корпорации, контрагентов и общества; повышать благосостояние и обеспечивать финансовую устойчивость организации; повышать социальную ответственность корпорации; обеспечивать охрану окружающей среды и др.

Что касается принципов справедливости и подотчетности, то они являются основополагающими при построении внутрикорпоративных отношений, что формирует реализацию властных позиций участников корпорации. Принципы же прозрачности и социальной ответственности в большей степени выступают основой для построения внешних взаимоотношений с заинтересованными лицами (контрагентами, наемными работниками, обществом) с точки зрения обеспечения их прав и законных интересов [6], что формирует внешнюю властную позицию корпорации.

Из анализа основных принципов следует, что отношения в сфере корпоративного управления регулируется законодательством, институциональными и этическими нормами, правилами корпоративного поведения, принципами добросовестности, ответственности и справедливости.

Для углубления изучения понятия выделим характерные черты корпоративного управления:

1) корпоративное управление возможно тогда, когда люди сотрудничают в рамках конкретной организации (хозяйствующего субъекта), которая характеризуется как правовая форма, объединяющая капиталы участников;

2) корпоративное управление осуществляется в рамках процесса управления через управленческие взаимоотношения;

3) корпоративное управление требует выработки особого механизма реализации и определения субъектов управления;

4) разделение функций управления и функций контроля в организации корпоративного управления;

5) достижение баланса интересов между владельцами, менеджерами, сотрудниками, кредиторами, контрагентами, потребителями и обществом;

6) соответствие между корпоративным управлением, корпоративной ответственностью и корпоративной культурой [7].

Исследования в области корпоративного управления позволили сформулировать функции корпоративного управления и определить их сущность. К таким функциям относятся:

- методологическая – проявляется в том, что корпоративное управление направлено на исследование явлений, происходящих как внутри, так и вне акционерного общества, и формирует систему связанных с этим понятий, используемых в дальнейшем для оценки деятельности корпорации;

- идеологическая – формирует определенную систему корпоративного управления в заданных условиях функционирования и определяет эффективные направления его развития;

- прикладная – заключается во внедрении современных стандартов корпоративного управления в практику хозяйствования акционерных обществ с учетом национальных особенностей и экономических реалий;

- информационная – обеспечивается определенным объемом достоверной информации, которая должна предоставляться всем участникам (субъектам) для осуществления эффективного процесса корпоративного управления;

- прогностическая – определяет цели и направления развития акционерного общества на основе закономерностей прошлого и настоящего в процессе корпоративного управления, прогнозируя последствия;

- коммуникативная – обеспечивает процесс корпоративного управления на основе информационных отношений между его субъектами;

- культурологическая – проявляется во внедрении основ корпоративной культуры в работе акционерных обществ;

- мотивационная – поощряет участников корпоративного управления в получении экономических или управленческих выгод;

- измеряющая – измеряет результаты управления АО с его экономическими результатами хозяйствования;

- координирующая – позволяет увязывать интересы между участниками корпоративного управления, строя для каждого максимальные прерогативы;

- регулирующая – на основе нормативно-правовых основ позволяет регулировать взаимосвязи между участниками корпоративного управления;

- распределительная – обеспечивает распределение полномочий участников корпоративного управления, определяет преимущества в получении экономических выгод;

- функция защиты и экономической безопасности – проявляется в применении действенного механизма защиты прав и

интересов всех субъектов корпоративного управления (особенно акционеров) и акционерного общества в целом.

Выделенные функции являются, по мнению автора, основными. Корпоративное управление может выполнять и ряд других функций. Но так как все функции взаимосвязаны и взаимообусловлены, другие функции лишь вытекают из уже обозначенных. Совмещая все эти цели можно определить главную цель корпоративного управления: ведение хозяйственной и финансовой деятельности корпорации в интересах собственников, обеспечивающих корпорацию финансовыми ресурсами, формирование и реализация корпоративной власти.

Выводы. Становление и развитие рыночных отношений невозможно без возникновения большого количества разных форм хозяйствования. На сегодняшний день среди прочих наиболее распространены акционерные общества. Обеспечение их экономического роста, в первую очередь, обеспечивается эффективным процессом корпоративного управления, формированием и реализацией корпоративной власти. По мнению автора, для развития корпоративного управления как достаточной предпосылки экономического роста акционерных обществ в современной экономике необходимо исчерпывающе изучать его теоретическую и исследовать практическую основу.

Список использованных источников

1. Шиткина, И.С. Корпоративное право: Учебник / И.С. Шиткина, Е.П. Губин и др. – М.: Статут, 2019. – 735 с.
2. Баранова, М.И. Корпоративное управление: вопросы теории, проблемы практики: коллективная монография / М. И. Барабанова, И. Ф. Ветрова, Г. С. Гасанов и др. – Санкт-Петербург: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та, 2017. – 230 с.
3. Головіна, Я.С. Сутність корпоративного управління / Я.С. Головіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №4. – С. 335-339.

4. Трикер, Р. Карманный справочник директора [Текст] : Основы корпоративного управления : от А до Я / Р Трикер; [Пер. с англ. А. Столяров]. – 2-е изд. – Москва: Олимп-Бизнес, 2005. – 295 с.

5. Принципы корпоративного управления G20/ОЭСР [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.iaa-ru.ru/upload/iblock/0f1/0f174cac13747b3895aa57a53afab352.pdf>

6. Летута Т.В. Принципы корпоративного управления в гражданском праве / Т.В. Летута // Lex Russica (Русский занок). – 2009. – № 1. – С. 211-226.

7. Кодекс корпоративного управления – Письмо Банка России «О кодексе корпоративного управления» от 10.04.2014 № 06-52/2463 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cbr.ru/statichtml/file/59420/inf_apr_1014.pdf

Раздел III
**УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И
КОМПЛЕКСАМИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА**

УДК 339.137.2:658.8

DOI 10.5281/zenodo.7437494

**ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД КРИЗИСА**

БАРАННИК Ю. Г.

канд.экон. наук., доцент кафедры управления
персоналом и экономики труда.

РОМАНИНЕЦ Р.Н.

канд.экон.наук, доцент кафедры экономики
предприятий

**ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ**

И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

**ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ»,**

Донецк, Донецкая Народная Республика

В статье рассмотрены возможные факторы повышения конкурентности продукции работающих предприятий ДНР.

Ключевые слова. конкурентоспособность предприятия; факторы конкурентоспособности»; качество продукции; производительность; рынки сбыта; ресурсы.

**FACTORS AND METHODS OF INCREASING THE
COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES' PRODUCTS DURING
THE CRISIS**

BARANNIK Yu. G.

Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor of the Department of Personnel
Management and Labor Economics.

ROMANINETS R.N.

Candidate of Economics. Associate Professor of the
Department of Enterprise Economics of the State
Educational Institution "DONAMPA" under the
Head of the Donetsk People's Republic"

The article considers possible factors of increasing the competitiveness of products of operating enterprises of the DPR.

Keywords. *competitiveness of the enterprise; factors of competitiveness"; product quality; productivity; sales markets; resources.*

Актуальность статьи состоит в некотором уточнении теоретических определений факторов и методов повышения конкурентоспособности продукции предприятий в кризисный период. Такая позиция имеет значение для экономики ДНР через ограниченность рынков сбыта на данный момент и необходимости расширения внешних потребителей за счет повышения качества продукции и снижения затрат на ресурсы.

Одна из важнейших задач предприятия и Республики в целом неразрывно связана с эффективностью производства, обеспечением выпуска необходимого количества современных изделий и улучшением качества, достижением конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Последнее чрезвычайно актуально на сегодняшний день, поскольку в кризисный период конкурентоспособность как произведенных товаров в частности, так и экономики в целом резко падает. Спрос и платежеспособность населения – и в такой ситуации организациям как никогда важно бороться за каждого потребителя. Конкурентоспособность является основным средством борьбы за клиентуру, фактором финансового успеха компании на рынке, что актуализирует необходимость изучения факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, и методов повышения конкурентоспособности его товаров. Рассмотрение возможностей применения методов повышения конкурентоспособности товара с целью укрепления позиций предприятия на рынке в кризисный период определило цель исследования.

В научной экономической литературе отдельные проблемы повышения конкурентоспособности продукции достаточно глубоко освещены. Об этом свидетельствуют многочисленные теоретические исследования таких ученых, как Адам Смит, Йозеф Шумпетер. Среди современных ученых можно выделить Н.М. Белоусову, Е.Н. Сакину, А.С. Головачева и т.д. В современной

экономической литературе над проблемами оценки эффективности деятельности предприятий работало много ученых-экономистов. Конкурентоспособность предприятия рассматривали С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева, Д. В. Тюрин, Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева, и др. Широкий спектр теоретических и методологических вопросов стратегий и методов повышения конкурентоспособности исследованы в трудах таких ученых как С.Г. Васин, М.Ш. Габибова, А.С. Головачев, Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева, и др. Большинство из них рассматривают конкурентоспособность в единой системе (предприятия, отрасли или промышленности в целом), забывая о том, что именно конкурентоспособность производимой продукции непосредственно или косвенно определяет уровень конкурентоспособности объектов более высокого уровня.

Под конкурентоспособностью в целом понимается комплексная характеристика, отражающая преимущества продукции с точки зрения уровня удовлетворения потребностей потребителей и затрат на их удовлетворение по сравнению с аналогичной продукцией компаний-конкурентов. Как правило, этот показатель анализируется в рамках управления качеством продукции, поскольку побудить потребителей к покупке продукции можно, повысив уровень ее качества. Следует подчеркнуть, что показатель «конкурентоспособность продукции» многогранен и объединяет разные стороны деятельности компании. Она не только несет информацию об уровне качества продукции, но выступает условием национальной безопасности страны, фактором роста спроса на товары и услуги, средством конкуренции, базовым обоснованием производственной программы и т.д.

Конкурентоспособность — многоаспектная категория, характеризующая соответствие продукции по всем параметрам (техническим, эстетическим, информационным, инновационным, сервисным и др.) требованиям рынка, конкретного сегмента, потребителя или другого товара. Это указывает на его функциональный и сравнительный характер, указывает на объект, с

которым производится сравнение, и обеспечивает проведение маркетингового анализа, изучения ситуации на рынке.

В современной экономической литературе нет унифицированного определения понятия «конкурентоспособность» ввиду сложности и многогранности рассматриваемого термина.

Различные точки зрения и акценты авторов относительно определения понятия конкурентоспособности имеют определенные разногласия, которые можно связать со сложностью и комплексностью изучаемого понятия, а также:

- отождествлением конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности продукции или услуг;
- масштабами рассмотрения конкурентоспособности: продукции, предприятия, отрасли, страны (на региональном, национальном, мировом рынке);
- заменой одного понятия другим (конкурентный статус, конкурентный уровень);
- заменой понятия чертой, составляющей конкурентоспособность компании: конкурентоспособность производственно-сбытового, денежного, трудового потенциала.

В современной экономической теории различают разные уровни конкурентоспособности (см. рис. 1).

Все уровни тесно взаимосвязаны и взаимозависимы друг с другом и при этом имеют иерархичную структуру. Как видно из схемы, конкурентоспособность страны в конечном счете зависит от способности субъектов экономики (предприятий, фирм и организаций) производить конкурентоспособные товары.

Конкурентоспособность товара – это постоянное маневрирование в экономическом пространстве и времени, и прежде всего учет максимально возможного количества требований и возможностей конкретных групп потребителей. В результате высокоэффективного управления процессами разработки, производства, реализации и эксплуатации предлагаемого товара возникают причины высокой конкурентоспособности товара – конкурентные преимущества его отдельных особенностей.



Рис. 1. Уровни конкурентоспособности

Следующим уровнем конкурентоспособности является конкурентоспособность организации. Понятие «конкурентная организация» тесно связано с понятием конкурентоспособности, ее можно определить как преимущество продукции товаропроизводителя над аналогичной продукцией на определенных сегментах рынка за определенный период времени с точки зрения возможности развития и реализации этого товара в будущем без ущерба для финансового состояния организации.

Также определяют такие уровни как «конкурентоспособность отрасли», «конкурентоспособность экономики» и «конкурентоспособность страны». Конкурентоспособность отрасли определяется совокупной способностью предприятий производить товар, предоставлять услуги и работы. В свою очередь, конкурентоспособная отрасль создает благоприятные условия для развития бизнеса, который ее касается: больше возможностей роста как для новых, так и для уже существующих организаций, более высокий уровень платежеспособности потребителей, соответственно, больше прибыль. Совокупность отраслей

составляет конкурентоспособность экономики, а та, в свою очередь, является одной из составляющих конкурентоспособности страны в целом.

До военных событий, которые начали разворачиваться в начале 2014 г., Донецкая область была одним из самых развитых промышленных регионов Украины - производила 19,7% продукции обрабатывающей промышленности Украины.

Донбасс в структуре промышленного производства Украины обеспечивал 24,6% общего объема производства, в том числе: Донецкая область – 18,5%. Экономика Донецкой области была представлена 150 отраслями, на её территории находилось более 2000 промышленных предприятий, 800 из которых обеспечивали 23% экспортных поступлений Украины [1].

Среди ученых существуют мнения об объединении терминов «конкурентоспособность компании» и «конкурентоспособность товара» в одно понятие [2]. Имеет место частично неверная идентификация, так как потребитель при выборе товара может не ставить цель купить товар известного производителя, а зачастую и не всегда что-то знает об организации, товар которой он постоянно покупает. Когда речь идет о конкурентоспособности продукта, то имплицитными являются именно характеристики продукта, а в случае конкурентоспособности организации речь идет о том, как она производит определенный продукт (стоимость, местонахождение и т.д.). Эти понятия связаны друг с другом как часть и как целое и в своем вкладе определяют способность компании конкурировать на данном рынке.

Понятие «конкурентоспособность» можно определить как способность в процессе соперничества достигать лучших результатов в какой-либо деятельности, сфере функционирования. Для отдельных видов продукции определенного функционального предназначения существование экономического соперничества за потребителей (рынки сбыта) является очевидным фактом. Для продукции имеет место и конкуренция за соответствующие ресурсы, необходимые для производства и реализации. Причем в

зависимости от вида необходимых ресурсов конкуренция за них может производиться между разными предприятиями на соответствующих рынках, так и внутри данного предприятия [3].

Проведенный анализ экономической литературы по проблеме определения факторов, влияющих на обеспечение конкурентоспособности предприятий, показал, что факторы конкурентоспособности предприятия рассматривают по следующим признакам: объект исследования, природа возникновения, сфера действия, управляемость, уровень специализации и конкуренции. Классификация факторов, присущих вышеупомянутым признакам, приведены в таблице 1.

По мнению В.В. Радулова, важнейшей задачей предприятия является определение ключевых факторов успеха с учетом преобладающих и прогнозируемых условий развития страны или секторов экономики[7]. По мнению, некоторых экономистов, ключевые факторы успеха – это те действия по реализации стратегии, конкурентные возможности, результаты деятельности, которые каждая организация должна обеспечивать (или стремиться к этому), чтобы быть конкурентоспособной и добиваться финансового успеха. Ключевые факторы успеха – это те факторы, которым фирма должна уделять особое внимание, потому что они «определяют успех (или провал) фирмы на рынке, ее конкурентные возможности, непосредственно влияющие на ее доходность» [8, с. 336].

К основным факторам повышения конкурентности относятся следующие:

- технологические (опыт научных исследований, способность к совершенствованию продукции и производственным процессам);
- производственные (низкие затраты на производство и высокое качество продукции, высокая производительность труда);
- распределительные (быстрая доставка и низкие затраты на сбыт продукции);
- маркетинговые (высококвалифицированный персонал, широкий ассортимент, привлекательная упаковка продукции);

- квалификационные (ноу-хау по управлению качеством, создание новых видов продукции);
- организационные возможности (способность быстрого реагирования на изменения рынка);
- другие (имидж, месторасположение, патентная защита и др.).

Таблица 1

Классификация факторов конкурентоспособности по признакам их распределения

№ п.п.	Автор	Классификация факторов	Признаки распределения
1	2	3	4
1	А.С. Головачев	- основные и развитые; - общие и специализированные; - природные и искусственно созданные.	Природа возникновения
2	В.В. Радулов	- интегральные; - специфические.	Уровень специализации
3	В.В. Квасникова	- внешние; - внутренние.	Сфера действия
4	Н.М. Белоусова, Е.Н. Сакина	Ключевые факторы делят на те, что: - зависят от технологии; - относятся к сфере производства; - касающиеся реализации продукции; - входят в сферу маркетинга; - относятся к профессиональным навыкам; - связанные с организационными возможностями; – другие ключевые факторы успеха. Концепция товара и услуги, их качество и цена, средства торговли, предпродажная подготовка, послепродажное обслуживание, внешняя торговля, финансы предприятия.	Объект исследования
5	И.М. Лифиц	Контролируемые и неконтролируемые; управляемые и неуправляемые.	Управляемость
6	Е.Л. Смольянов, В.Б. Малицкая	- мезоуровень; - микроуровень; - макроуровень.	Конкурентный уровень

Создание факторов – это процесс накопления: каждое поколение подражает факторам, доставшимся от предыдущего поколения, и создает свои, добавляя к прежним, с учетом тех условий и обстоятельств в которых функционирует предприятие. Например:

1. Концепция продукта и сервиса, на которых базируется деятельность компании;
2. Качество, выражаемое в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и определяется путем опросов и сравнительных тестов;
3. Стоимость продукта с вероятной наценкой;
4. Финансы – как собственные, так и заемные;
5. Торговля – с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;
6. Послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру;
7. Внешняя торговля предприятия, позволяющая ему положительно управлять отношениями с властью, прессой и общественным мнением;
8. Предпродажная подготовка, способность предугадывать запросы будущих потребителей и убедить их в исключительных возможностях компании удовлетворить эти потребности [3].

Также факторы конкурентоспособности разделяются на:

Внешние, проявление которых, в малой степени, зависит от предприятия, и внутренние, которые почти полностью определяются руководством предприятия.

Внешняя среда — источник, питающий предприятие ресурсами, которые необходимы для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Предприятие, находясь в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивает себе тем самым возможность выживания. Но всегда существует возможность неполучения предприятием нужных ресурсов из внешней среды, так как ресурсы внешней среды не безграничны [4].

Внешними факторами конкурентоспособного преимущества предприятия являются: уровень конкурентоспособности страны; уровень конкурентоспособности региона; уровень конкурентоспособности отрасли; государственная поддержка среднего и малого бизнеса в регионах и в стране; национальная система стандартизации и сертификации; уровень интеграции внутри страны и в рамках мирового сообщества; налоговые ставки в стране и регионах; процентные ставки; наличие общедоступных и не дорогих природных ресурсов; климатические условия и географическое положение страны или региона; общий уровень конкуренции и др.

Внутренняя среда предприятия оказывает самое непосредственное и постоянное влияние на деятельность предприятия. Изучение внутренней среды нацелено для выявления сильных и слабых сторон предприятия.

Внутренние факторы конкурентного преимущества

- структурные: производство, миссия организации, организационная структура, специализация производства, уровень взаимодействия подразделений;

- ресурсные: поставщики, доступность к качественному дешевому сырью и другим ресурсам, оптимальность и эффективность использования ресурсов;

- технические: качество товаров, уровень унификации и стандартизации продукции, патентованная технология, оборудование и т.д.;

- управленческие: менеджеры, знания и выполнение законов организации, система менеджмента, эффективность планирования организации, координации, регулирования и контроля;

- рыночные: доступ к рынку новых технологий, доля рынка, эксклюзивность товара и каналов сбыта, эффективность рекламы и послепродажного обслуживания, грамотное ценообразование;

- экономическая эффективность: показатели доходности и рентабельности, оборачиваемость ресурсов и капитала, финансовая устойчивость организации [4].

Признаками конкурентного преимущества предприятия и его продукции над своими конкурентами являются [5].

- Повышенный спрос на продукцию предприятия по сравнению с такой же продукцией конкурентов;
- Стабильный рост объемов и прибыли от продаж;
- Активное использование инновационных технологий.

Если рассмотреть сегодняшнюю экономику Республики то машиностроение Республики представлено 58 предприятиями, из которых около 40 являются действующими крупными и средними предприятиями-производителями машиностроительной продукции, обеспечивающими более 90% объема производства отрасли (остальные предприятия осуществляют мелкие услуги по ремонту и техническому обслуживанию машин, котельного оборудования, кондиционеров и др., либо являются структурными подразделениями угледобывающих предприятий)[1].

Крупные предприятия Республики изготавливают продукцию, которая является конкурентоспособной, а предприятия имеют стабильную прибыль от продаж (реализованная промышленная продукция в январе-сентябре 2021 г. По отношению к соответствующему периоду предыдущего периода возросла + 10%) [6].

Анализ рассмотренных выше исследований и приведенных классификаций современных экономистов доказал, что под факторами конкурентоспособности предприятия следует понимать явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятий и социально-экономической жизни общества, вызывающие изменение величины затрат на производство и реализацию продукции, а в результате и изменение уровня конкурентоспособности самих предприятий. Решающим фактором стабильности конкурентоспособности предприятия является не только способность производить высококачественные товары, но и возможность обеспечить коммерческий успех на рынке.

Вообще конкурентоспособность предприятия необходимо рассматривать с учетом факторов конкурентоспособности

продукции, потенциала предприятия, отраслей, регионов и страны в целом, взаимосвязанных между собой. Ученые выделяют большое количество факторов конкурентоспособности, отличающихся друг от друга по своей природе, характеру воздействия, при классификации их по разным признакам. Но наиболее распространенной в экономической литературе является классификация факторов формирования конкурентоспособности предприятий по сфере действия: внешние и внутренние. Такое распределение позволяет учитывать не только протекающие на предприятии процессы преобразования, в том числе и результат деятельности, но и динамику изменений, связанных с внешней средой, в которой функционирует предприятие, для своевременного и адекватного реагирования на изменения.

Обычно на базе одного предприятия можно осуществить выпуск разных видов продукции. Поэтому можно утверждать, что альтернативные виды продукции конкурируют за выделение для их производства соответствующего сырья и материалов, производственных мощностей, промышленно производственного персонала, транспортных средств, помещений и других элементов, обеспечивающих нормальное осуществление процессов производства, хранения и сбыта продукции.

Речь идет о ведущей роли продукции как объекта анализа и формирования всей системы конкурентоспособности производства, отдельных ее элементов разного уровня иерархии. Это значит, что повышение конкурентоспособности продукции должно напрямую инициировать рост уровня конкурентоспособности предприятий, отраслей, отдельного сектора экономики страны в целом.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что понятие конкурентоспособности интерпретируется и анализируется в зависимости от рассматриваемого экономического объекта. Чаще ее рассматривают в двух аспектах:

- 1) конкурентоспособность товара – его степень соответствия на определенный момент требованиям целевых групп потребителей

или выбранного рынка по важнейшим характеристикам: техническим, экономическим, экологическим и т.д.

2) конкурентоспособность фирмы – уровень ее компетенции в отношении других фирм-конкурентов в накоплении и использовании производственного потенциала.

Критерии, характеристики и факторы динамики конкурентоспособности на уровне товара, фирмы, корпорации, отрасли, национального хозяйства или нации имеют свою специфику. Так, конкурентоспособность продукции трактуют как комплекс потребительских и стоимостных характеристик, определяющих его успех на рынке, то есть способность именно данного товара быть обмененным на деньги в условиях широкого предложения другим конкурирующим товаропроизводителям.

Среди причин низкой конкурентоспособности продукции товаропроизводителей можно выделить:

- низкие темпы научно-технического прогресса;
- отсутствие моральных и материальных стимулов к повышению качества продукции и расширению ее ассортимента, обновлению производственного аппарата и внедрению новейших технологий производства;
- физический и моральный износ используемых основных производственных фондов и технологий;
- недостаточная развитость систем широкомасштабного непрерывного обучения специалистов по качеству, в том числе руководителей предприятий, современной идеологии управления качеством;
- значительные материальные затраты, которые необходимо предусмотреть в программах развития отрасли в связи с необходимостью адаптации норм, нормативно-правовой базы к международным требованиям и стандартам и неопределенностью источников ее финансирования;
- неготовность многих субъектов хозяйствования к объективно необходимому техническому переоснащению компаний, освоению современных технологий, нового

исследовательского оборудования, внедрению и сертификации систем менеджмента качества, что требует значительных финансовых ресурсов (инвестиций, кредитов и т.п.) и государственной поддержки в условиях неразвитости рынка, недостаточной внутренней конкуренции;

- недостаточная информированность производителей сырья о преимуществах производства экологически чистых продуктов;

- отсутствие надлежащих условий для формирования заинтересованности общества и производителей к проблемам окружающей среды и совершенствованию мер, направленных на его охрану посредством внедрения международных стандартов по управлению окружающей средой ISO 14000.

Эти особенности вызывают крайне низкую конкурентоспособность продукции отечественных предприятий и ставят задачу ее повышения в разряд первоочередных жизненно важных задач.

За последние годы многие отечественные предприятия добились значительных успехов в области восстановления баланса между спросом и предложением, продвижения своей продукции, повышения ее качества, однако кризисные условия, возникшие на рынке в связи с эпидемиологической ситуацией и нестабильной военной обстановкой, требуют более жестких мер по повышению конкурентной способности продукции на мировом рынке.

К важным и эффективным путям целенаправленного повышения качества и конкурентоспособности продукции небезосновательно относят улучшение стандартизации как главного инструмента фиксации и обеспечения заданного уровня качества. Ведь именно стандарты и технические условия отражают современные требования потребителей относительно технического уровня и других качественных характеристик изделий, тенденции развития науки и техники. Особенно этот фактор необходимо учитывать предприятиями ДНР, что даст возможность продвижению продукции за более широкие границы чем РФ.

Неотложной необходимостью является разработка и использование различных форм и методов эффективного социально-экономического воздействия на весь ряд процессов формирования и обеспечения производства высококачественной и конкурентоспособной продукции.

Формами и методами экономического воздействия на эти процессы являются прежде всего согласованная система прогнозирования и планирования качества продукции, установление приемлемых для производителей и потребителей цен на отдельные виды товаров, достаточно мощная мотивация труда всех категорий работников предприятия, а также социально-всесторонняя активизация человеческого фактора, проведение правильной кадровой политики, создание надлежащих условий труда и жизнедеятельности.

Таким образом, конкурентоспособность продукции является наиболее существенным фактором эффективной деятельности предприятия, от которого зависит конкурентоспособность предприятия в целом. Поэтому в кризисный период прежде всего необходимо создать достойные условия для внедрения способов повышения конкурентных преимуществ продукции отечественных предприятий.

Чаще всего факторы, которые влияют на конкурентоспособность товара, определяют как внутренние и внешние. На первую группу факторов организация имеет прямое влияние, на вторую – косвенное, либо возможность повлиять на факторы вовсе отсутствует.

Обобщив, можно выделить следующие методы повышения конкурентоспособности продукции: снижение издержек на создание, себестоимости и цены; улучшение технических характеристик, параметров надежности и дизайна; гибкая маркетинговая и товарная политика; усовершенствование маркетинговых исследований и рекламы; проведение сертификации продукции.

Список использованных источников

1. Анализ ключевых показателей промышленного. trpdnr.ru/2021/07/05/анализ-ключевых-показателей...
2. Борозна, А.С. Экономическая сущность понятия «конкурентоспособность предприятия» / А.С. Борозна // Экономические науки: Экономика и управление, Финансы и налогообложение, Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности, Логистика. – Новополоцк: ПГУ, 2016. — С. 266-268.
3. Захаров, А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения /А.Н. Захаров // Бизнес и банки. — 2012. — № 1– 2. — С.17-21.
4. Буклова, М.А. Исследование конкурентоспособности предприятия с учетом влияния внешних и внутренних факторов / М.А. Буклова, А.В. Марьянкова, Н.Н. Скорниченко // Школа университетской науки. — 2012. — № 2. — С. 97-99
5. Габибова, М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / М.Ш. Габибова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). – М.: Буки-Веди, 2015. – С. 85-87.
6. Развитие экономического потенциала промышленности... studopedia.ru/25_71259...promishlennosti...narodnoy...
7. Радулов, В.В. Теоретические подходы к исследованию проблемы классификации факторов конкурентоспособности предприятий/ В.В. Радулов // Российское предпринимательство. — 2015. — №13 (349). — С.15-22.
8. Смольянова, Е.Л. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия / Е.Л. Смольянов, В.Б. Малицкая // Вестник ТГУ. – 2019. – Выпуск 2 (70). – С. 336–344.

УДК 336.22

DOI 10.5281/zenodo.7437612

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ КОРРЕКТИРОВКИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

**КРЮЧКОВА К. А.,
аспирант кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ»,
Донецк, Донецкая Народная Республика**

Налоговая система страны призвана создавать благоприятные условия для повышения эффективности производства, устранения диспропорции в экономике, повышения роли малого и среднего предпринимательства в формировании доходов бюджетов, способствовать росту жизненного уровня населения. Налоги являются основой благосостояния государства и общества; они формируют немалую часть бюджета и выступают значимым финансовым рычагом, с помощью которого государство влияет на экономику.

***Ключевые слова:** налогообложение, налоги, сборы.
Внешнеэкономическая деятельность, бюджет, предпринимательство.*

DEVELOPMENT OF A PROGRAM FOR ADJUSTING THE TAXATION SYSTEM OF DOMESTIC PRODUCERS

**KRIUCHKOVA K.A.,
Post-graduate student of the Department of
Management of Foreign Economic Activity
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF
MANAGEMENT
AND PUBLIC ADMINISTRATION UNDER THE
HEAD OF
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,
Donetsk, Donetsk People's Republic**

The country's tax system is designed to create favorable conditions for increasing production efficiency, eliminating disproportions in the economy, enhancing the role of small and medium-sized businesses in generating budget

revenues, and promoting the growth of the living standards of the population. Taxes are the basis of the welfare of the state and society; they form a significant part of the budget and act as a significant financial leverage through which the state influences the economy.

Keywords: *taxation. taxes, fees. Foreign economic activity, budget, entrepreneurship.*

Постановка задачи. К основным целям устойчивого развития Донецкой Народной Республики относятся создание новых рабочих мест, повышение благосостояния населения, замедление объемов трудовой миграции, формирование конкурентной среды, оживление деловой активности и увеличение инвестиций в национальную экономику, обеспечение экологической безопасности и внедрение инновационных и энергосберегающих технологий, достижение которых возможно благодаря стимулированию развития бизнеса за счет эффективных налоговых инструментов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование данной темы нашло свое отражение в трудах многих ученых, таких как: Г.И. Заболотни, М.В. Каширина, Д.А. Черненко, Д.В. Скрыльников.

Актуальность. Налоговая система страны призвана создавать благоприятные условия для повышения эффективности производства, устранения диспропорции в экономике, повышения роли малого и среднего предпринимательства в формировании доходов бюджетов, способствовать росту жизненного уровня населения [1, с.114].

И наконец, налоги являются основой благосостояния государства и общества; они формируют немалую часть бюджета и выступают значимым финансовым рычагом, с помощью которого государство влияет на экономику. Так, например, через систему налогообложения возможно и нужно стимулировать перспективные отрасли экономики.

Таким образом, экономическая и государственная политика должны быть направлены на оптимальное сочетание экономических интересов через систему налогообложения.

Проведение правильной налоговой политики и создание эффективной системы налогообложения в целом оказывает положительное влияние на развитие тех или иных предпринимательских структур. И наоборот, налоговая политика «оторванная» от действительности в совокупности с малоэффективной и громоздкой налоговой системой будет негативно влиять на такое развитие. Кроме того, минимизировать негативное воздействие налогообложения можно лишь с учетом интересов субъектов хозяйствования в экономической политике, а также в качественном содержании и структурном построении механизма хозяйствования, который «должен выступать практической формой оптимального согласования всех видов экономических интересов посредством системы налогов, превращения их в регулируемую систему, активно воздействующую на развитие производительных сил» [2, с. 33]. Следовательно, одной из важнейших задач современного государства является планомерное развитие системы налогообложения и её своевременная корректировка под текущую внутригосударственную и мировую ситуацию.

Целью статьи является разработка программы корректировки системы налогообложения отечественных товаропроизводителей.

Изложение основного материала исследования. Каждое государство формирует систему налогообложения в той или иной сфере хозяйствования в зависимости от внутренних особенностей и тенденций развития отрасли. Донецкая Народная Республика не является исключением.

В Республике функционирует достаточно разветвлённая система налогов и сборов, состоящая из 17 пунктов (п.11.1 Закона ДНР «О налоговой системе» [3]), а также специальных налоговых режимов. Тем не менее, данная система может и должна развиваться, в том числе, путем совершенствования как существующих налогов и сборов, так и путем введения широкой системы налоговых льгот, направленных на поддержание

отечественного производства, значительно пострадавшего за годы войны.

Совершенствование налоговой системы и, в том числе, системы налогообложения отечественных товаропроизводителей, должно быть прежде всего направленно на повышение эффективности налоговой системы, совершенствование налогового контроля и упрощение налогового законодательства.

Повышение эффективности налоговой системы достигается путем создания наиболее комфортных условий для налогоплательщика при взаимодействии с налоговыми органами в процессе расчета и уплаты налогов, и других обязательных взносов. В частности, для достижения указанных целей в последние годы в ряде стран проводится политика цифровизации и внедрения электронных ресурсов в разные сферы жизни общества и государства, и в том числе в сфере налогообложения. Ярким примером здесь выступает Российская Федерация.

В сфере налогообложения цифровые технологии активно задействованы и с успехом реализуются Федеральной налоговой службой Российской Федерации (далее ФНС РФ) посредством различных инструментов, механизмов и методов, функционирующих на разнообразных цифровых платформах. Можно выделить два основных направления цифровизации налоговой системы: внедрение новых электронных услуг для налогоплательщиков и использование больших данных для анализа рисков и соблюдения налоговых требований.

Внедрение информационных технологий в налоговую систему позволило:

1) внедрить налоговый мониторинг, представляющий собой особую форму налогового контроля, при использовании которой организация добровольно обеспечивает налоговым органам доступ к данным бухгалтерского и налогового учета в режиме реального времени (Раздел V.2. Налогового Кодекса РФ (далее – НК РФ)) [4]. Вместе с тем такая организация получает право в случае возникновения каких-либо сомнений запросить у налогового

органа мотивированное заключение о налоговых последствиях сделок (ст. 105.30 НК РФ). Режим налогового мониторинга значительно ускоряет разрешение споров о применении налогового законодательства и позволяет налогоплательщику избежать доначисления налогов, пеней и штрафов в будущем, а также снижает бремя налогового контроля;

2)создать на сайте ФНС РФ личные кабинеты налогоплательщиков (юридических лиц, физических лиц и индивидуальных предпринимателей), функционал которых постоянно расширяется.

3)Данный сервис работает в режиме обратной связи, поскольку через личный кабинет можно не только получить определённый объем информации и документы, но и обмениваться ими с налоговыми органами; создать иные сервисы, позволяющие в электронном виде сформировать платежные документы, проверить корректность заполнения счетов-фактур, провести расчет стоимости патента, рассчитать налоги на имущество физических лиц, выбрать режим налогообложения с помощью налогового калькулятора, рассчитать налоговую нагрузку.

4)Отдельно стоит упомянуть сервис «Прозрачный бизнес», который позволяет не только оперативно получать сведения о контрагентах, но и наглядно выявлять их точки риска, отмеченные специальным знаком, указывающим на потенциальную опасность работать с такими контрагентами;

5)сформировать Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Главным функциональным параметром является возможность присвоения статуса субъекта малого и среднего предпринимательства хозяйствующему субъекту, не требующее при этом прохождения административных процедур, связанных с предоставлением дополнительных документов и подтверждение данного статуса, что позволяет на этом основании использовать все существующие меры государственной поддержки малого бизнеса, а также возможность дополнять информацию о

своей деятельности, что позволяет привлекать потенциальных контрагентов;

б) организовать массив данных, открывающий в свободном доступе информацию о налогоплательщиках. Использование размещённых данных помогает повысить защищённость налогоплательщика при выборе деловых партнеров для бизнеса и использовать данные в качестве доказательной базы при обосновании наличия должной осмотрительности, отсутствие которой зачастую служит причиной доначислений при проведении контрольных мероприятий налоговыми органами.

Таким образом, в Российской Федерации цифровизация налоговой сферы идет довольно уверенными темпами. В Донецкой Народной Республике также следовало бы проводить политику цифровизации сферы налогообложения.

Уже сегодня в Республике успешно создан и функционирует кабинет налогоплательщика, который, как и его российский собрат, представляет из себя официальный интернет-сервис Министерства Налогов и сборов ДНР, с помощью которого налогоплательщики могут обмениваться налоговыми документами (декларациями, КУРО и т.д.) с налоговыми органами, а также получать (предоставлять) иную необходимую информацию.

Тем не менее, необходимо продолжить развитие указанного интернет-сервиса, притом такое развитие должно включать в себя как внедрение нового функционала, так и совершенствование текущего.

Кроме того, на наш субъективный взгляд, необходимо также улучшить и внешний вид сервиса, сделать его проще и привлекательнее для всех категорий налогоплательщиков. В будущем также возможен полный переход к сдаче всех деклараций, обязательных сведений и расчетов в электронном виде, чтобы уменьшить нагрузку на налоговые органы, избавиться от очередей. По мнению Муравьевой Е. С., переход на электронный документооборот приведет к уменьшению объема бумажных документов в офисе, сокращению финансовых затрат на

содержание архива, уменьшение трудозатрат за счет исключения ручных действий и автоматизации процесса, избавление от потерь документов (разумеется, при должной организации серверов) [5, с.563].

Перспективным видится и вышеупомянутый налоговый мониторинг, который способен существенно упростить и оптимизировать взаимодействие между налоговыми органами и добросовестными предпринимателями.

Помимо развития информационных технологий в сфере налогообложения одним из важнейших направлений совершенствования следует считать снижение налоговой нагрузки субъектов хозяйствования.

Оптимизация налогообложения – это организация различных мероприятий в соответствии с настоящим законодательством, которые предполагают выбор наиболее оптимальных комбинаций, целью которых является увеличение денежных потоков предприятий посредством минимизации налоговых платежей, подлежащих уплате [6, с. 47].

Необходимо восстановить равновесие между грузом и выгодами налогообложения, между принуждением и сознательным выбором уплаты налогов и сборов, то есть обеспечить баланс потребностей и возможностей государства и производителями, публичными и приватными интересами. В частности, снижение налоговой нагрузки возможно путем:

- 1) уменьшения налоговой нагрузки на субъекты налогообложения благодаря постепенному снижению налоговых ставок и расширения базы обложения. Рост поступлений в бюджет должен осуществляться за счет увеличения налогоплательщиков и расширения налоговой базы;

- 2) улучшение системы налогового администрирования налогов и сборов, обеспечение ее прозрачности (одним из способов достижения этого выступает внедрение в процесс налогообложения цифровых технологий);

3) совершенствование систем налогового контроля, которые предотвращали бы уклонения плательщиками уплаты налоговых платежей (опять таки путем развития цифровых технологий, внедрением налогового мониторинга);

4) создания условий для активизации инвестиционных и инновационных процессов в приоритетных отраслях экономики. Увеличение количества инвестиций в хозяйственную деятельность предприятий расширит масштабы их деятельности и доходы субъектов хозяйствования.

Снижение налоговой нагрузки упростит жизнь не только самим хозяйствующим субъектам (у налогоплательщика освободятся финансовые ресурсы, которые он сможет использовать в производственных процессах, обеспечит рост инвестиционных средств и повысит деловую активность предприятия), но и будет в конечном счете способствовать увеличению объемов налоговых поступлений в бюджет государства, окажет положительное действие на инвестиционную привлекательность государства [7; 8].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Таким образом, налоги являются основой благосостояния государства и общества, выступают действенным финансовым рычагом, с помощью которого государство влияет как в целом на экономику, так и на отдельные её отрасли.

Поэтому проведение правильной налоговой политики, сочетающей в себе оптимальное соотношение публичных и частных интересов, т.е. интересов государства и налогоплательщиков соответственно, отвечающей текущей внутригосударственной и мировой ситуации, и с учетом особенностей и тенденций развития конкретных отраслей, представляется одной из важнейших задач современного государства.

Развитие системы налогообложения должно быть прежде всего направлено на повышение эффективности налоговой

системы, снижении налоговой нагрузки, совершенствование налогового контроля и упрощение налогового законодательства. При этом наиболее оптимальным средством достижения указанных целей может выступить цифровизация системы налогообложения.

Список использованных источников

1. Заболотни Г. И., Каширина М. В. Роль и значение налоговой системы как регулятора рыночной экономики / Г. И. Заболотни, Каширина М. В. // Балканско научно обозрение. – № 2 (4). – 2019. – С. 114 – 117.

2. Степанова, Л. А. Налоговая политика региона как одна из главных составляющих экономического роста страны (на примере Свердловской области) / Л. А. Степанова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – № 1-2. – 2012. – С. 31 – 36.

3. «О налоговой системе» [Электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета Донецкой Народной Республики №99-ІНС от 25.12.2015г.]. – Режим доступа: <https://gisnpa-dnr.ru/npa/0002-99-ihc-20151225/> (дата обращения: 09.12.2022 г.).

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) N 146-ФЗ от 31.07.1998г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 09.12.2022 г.).

5. Муравьева, Е. С. Правовые основы внедрения электронного документооборота в налоговую сферу / Е. С. Муравьева // Вопросы российской юстиции. – № 20. – 2022. – С. 559 – 568.

6. Медникова Ю. К., Мироненко А. Г., Мироненко В. А. Налоговая нагрузка предприятия и способы её оптимизации / Ю. К. Медникова, А. Г. Мироненко, В. А. Мироненко // Журнал прикладных исследований. – № 1. – 2022. – С. 46 – 53.

7. Черненко Д. А., Скрыльников Д. В. Пути снижения налоговой нагрузки организации / Д. А. Черненко, Д. В.

Скрыльников // Экономика и бизнес: теория и практика. – № 6. – 2020. – С. 270 – 272.

8. Измайлова, М. А. Налоговая нагрузка хозяйствующих субъектов и условия её определяющие / М. А. Измайлова // Universum: экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. – 2015. – № 8 (19). – Режим доступа: <https://7universum.com/ru/economy/archive/item/2473> (дата обращения: 09.12.2022 г.).

УДК 659.18

DOI 10.5281/zenodo.7437622

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

КУЗЬМЕНКО М.И.,
ассистент кафедры менеджмента
непроизводственной сферы

ЛОСКУТОВА В.В.,
канд.гос.упр., доцент, доцент кафедры
менеджмента непроизводственной сферы
**ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ»,**
Донецк, Донецкая Народная Республика

В исследовании были рассмотрены понятия «реклама» и «рекламная деятельность». Определена специфика управления рекламной деятельностью. Установлено, что убеждающая реклама оказывает значительное влияние на общественное благосостояние. Выявлены особенности современной рекламной деятельности.

***Ключевые слова:** реклама, рекламная деятельность, поведение потребителей, рыночная власть, информация.*

FEATURES OF ADVERTISING ACTIVITY MANAGEMENT IN CONDITIONS OF MODERN CHALLENGES

KUZMENKO M.I.,
assistant of the Department of Management of Non-Production Sphere

LOSKUTOVA V. V.
Candidate of Sciences in in Public Administration,
associate professor of the Department of
Management of Non-Production Sphere
«DONETSK ACADEMY OF MANAGEMENT
AND PUBLIC ADMINISTRATION UNDER THE
HEAD OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

The study examined the concepts of "advertising" and "advertising activities". The specificity of advertising activity management is determined. Persuasive advertising has been found to have a significant impact on public welfare. The features of modern advertising activity are revealed.

Keywords: *advertising, advertising activity, consumer behavior, market power, information.*

Актуальность. Невозможно переоценить место рекламы в современных экономических отношениях. Реклама продукции позволяет потребителям получать важную информацию о продуктовой разнообразии и ценах; рынках конкретных товаров и услуг, а производителям и продавцам продукции расширять каналы сбыта; оказывать влияние на предпочтения потребителей и, следовательно, на рыночный спрос, более эффективно реализовывать конкурентные стратегии. Реклама является эффективным методом воздействия на предпочтения потребителей. Главными целями рекламной деятельности являются увеличение объемов спроса на продукцию соответствующей торговой марки, улучшение репутации компании, рост имиджа, а соответственно, и привлечение новых потребителей продукции.

На основании вышеизложенного актуальными являются следующие задачи: обобщить подходы к определению влияния рекламы на вкусы потребителей, их благополучие; формирование

цены; выявление особенностей управления рекламной деятельностью в современных реалиях.

Анализ последних исследований и публикаций. С развитием рынков конкуренции, важной характеристикой которых является дифференциация продукта, стало понятно, что реклама может оказывать значительное влияние на формирование рыночной власти и усиление концентрации рынков. В экономической теории эти проблемы впервые исследовались в трудах Дж. Баттерса [3].

В научной литературе нет обобщенного подхода к пониманию влияния рекламной деятельности на формирование потребительского спроса, а также на рыночную власть предприятий в современной экономике. Е.Л. Головолева [1] изучала коммуникативное пространство рекламы. Работы С.В.Шарохиной [4] посвящены изучению рекламной деятельности как системы. Недостаточное количество исследований посвящено изучению особенностей управления рекламной деятельностью.

Целью статьи является рассмотрение особенностей управления рекламной деятельностью в условиях современных вызовов.

Изложение основного материала исследования. Ни один из элементов комплекса маркетинговых коммуникаций не имеет таких возможностей психологического воздействия на потребителя как реклама, что обуславливает ее особую роль в содержании существующих и освоении новых рынков – целевых аудиторий. Современная реклама направлена на изменение поведения потребителей с целью осуществления ими покупки предлагаемых товаров и получения предприятием доходов, обеспечения конкурентных преимуществ и устойчивых позиций на рынке. Таким образом, наибольшая эффективность рекламы наблюдается на рынках дифференцированной продукции, на которых возникают и становятся актуальными понятия «торговая марка», «бренд», «репутация фирмы».

В современном мире, учитывая бурное развитие предпринимательской деятельности, все чаще возникает

потребность в рекламе товаров и услуг, производимых или предоставляемых той или иной организацией. Рекламная деятельность приобретает все более широкое распространение и требует грамотной проекции на аудиторию потребителей.

По мнению исследователей, реклама – это:

процесс воздействия одной группы людей на другую для формирования у неё определенного отношения к объекту рекламной деятельности [1];

открытая коммуникативная система, метко и мгновенно влияющая на определенную аудиторию [2];

отражение желаний и потребностей рекламодателей.

Весомое влияние на успех конкретной рекламы оказывают: местоположение; интерференция с другой рекламой; распознаваемость логотипа; лаконичность и разборчивость печати рекламного объявления; время, в которое появляется реклама; возможность потенциальных клиентов ознакомиться с рекламным сообщением.

По мнению ученых, реклама может, как доводить информацию до потребителя, так и быть убеждающей и влиять на желания потребителей. Информативная реклама способствует большей реакции потребителей на изменения в цене и, как следствие, увеличивает эластичность спроса. Убеждающая реклама создает приверженность к бренду и, таким образом, снижает эластичность спроса [2].

В экономической теории представлен ряд исследований, посвященных оптимальности использования рекламы, которые объясняются моделями «крайнего случая». Согласно этим моделям, реклама имеет чисто информативную природу – она обеспечивает информацию, непосредственно увеличивающую эффективность деятельности.

В модели Дж. Баттерса все продавцы предлагают один и тот же продукт, а реклама просто предоставляет информацию о ценах. Ученый предположил, что потребители, которые не получили рекламного сообщения, самостоятельно осуществляют поиск

информации. Он пришел к выводу, что равновесие подразумевает очень большой объем рекламы. Это свидетельствует о том, что для обеспечения оптимальности определенных рынком рекламных расходов недостаточно, чтобы реклама выполняла лишь информативную роль [3].

Исследователи полагают, что реклама предоставляет информацию также и о свойствах товара. Ученые отметили, что рекламную деятельность на рынках дифференцированного продукта невозможно переоценить. Рекламные компании одновременно являются и каналом предоставления потребителям информации о товаре, и средством повышения привязанности к бренду.

Убеждающая реклама оказывает значительное влияние на общественное благосостояние путем воздействия его основных механизмов. Первый механизм заключается в формировании приверженности потребителей к торговой марке как предпосылки полной или долевой монополизации рынка.

Образующаяся таким образом рыночная власть позволяет фирме сократить объем выпуска продукции по сравнению с конкурентным, порождая потери общественного благополучия первого типа. Второй механизм предполагает осуществление рекламодателем общественно неэффективных инвестиций в убеждающую рекламу, не создающую реальной стоимости.

Поскольку ограниченные экономические ресурсы используются для удержания спроса на товар на конкурентном уровне при условии монопольного роста цены, порождая тем самым общественные потери второго типа [4].

Рекламная деятельность является понятием многоаспектным. Современные авторы дают собственные определения этому понятию, исходя из представлений о характере, о наполнении необходимых действий и наборе вовлекаемых инструментов для лучшего маркетингово-рекламного воздействия на потребителей в интересах достижения тех или иных целей (рис.1).

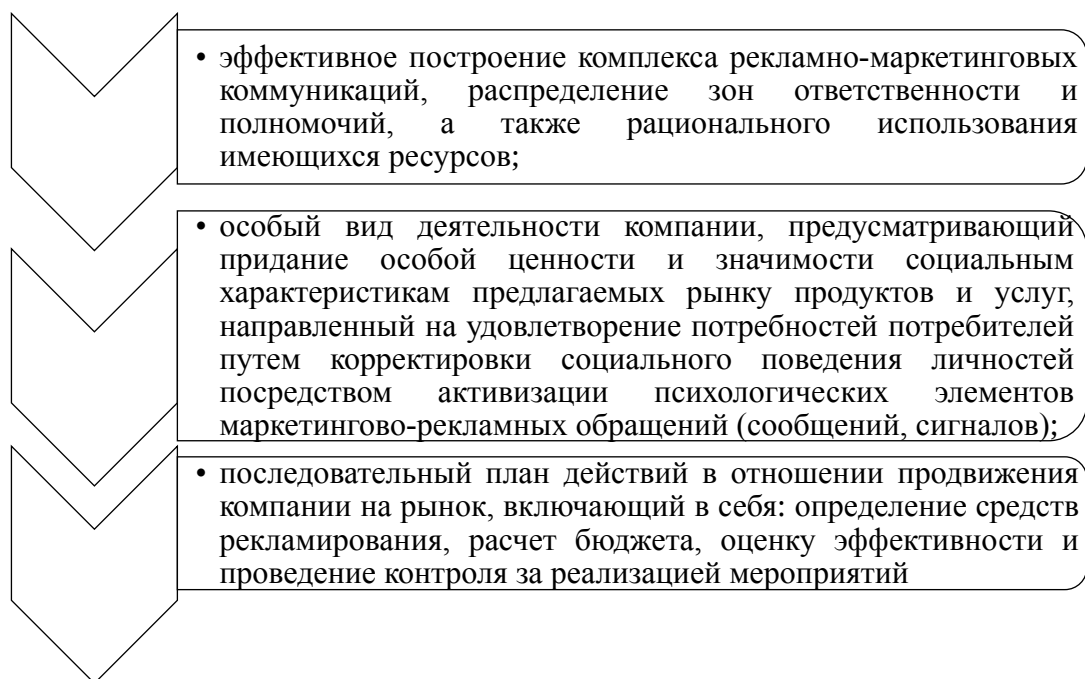


Рис.1 Раскрытие сущности понятия реклама (составлено авторами)

Е.Л. Головлева рассматривает рекламную деятельность как вид коммуникационной деятельности людей. Современная рекламная деятельность трансформировалась в определенный социальный институт, позволяющий обществу реализовать потребность в рекламных услугах.

Производственная основа такого института – это комплекс деятельностей, который определяют понятием «индустрия рекламы». В ходе формирования рыночной среды развились различные секторы рекламного бизнеса, что выделило рекламу как самостоятельную деятельность.

Совокупность влияния данных факторов инициировала появление и развитие рекламной индустрии. Понятие «индустрия рекламы» стало формироваться с приобретением рекламной деятельностью массового характера.

Её рассматривают как сложную межотраслевую систему, которая функционирует в составе экономического комплекса и представляется как область профессиональной деятельности, связанной с производством материальной и нематериальной продукции, выполнением работ и оказанием услуг [1].

Управление рекламной деятельностью в современных реалиях рассматривается как неотъемлемая часть системы управления маркетингом предприятия-коммуникатора в тесной взаимосвязи и взаимозависимости с другими элементами маркетинговой деятельности (товарной, ценовой и сбытовой политикой). Субъектами рекламного менеджмента (т.е. участниками, принимающими управленческие решения в данной сфере) являются высшее руководство фирмы-рекламодателя, линейные и функциональные руководители ее маркетинговой службы, сотрудники рекламных подразделений и т.п.

Объектами управления (т.е. тех, на кого направлены управленческие решения с целью достижения определенного результата) выступают потенциальные потребители, торговые посредники, общественное мнение и др. Действие на объекты рекламного воздействия осуществляется посредством рекламных обращений, комплексных рекламных кампаний коммуникатора.

Считаем, что для эффективного управления поведением потребителей в рекламной деятельности необходимо классифицировать рекламу по типу времени: реклама в активный и пассивный временной период.

Реклама в активный временной период поступает потребителям в прайм-тайм, то есть активное время телепросмотра и радиослушания, а именно:

реклама в «час пик», когда происходит обращение к потребителям при их массовом передвижении в общественном транспорте, автотранспортных магистралях и пригородных железнодорожных сообщениях от места жительства к работе и наоборот;

реклама, которая размещается в печати, но в том случае, когда количество продаж пресс-изданий будет наибольшим, поскольку для каждого издания есть свои периоды активности («живой сезон»).

Рекламное обращение в пассивный временной период – это реклама, распространяющая информацию о рекламируемом товаре

потенциальным потребителям в период большого спада активности продаж пресс-изданий.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что реклама, использующая технологии воздействия на подсознание, не только создает новые потребности, но и эффективна в области принятия решений. Наиболее устойчива информация к восприятию та, которая рационально осмысленная и эмоционально усвоенная человеком.

Сочетание рационального, эмоционального, логического и психологического компонентов является закономерностью убеждающего действия. Если один из этих элементов исчезает, деформируется процесс убеждения.

К особенностям управления современной рекламной деятельности следует отнести:

1. Одновременное сочетание информативности и эмоциональности. Основными объектами визуальной рекламы выступают наименования фирмы, логотип, фирменный знак и рекламный слоган. Помимо повышения объемов сбыта конкретного товара предприятия, визуальная реклама стала мощным инструментом создания имиджа отдельного предприятия в целом, повышения лояльности его потребителей и формирования культуры общества.

2. Современная реклама уже много лет работает на глобальном уровне (прежде все это электронные средства информации), а ее носители не имеют национальных границ. Это привело к повышению требований к качеству рекламных обращений, более тщательного их производства и соответствия современному рекламному контексту.

3. Наряду с интернационализацией, современная реклама все больше учитывает национальные и религиозные особенности сегментов рынка, культурные традиции общества. Не теряет значение учет региональных, местных особенностей и проблем даже при массовой рекламе.

4. Современная реклама интегрируется в рынок, влияет на его многообразие структурных уровней и составляющих, а не только на потребителей. Она обращается и влияет на оптовых и розничных продавцов, предлагая товары и услуги конкурентам.

5. Возрастает внимание к эффективности рекламы путем четкой оценки обратной связи с клиентом, возможности отследить его реакцию, степени готовности приобрести товар.

6. Активизация деятельности рекламного лобби (системы представителей соответствующих интересов в разных социальных институтах).

Исходя из вышеизложенного, сфера рекламной деятельности представляет собой значительный источник доходов и не только для средств массовой информации (газеты, журналы), но и для рекламных агентств, профессионалов (художников, фотографов, дизайнеров, текстовиков и другие)

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Рекламная деятельность играет важную роль в развитии общества на современном этапе. Она способствует созданию новых потребностей, а также формированию мировоззрения, эстетических вкусов, социальных ценностей, стиля жизни и т.д. И все это, как правило, происходит незаметно для самого человека на основе действий разных психологических механизмов и приемов.

Реклама как вид коммерческой и творческой деятельности активно формирует новую жизненную среду общества, участвует в создании современного информационного и культурного пространства человека, выполняя тем самым социальную функцию. Все это предполагает необходимость высокой социальной ответственности рекламы.

Список использованных источников

1. Головлева, Е.Л. Формирование коммуникативного пространства рекламы / Е.Л. Головлева // PolitBook– 2015. – №2.

Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-kommunikativnogo-prostranstva-reklamy>

2. Тимошенко, А.В. Разработка алгоритма управления рекламной деятельности ориентированного на малые и средние предприятия / А.В. Тимошенко // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11-2 (43). – С. 177-180.

3. Butters, G.R. Equilibrium Distribution of Prices and Advertising / G.R. Butters // Review of Economic Studies. – 2010. – Vol. 40. – P. 465–492.

Шарохина, С.В. Рекламная деятельность как система / С.В. Шарохина, Е.А. Братухина // Вестник евразийской науки. – 2016. – № 2. – С. 1-8.

УДК 338.48:005.81

DOI 10.5281/zenodo.7437666

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИЗМЕ

ШЕПИЛОВА В.Г.,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой туризма,
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,
Донецк, Донецкая Народная Республика;

ЧЕРКАШИНА Т.В.,
ст. преподаватель кафедры иностранных
языков
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ»,
Донецк, Донецкая Народная Республика

В статье исследованы особенности распределения рисков между публичным и частным партнерами в зависимости от стадий реализации концессионного соглашения в условиях реализации проектов государственно-частного партнерства в туризме. Рассмотрены методы управления рисками, изучена роль государства в управлении рисками в сфере туризма при реализации проектов ГЧП.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, распределение рисков, управление рискам, страхование, государственные гарантии*

THEORETICAL APPROACHES TO RISK MANAGEMENT IN PROJECTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TOURISM

SHEPILOVA V.G.,
Ph.D. of Sciences, Associate Professor,
Head of the department of Tourism
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF
MANAGEMENT AND PUBLIC
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

CHERKASHINA T. V.,
Senior Lecturer of the Department
of Foreign Language
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF
MANAGEMENT AND PUBLIC
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,
Donetsk, Donetsk People's Republic

The article examines the features of the distribution of risks between public and private partners depending on the stages of the implementation of the concession agreement in the context of the implementation of public-private partnership projects in tourism. Risk management methods are considered, the role of the state in risk management in the tourism sector in the implementation of PPP projects is studied.

Keywords: *public-private partnership, risk sharing, risk management, insurance, government guarantees*

Постановка задачи. В связи с военными действиями на территории Донецкой Народной Республике наблюдается значительное снижение активности туристкой деятельности, спроса на услуги за счет сокращения платежеспособности потенциальных

потребителей туруслуг, а также сокращения инвестиций в развитие индустрии туризма. Все это предполагает в перспективе разработку и принятие мер, позволяющих устранить негативное влияние факторов на развитие сферы туризма.

Одним из эффективных направлений решения поставленных задач в туризме и гостеприимстве является использование механизма государственно-частного партнерства, реализация которого позволит сформировать действенную инновационную политику и создать условия для привлечения необходимых ресурсов в сложной социально - экономической обстановке.

В рамках решения поставленных задач важное место занимают вопросы идентификации и управления рисками в соглашениях государственного сектора и частного бизнеса, что предопределяет актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам изучения особенностей взаимоотношений на основе принципов государственно-частного партнерства (ГЧП) посвящено значительное количество публикаций отечественных и зарубежных авторов. Российским ученым Юрьевой Т.В. исследованы тенденции развития туристкой индустрии, обозначена роль туризма в преодолении кризиса и обеспечения устойчивого роста экономики.

Проанализирована практика реализации проектов в туриндустрии, рассмотрены недостатки и преимущества ГЧП, сделан вывод, что от эффективной системы управления рисками зависит результативность использования ресурсов в системе взаимоотношений на принципах ГЧП [1].

Вопросам идентификации и управления рисками частных и публичных партнеров, а также изучению опыта лучших практик посвящены работы зарубежных авторов Nguyen D.N., Imamura F., Iuchi K. [2] и Smith A.L. [3].

Цель статьи - изучение особенностей формирования рискованных ситуаций в процессе взаимодействия государства и бизнеса и определение перспективных направлений управления

рисками в рамках реализации проектов на основе государственно-частного партнерства в туризме.

Изложение основного материала исследования. Для сферы туризма модель государственного и рыночного управления необходима для привлечения дополнительных ресурсов, повышения конкурентоспособности отрасли, решения ряда социальных задач.

Одной из таких моделей является государственно-частное партнерство. ...«ГЧП – система взаимодействия государства и бизнеса на долгосрочной договорной основе, которая предусматривает не только совместное участие в создании (проектировании, финансировании, строительстве/реконструкции) общественно значимых проектов (объектов инфраструктуры), но и в его последующей эксплуатации и техническом обслуживании в интересах публичной стороны, а также распределение рисков, ответственности и вознаграждений.

Механизм государственно-частного партнерства позволяет преодолеть ограниченные возможности государства и муниципальных органов по финансированию социальных и инфраструктурных проектов, перенести часть рисков на частный сектор (бизнес), а также использовать управленческие навыки и опыт частного сектора для повышения качества предоставляемых социальных услуг и увеличения эффективности управления объектами общественной инфраструктуры» [4].

Государственно-частное партнерство может быть реализовано в виде различных правовых форм, которые имеют свои отличительные особенности и условия функционирования. Договорно-правовые формы ГЧП, применяемые в Российской Федерации представлены в таблице 1.

Основными формами государственно-частного партнерства являются концессионное соглашение и соглашение о ГЧП. Эти формы не имеют существенных отличий между собой «...за исключением двух существенных: первое отличие – в рамках КС право собственности на объект всегда сохраняется за публичной

стороной (концедентом), а в рамках соглашения о ГЧП возможно возникновение права собственности на объект соглашения у частного партнера.

Таблица 1

Договорно-правовые формы ГЧП, применяемые в РФ (составлено по материалам Семеновой Л.В.[4], Борщевского Г.А.[5])

Виды договорно-правовых форм ГЧП	Характеристика, основание/ условия реализации
Нормативно-закрепленные формы ГЧП	
Концессионное соглашение	Реализуется в соответствии с ФЗ от 21.07.2005 № 115 «О концессионных соглашениях». Предусматривает предоставление государством права частному партнеру на протяжении определенного времени выполнять обусловленные договором функции и наделяет его соответствующими полномочиями для обеспечения эффективного функционирования объекта концессии; концессия всегда предусматривает возвращение предмета договора публичному партнеру, а право собственности на произведенную продукцию остается за частным партнером
Соглашение о ГЧП (МЧП)	Реализуется в соответствии с законами субъектов России об участии в государственно-частном партнерстве
Нормативно-закрепленные формы договоров, обладающие признаками ГЧП	
Контракт жизненного цикла (КЖЦ)	Реализуется в рамках законодательства о контрактной системе (ФЗ от 05.04.2013 № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг», постановлением Правительства РФ № 1087 «О случаях заключения КЖЦ»). Контракт жизненного цикла определяется как контрактная форма ГЧП, в соответствии с которой государственный партнер на конкурсной основе заключает с частным партнером соглашение на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта на срок жизненного цикла объекта и осуществляет оплату по проекту равными долями после ввода объекта в эксплуатацию при условии поддержания частным партнером объекта в соответствии с заданными функциональными требованиями.

Продолжение табл. 1

Виды договорно-правовых форм ГЧП	Характеристика, основание/ условия реализации
Нормативно-закрепленные формы договоров, обладающие признаками ГЧП	
Арендные договоры с инвестиционными и (или) льготными условиями реализации	Реализуются на основе долгосрочных договоров аренды имущества, в которых капитальные вложения осуществляются за счет средств частного инвестора
Договоры (соглашения), обладающие признаками ГЧП	
Договоры (соглашения), обладающие признаками ГЧП	Договоры заключаются в рамках Федерального закона от 18 июля 2011 г. №233-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Договор реализуется при условии, что в качестве публичного партнера выступают государственные предприятия, компании, организации РФ, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования в совокупности составляет более 50 %

Второе отличие - в рамках КС осуществление эксплуатации всегда возлагается на концессионера, а в рамках соглашения о ГЧП осуществление эксплуатации может быть возложено на публичного партнера» [4]. «...Концессия как форма ГЧП базируется на реализации технической, юридической и финансово-экономической моделей. В качестве технической модели проекта выступают техническая документация, которая определяет технико-экономические параметры объекта концессионного соглашения. Юридическая модель является базовой организационно-правовой схемой реализации отношений между бизнесом и государством, которая строится для выявления рисков, нуждающихся в оценке, чтобы в процессе реализации проекта исключить сложности, связанные с его приостановкой или оспариванием. Финансово-экономическая модель — это результат, полученный в процессе юридического и технического структурирования проекта концессии, который определяется денежными инвестиционными

потоками (государства, инвестора, населения и финансирующих институтов)» [6].

Государственно-частное партнерство связано с наличием специфических для этих отношений рисков, характерных как для государственного сектора, так и частного бизнеса.

Для идентификации рисков с целью их распределения между сторонами партнерских отношений рассмотрим типовые условия реализации проекта ГЧП на примере концессионного соглашения. В соответствии с заключенным договором концессии стороны (концессионер и концедент) должны выполнять свои обязательства, в рамках которых могут возникнуть рисковые ситуации (таблица 2).

Таблица 2

Типовые обязанности концессионера и концедента как условие реализации проекта ГЧП в форме концессионного соглашения

Обязанности концессионера	Обязанности концедента
Осуществить реконструкцию (строительство, восстановление) объекта, ввести объект соглашения в эксплуатацию в соответствии с действующим законодательством в сроки, установленные соглашением;	Передать концессионеру в распоряжение имущество объекта концессионного соглашения; обеспечить концессионеру необходимые условия для выполнения работ по реконструкции (строительства, восстановления) объекта соглашения; в рамках своей компетенции оказывает концессионеру содействие при выполнении работ по сохранению объекта соглашения;
разработать и согласовать с концедентом за счет собственных средств проектную документацию, необходимую для реконструкции (строительства) объекта соглашения;	заключить с концессионером договор аренды земельного участка, на котором расположен объект соглашения;
осуществлять использование (эксплуатацию) объекта соглашения в установленном соглашением порядке в целях осуществления деятельности (предоставлять услуги населению и не прекращать эту деятельность без ведома концедента)	разрешить концессионеру возводить на земельном участке, находящемся в собственности концедента, другие объекты недвижимости не входящие в состав объекта соглашения имущества;
Иные существенные условия, которые берут на себя стороны при реализации данного проекта	

Рассматривая взаимоотношения государственного сектора и частного бизнеса на принципах государственно-частного партнерства, следует отметить, что, как правило, частный сектор берет на себя обязательства по управлению объектом, осуществляя при этом финансирование, разработку, строительство данного объекта и все эти функции осуществляются в соответствии с условиями, правилами, стандартами, установленными государством.

Государство, в свою очередь, обязуется осуществлять оплату в зависимости от полученных результатов.

В рамках выполнения обязательств стороны партнёрских отношений сталкиваются с рисками, распределение которых зависит от особенностей конкретного проекта ГЧП, стадий планирования, проектирования, строительства, а также с эксплуатацией концессионного проекта [7].

При этом вопросам классификации рисков в проектах ГЧП значительное количество научных работ таких авторов, как Варнавский В.Г., Клименко А.В. и Королев В.А. [8], Кабашкин В.А. [9], Литовченко С.Е. [10]. По мнению автора «... Условно риски можно поделить на классические и специальные.

К классическим рискам проекта ГЧП относятся: риски, возникающие по ходу развития, ценовые риски и производственные риски.

К специальным рискам проекта ГЧП относятся: рыночные риски, валютные риски, риски изменения процентов, политические риски, эксплуатационные и управленческие риски, риски нехватки сырья и материалов, а также форс-мажорные события [11].

Распределение рисков между публичным и частным партнерами в зависимости от стадий (этапов) реализации концессионного соглашения представлено в таблице 3.

Следует отметить, что в каждом конкретном случае в связи с особенностями реализации проектов государственно-частного партнерства в туризме распределение рисков между сторонами может осуществляться по другой схеме.

Риски при подготовке и передаче земельных участков связаны с тем, что в случае непригодности переданного участка частному инвестору публичная сторона должна привести земельный участок в соответствие с требованиями или досрочно прекратить действие концессионного соглашения с возмещением понесенных частным партнером убытков [12].

В соответствии с концессионным соглашением частному инвестору, как правило, предусматривается получение минимального гарантированного дохода в период эксплуатации объекта, при невыполнении данного условия инвестору компенсируется разница между установленным минимальным и фактическим объемом выручки, при этом, разница возмещается за счет бюджетных средств.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в целом риски ГЧП представляют собой вероятностные события, которые могут существенно повлиять на конечные результаты или привести к срыву реализации проекта.

Особую роль для принятия решения об участии в проекте ГЧП играет также информационная система. «... Применительно к риску это означает, что вследствие неполной или недостоверной информации частным партнером, а также и государственным партнером может быть принято решение, которое не будет оптимальным с позиции достижения поставленной цели» [13].

Управление рисками проектов государственно-частного партнерства представляет собой механизм формирования и применения методов анализа, оценки рисков, принятия мер по снижению, предупреждению степени риска с целью распределения возможного ущерба при реализации риска между участниками ГЧП.

Проблема управления рисками в проектах ГЧП должна решаться комплексно с учетом всех факторов риска, которые могут быть идентифицированы и поддаются анализу.

Таблица 3.

**Распределение рисков между концедентом и концессионером
в соответствии с условиями концессионного соглашения**

Стадии (этапы) реализации концессионного соглашения	Риски и их краткое описание	Ответственные за риск по договору концессии	
		конце-дент	концес-сионер
Подготовительный этап	1. Риски при подготовке и передачи земельных участков в аренду; обеспечения инженерных коммуникаций 2. Риск срыва сроков подготовительных мероприятий и сроков проектирования объектов	+	+
Этап строительства (реконструкции, восстановления) объекта	1. Риск срыва сроков строительства (реконструкции, восстановления) объекта 2. Риск увеличения затрат на строительство (реконструкцию, восстановление, создание) объекта за счет роста курса валют, темпов роста инфляции		+ +
Этап эксплуатации объекта	1. Риск срыва сроков ввода в эксплуатацию объекта 2. Риск последствий противоправных действий третьих лиц 3. Риск увеличения затрат на эксплуатацию объекта за счет роста курса валют, темпов роста инфляции 4. Риск неполучения платежей, обеспечивающих гарантию минимальной доходности 5. Риск снижения выручки от реализации вследствие уменьшения объема оказываемых услуг 6. Риск снижения выручки вследствие падения цен (тарифов) на оказание услуг 7. Риск падения выручки вследствие неплатежей со стороны потребителей услуг	+	+ + + + + + +
Прочие риски	1. Риск финансовых потерь в результате расторжения соглашения по вине концедента (публичного партнера) 2. Риск финансовых потерь в результате расторжения соглашения по вине концессионера (частного партнера) 3. Риск утраты объекта соглашения 4. Форс-мажорные обстоятельства	+ +	+ + + +

Важное место в системе управления рисками занимает страховая защита имущественных интересов участников проекта, которая может гарантировать уменьшение непредвиденных расходов как концедента, так и концессионера, так как без страховой защиты можно потерять значительную часть средств, вложенных в разработку и реализацию проекта.

Формирование страховой защиты является одной из неотъемлемых составляющих управления рисками проектов ГЧП, поскольку страхование дает возможность участникам проекта переложить часть рисков на страховщика, что является очень важным для сферы туризма, зависящей от очень большого числа неуправляемых факторов, связанных с форс-мажорными и другими обстоятельствами.

С целью повышения эффективности реализации проектов ГЧП необходима разработка комплекса мер, направленных на стимулирование страховой защиты рисков государственно-частного партнерства.

Виды отдельных рисков проектов ГЧП в сфере туризма и необходимость использования страховой защиты рисков представлены в табл. 4.

Наряду с общими принципами реализации интересов субъектов страхования, основанных на традиционных его видах, особенности рисков проектов ГЧП предопределяют необходимость формирования системы гарантийных обязательств со стороны государства по обеспечению эффективной защиты интересов участников проекта.

Это объясняется тем, что одним из главных преимуществ реализации проектов государственно-частного партнерства является передача большей части рисков публичным партнером частному бизнесу, при этом государство при таком взаимодействии имеет возможность реализовать наиболее значимые социальные проекты.

Таблица 4

**Риски в проектах ГЧП и необходимость (возможность)
страховой защиты**

Природа рисков	Последствия реализации рисков	Необходимость (возможность) страховой защиты рисков
Политические риски	Потеря ожидаемого дохода или рост затрат вследствие политических действий в стране	Может осуществляться страхование с участием международных институций, а также национальных агентств, которые специализируются на страховании политических рисков
Риски коммерческого характера (невыполнение обязательств сторон)	Недополучение доходов, неоправданные расходы в связи с невыполнением обязательств партнеров	Страхование с типовым инструментом защиты для таких рисков, включая страхование ответственности за невыполнение обязательств по договору концессии
Имущественные риски	Полная или частичная потеря имущества (объекта концессионного соглашения)	Страхование имущественных интересов предприятия
Риски вследствие ошибок персонала	Недополучение дохода, неоправданные затраты вследствие ошибок ответственных лиц	Страхование ответственности руководителей предприятия
Конъюнктурные риски	Потеря ожидаемого дохода или непредвиденный рост цен вследствие ценовых колебаний на туруслуги на отдельных рынках	Страхование не задействовано, преимущество отдается биржевым инструментам (фьючерсы, опционы)
Макроэкономические риски (в т.ч. инфляционный, валютный)	Потеря ожидаемого дохода или рост затрат вследствие влияния факторов внешней экономической среды данной страны	Страхование не является традиционным инструментом данной группы рисков

Следовательно, государство может участвовать в рыночных отношениях как страховщик через государственные страховые организации и оказывать воздействие на функционирование страхового рынка различными правовыми и законодательными актами.

Взаимодействие государства, туристического бизнеса и страховщиков на основе государственно-частного партнерства является сравнительно новым направлением в развитии туризма, поскольку государственное регулирование страховой деятельности дополняет рыночный механизм страхования, усиливает его положительные стороны, оказывает существенное влияние на повышение устойчивости экономики.

Сотрудничество административных органов государственного и регионального управления в туризме способствуют привлечению финансовых средств частного сектора с целью выполнения соответствующих государственных задач и зависят от моделей, видов и форм государственно-частных партнерств в сфере регулирования туристической деятельности.

Все стороны заинтересованы в сотрудничестве, поскольку такие отношения активизируют привлечение инвестиций в реальный сектор экономики, позволяют создавать новые туристические продукты на основе их страховой защиты.

В связи с этим разработка системы страховой защиты для предприятий туристской индустрии, которые имеют свою специфику, позволит оказывать положительное влияние на состояние туризма в целом и на повышение устойчивости его развития.

Ключевая роль государства в проектах ГЧП предопределяется значимостью сферы туризма и его мультипликативным влиянием на социально-экономическое развитие региона (рис. 1).

Метод избежания риска является одним из самых простых методов, который предусматривает прекращение всех действий и операций, которые могут привести к реализации риска.



Рис. Роль государства в управлении рисками в сфере туризма при реализации проектов ГЧП [14].

Для минимизации рисков, как одного из методов управления рисками, в свою очередь, следует проводить детальный анализ экономических показателей на стадии подготовки проекта, просчитывать варианты развития событий, осуществлять мониторинг изменения цен, потребительского спроса с целью распределения рисков между партнерами.

Следовательно, одна из важных задач, которая стоит перед участниками проектов ГЧП, состоит в том, чтобы как можно точнее и более полно классифицировать, и распределить риски, которые каждый из них берет на себя.

Выводы. На основе выполненных исследований можно сделать вывод, что применение механизма государственно-частного партнерства является эффективным способом реализации инвестиционных проектов в туризме и гостеприимстве, так как посредством этого механизма расходы и риски на их

осуществление разделяются между государственным сектором и частным бизнесом.

Для успешного развития государственно-частного партнерства в сфере туризма необходимо создать предпосылки для установления конструктивного диалога между представителями турбизнеса и органами государственной власти, обеспечить содействие формированию благоприятных условий для развития предпринимательства в сфере туристской, рекреационной и гостиничной деятельности.

Очевидны и первоочередные задачи в этом направлении, это создание и дальнейшее совершенствование и развитие законодательной базы в сфере туризма, принятие эффективных нормативно-правовых актов, направленных на развитие государственно-частного партнерства, формирования страховой защиты проектов ГЧП. Кроме того, для реализации модели страховой защиты проектов на основе принципов государственно-частного партнерства необходимо решение следующих задач:

исследование институциональных предпосылок, которые формируют среду для обеспечения страховых отношений в сфере туризма;

выявление и классификация рисков, присущих взаимоотношениям сторон для конкретного проекта ГЧП;

анализ рыночных предложений, которые предоставляются страховщиками для формирования механизма страховой защиты проектов в рамках ГЧП;

систематизация современных практических подходов в международной практике к организации и предоставлению страховой защиты предприятиям туристической сферы в условиях государственно-частного партнерства с целью формирования перечня основных видов страхования, которые могут представлять практическую ценность для защиты туристической отрасли на основе государственно-частного партнерства данной территории;

совершенствование научно-методического подхода относительно распределения рисков между участниками страховых

отношений и их страхования в проектах в сфере туризма, реализуемых на принципах государственно - частного партнерства;

поскольку государственная поддержка в управлении рисками является важным механизмом привлечения инвестиций в сферу туризма, необходима разработка четких правил и процедур предоставления государственных гарантий с учетом использования зарубежного опыта, направленных на минимизацию рисков при реализации проектов ГЧП.

Список использованных источников

1. Юрьева Т.В. Проекты государственно-частного партнерства как фактор устойчивого развития туристской индустрии // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. — №2 (92). Номер статьи: 9215. Дата публикации: 01.07.2020. Режим доступа: <https://sovman.ru/article/9215/>

2. Nguyen D.N., Imamura F., Iuchi K. Public-private collaboration for disaster risk management: A case study of hotels in Matsushima, Japan // Tourism Management. 2017. № 61. P. 129-140.

3. Smith A.L. Public-Private Partnerships (PPPs) for Sustainable Tourism. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oas.org/en/sedi/desd/itc2011/pres/Arthur_Smith.pdf

4. Семенова Л. В. Обеспечение конкурентоспособности предприятий индустрии гостеприимства в регионе на основе использования механизма государственно-частного партнерства (на примере Калининградской области) : монография. — М.: РУСАЙНС, 2017. — 84 с.

5. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г.А. Борщевский. — М.: Изд-во Юрайт, 2015.

6. Куклина Е. А. К вопросу развития туристической отрасли посредством реализации социально-экономического потенциала регионов России (на примере регионов зоны Арктики) // Управленческое консультирование. 2020. № 2. С. 32–41.

7. Ершов Д.Н. Использование государственных гарантий при управлении рисками инвестиционных проектов // Финансовый журнал. – 2019. №1(47), с. 34-43. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-gosudarstvennyh-garantii-pri-upravlenii-riskami-investitsionnyh-proektov>

8. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство. Теория и практика: учебное пособие. – М.: Издательский дом ГУВШЭ, 2010. – С. 112.

9. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. – М.: ООО «МИЦ», 2010. – С. 341.

10. Литовченко С.Е. Развитие ГЧП и снижение предпринимательских и инвестиционных рисков «Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы.» Сборник статей [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ekspert.ppp-lawrussia.ru>.

11. Матаев Т.М. Типология рисков по проектам государственно-частного партнерства // Российское предпринимательство. – 2012. – Том 13. – № 3. – С. 4-10.

12. Государственно-частное партнерство в туризме. Инвестиции в гостеприимство [Электронный ресурс] – Режим доступа https://www.lp.ru/LP_news_210921

13. Кондратьева У.Д. Планирование рисков реализации проектов государственно-частного партнерства. *Управленческое консультирование*. 2015;(6):207-215.

14. Гусак А.С. Проблемы формирования страховых отношений в сфере туризма Донецкой Народной Республики // территория науки. 2016. № 6 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-strahovyh-otnosheniy-v-sfere-turizma-donetskoy-narodnoy-respubliki>

Уважаемые коллеги!

Статьи принимаются на русском языке объёмом не менее 20 000 знаков («Сервис – Статистика»), соблюдая все нижеизложенные требования.

При наборе текста необходимо придерживаться следующих требований:

1. Выключить перенос.
2. Отступ первой строки каждого абзаца делается не «пропусками», а автоматически через меню Microsoft Word (Формат – Абзац – первая строка: отступ на 1,27 см).
3. Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 1,27 см.
4. Шрифт Times New Roman, размер кегля – 16; интервал – одинарный.
5. Рисунки и диаграммы должны быть сделаны в приложении к Microsoft Word – в формате Microsoft Graph (должны быть обязательно сгруппированы).
6. Расстояние между словами – не более одного пробела.

Статьи должны быть оформлены следующим образом: (Приложение 1)

1. УДК слева в верхнем углу.
2. Название статьи (прописными буквами, полужирным, выравнивание – по центру).
3. Фамилия, имя, отчество автора / авторов (с правой стороны, после названия статьи, полужирным).
4. Аннотация на статью – на русском и английском языках.
5. Ключевые слова в аннотации на русском и английском языках.
6. Текст статьи (выравнивание основного текста – по ширине).
 - Постановка задачи.
 - Обзор последних исследований и публикаций по данной проблеме.
 - Актуальность.
 - Формулирование задачи исследования.
 - Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.
 - Выводы по выполненному исследованию.
7. Список использованных источников.

Ответственность за содержание, точность представленных фактов, цитат, цифр и фамилий несут авторы материалов.

Редакция сохраняет за собой право редактировать статьи. Окончательное решение о публикации принимает редакционная коллегия. К статье автор должен приложить также «Сопроводительную записку» (Приложение 2).

Статью, сопроводительную записку и сканированную рецензию присылайте на адрес электронной почты научного сборника серии «Государственное управление».

E-mail: cs-pa@mail.ru

ОБРАЗЕЦ ОФОРМЛЕНИЯ НАУЧНОЙ СТАТЬИ

УДК 332.146.2 (14 шрифт)

DOI

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

ИВАНОВ И.И., (14 шрифт)

д-р экон. наук, доцент, доцент кафедры ...
 ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
 и государственной службы
 при Главе Донецкой Народной Республики»,
 Донецк, Донецкая Народная Республика

Текст аннотации (на русском языке) (12 шрифт)

Ключевые слова: (12 шрифт)

FORMATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE ECONOMY

IVANOV I.I., (14 шрифт)

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
 Associate Professor of department ...
 SEE HPE «Donetsk Academy of Management and
 Public Administration under the Head of Donetsk
 People's Republic»,
 Donetsk, Donetsk People's Republic

Текст аннотации (на английском языке) (12 шрифт)

Keywords: (12 шрифт)

Постановка задачи. Текст. Текст. Текст.. (16 шрифт).

Анализ последних исследований и публикаций. Текст. (16 шрифт).

Актуальность. Текст. Текст. Текст. (16 шрифт).

Цель статьи. Текст. Текст. Текст. (16 шрифт).

Изложение основного материала исследования. Текст. (16 шрифт).

Таблица 1

Матрица выбора направления экономического развития территории

Группа (12-14 шрифт)	Регион	Направление развития
----------------------	--------	----------------------

Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. (рис. 1.). (16 шрифт).

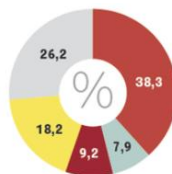


Рис. 1. Название рисунка

Выводы. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. (16 шрифт).

Список использованных источников (16 шрифт)

СОПРОВОДИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Фамилия, имя, отчество	Организация (учреждение)
Научная степень	Название статьи
Учёное звание	E-mail
Должность	Телефон

Научное издание

**ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»**

**Сборник научных работ
Серии «Государственное управление»**

Выпуск 28

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отражают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии сборника.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций
ссылка на сборник обязательна.

Главный редактор М.Л. Братковский

Научный редактор П.С. Гурий

Литературный редактор А.В. Кравченко

Ответственный секретарь В.С. Козлов

Компьютерная верстка И.В. Криничная

Подписано в печать решением учёного совета ГОУ ВПО «ДОНАУИГС».
Протокол № 4 от 24.11.2022 г. Формат 60х84/16. Бумага офсетная
5 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»
283015, г. Донецк-15, ул. Челюскинцев, 163а