

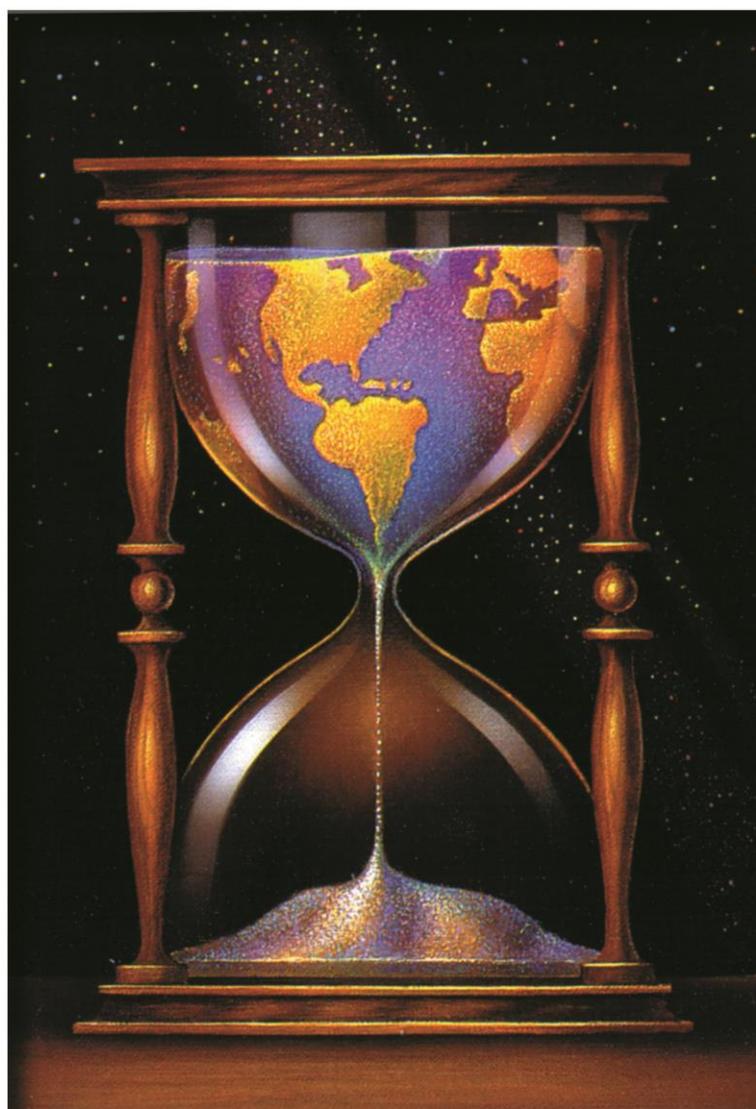
МЕНЕДЖЕР

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ГОУ ВПО
“ДОНЕЦКАЯ
АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ
ДОНЕЦКОЙ
НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ”

4(86)'2018

ISSN 2308-104X



«Менеджер», научный журнал 4(86)'2018

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

Основан в 1998 году.

ISBN 978-966-430-134-0

ISSN 2308-104X

*«Менеджер», научный журнал» ГОУ ВПО «ДонаУиГС» включен в базу данных
Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)*

*Свидетельство о регистрации средства массовой информации
Министерства информации ДНР серия ААА № 000065 от 16.11.2016 г.*

*В соответствии с решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и
науки ДНР «Менеджер», научный журнал» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в
которых должны быть опубликованы результаты диссертаций на соискание ученой степени
доктора и кандидата наук*

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

*Дорофиенко Вячеслав Владимирович – главный редактор, д.э.н., проф., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Ободец Роман Васильевич – заместитель главного редактора, д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Балко Марина Владимировна – д.филол.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Барышникова Лёля Петровна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Безрукова Татьяна Львовна – д.э.н., проф., ФГБОУ ВО «ВГЛТ им. Морозова», г. Воронеж, Российская Федерация
Белоусов Виталий Михайлович – д.э.н., проф., ФГАОУ ВО «ЮФУ», г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация
Бессонова Елена Анатольевна – д.э.н., проф., ФГБОУ ВПО «ЮЗГУ», г. Курск, Российская Федерация
Братковский Мирон Леонидович – д.гос.упр., проф., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Броварь Александр Витальевич – д.и.н., доц., ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», г. Донецк
Букреев Анатолий Митрофанович – д.э.н., проф., ФГБОУ ВО «ВГУ», г. Воронеж, Российская Федерация
Волощенко Лариса Михайловна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Вольская Елена Михайловна – д.гос.упр., доц., ГОУ ВПО «ДонНАСА», г. Макеевка
Ворушило Виктор Павлович – к.ю.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Гончаров Валентин Николаевич – д.э.н., проф., ГОУ ЛНР «ЛНАУ», г. Луганск
Губерная Галина Константиновна – д.э.н., проф., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Иванов Михаил Фёдорович – д.э.н., проф., ГОУ ВПО «ДонНАСА», г. Макеевка
Костровец Лариса Борисовна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Моисеев Александр Михайлович – д.ю.н., проф., ГОУ ВПО «ДЮА», г. Донецк
Петрушевская Виктория Викторовна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Петрушевский Юрий Люцианович – д.э.н., проф., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Подгорный Владимир Васильевич – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Седнев Владислав Владимирович – д.м.н., проф., Научно-методическое управление Генеральной прокуратуры, г. Донецк
Чернов Сергей Александрович – к.гос.упр., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Тусупова Лейла Амангельдиевна – д.э.н., проф., Университет «Туран», г. Алматы, Республика Казахстан
Шичков Александр Николаевич – д.э.н., проф., ФГБОУ ВО «ВГУ», г. Вологда, Российская Федерация
Ободец Яна Викторовна – ответственный секретарь, к.гос.упр., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Антолик Елена Эдуардовна – технический секретарь, ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк*

Адрес редакции:

83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163-А.

Учредитель – ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики».

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

Ответственность за точность и достоверность приведённых фактов, цитат, фамилий несут авторы.

При переиздании ссылка на «Менеджер», научный журнал» обязательна.

Распространяется бесплатно по специальной рассылке.

Литературный редактор Л.Н. Полчанинова. Подписано к печати 27.12.2018 г.

Рекомендовано к опубликованию решением

Учёного Совета ДонаУиГС, протокол № 5 от 27.12.2018 г.

Напечатано ФЛП Рыжков Олег Дмитриевич.

Свидетельство о регистрации АА01 № 18228 от 28.10.2014 г.

83092, г. Донецк-92, ул. Независимости, 22/97.

Тираж 100 экз. Усл. печ. л. 23,72.

Периодичность изданий – 4 раза в год.

СО Д Е Р Ж А Н И Е

РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ

- Ващенко Н.В., Генова А.А.** Ресурсное обеспечение развития социума в условиях современных вызовов 4
- Дорофиев В.В., Лоскутова В.В.** Теории регионального развития 12
- Ободец Я.В., Бессонова Е.А.** Методика формирования планов и программ социально-экономического развития территории 21

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

- Карпужно И.А., Плаксина А.М.** Фискальная политика и государственное предпринимательство как детерминанты институциональной модернизации трансформационных процессов 28
- Тисунова В.Н.** Туристско-рекреационный кластер как технология управления экономическим развитием региона (на примере региона Донбасс) 34
- Чангли В.С., Гончарова Л.А.** Направления развития социальной сферы государства 42

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

- Василенко Д.В.** Факторы и движущие силы возможного развития экономических явлений и процессов в пространстве 46
- Гордеева Н.В.** Разработка инвестиционной программы развития предприятий угольной промышленности 53
- Зорина М.С., Карячкина Д.С.** Формирование системы развития персонала в инновационном становлении рынка труда трансформационной экономики 58
- Кириенко О.Э.** Элементы рыночной инфраструктуры: виды, сущность, взаимосвязь 65
- Тарасова Е.В.** Налоговая амнистия как инструмент государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями 74

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

- Довгань А.С.** Методология формирования паритета покупательной способности валютных средств на международном рынке 82
- Евсеев В.А.** Планирование расходов местных бюджетов в системе финансово-экономического регулирования 90
- Кравцова И.В.** Роль финансовой инфраструктуры в контексте регионального экономического развития 98

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

- Германчук А.Н.** Выбор системы распределения на основе моделирования принятия решений в условиях неопределенности 106
- Гончаров В.Н., Чернев В.И.** Теоретические подходы к формированию и развитию корпоративной культуры предприятий 114
- Климова П.А.** Социально-экономический потенциал предприятия: стратегический аспект 119
- Коваленко А.Н.** Проблемы формирования системы распределения товаров аптечной сети 124
- Коцалап С.А., Красюк Е.В.** Теоретическое обоснование основных принципов формирования систем распределения товаров 130
- Криштопа И.В.** Формирование налоговой политики предприятия 137
- Кузьменко С.С.** Маркетинговые исследования кондитерского рынка Донецкой Народной Республики 144
- Припотень В.Ю.** Теоретико-методологические основы механизма функционирования рынка продовольствия 151

Фалькова Н.И., Ушаков А.В., Кривец И.Г. Исследование рынка услуг в сфере физической культуры и спорта в Донецкой Народной Республике.....	157
Шовкопляс О.А. Контроллинг в стратегическом управлении ресурсного потенциала предприятия	163
Ярембаш А.И., Морозов Е.А. Критериальная оценка инноваций на этапе проекта .	167

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Братковский М.А., Ковальчук О.Я. Управление инфраструктурой спортивных сооружений Донецкой Народной Республики	172
Терованесов М.Р. Совершенствование системы управления человеческими ресурсами.....	178
Хромов Н.И. Человеческий капитал в системе государственного управления Республики	184

ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Вишневская И.П. Научно-методические подходы к оценке деятельности государственных служащих (на примере осуществления правосудия судами общей юрисдикции ДНР)	190
Поляков Э.В. Теоретико-методические основы формирования организационно-экономического механизма реструктуризации предприятий угольной промышленности	196

C O N T E N T S

REGIONAL GOVERNMENT AND LOCAL SELF – GOVERNMENT

Vashchenko N.V., Genova A.A. Resource Provision of Society Development under Conditions of Contemporary Challenges	4
Dorofienko V.V., Loskutova V.V. Theory of Regional Development	12
ObodetsYa.V., Bessonova E.A. Methods of Forming Plans and Programmes of Territorial Social and Economic Development	21

MECHANISMS OF PUBLIC ADMINISTRATION

Karpukhno I.A., Plaksina A.M. Fiscal Policy and Public Enterprising as Determinants of Institutional Modernization of Transformation Processes	28
Tisunova V.N. Tourist and Recreation Cluster as Technology of Managing the Regional Economic Development (Donbas Taken as Example).....	34
Changli V.S., Goncharova L.A. Directions of Developing a State`s Social Sphere.....	42

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION

Vasilenko D.V. Factors and Motives of Eventual Development of Economic Phenomena and Processes in Space	46
Gordeeva N.V. Working Out the Investment Programme of Developing the Coal Industry Enterprises	53
Zorina M.S., Kariachkina D.S. Formation of System of the Personnel Progress in the Innovative Growth of Labour Market of the Transformation Economy	58
Kirienko O.E. Elements of Market Infrastructure: Types, Essence, Interrelation.....	65
Tarasova E.V. Tax Amnesty as an Instrument of Public Controlling Budgetary and Fiscal Relations	74

PROBLEMS OF FINANCIAL, CREDIT AND BANKING SYSTEM

Dovgan A.S. Methodology of Creation of the Purchase Power Parity of Foreign Currency Resources on the International Market.....	82
--	----

Evseenko V.A. Planning of Local Budgets' Expenditures in System of Financial and Economic Regulation	90
Kravtsova I.V. Role of Financial Infrastructure in the Context of Regional Economic Development	98

BUSINESS, MANAGEMENT, MARKETING

Germanchuk A.N. Choice of System of Distribution on the Basis of Modelling of Making Decisions under Uncertainty Conditions	106
Goncharov V.N., Chernev V.I. Theoretical Approaches to Creating and Developing the Corporate Culture of Enterprises	114
Klimova P.A. Social and Economic Potential of Enterprises	119
Kovalenko A.N. Problems of Setting Up System of Distributing the Pharmaceuticals' Network	124
Kotsalap S.A., Krasiuk E.V. Theoretical Substantiation of Fundamental Principles of Creating Systems of Commodity Distribution	130
Krishtopa I.V. Formation of enterprise tax policy	137
Kuzmenko S.S. Marketing Research of Confectionery Market of the Donetsk People's Republic	144
Pripoten V.Yu. Theoretical and Methodological Foundations of Mechanism of Functioning the Foodstuffs Market	151
Falkova N.I., Ushakov A.V., Krivets I.G. Researching the Market of Services in the Sphere of Physical Training and Sports in the Donetsk People's Republic	157
Shovkoplias O.A. Controlling in Strategic Management of an Enterprise's Resource Potential	163
Yarembash A.I., Morozov E.L. Criterion Evaluation of Innovations in the Project Stage	167

SOCIAL AND HUMANITARIAN ASPECTS OF MANAGEMENT

Bratkovskiy M.L., Kovalchuk O.Ya. Management of Infrastructure of Sports Facilities of the Donetsk People's Republic	172
Terovanesov M.R. Perfection of System of Managing Human Resources	178
Khromov N.I. Human capital in the system of Republic government	184

RESEARCH PAPERS OF YOUNG SCIENTISTS

Vishnevskaya I.P. Scientific and methodological approaches to the assessment of public servants (for example, the administration of justice by the courts of general jurisdiction of the DPR)	190
Poliakov E.V. Theoretical and Methodical Fundamentals of Forming Organizational and Economic Mechanism of Restructurization of the Coal Industry Enterprises	196

УДК 330.352:316

**РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИУМА В УСЛОВИЯХ
СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ**

ВАЩЕНКО Н.В.,
д-р. экон. наук, профессор кафедры
экономики предприятия
ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли»;
ГЕНОВА А.А.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента строительных организаций
ГОУ ВПО «Донбасская национальная
академия строительства и архитектуры»

В статье раскрыты основные подходы к определению понятия ресурсы. Даны определения понятиям ресурсы местного самоуправления, ресурсы развития местного самоуправления. Установлена взаимосвязь между эффективным развитием местного самоуправления и развитием социума. Предложены способы привлечения дополнительных ресурсов для эффективного развития социума в современных условиях.

Ключевые слова: социум, ресурсы, ресурсное обеспечение, ресурсы развития, местное самоуправление, социум, развитие социума.

The article describes the main approaches to the definition of the concept of resources. The definitions of local self-government resources, resources of local self-government development are given. The relationship between the effective development of local government and the development of society has been established. Ways of attracting additional resources for the effective development of society in modern conditions are proposed.

Keywords: society, resources, resource provision, development resources, local government, society, development of society.

Постановка проблемы. Сложившаяся ситуация в современном обществе характеризуется стремлением как населения, так и представителей органов власти к радикальным изменениям в экономической, политической и социальной системах государства. Современное социально-экономическое положение городов не удовлетворяет постоянно растущие и меняющиеся потребности общества, и не обеспечивает надлежащие условия жизнедеятельности для необходимого уровня и качества жизни населения. Это связано, прежде всего, с нехваткой и ограниченностью всех видов ресурсов местного самоуправления, что, в свою очередь, приводит к проблеме постоянного поиска ресурсов и замедлению темпов развития. Именно развитие на местном уровне, как процесс непрерывного изменения в положительном направлении, формирует современную основу развития общества, что приводит к изменению не только системы целей и задач местного самоуправления, но и изменения основных приоритетов и ориентиров управления, а также основных способов и методов решения поставленных задач, индикаторов полноты и оценки эффективности достижения целей. Поиск возможностей дополнительного ресурсного обеспечения осложняется нестабильными условиями внешней среды. Исходя из вышесказанного, остро стала необходимость изменений в ресурсном обеспечении территорий и их населения, государства и общества в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам развития территорий посвятили свои труды Е. Вольская, А. Дегтярь, В. Дорофиев, В. Мамонова, А. Мельник, И. Михасюк, А. Поважный, В. Тисунова. Вопросам определения сущности и роли

ресурсов, обеспечения комплексного социально-экономического развития территорий посвящены разработки Б. Артеменко, Е. Бобровской, В. Бабаева, Н. Багрова, С. Балабаевой, Т. Безверхнюк, З. Варналия, Н. Кизима, Н. Колесниковой, Р. Ободца, Т. Черепковой; в аспекте ресурсного обеспечения местного самоуправления – И. Дробота, А. Молодцова и других специалистов. Вопросы взаимосвязи развития местного самоуправления и общества в своих исследованиях рассматривали М. Яковлева, Д. Бутитова, С. Медельский и др.

Актуальность исследования. В современных нестабильных условиях, когда стремительно нарастает всеобщая социальная неудовлетворённость качеством жизни и ограничен ряд возможностей для развития, возрастает необходимость поиска дополнительных источников ресурсного обеспечения. К общим проблемам, которые значительно замедляют развитие общества и определённых территорий можно отнести недостаток ресурсов для обеспечения базовых услуг населению, а также неэффективное использования ресурсов, принадлежащих определённой территории или обществу. Проблемы, стоящие перед современным обществом, могут решаться с помощью постепенного развития и обновления ресурсной базы.

Цель статьи – определение роли местного самоуправления в развитии социума, а также разработка рекомендаций по привлечению дополнительных ресурсов развития социума.

Изложение основного материала исследования. Развитие социума – это непрерывный процесс, направленный не только на удовлетворение потребностей членов социума, но и на рост благосостояния и повышения качества его жизни.

Социум (от латинского «socium» – общее, совместное) – большая, относительно устойчивая совокупность (группа) людей, характеризующаяся единством условий их жизнедеятельности в определённых существенных отношениях и вследствие этого проявляющаяся в общности культуры [1].

Решение большинства задач экономического и социального характера по повышению качества и уровня жизни социума, а также реализации конституционных прав и свобод граждан возможно только при условии эффективно действующей системы местного самоуправления. Поэтому современная наука направлена на поиск такой системы организации местного самоуправления, которая решала бы задачи развития территории и общества, а также повышение эффективности публичных услуг, оказываемых населению в пределах требований действующих законодательных актов, современных мировых тенденций и национальных традиций.

Следует отметить ключевую роль местного самоуправления в развитии общества, а также подчеркнуть зависимость между эффективным местным самоуправлением и развитием общества. Чем эффективней развивается местное самоуправление на определённой территории, тем эффективней развивается общество. Данное утверждение находит подтверждение в ряде исследований современных учёных.

Так, например, М. Яковлева утверждает, что местному самоуправлению принадлежит важная роль в реализации одной из главных задач современности – соединение в единое целое интересов государства, общества и личности, поскольку главный смысл, сущность местного самоуправления состоит в том, чтобы на уровне каждой отдельно взятой личности осуществлять гармонизацию прав и свобод человека и гражданина с интересами государства и общества [2].

Д. Бутитова отмечает, что местное самоуправление является проводником групповых интересов жителей муниципальных образований, и с этой точки зрения оно рассматривается как институт гражданского общества, политического опосредования, который примиряет государство и общество. Являясь институтом, обеспечивающим взаимодействие власти и общества, местное самоуправление сглаживает противоречивые

общественные интересы с одной стороны, и обеспечивает порядок в обществе при учёте интересов различных социальных групп – с другой [3].

По мнению С. Медельского местное самоуправление позволяет гражданам сознательно участвовать в процессе создания достойных условий жизни на своей территории, формирует ответственность за решение местных проблем, повышает их социальную и гражданскую активность, служит реальным механизмом контроля населения за деятельностью органов управления [4].

Вопросам изучения функционирования и развития местного самоуправления уделяют внимание отечественные и зарубежные учёные. Они определяют множество причин неэффективности деятельности этой системы. Главенствующая роль принадлежит нестабильной экономико-политической ситуации в государстве, ограниченности финансовых ресурсов, несовершенству законодательной базы, а также низкому уровню доверия населения к органам власти.

Исследование основных подходов к определению понятия «развитие» позволило сделать выводы, что сосредоточение внимания учёных сначала на экономическом развитии, затем постепенное добавление к нему социальных и экологических аспектов является результатом влияния развития общества и общественных взглядов и ценностей на основные цели и задачи развития как общественного процесса.

Следует отметить, что проблема ограниченности ресурсов для развития местного самоуправления не может быть решена принятием череды обновлённых законодательных актов или увеличением объёма финансирования определённой сферы. Данный вопрос должен решаться системно и комплексно, поскольку низкий уровень ресурсного обеспечения местного самоуправления требует от местных органов власти использования современных форм и методов управления развитием территорий как индикатором эффективности функционирования местного самоуправления и развития социума.

В основу обеспечения устойчивого развития социума положим идею достаточности всех видов ресурсов для его жизнеобеспечения и развития, а также чёткого разграничения понятий «ресурсов функционирования» и «ресурсов развития». По нашему мнению, исследование проблемы ограниченности и нехватки ресурсов развития местного самоуправления следует начинать с чёткого определения понятия «ресурсы развития местного самоуправления» и его составляющих.

Понятие «ресурс» используется в различных науках и имеет множество значений и толкований, но чаще всего встречается в географической и экономической литературе. Следует отметить, что не существует чётко определённого подхода к трактовке понятия «ресурс». Вообще, под ресурсом учёные понимают имеющиеся средства или запасы, которые могут быть использованы для получения конкретного результата. Под категорию «ресурсы» попадают средства производства, денежные средства, рабочая сила, предметы труда, информационные массивы и всё то, что может использоваться для производства или получения благ (табл. 1).

Проанализировав существующие подходы к определению понятия «ресурсы», определим, что ресурсы – средства, запасы, возможности и источники, имеющиеся в наличии или привлечённые в случае необходимости для достижения целей и удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон.

Ресурсы местного самоуправления – это средства, запасы, возможности и источники, имеющиеся в наличии или привлечённые местными органами власти в случае необходимости для достижения целей эффективного функционирования и развития территории, а также удовлетворения потребностей населения в соответствии с принципами местного самоуправления.

Таблица 1

Научные подходы к определению понятия «ресурсы»

Учёный	Период	Сущность понятия
Адам Смит «Исследование о природе и причинах богатства народов»	1776 г.	Запасы, используемые в процессе производства, от которых капиталист ожидает получить доход [5]
Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. «Толковый словарь русского языка»	1949 г.	Запасы, источники чего-либо, средства к которым обращаются при необходимости [6]
Карл Маркс «Капитал»	1859 г.	Совокупность предметов и средств труда, которые используются людьми в процессе производства материальных благ [7]
Борисов А.Б. «Большой экономический словарь»	1999 г.	Фундаментальное понятие экономической теории означает, в общем, источники, средства обеспечения производства [8]
Ефремова Т.Ф. «Новый словарь русского языка»	2000 г.	Возможность, к которой можно прибегнуть при необходимости. Имеющиеся в наличии средства, но к которым обращаются лишь при необходимости. Источник чего-либо [9]
Грузинов В.П., Грибов В.Д. «Экономика предприятия»	2001 г.	Факторы, используемые для производства экономических благ [10]
Бондаренко Л.Н. «Сущность и роль ресурсного потенциала в социально-экономическом развитии региона»	2006 г.	Введённые или невведённые в хозяйственный оборот возможности, которые могут быть использованы для социально-экономического развития региона [11]
Коноплицкий В.А., Филина А.И. «Экономический словарь»	2007 г.	Все средства, запасы, возможности, источники чего-либо, включая природные, интеллектуальные и технологические, которые могут быть применены в хозяйственной деятельности [12]
Безверхнюк Т.Н. «Ресурсное обеспечение регионального управления: теоретико-методологические основы»	2009 г.	Имеющиеся элементы системы, на основе которых она функционирует и развивается, и которые в условиях конкретной ситуации целесообразны к применению в качестве средств достижения целей [13]

Для принадлежности к ресурсам местного самоуправления необходимо, чтобы данный ресурс относился к определённой территории, и чтобы право им распоряжаться входило в полномочия местной власти. Роль ресурсов местного самоуправления в процессе воспроизводства и развития социума показана на рис. 1.

Одной из важных отличительных черт данной классификации ресурсов местного самоуправления является тот факт, что все ресурсы местного самоуправления, в зависимости от их роли в процессе воспроизводства, делятся на ресурсы функционирования и ресурсы развития местного самоуправления.

Нецелесообразно считать процесс расширенного воспроизводства устойчивым развитием. Экономическое процветание автоматически не ведёт к изменению общественных отношений, социальной структуры, социальных институтов, не вызывает качественного преобразования социальной системы, а всего лишь увеличивает уровень потребления и объём услуг. Однако следует отметить, что расширенное воспроизводство является важной и необходимой предпосылкой развития социума, поскольку посредством

накопления общественных богатств формируются необходимые ресурсы развития местного самоуправления. Именно местное развитие, как процесс непрерывного изменения в положительном направлении, формирует современную основу общественного развития, что приводит к изменению не только системы целей и задач местного самоуправления, но и изменения приоритетов управления, способов и методов решения поставленных задач, ориентиров и показателей полноты и оценки эффективности достижения целей.

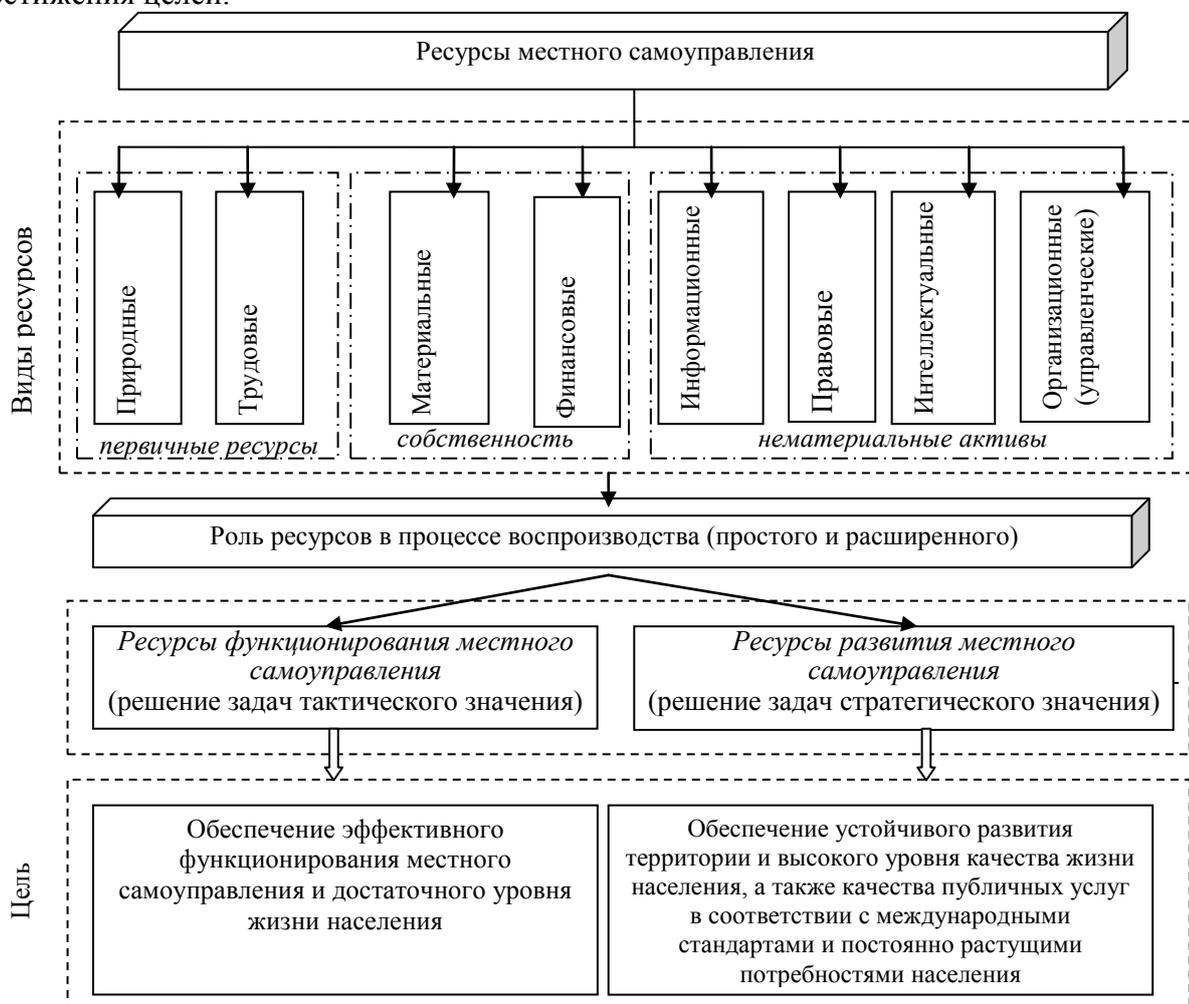


Рис. 1. Роль ресурсов местного самоуправления в процессе воспроизводства и развития социума

Под ресурсами развития местного самоуправления предлагаем понимать средства, запасы, возможности и источники, имеющиеся в наличии или привлечённые местными органами власти в случае необходимости для расширенного воспроизводства и достижения целей устойчивого развития территории, а также удовлетворения потребностей населения в соответствии с принципами местного самоуправления. Следует отметить, что ресурсы развития местного самоуправления являются важнейшей частью комплекса внутренних ситуационных переменных территории, именно они оказывают непосредственное влияние на эффективность её функционирования.

Исходя из вышеизложенного, для ресурсного обеспечения развития социума необходимо создание благоприятных условий для функционирования и развития местного самоуправления посредством укрепления его ресурсной составляющей.

Можно рассматривать следующие дополнительные способы привлечения ресурсов для эффективного развития местного самоуправления и, как следствие, социума:

1. Государственные инвестиции (государственные дотации и субвенции из бюджетов высшего уровня на развитие социальной сферы, экологической безопасности, развитие жилищно-коммунального хозяйства, обеспечения правопорядка и т.д.).

2. Государственно-частное партнёрство (органы власти различных уровней создают эффективную систему взаимодействия науки, бизнеса и власти с целью выявления на местном уровне источника эффективного развития территории при эффективном использовании всех видов ресурсов местного самоуправления. При этом необходимо создать условия, которые будут ликвидировать разрыв между разработкой мероприятий и их практической реализацией) [14].

3. Привлечение частных инвестиций в местную экономику при условии сохранения коммунальной собственности на основные фонды, что позволит решить задачи социально-экономического характера, стоящие перед органами местного самоуправления. Одной из таких форм привлечения частных инвестиций является концессия. В. Варнавский определяет концессию как передачу частной компании объекта государственной (муниципальной) собственности для строительства, модернизации, реконструкции, эксплуатации, управления, обслуживания и т.д. на определённых, закреплённых в договоре условиях, на возвратной и платной основе, в соответствии с концессионным законодательством [15].

Концессии управления коммунальной собственностью является основой социально-экономического развития местного самоуправления. Рациональное и эффективное использование активов, находящихся в распоряжении органов местного самоуправления позволяет решать текущие задачи развития территории. Главная цель управления коммунальной собственностью – обеспечение максимальной пользы населению территориального образования. В условиях растущих потребностей общества и недостаточностью финансовых ресурсов территориальных образований для обеспечения этих потребностей повышение эффективности использования коммунальной собственности приобретает особую актуальность [16].

Для введения концессии на объекты коммунальной собственности рекомендуются следующие мероприятия:

– проведение инвентаризации имущества, находящегося в коммунальной собственности с целью выявления неиспользуемого и установление направления эффективного его использования;

– определение и утверждение перечня имущества, сдаваемого в аренду с целью увеличения доходов, полученных в виде арендной или иной платы за сдачу во временное владение и пользование;

– установление перечня имущества, подлежащего передаче в залог, в доверительное управление и расчёт объёмов доходов, поступающих в бюджет.

4. Осуществление территориального сотрудничества. Каждое территориальное образование обладает уникальным набором ресурсов, что в одно и то же время имеет как положительное, так и отрицательное значение для его развития. Следует отметить, что ни одна территория не обладает достаточным количеством всех видов необходимых ресурсов для эффективного функционирования и развития. Возможность привлечения необходимых ресурсов к конкретной территории определяется, прежде всего, активностью, заинтересованностью и способностями людей на указанной территории (в органах местного самоуправления, в сообществе). Привлечение дополнительных ресурсов – это самостоятельное задание, которым нужно заниматься постоянно, системно и с пониманием целей конкретного территориального образования, а также его сильных и слабых сторон. Возможность привлекать ресурсы других территориальных образований заложены в статье 10 Европейской Хартии местного самоуправления, где отмечается, что органы местного самоуправления имеют право, осуществляя свои полномочия,

сотрудничать и в рамках закона объединяться с другими органами местного самоуправления для выполнения задач, представляющих общий интерес. А также отмечается право органов местного самоуправления вступать в объединение для защиты и реализации общих интересов [17].

Анализ зарубежного опыта показал, что наиболее распространёнными формами межмуниципального хозяйственного сотрудничества являются следующие: совместное финансирование расходов по предоставлению муниципальных услуг; приобретение услуг одними муниципальными образованиями в других; создание совместных органов управления; создание кредитных организаций; создание смешанных хозяйственных обществ за счёт средств, вносимых муниципалитетами-участниками [18].

Осуществление территориального сотрудничества на практике возможно путём разработки алгоритма действий местных органов власти, а также разработки программного документа, который должен содержать номенклатуру ресурсов местного самоуправления, которые местные органы власти способны предоставить для взаимовыгодного сотрудничества с другими территориальными общинами. Для обеспечения эффективности, прозрачности и открытости процесса сотрудничества целесообразно также предоставить информацию, ограниченность каких именно ресурсов вызывает наибольшее сдерживающее влияние на развитие данной территории. Это позволит местным органам власти не только инициировать сотрудничество с другими территориальными общинами, но и предоставить информацию другим органам власти для возможного проявления инициативы с их стороны.

Выводы по проведеному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Местное самоуправление призвано отстаивать интересы и решать проблемы каждого члена социума. Именно местное самоуправление выступает связующим звеном между интересами государства, индивида и социума. От эффективности развития местного самоуправления напрямую зависит уровень развития общества. Поэтому рациональное использование имеющихся ресурсов, их сбережение и приумножение – одна из важнейших задач местного самоуправления. Для укрепления ресурсной составляющей и гармоничного развития социума необходимо сохранение и приумножение всех видов ресурсов. Значимость, а также необходимость дополнительного поиска, привлечения и приумножения отдельных видов ресурсов определяется в зависимости от состояния социально-экономического развития территории, стратегических и оперативных целей её развития, интересов общества, а также государственной политики.

Список использованных источников

1. Национальная психологическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vocabulary.ru/termin/socium.html#tab-opr>
2. Яковлева М.А. Местное самоуправление как институт гражданского общества / М.А. Яковлева // Преподаватель XXI век. – 2011. – № 2. – С. 372-376.
3. Бутитова Д.Ц. Местное самоуправление в системе взаимодействия власти и общества / Д.Ц. Бутитова // Власть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/mestnoe-samoupravlenie-v-sisteme-vzaimodeystviya-vlasti-i-obschestva>
4. Медельский С.Л. Проблемы и перспективы становления местного самоуправления в Казахстане на современном этапе / С.Л. Медельский // Региональная академия менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.regionacadem.org/index.php?option=com_content&view=article&id=252&lang=ru
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа / А. Смит. – Петрозаводск: Петроком, 1993. – 320 с.

6. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова – М.: Азъ, 1996. – 907 с.
7. Багатурия Г.А. Капитал // Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичёв, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалёви др. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
8. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
9. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка (толково-словообразовательный) / Т.Ф. Ефремова. – М.: Дрофа, Русский язык, 2000. – 1233 с.
10. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – М.: КНОРУС, 2010. – 416 с.
11. Бондаренко Л.М. Сутність та роль ресурсного потенціалу в соціально-економічному розвитку регіону / Л.М. Бондаренко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2006. – № 11. – С. 119-126.
12. Коноплицкий В.А. Экономический словарь. Толково-терминологический / В.А. Коноплицкий, А.И. Филина. – К.: КНТ, 2007. – 624 с.
13. Безверхнюк Т.М. Ресурсне забезпечення регіонального управління: теоретико-методологічні засади: монографія / Т.М. Безверхнюк – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2009. – 320 с.
14. Альхимович И.Н. О повышении конкурентоспособности ресурсно-ориентированного региона / И.Н. Альхимович // Современная конкуренция. – 2011. – № 5 (29). – С. 131-132.
15. Варнавский В.Г. Концессии – на службу России / В.Г. Варнавский // Российское предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://creativeconomy.ru/lib/749>
16. Марчук Е.В. Передача муниципальной собственности в концессию: преимущества и недостатки / Е.В. Марчук // Молодой учёный. – 2013. – № 11. – С. 386-388.
17. Европейская Хартия местного самоуправления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smr.gov.ge/Uploads/evropuli_q_39dab5dc.pdf
18. Рагозина Л.Г. Правовое обеспечение и практика осуществления различных форм межмуниципальной кооперации в России и за рубежом / Л.Г. Рагозина // Муниципальная власть. – 2009. – № 4. – С. 76-85.

УДК 332.1

ТЕОРИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ДОРОФИЕНКО В.В.,
д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой менеджмента
непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»;
ЛОСКУТОВА В.В.,
канд. гос. упр., доцент кафедры
менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

Рассмотрены основные теории регионального развития от концепции «полюсов развития» до новых форм территориальной организации производства.

Ключевые слова: «полюса развития»; «центр-периферия»; модель «вулкан»; «диффузия нововведения»; кумулятивное развитие; теория «потенциала рынка»; «теория региональных кластеров»; теория национальной системы инноваций.

The basic theories of regional development, from the concept of «poles of development» to new forms of territorial organization of production.

Keywords: «poles of development»; «center-periphery»; model «volcano»; «diffusion of innovation»; cumulative development; theory of «market potential»; «theory of regional clusters»; theory of national innovation system.

Актуальность проблемы заключается в обосновании новых форм территориальных организаций производства, а также адаптация теорий регионального развития к современным реалиям.

Анализ последних исследований и публикаций. Проанализированы теории, предложенные В. Перру; Ж. Будвилем; И. Шумпетером; Х.Р. Ласуэна; В. Кристаллером; Дж. Фридманом; Х. Гиршем; Дж. Харрисом; П. Кругманом и другими в контексте их применения к современным условиям хозяйствования.

Цель статьи – выяснить возможность применения новых форм территориальной организации производства в региональном развитии в условиях ДНР.

Основное содержание статьи. Впервые концепция «полюсов развития» была выдвинута французским экономистом Ф. Перру. Учёный утверждал, что эта теория о развитии экономики страны.

«Полюс развития» Ф. Перру включает 3 основных компонента: 1) ведущую отрасль, 2) отрасль-мотор, обладающую мощным потенциалом развития и значительной способностью к новациям; говоря другими словами, отрасль с немалым мультипликационным эффектом и 3) группу отраслей местного значения, связанную с ней через систему отношений типа «затраты-выпуск». Эти отношения и служат средством передачи эффекта ведущей отрасли на всю экономику; пространственную агломерацию производства, которая обеспечивает предприятиям получение «внешней экономии». Появляется серия взаимосвязанных эффектов, которые при благоприятных условиях способны значительно изменить экономическое пространство регионов.

Особенность теории Ф. Перру заключается в том, что для него (в отличие от теории И. Шумпетера) важно нововведение и его диффузия в сопутствующие, хоть и мизерные, улучшения [1].

Ж. Будвиль представил свою концепцию «полюсов развития», в которой конкретизировал абстрактные идеи о «полюсах развития» его наставника Ф. Перри. Концепция утверждает, что развитие производства не протекает одинаково во всех отраслях хозяйствования - всегда можно обозначить динамичные области. Они - стимул развития всей экономики, определяющей «полюса развития». С помощью системы связи «затраты-выпуск» В. Леонтьева эффект новации влияет на всю экономику. Процесс сосредоточения производства собирает отрасли в определённом районе - «центре (полюсе) развития». Ж. Будвиль призывал их к росту как в теории В. Кристаллера - теории центральных мест [2].

Будвиль выделяет несколько видов «полюсов развития»: мелкие и «классические» города, которые специализируются на областях третичного сектора, обслуживают прилегающую сельскую местность; промышленные города среднего размера с изменённой структурой хозяйства, развивающегося при помощи внешних воздействий: крупные городские агломерации, включающие отрасли, определяющие автономность роста; полюса интеграции, охватывающие несколько городских систем. Он подчёркивает также, что автономное развитие свойственно лишь верхним иерархическим уровням центральных мест, тогда как развитие низовых территориальных структур устанавливается механизмами диффузии нововведений.

Теория «полюсов развития» получила своё продолжение в период работ П. Потье над осями развития [3]. Главенствующая её идея состоит в том, что территории, которые расположены между полюсами развития и обеспечивают транспортную связь, приобретают дополнительные импульсы развития, благодаря увеличению грузопотоков, развитию инфраструктуры. Исходя из этого, они перевоплощаются в оси (коридоры) развития, устанавливающие вместе с «полюсами развития» каркас экономического развития

В своей теории «полюсов развития» Х.Р. Ласуэн более пристально рассматривает полюса экономического развития крупного региона или страны и выявляет их следующие особенности: 1) полюсом развития может быть региональный комплекс предприятий, связанный с экспортом; 2) система полюсов и каждый из них в отдельности растут за счёт импульсов, рождённых общенациональным спросом, передающимся через экспортный сектор региона; 3) импульс развития передаётся второстепенным отраслям через рыночные связи между предприятиями.

В модели совокупной причинной обусловленности Х. Ричардсона региональное экономическое развитие является процессом общей причинной обусловленности, в котором выгоды распределяются между теми регионами, которые уже находятся в благоприятном положении. Распределение государственных ресурсов среди регионов направлено на максимальное увеличение экономического развития и усиливает региональные различия.

Иная теория Х. Ричардсона - городская агломерация. По этой теории главный фактор развития – концентрация производственной деятельности в городах - крупных промышленных центрах, своеобразных полюсах развития. По мнению этого учёного, ключевую роль играет региональная агломерационная экономика, стимулируя технический прогресс, развитие производительности труда и воздействуя на процессы размещения предприятий. Модель Ричардсона показывает функциональные зависимости, которые существуют в моделях неоклассической школы между темпами роста и темпами накопления капитала, роста предложения труда и стремительностью технического прогресса. Отличительные свойства модели в том, что каждый фактор предложения здесь –

это функция, зависящая от эффекта агломерации, предпочтений локализации, разницы в ценах на факторы в регионе и в целом по стране и других индивидуальных особенностей региона [4].

Определённый интерес представляет теория «центр-периферия» Дж. Фридмана. В ней вообще декларируется тезис о том, что экономический рост концентрируется исключительно в городах. В это же время Дж. Фридман выделил 4 стадии формирования центров развития (ядер) в стране: присутствие большого числа локальных ядер, слабо воздействующих на окружающие их территории; появление одного, наиболее мощного ядра, формирующего полюс развития, что влияет на большую периферию; развитие ещё нескольких ядер, приводящее к образованию полицентрической структуры полюсов развития; слияние ядер в урбанистическую структуру с мощной периферией [5].

В своей модели «диффузия нововведения» или «волна нововведений» Т. Хагерстранд выделил 4 стадии «волны нововведений». *Первая* или первоначальная стадия определяется началом диффузионного процесса и резким контрастом между источниками распространения новшества и периферийными территориями. На *второй* завязывается настоящая диффузия и действуют мощные центробежные силы. Всё это сводится к созданию новых центров, которые быстро развиваются в отдалённых районах, и к сокращению резких региональных контрастов, типичных для первой стадии. На *третьей* (стадии конденсации) совершается равное расширение во всех трёх местах. На *четвертой* (стадии насыщения) происходит совместный, но медленный, асимптотический подъём до максимума при существующих условиях [6].

Суть модели «вулкан» Х. Гирша состоит в том, что крупная городская агломерация имеет наиболее высокий уровень дохода на 1 человека, что обеспечивается периодическими импульсами инновационной деятельности. Извержения лавы нововведений в таком «полюсе развития» понемногу растекается на периферию и сопровождается постепенным увеличением уровня благосостояния малоразвитых районов.

Достоинством теорий кумулятивного регионального развития являются: анализ реальных региональных факторов, особенно факторов размещения производства; использование инноваций и их распространения как основного фактора развития территорий, особенно каналов распространения; владение обусловленным потенциалом выравнивания межрегиональных уровней экономического развития посредством диффузии нововведений и индустриализации; наличие высоких потенциалов практического использования.

К большому сожалению, теории кумулятивного развития имеют недостатки: в них не учитывается значение малых предприятий; региональная политика ориентируется на внедрение крупных предприятий индустрии, которые пренебрегают спецификой региона; не уделяется внимание внутренней слаженности региональной производственной системы; не учитывается природа транснациональных фирм в развитии регионального экономического пространства; игнорируются возрастающая отдача и эффекты от масштаба рынка и несовершенной (монопольной) конкуренции, которая приближена к реальности; не используются правила новой теории торговли, новой теории развития и новых форм территориальной организации производства.

В 1970-е годы интерес к теории регионального развития снизился, что было вызвано циклическими колебаниями в западной экономике. Но с 80-х годов в теоретических и эмпирических исследованиях западных экономистов и экономико-географов появились новые модели и теории регионального развития. Исследования в пределах новой экономической географии - «модернизации» традиционной формы пространственной организации промышленности – стали импульсом для этих работ. Они создали набор простых моделей несовершенной конкуренции, новой теории торговли,

которая использовала такой набор для создания моделей международной и межрегиональной торговли в условиях возрастающей отдачи, а также новой теории развития, признающей первостепенную роль человеческого капитала, особенно знаний работников, как эндогенного фактора развития экономики в условиях несовершенной конкуренции. При этом много моделей обобщали положения неоклассической школы и теории кумулятивного развития, дополняя их идеями институциональной школы.

В круг самых известных представителей нового этапа теории регионального развития вошли: П. Кругман, М. Фуджит, Т. Мори, Э. Венаблес, Д. Пуго, Дж. Харрис, А. Пред, Р. Фиани, Г. Мюрдаль, А. Хиршман, А. Гильберт, Дж. Гаглер, Дж. Эллисон, Т.Е. Глэйзер, Д. Дэвис, Д. Вайнштайна, Лунгэнь Инн. Самые важные среди их теорий и моделей - ключевые теории новой экономической географии, новые модели экономического развития, теории агломерации, центральных мест и случайного развития, которые опираются на возрастающий эффект от масштаба в условиях несовершенной конкуренции. Ссылаясь на них, они прикрепляют к пространственным факторам развития эффекты от масштаба, агломерацию, транспортные затраты, пространственные лаги, мобильность факторов производства, эффекты взаимного влияния экономических факторов.

К группе базовых теорий новой экономической географии следует отнести модели «потенциала рынка» Дж. Харриса, «базового мультипликатора» регионального дохода А. Преда, а также формализации теории Дж. Харриса и А. Преда (П. Кругмана).

Теория «потенциала рынка» Дж. Харриса гласит, что при равных обстоятельствах предприниматели будут стараться разместить своё производство в пределах доступности потребителя, то есть в регионах большого скопления людей. Он проводил анализ доступности рынка сбыта в каждом округе США и использовал в этих целях показатель «потенциала рынка». В итоге исследования было выявлено, что развитые промышленные регионы США имели высокий потенциал рынка, поскольку в промышленном поясе (северный восток и средний запад США) сконцентрировано значительное количество населения и производства страны, поэтому регионы, относящиеся к этой зоне, с самого начала имели лучший доступ к рынку. Сильной стороной этой модели является обнаружение новой причины - «потенциала рынка» или доступность к рынку сбыта.

В модели «базового мультипликатора» регионального дохода А. Пред исследует модель в динамике. В первую очередь он рассчитывает проекцию «экспортной» выручки региона (от продаж продукции другим регионам внутри страны и за её пределами), затем применяет оценочный коэффициент доли дохода, затрачиваемого внутри региона, для нахождения на его базе мультипликатора. В том случае, если экономика региона добивается высокого размаха, она может войти в период кумулятивного развития. Конечно, эта модель функционирует на уровне страны, но на уровне региона она может давать сбои из-за перечисления части региональных доходов центральному руководству. В основу теории Харриса и Преда положено имплицитное предположение о наличии важных эффектов масштаба на уровне отдельного предприятия, так как в случае их отсутствия у производителей не будет причин сосредоточивать свою деятельность в одном месте. Они, скорее, будут обеспечивать потребителей своей продукцией от нескольких заводов, чем и будут взорваны выводы Харриса. А сужение регионального рынка не будет стимулировать расширение номенклатуры товаров, производимых в этом регионе, что подрывает выводы Преда. Итак, эффект масштаба - центральное звено этих теорий. Основным недостатком этих моделей является то, что они не дают возможности искать пути сближения межрегиональных различий экономического развития.

Модель П. Кругмана - это экономическая система, состоящая из двух регионов и двух отраслей: абсолютно конкурентного сельского хозяйства и не очень конкурентной промышленности. Эффект масштаба – только на уровне фирм, центростремительные силы

которых заставляют промышленность концентрироваться в одном регионе. Появляются они в результате взаимодействия эффекта масштаба, транспортных затрат и мобильности факторов. Таким образом, П. Кругман определил закономерность появления региональной агломерации в развитых странах, из которой видно, что в образовании агломерации эффект от объёма рынка или доступ к рынку играет главную роль.

Уязвимым местом концепций и моделей регионального развития является америко-централизм в логике их рассуждений (например, гипермобильность фактора рабочей силы) и занижение влияния новаций и уровня образования на экономическое развитие стран и регионов. При анализе модели и теории новой экономической географии было обнаружено, что в любом варианте (запланированном или спонтанном) рост экономики в пространстве совершается неравномерно, по типу «центр-периферия». Причина подобной формы пространственного развития - возникновение региональной агломерации, определённой усиливающейся отдачей от масштаба, особенно отдачей от масштаба рынка, вызванного механизмом монополистической конкуренции. Однако практика развития стран, развивающихся и слаборазвитых регионов показывает, что крайне сложно гарантировать развитие промышленности и расширение масштабов рынка в этих странах и регионах из-за очень низких доходов жителей, обыденного образа жизни людей, медленной изменчивости общественных институтов.

Достоинством рассматриваемых новых теорий регионального развития являются: внедрение в модели пространственных факторов внутренних источников развития регионов и несовершенной конкуренции; раскрытие нового фактора - эффекта объёма рынка или уровня доступности к рынку как главной причины появления агломераций, как территориальной формы расположения промышленного производства; усовершенствование традиционной теории размещения производства на основе спонтанного и выраженного образования центра-периферии; причисление циклического движения факторов производства как главной причины неритмичного экономического развития стран и регионов; нахождение каналов сближения разниц развития стран и регионов путём индустриализации периферии и расширения объёма рынка или повышения уровня доступности к рынку; установление возрастающей отдачи от производства услуг как одного из главных факторов увеличения различий в темпах развития регионов; исследование появления агломерации с позиций возрастающей отдачи от масштаба; пояснение сосредоточения производства или возникновения агломераций случайными шоками; причисление пространственных лагов или множества эффектов взаимовлияния к одному из значимых факторов поляризации и развития экономики регионов.

Недооценку роли международного влияния и социальных региональных факторов; игнорирование инноваций, каналов их распространения и новых форм пространственной организации производства относят к слабым местам новых теорий регионального развития. Глобализационные процессы в экономике, усиление международной конкуренции потребовали исследования новых механизмов и факторов конкурентоспособного развития или устойчивого роста экономики и благосостояния населения регионов при международном разделении труда. Особое внимание было обращено на концепцию новых форм пространственной организации производства - промышленных и региональных кластеров, череду добавления стоимости, экономику обучения, национальных и региональных систем инноваций. Сегодня они - основные формы или механизмы подъёма конкурентоспособности или ускорения экономического развития регионов и стран в мировом хозяйстве.

Концепцию новых форм территориальной организации производства разделяют на три научные школы: американскую, британскую и скандинавскую. Подобно этому

существует группировка теории конкурентоспособности стран и регионов И.В. Пилипенко [7].

Американская школа теорий новых форм организации производства показана прикладными и теоретическими исследованиями М. Портера, М. Энрайта, М. Сторпера, С. Розенфельда, П. Маскелла и М. Лоренцена.

Теория промышленных кластеров М. Портера заключается в концепции ромба конкурентных преимуществ: условия для формирования конкурентного преимущества регионов лучше в том случае, когда фирмы, работающие в одной определённой отрасли, географически сконцентрированы. Портер говорит, что необходимо поддерживать формирование всех кластеров, потому что нельзя предугадать, какой кластер будет расти быстрее, а какой медленнее. Так, Портер склоняется к повышению конкурентоспособности или к обеспечению экономического развития страны. Действительно, близкое географическое расположение кластерных фирм обеспечивает внутреннюю и внешнюю экономику этих фирм с помощью применения общей научной и технологической инфраструктуры, увеличения соперничества между фирмами, возможности создания временных союзов для взаимного подъёма конкурентоспособности компаний, отраслей и, следовательно, экономики.

Объектом исследования М. Энрайта в его теории региональных кластеров являются региональные различия в конкурентоспособности внутри страны и географический масштаб конкурентного преимущества. Энрайт сделал вывод о том, что конкурентные преимущества строятся на региональном уровне, где главенствующими являются исторические предпосылки развития регионов, культурное многообразие ведения бизнеса, организации производства и получения образования.

Региональный кластер, по Энрайту, - это промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг от друга. На основании этих исследований Энрайт вывел заключение о формировании конкурентных преимуществ на региональном уровне. Региональные кластеры - это определённые объекты проведения кластерной политики. Они нуждаются во внимании государственных структур и поддержке исследовательских организаций. Основные детерминанты улучшения развития региональных кластеров - 4 стороны ромба конкурентных преимуществ, по М. Портеру.

Из анализа теоретических и практических исследований улучшения конкурентоспособности регионов и стран определено, что Портер и Энрайт выделили три основных фактора-преимущества, которые стимулируют формирование региональных и промышленных кластеров.

Что касается региональных кластеров С. Розенфельда, П. Маскелла и М. Лоренцена, С. Розенфельд сформировал теорию региональных кластеров, изучил каналы связей между фирмами и связанными с ними другими организациями, воспринимая их как важный элемент кластеров. По его утверждениям, региональный кластер - не только географически описанная сосредоточенность взаимозависимых фирм, они должны иметь также каналы для производственных отношений и связь между малыми и средними предприятиями.

Существует схема развития «идеального» регионального кластера, которую обнаружили эксперты Европейской комиссии по наблюдению за развитием малых и средних предприятий вскоре после проведенного анализа разных типов кластеров и с помощью исследований М. Сторпера. Схема развития «идеального» регионального кластера включала в себя 6 стадий: образование фирм-пионеров на основе местных характерных навыков производства; организация системы поставщиков и специализированного рынка рабочей силы; создание новых организаций (часто правительственных) для оказания помощи фирмам; привлечение в кластер внешних отечественных, а затем и иностранных фирм, высококвалифицированной рабочей силы

как стимулов для организации новых кластерных фирм; организация скрытых активов (знаний) между фирмами, которые стимулировали бы диффузию инноваций, знаний и информации; вероятный этап упадка кластера из-за истощения своих инновационных возможностей и секретности для внешних инноваций.

Таким образом, достижение американской школы теории новых форм территориальной организации производства - признание важной пространственной формой развития экономики стран и регионов промышленных и региональных кластеров, которые реализуют ромб конкурентных преимуществ. Это будущее воспитание, доказательство точности концепции территориальной сосредоточенности производства и пространственных эффектов, которые были разработаны экономико-географами и экономистами на протяжении всего XX века. Но только после этого теория стала более приспособленной для практического применения, поэтому о ней заговорили авторитетные бизнес-экономисты. Вдобавок, она нуждается в поиске конкурентоспособных форм организации производства, то есть анализирует экономические и экономико-географические знания, что разрешает получить синергетический эффект в экономическом становлении стран и регионов.

Говоря о британской школе теории новых форм территориальной организации производства, нельзя не упомянуть её известных представителей - Дж. Даннинг, Р. Каплински, К. Фримэн, Дж. Хамфри и Х. Шмитц.

Исследования конкурентных убеждений страны в потоках прямых иностранных инвестиций и объяснение происходящих со временем изменений в этой области содержит ядро эклектической парадигмы Дж. Даннинга. Этот учёный, проведя анализ потоков прямых иностранных инвестиций американских транснациональных корпораций и их филиалов в восьми других странах, пришёл к выводу о том, что определяющими факторами в потоках интернационализируемого производства и инвестиций в иностранные государства транснациональных корпораций являются 3 детерминанты: преимущества владения, преимущества местоположения, преимущества интернационализации. На основе эмпирических данных Дж. Даннинг обозначил 4 стадии развития страны в потоках прямых иностранных инвестиций и 3 детерминанты парадигмы, соответствующих каждому этапу обращения.

Анализ показал, что британская школа рассматривает цепочки добавления стоимости, постоянное совершенствование транснациональных корпораций, взаимосвязи цепей добавления стоимости и локальных кластеров. Её главный объект - позиция развивающихся стран в процессах конкуренции между странами мира. Тем не менее, важнейшие положения концепций британской школы могут применяться как в условиях развивающихся, так и в странах с переходной экономикой, а также в отдельных регионах страны.

Теории экономики учения и национальной системы инноваций датских учёных Б.-О. Лундвала и Б. Йонсона и теория региональной системы инноваций норвежских исследователей Б. Асхайма и А. Изаксена образовали скандинавскую школу теорий новых форм организации производства [8].

Эта школа уделяет особое внимание роли создаваемых научно-образовательных учреждений в формировании процесса обучения в стране и введению инноваций в производство, а также государственной помощи и деятельности компаний по обеспечению непрерывного процесса обучения для улучшения их конкурентоспособности. Скандинавские учёные признают важность регионов обучения в границах промышленных районов и региональных кластеров как главных факторов поляризации и формирования экономики регионов и страны. Данная научная школа также не оставляет без внимания местные особенности развития экономики и социально-культурных аспектов конкурентоспособности. Если в середине 80-х годов концепции

конкурентоспособности скандинавской школы удовлетворяли потребности экономики и общества малых стран, то уже сегодня их разработки приспособляются и успешно используются в разных по уровню развития странах и регионах мира.

К важнейшим качествам теории новых форм территориальной организации производства в региональном развитии относят: теоретическое обоснование и демонстрацию на практике возможности развития экономики не замкнутым функционированием фирм, а в составе групп или кластеров в обстоятельствах глобализации экономики и усугубления конкуренции на мировых рынках между странами и регионами; разграничение промышленных и региональных кластеров, созданных на ромбе конкурентных преимуществ и четырёх стадиях экономического развития страны американской школы, а также конкурентоспособных форм территориального объединения производства на основании синтеза экономико-географических и экономических знаний, что значительно повышало вероятность их практического применения; подъём способности развивающихся стран конкурировать на рынке посредством использования эклектической парадигмы, добавления к ромбу конкурентных преимуществ М. Портера, концепции технико-экономической парадигмы в циклическом развитии мирового хозяйства британской школы.

Существенными недостатками этой теории являются: невозможность применения ромба конкурентных преимуществ экономики стран, развивающихся или слаборазвитых регионов; отсутствие потенциала установления уровня неритмичности экономического становления стран и регионов с целью сближения их развития, что характерно для всех школ теории конкурентоспособности.

Помимо указанных концепций существует ряд других теорий регионального развития. Они, как правило, не охватывают всех аспектов регионального развития, осваивают его отдельные или частные вопросы, иногда в них даже нет теоретической обоснованности. К этой группе теорий регионального развития относятся: теории экономической базы, экспортной базы, секторов и гибкой специализации, «сырьевая теория», модель «расходы-выпуск»; некоторые эконометрические теории регионального развития; модель размещения производства Я. Тинбергена и Х. Боса.

Накопление аналитических данных об экономике развивающихся стран, вероятно, может стать основой комплексной теории экономического развития. Научно-теоретическую базу исследований региональной экономики формируют научные труды экономистов-регионалистов и экономистов-географов. Как правило, теоретические подходы разрабатывали научные школы, ориентированные на изучение проблем размещения производительных сил, территориальной организации производства в рамках единого хозяйственного комплекса, характера территориально-экономического развития в рамках национальной экономики и тому подобное. В результате были сформированы соответствующие теоретико-методологические аспекты социально-экономического развития регионов, основанных на институционально-правовых и организационно-экономических началах, обоснованы взаимосвязи процессов рыночной трансформации и регионального развития, которые заключаются в детерминирующем воздействии рыночных институтов на методы, инструменты, способы и механизмы регулирования развития регионов. Частично разработана система критериев и целей, на основе которых реализуются программы социально-экономического развития регионов.

На теоретическом уровне достигли консенсуса в том, что уровень социально-экономического развития регионов, который в современных условиях характеризуется значительной территориальной, отраслевой и функциональной неоднородностью, существенно влияет на эффективность национальной экономики в целом. Важным остаётся формирование целей развития производительных сил региона и обеспечение их

комплексного и оптимального функционирования с обоснованием организационных, экономических и институциональных механизмов рыночных преобразований.

Следовательно, региональное развитие - многомерный и многоаспектный процесс, обычно рассматривающийся с позиции объединения различных социальных и экономических целей. Развитие региона - многоцелевой и многокритериальный процесс. В соответствии с целями региона формируют и соответствующие показатели его развития.

Исследование проблем развития экономического потенциала региона на современном этапе приобретает особое значение и является условием для обеспечения эффективности осуществления социально-экономических преобразований в Республике. Важным моментом при этом является сосредоточение внимания на региональных подходах к оценке развития и использования экономического потенциала отдельных территорий.

Каждая территориальная система – это сочетание производственной, инвестиционно-строительной, экономической, научно-технической, социальной и санитарно-гигиенической деятельности. Устойчивое развитие всех видов хозяйствования - главный источник наполнения как государственного, так и местного бюджетов, а, следовательно, основа социально-экономического формирования как государства, так и региона. Лишь грамотное соединение общегосударственных и региональных интересов создаёт условия для действенного применения природно-ресурсного и экономического потенциала региона.

Ценность упомянутых выше теорий регионального развития в возможности решения при их поддержке частных и конкретных проблем, возникших в процессе развития региональной экономики, без привлечения для этого общих теорий развития. Общее слабое место в них - отсутствие учёта всех главных производственных и пространственных факторов в исследовании регионального развития.

Анализ направлений и школ регионального экономического развития показал, что они создавались и применялись в отдельной стране, исходя из особенностей экономики и степени социально-экономического развития. С учётом изложенного, все упомянутые выше теории и модели сегодня не могут быть применены в Донецкой Народной Республике, так как необходима определённая адаптация к условиям современной действительности.

Список использованных источников

1. Перру. Ф. Экономика XX в. / Ф. Перру. – Париж, 1961. – 598 с.
2. Boudeville J.R. Problems of Regional Economic Planning. / J.R. Boudeville. – Edinburg, 1966. – P. 11.
3. Pottier P. Axes de communication et development economique / P. Pottier. – Revue Economique. – 1963. – № 1.
4. Richardson H.W. Regional Growth Theory / H.W. Richardson. – London, 1973. – 264 p.
5. Friedmann J. Regional Development Policy: a Case Study of Venezuela / J. Friedmann. – Cambridge (Mass.), 1966. – 317 p.
6. Hagerstrand T. Aspects of the Spatial Structure of Social Communication and the Diffusion of Information / T. Hagerstrand // Papers and Proceedings of the Regional Science Association. – 1966. – Vol. 16. – P. 27-42.
7. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность страны и развитие пространственных форм организации производства в регионах России // VII Сократические чтения «Август Лёш как философ экономического пространства (к 100-летию со дня рождения)» / Сборник докладов под ред. В.А. Шупера. – М.: Эслан, 2007. – С. 160-199.
8. Lundvall B.A. The Learning Economy // Challenges to Economic Perspectives on Markets, Firms and Technology / Edited by B. Johnson, K. Nielsen. In: Edward Elgar, 1998. – P. 33-54.

УДК 332.14

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАНОВ И ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**ОБОДЕЦ Я.В.,****канд. гос. упр., доцент кафедры менеджмента непроеизводственной сферы ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»;****БЕССОНОВА Е.А.,****д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики, управления и аудита ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»**

В статье рассмотрена методика формирования планов и программ социально-экономического развития территории с учётом особенностей становления экономики в Донецкой Народной Республике. Определено, что программа социально-экономического развития территории утверждается до принятия бюджета территории и увязывается с общей стратегией развития государства. Детализированы этапы формирования социально-экономического развития территории с учётом особенностей ДНР.

Ключевые слова: методика, план, социально-экономическое развитие территории, стратегическое планирование.

In the article the method of forming plans and programs for the socio-economic development of the territory, taking into account the peculiarities of the formation of the economy in the Donetsk People's Republic are discussed. The program of socio-economic development of the territory was approved before the adoption of the budget of the territory are determined. And the program to the overall strategy of the development of the state are linked. The stages of the formation of socio-economic development of the territory, taking into account the characteristics of the DPR Detailed.

Keywords: methodology, plan, socio-economic development of the territory, strategic planning.

Актуальность проблемы. На современном этапе становления экономики Донецкой Народной Республики особо остро стоит вопрос относительно формирования программ развития соответствующих отраслей народного хозяйства. Формирование программ развития является сложной научно-практической задачей, которая может быть решена совместными усилиями финансовых органов, профильных министерств и отраслевых научных учреждений. На данный момент в ДНР принимается бюджет государства, а после формируются соответствующие программы развития, что является грубым нарушением методологии программного и системного управления государством. Всё вышеизложенное и обозначило актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований. Проблемами стратегического планирования социально-экономического развития регионов и городов посвящено множество научных работ отечественных и зарубежных авторов, а именно: Алуяна С.В., Бамбаевой Н.Я., Борзовой А.С., Виноградовой К.О., Гапоненко А.Л., Кизиль Е.В., Кодоловой Т.А., Ломовцевой О.А., Реановича Е.А., Шутилова Ф.В. и др. Однако основная часть исследований адаптирована к условиям, когда стабильно развивается экономика страны. В условиях международной непризнанности, продолжения политического и военного конфликта в Донецкой Народной Республике, говорить о долгосрочных планах развития

невозможно, в то же время, плотно налаживаются экономические взаимоотношения с Российской Федерацией. На рынок РФ выходят донецкие предприятия АПК, тяжёлой и лёгкой промышленности. В результате, профильным министерствам необходимо предусматривать определённые механизмы, позволяющие стимулировать развитие предприятий в рамках приоритетных отраслей на основе программного подхода.

Целью статьи является анализ методических аспектов формирования программы социально-экономического развития территории с учётом особенностей экономики ДНР.

Изложение основного материала. Далее более детально рассмотрим теоретические аспекты по формированию планов и программ социально-экономического развития территории. Сам процесс формирования программ социально-экономического развития территории представляет собой комплексную систему методов, правил и технологий их применения, такая программа должна соответствовать определённым требованиям:

- обеспечивает реализацию функции, для которой она создана;
- не быть избыточной по своему составу и структуре;
- обеспечивает выполнения функции с максимальной эффективностью;
- описывает хронологическое распределение подфункций, которые обеспечивают функциональность методики (то есть этапы реализации и взаимосвязь между этими этапами);
- характеризует методы и технологию их применения по каждой функции и подфункции;
- характеризует элементы, обеспечивающие реализацию функций и подфункций, а также требования, предъявляемые к ним (то есть характеризовать субъектный состав);
- является основой для формирования расходной и доходной части бюджета государства.

Программный подход в формировании планов социально-экономического развития территории или отрасли – это комплексная система методов, которая исполняет роль механизма информационного обеспечения процессов реализации конкретной функции, описывающая этапы и технологию применения различных методов, обеспечивающих в итоге логическое завершение каждого этапа и реализацию функции в целом [4].

С этапами формирования плана социально-экономического развития в стратегическом планировании связаны непосредственно и этапы разработки соответствующих управленческих решений (табл. 1).

Таблица 1

Взаимосвязь этапов планирования развития территории и разработки управленческих решений

Стадия разработки упр. решений	Стадия разработки плана развития	Результат по стадии
1	2	3
1. Актуализация существующей проблемы	Актуализация необходимости разработки стратегии развития	Решение (постановление) главы администрации города о разработке стратегии развития территории
2. Сбор информации, построение модели проблемной ситуации	1. Определение и декомпозиция региональных целей и системы показателей развития территории	Концепция развития территории (видение, миссия, цели и задачи). Декомпозированная модель целей и система оценочных критериев развития территории
	2. Оценка текущего состояния экономики	Выявление сильных (компетенций) и слабых сторон (проблем)

Продолжение таблицы 1

1	2	3
	территории	
	3. Оценка текущего состояния внешней среды территории	Поиск возможностей, выявление угроз, тенденций развития внешней среды
	4. Определение критериев оценки и ограничений	Система показателей и ограничений
3. Формирование альтернативных моделей изменений	1. Формирование эталонных альтернатив	Множество эталонных стратегий и альтернатив решения первоочерёдных оперативных проблем
	2. Разработка оригинальных альтернатив	Множество оригинальных стратегий и альтернатив решения первоочерёдных оперативных проблем
4. Фильтрация и выбор модели	Выбор стратегии развития территории и первостепенных мероприятий по решению ключевых оперативных проблем	Концепция стратегии социально-экономического развития территории и список первостепенных мероприятий по решению ключевых оперативных проблем
5. Коррекция модели изменений и разработка системы показателей	1. Формирование стратегического плана развития территории	Стратегический план развития территории, включающий: концепцию стратегического развития территории; первостепенные мероприятия; проекты, декомпозированные по мероприятиям; систему показателей развития территории
	2. Коррекция и детализация системы показателей развития территории	-

Далее рассмотрим подробнее этапы формирования социально-экономического развития территории с учётом особенностей экономики ДНР.

Первый этап. Актуализация необходимости разработки плана развития территории может быть как инициативной (в рамках территории, например, как инициатива местной администрации), так и директивной (которая установлена к исполнению нормативными актами Главы ДНР).

В обоих случаях результатом данного этапа должно быть соответствующее решение (постановление) главы администрации, которое обеспечит формирование субъектного состава процесса формирования стратегии, компетенции данных субъектов, а также определяющие цели предстоящего процесса, декомпозированного по задачам. Цель процесса заключается в детализации плана развития территории, а задачи представляют собой поочерёдную процедуру разработки стратегического плана развития [7].

Второй этап. Определение территориальных целей, их декомпозиция и разработка системы критериев развития территории.

Определение видения территории как объекта стратегического планирования осуществляется на основе ключевых аспектов (рис. 1).

Данные аспекты стратегического видения развития региона должны быть тесно взаимосвязаны. К примеру, аспект «эколого-экономический» представляет собой призму туристических услуг и глобального туристического комплекса территории и подразумевает взаимосвязь с учётом «человеческого ресурса». То есть необходимо понимать человека, как субъекта общественной деятельности, в контексте исторического и культурного образования. Как это реализуется на практике? К примеру, одной из задач стратегического развития территории определено повышение уровня владения иностранным языком государственных служащих (например, связанное с происходящим интернациональным мероприятием). Это не означает, что сотрудник обязан свободно владеть иностранным языком, но повышение его личного уровня владения иностранной разговорной речью не повредит ему при общении с иностранным клиентом. Кроме того, это позволит расширить географию работы организации на данной территории за счёт увеличения численности зарубежных контактов [2].

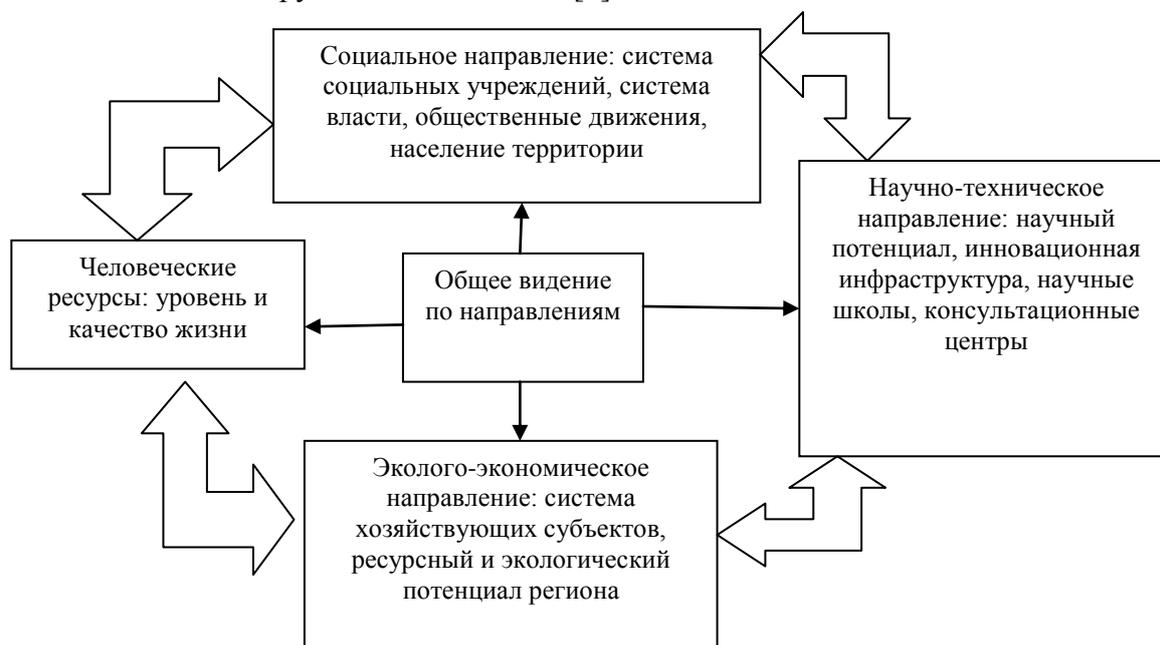


Рис. 1. Ключевые аспекты стратегического видения развития территории

То же самое касается «научно-технического» направления. Данный аспект в обязательном порядке должен включать видение системы образования, которая специализируется на обеспечении сферы туризма квалифицированными кадрами, научными и техническими разработками, которые бы совершенствовали данную сферу услуг.

Что касается «социального направления», то оно призвано обеспечивать надлежащие условия существования человека как структурного элемента системы реализации туристических услуг. К примеру, это может быть как видение территории в качестве социально-ориентированной системы, где человек и его благосостояние не рассматриваются, как цель, а принимаются необходимым условием развития данной территории (региона) [35].

Таким образом, видение развития территории в указанных аспектах подразумевает построение перспективной модели территории в виде связанной иерархической структуры, на нижнем уровне которой моделируется сам человек – ключевая детерминанта концепции территориального развития. Точка пересечения четырёх аспектов даёт возможность разработчикам стратегии развития «общее видение» – то есть прообраз территории в перспективе развития данной территории.

Такая модель считается четырёхаспектной концепцией стратегического видения развития территории, на которой и базируется методика разработки программы социально-экономического развития.

Определение миссии территории является логическим продолжением разработки видения. Миссию не всегда следует определять амбициозной, однако чаще всего немного завышенная формулировка миссии служит дополнительным стимулом для достижения поставленных целей. Создаётся ситуация, когда реализация миссии является преимуществом над ограниченными возможностями и своеобразным «прыжком», представляющим выполнение сверхзадачи, решение которой ассоциируется с общим успехом [1]. Упрощённо миссия территории определяется ответом на два вопроса:

1) Какое благо город или район, как часть общей территории, намерен предложить обществу (государству) и каково его предназначение в глобальной системе хозяйствования?

2) Какие приоритетные направления развития города или района?

Цель стратегического развития региона представляет собой детализированную до качественных показателей модель состояния региона, которая соответствует его стратегическому видению. Если видение региона рассматривать, как образ, а миссию, как его предназначение, то цель следует понимать, как идеальное состояние территории в рамках реализации миссии и видения [4].

Реализация программы развития территории требует привлечения немалых ресурсов в различные направления. Следовательно, ресурсы будут привлекаться из иных сфер. Легко подметить, что обеспечение стремительного развития экономики и системы образования требует существенного переманивания ресурсов из сфер социального обеспечения и обеспечения равных возможностей в плане получения образования. В условиях ограниченности ресурсов обеспечение эффективного развития с сохранением одновременно и социального обеспечения возможно только в случае поддержки программы развития из внешней среды, например, из государственного бюджета или за счёт частных инвестиций на условиях государственно-частного партнёрства.

Экономическое развитие и развитие системы образования позволяет усилить потенциал территории, тем самым обеспечивая ресурсное снабжение для укрепления социального патронажа, а также увеличения уровня и качества образования, что является гарантией сбалансированного развития территории во всех его аспектах [5]. Таким образом, стратегическая система целей определяет направления развития, а они, в свою очередь, позволяют реализовать миссию в других её аспектах.

Под системой показателей развития территории рассматривают комплексную количественную модель, характеризующую состояние территории и позволяющую делать выводы об относительном уровне её развития. Поэтому такая модель должна быть построена на основании общих показателей, используемых для характеристик уровня развития территории или государства, либо же позволять переходить к таким показателям. Модель развития территории можно охарактеризовать как конфигурактор состояния территории по четырём аспектам видения [4].

Существование тесных взаимосвязей между характеристиками развития территории и возможность установления стратегической сущности каждого этого показателя дают возможность сделать вывод о сбалансированности такой системы, что, в свою очередь, говорит о возможности применения концепции стратегических программ в процессе моделирования системы показателей программы социально-экономического развития территории.

Согласно четырём аспектам развития территории, могут быть сформированы дорожные карты, которые можно декомпозировать до необходимой степени и вносить корректировки на последнем этапе формирования программы развития территории.

Третий этап. Определение актуального социально-экономического состояния территории.

При определении актуального социально-экономического состояния территории следует рассматривать его сильные и слабые стороны (по аналогии проведения SWOT-анализа).

При определении актуального социально-экономического состояния территории требуется анализ трёх объектов (положение социума; текущее положение материальных систем; действующая стратегия развития территории) в четырёх аспектах его функционирования: социальном и научно-техническом аспектах развития гражданского общества, экономического и экологического развития [29].

Проведение анализа любого объекта по всем аспектам должно осуществляться с позиций выявления его сильных и слабых сторон. Так, один и то же фактор объекта в зависимости от различных условий может являться как сильной, так и слабой стороной.

Четвертый этап. Характеристика состояния внешней среды.

Состояние внешней среды любой административной территории характеризует множество факторов, условно разделённых на угрозы и возможности, среди которых положение управляющей надсистемы (государственное нормативное регулирование деятельности региона), а также система, управляемая волеизъявлением народа. В связи с этим, можно судить о взаимно регулируемых категориях факторов внешней среды. Так, административная территория (город, район) в рамках своих полномочий принимает активное участие в государственном управлении и, таким образом, она способна в определённой мере оказывать воздействие на политическую и экономическую ситуацию. А государство (профильные министерства, законодательный орган), в свою очередь, нормативными положениями устанавливает приоритеты такого влияния. Именно поэтому в перечень аспектов анализа внесены и существующие тенденции развития окружающей среды, и приемлемые для реализации программы социально-экономического развития территории.

Пятый этап. Определение параметров оценки реализации программы и ограничений.

Если показатели (параметр) являются количественной моделью состояния территории, то критерий не относится к количественной категории. К примеру, это правило выбора, по которому принятое решение призвано обеспечить надлежащую эффективность выполнения операции. Другими словами, система критериев – совокупная модель оценки сравнения альтернатив, которая позволяет сделать тот или иной выбор. Таким образом, сформированная прозрачная система оценочных количественных и качественных показателей обеспечит эффективный контроль выполнения программы, что в последствии становится хорошим инструментом для внесения текущих корректив в программу.

Выводы по проведённому исследованию. Таким образом, в статье рассмотрена методика формирования планов и программ социально-экономического развития территории с учётом особенностей становления экономики в Донецкой Народной Республике. Отмечено, что программный подход в формировании планов социально-экономического развития территории или отрасли – это комплексная система методов, которая выполняет роль механизма информационного обеспечения процессов реализации конкретной функции, описывающая этапы и технологию применения различных методов, обеспечивающих в итоге логическое завершение каждого этапа и реализацию функции в целом. Определено, что программа социально-экономического развития территории утверждается до принятия бюджета территории и увязывается с общей стратегией развития государства. Детализированы этапы формирования социально-экономического развития территории с учётом особенностей экономики ДНР, а именно: актуализация

необходимости разработки плана развития территории; определение территориальных целей, их декомпозиция и разработка системы критериев развития территории; определение актуального социально-экономического состояния территории; характеристика состояния внешней среды; определение параметров оценки реализации программы и ограничений.

Список использованных источников

1. Алуян С.В. Стратегическое планирование как механизм управления региональной социально-экономической системой / С.В. Алуян, Ф.В. Шутилов // Вестник Адыгейского гос. ун-та. Серия 5: Экономика. – Вып. 3 (150). – 2014. – С. 110-113.
2. Бамбаева Н.Я. Методика разработки и реализации стратегического плана социально-экономического развития территории / Н.Я. Бамбаева, А.С. Борзова // Региональная экономика: теория и практика. – 7 (34) – 2006 – С. 35-40 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-razrabotki-i-realizatsii-strategicheskogo-plana-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-territorii>
3. Виноградова К.О. Сущность и структура потенциала развития региона / К.О. Виноградова, О.А. Ломовцева // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3. – С. 1-10.
4. Гапоненко А.Л. Стратегическое планирование социально-экономического развития регионов и городов / А.Л. Гапоненко // Управленческие науки. – № 2. – 2012. – С. 85-90.
5. Кизиль Е.В. Теоретико-методологические подходы к исследованию потенциала развития региональной социально-экономической системы / Е.В. Кизиль // Проблемы современной экономики. – № 3 (63). – 2017. – С. 20-24.
6. Кодолова Т.А. Потенциал пространственного развития: предмет и метод исследования / Т.А. Кодолова // Управление экономическими системами. – 2014. – № 7 (67) УЭКС, 7/2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs67-672014>
7. Реанович Е.А. Смысловое значение понятия «потенциал» / Е.А. Реанович // Международный научно-исследовательский журнал. – 2012. – № 7 (7). – Ч. 2. – С. 14-15.

УДК 330.342-338.1

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

КАРПУХНО И.А.,**канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической теории****ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»;****ПЛАКСИНА А.М.,****ассистент кафедры экономической теории
ГОУ ВПО «Донецкий национальный****университет»**

Рассмотрена существующая типология трансформационных процессов, а именно: модель государственно-рыночного реформирования раннего «реального социализма», «криминально-олигархическая», либерально-корпоративная и государственно-корпоративная модели трансформации. Исследованы фискальная политика и государственное предпринимательство как детерминанты институциональной модернизации трансформационных процессов. Разработана концепция институциональной модернизации трансформационных экономических систем на основе методов фискальной политики и механизма государственного предпринимательства.

***Ключевые слова:** трансформационный процесс, модель трансформации, трансформационная экономическая система, фискальная политика, государственное предпринимательство, налог, институт, модернизация.*

The existing typology of transformational processes is considered, namely: the model of state-market reform of the early «real socialism», «criminal-oligarchic», liberal-corporate and state-corporate transformation models. The fiscal policy and the state entrepreneurship are investigated as determinants of institutional modernization of transformation processes. The concept of institutional modernization of transformational economic systems based on the methods of fiscal policy and the mechanism of state entrepreneurship has been developed.

***Keywords:** transformational process, transformation model, transformational economic system, fiscal policy, tax, institution, modernization.*

Актуальность проблемы. Государственное предпринимательство предполагает прямое государственное вмешательство, а фискальная политика относится к методам непрямого государственного воздействия на экономику. Механизм государственного предпринимательства и фискальная политика воздействуют не только на величину совокупных расходов и совокупный спрос, но и на изменение совокупного предложения, а, следовательно, могут выступить детерминантами институциональной модернизации трансформационных процессов в экономической системе.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование моделей экономических систем и институциональных аспектов их трансформации внесли Дж. Стиглиц [1], Дж. К. Гэлбрейт [2], В. Дементьев [3], И. Валлерстайн [4] и др. Вопросы типологизации экономических систем, форм государственного предпринимательства и функционирования государственного сектора экономики рассматривались такими российскими экономистами, как: А. Бузгалин, А. Колганов [5], А. Мартынов [6], Н. Михайлова [7], Д. Завьялов, О. Сагинова, Н. Завьялова [8], Е. Балацкий, В. Коньшев [9], И. Смотрицкая [10], В. Черковец [11]. Проблемами фискальной политики занимаются: Д. Бондаренко [12], А. Миняйло [13], В. Кудряшов [14].

Несмотря на научные работы, посвящённые рассматриваемой проблематике в целом, своеобразие предмета исследования позволяет заключить, что выявление специфики фискальной политики и государственного предпринимательства как методов государственного воздействия на экономику в трансформационных моделях экономической системы представляет высокий научный и практический интерес.

Актуальность темы исследования заключается в том, что одной из важных задач современного государства выступает экономическое лидерство на мировой арене. Страны стремятся к преодолению зависимости от внешнеэкономической экспансии. Эпоха гегемонии США в мировом пространстве подходит к концу и формируется многополярный мир. Те страны, которые смогут успешно осуществить необходимые социально-экономические трансформации, смогут претендовать на роль лидеров.

Для институциональной модернизации трансформационных экономических систем необходимо использовать методы фискальной политики и механизм государственного предпринимательства. Однако в условиях происходящих трансформационных процессов возникают дополнительные сложности осуществления фискальной политики, решение которых требует разработки концепции институциональной модернизации трансформационных экономических систем на основе методов фискальной политики и механизма государственного предпринимательства.

Цель статьи – исследование фискальной политики и государственного предпринимательства как детерминант институциональной модернизации трансформационных процессов. В соответствии с целью поставлены следующие задачи: 1) рассмотреть существующую типологию трансформационных процессов; 2) исследовать особенности института планирования на макроуровне в сфере аллокации ресурсов на современном этапе развития; 3) разработать концепцию институциональной модернизации трансформационных экономических систем на основе методов фискальной политики и механизма государственного предпринимательства.

Изложение основного материала исследования. Переход от одного эволюционного цикла к другому затрагивает перестройку социально-экономических институтов. Процесс перехода не может быть гладким, так как новая технико-экономическая парадигма, требующая конструирования соответствующих собственных институтов, вступает в противоречие с нормами социального поведения и институциональной структурой, которые были сформированы в соответствии с потребностями и возможностями предыдущей парадигмы. Спад длинной волны и депрессия могут рассматриваться как симптом серьёзного «несоответствия» между институциональной структурой и новой динамикой в технико-экономической сфере [3, с.124]. Достижение нового соответствия предполагает институциональные инновации, интенсивность которых зависит от ранее сформировавшихся институтов. Как свидетельствует исторический опыт, процесс перехода к развитой экономике в странах с трансформационным типом экономической системой имеет свои особенности.

Типология существующих моделей трансформационных процессов следующая [5, с.614-620]:

1. Модель государственно-рыночного реформирования раннего «реального социализма» – модель, которая возникла первой и является одной из самых эффективных с точки зрения реформирования прежней экономической системы. Ей характерны централизованный бюрократический контроль государства, возрастающее рыночное саморегулирование и местное монополистическое регулирование. В качестве социального ориентира преобладает патерналистская модель социальной защиты.

2. «Криминально-олигархическая» модель трансформации – базируется на ускоренной приватизации и либерализации цен. Государство при этом осуществляет денежно-кредитное регулирование в рамках монетаристской политики и обеспечивает

минимальную социальную защиту для нетрудоспособных. Структурная перестройка экономики осуществляется на основе механизмов рыночной саморегуляции.

3. Либерально-корпоративная модель трансформации ориентируется на принципы «социального рыночного хозяйства». Превалирует корпоративно-капиталистический тип собственности, но наблюдается незначительное распыление прав собственности среди населения. Ей характерна определённая стабильность институционально-политической системы и значительная поддержка «реформ» со стороны глобального капитала, в результате чего эта модель характеризуется относительно неглубокой, по сравнению с Россией и Украиной, стагфляцией.

4. Государственно-корпоративная модель трансформации предполагает неокейнсианские, дирижистские методы государственного регулирования, социал-демократические и государственно-патерналистские ограничения в области социальной защиты. Для отдельных стран СНГ, в частности для России, Белоруссии, Украины, аргументируется необходимость православно-государственнических слагаемых в области идеологии. Наиболее перспективной с точки зрения планомерности процесса перехода и эффективности социально-экономических трансформаций, по нашему мнению, является государственно-корпоративная модель трансформации. При этом основным механизмом, повышающим управляемость экономики и создающим условия для инновационного развития, является государственное предпринимательство и направленность фискальной политики.

К методам государственного регулирования предпринимательства относят прямые и косвенные. Прямые методы включают государственную регистрацию, лицензирование, государственный контроль и др. Косвенные методы во многом основаны на использовании инструментов фискальной политики (налогообложение и налоговые льготы, государственный заказ), а также льготное кредитование и др. Предлагаем концепцию институциональной модернизации трансформационных экономических систем на основе методов фискальной политики и механизма государственного предпринимательства (рис. 1).

В концепции модернизации трансформационных экономических систем институциональные и организационные изменения на макроуровне в сфере аллокации ресурсов проявляются в замене институтов рынка институтами плана. В частности, Н.А. Михайлова в своём исследовании аргументирует, что для России целесообразно использовать инструменты плана для достижения нового качества экономики. Однако рыночный механизм в России не способен стимулировать процесс формирования и реализации конкурентных преимуществ в наукоёмких отраслях, которые являются базой для производства конкурентоспособного высокотехнологичного продукта [7, с.3-4].

Важно отметить тот факт, что свободный рынок порождает конкуренцию там, где она по существу не нужна и приводит к перерасходу ресурсов за счёт искусственного роста дифференциации продукции. Когда продукт гомогенный и существует большое количество его производителей (продавцов) и покупателей, то предельные издержки стремятся сравняться с предельным доходом, и прибыль стремится к нулю. Иными словами, ситуация совершенной конкуренции приводит систему к бесприбыльному развитию.

Отсюда напрашивается вывод о невозможности рыночной саморегуляции и о необходимости централизованного управления экономикой на основе механизма планирования на государственном уровне. Объективная централизация управления неизбежно ведёт к повышению роли планирования в экономике. Хозяйствующие субъекты рынка используют планирование своей деятельности, а планы государственного масштаба могут предполагать стимулирование или развертывание определённых рынков.

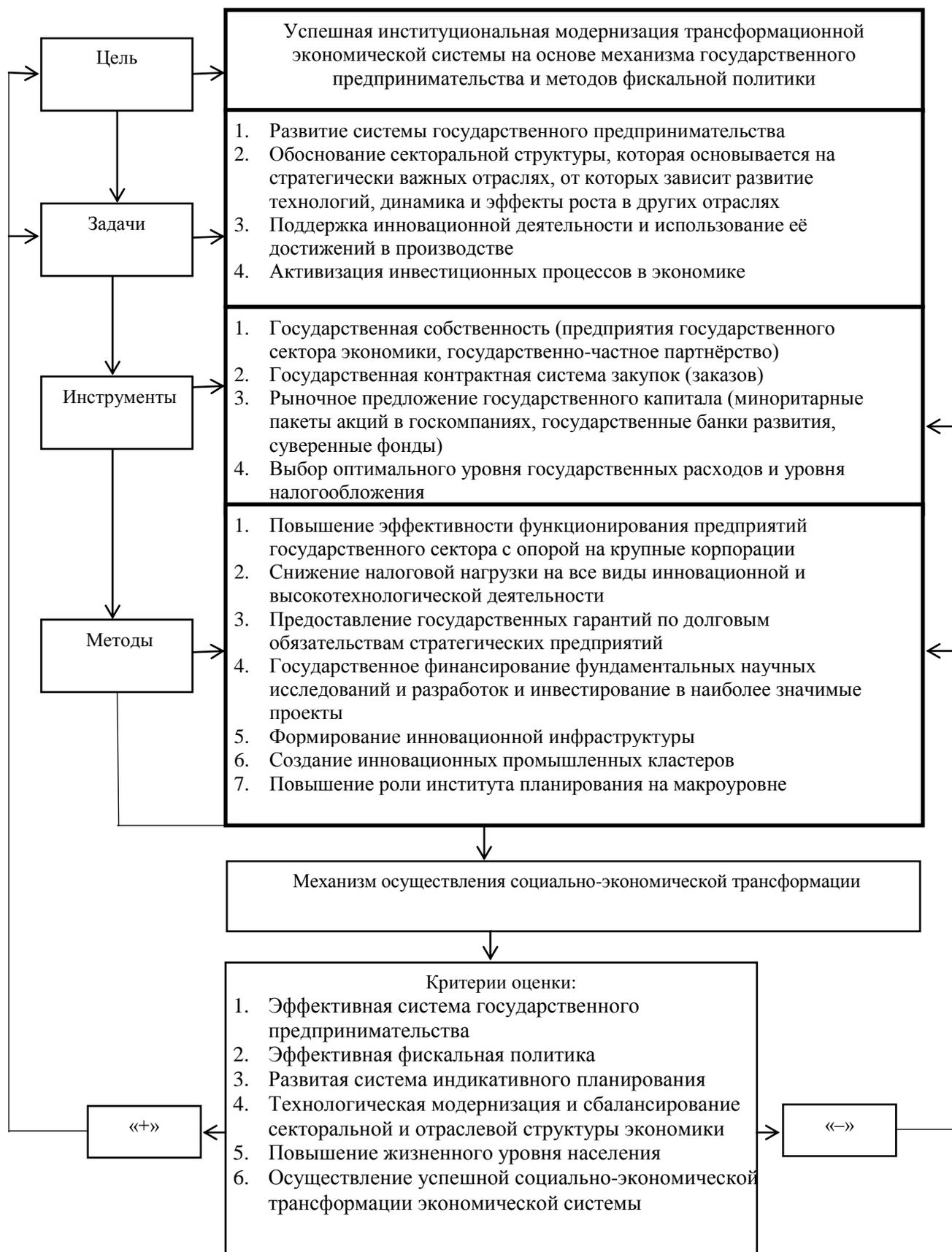


Рис. 1. Концепция институциональной модернизации трансформационных экономических систем на основе методов фискальной политики и механизма государственного предпринимательства

Именно государственное планирование будет способствовать структурной перестройке стран с трансформационной экономикой и обеспечению их долгосрочного и независимого экономического развития. При этом важным элементом и способом воздействия государства на экономику должны выступать различные формы государственного участия в экономике как косвенные (фискальная политика), так и прямые (государственное предпринимательство).

Государственные предприятия функционируют в рамках государственного сектора экономики, положение которого в системе смешанной экономики подчиняется своему жизненному циклу. В периоды экономического подъёма масштабы государственного сектора сужаются, а в периоды спада – расширяются. Современные государства выполняют широкий комплекс задач для регулирования национальной экономики. По мнению В.Н. Черковца, во-первых, государство становится субъектом собственности предприятий – полным или долевым участием реализуя это право, организуя или участвуя в предпринимательской деятельности, а также полным или частичном присвоении её результатов. Во-вторых, государство с помощью методов финансирования, стимулирования и администрирования частично регулирует экономику частного сектора, направляя его производственную деятельность на реализацию определённых государственных программ [11, с.40].

При этом государственная собственность функционирует как капитал, приносящий доход в условиях рыночной конкуренции. Законы функционирования частного капитала определяют институциональные правила развития государственной собственности предприятий со смешанным капиталом и даже имеющих полностью государственный капитал. В соответствии с этим государственный предпринимательский сектор входит в предпринимательский сектор наряду с частными предприятиями.

Государственное предпринимательство осуществляется в различных формах (государственное производство товаров и услуг, государственный заказ, государственное участие в акционерном капитале и т.п.), а его субъектами выступают государственные предприятия и организации в лице уполномоченных органов государственного управления. Государство под влиянием изменяющейся рыночной конъюнктуры, внешнеполитических и экономических факторов ведёт поиск новых комбинаций имеющихся в его распоряжении финансовых средств и инструментов государственного воздействия для повышения эффективности функционирования экономической системы. В связи с этим, наряду с традиционными формами государственного участия в экономике, такими, как государственный заказ, управление государственными предприятиями и активами, развиваются новые направления – государственно-частное партнёрство, инвестиционные государственные программы [8, с.24].

В данной связи разделяем позицию Дж. Стиглица о наличии «законных областей» государственной деятельности в экономике – сфера образования, стимулирование технологического прогресса, социальная защита малоимущих слоёв населения; без государственного вмешательства «рынок зачастую производит излишнее количество чего-либо – например, загрязнений – и слишком мало чего-либо другого – например, фундаментальных научных исследований» [1, с.335].

Различные инструменты фискальной политики воздействуют на деятельность хозяйствующих субъектов и на экономику в целом по-разному. Доказано, что определённое уменьшение налоговых ставок способствует предпринимательской активности и увеличению совокупного предложения. Изменяя формальные фискальные институты, структуру расходов бюджета государство воздействует на перераспределительные процессы, проводит социальную политику и обеспечивает воспроизводство рабочей силы, влияя на уровень жизни населения. Так, уровень жизни в Венгрии и Чехии похожи, но в Венгрии государственные расходы составляют около 50%

от ВВП, а в Чехии около 18%. Швеция, Россия и США имеют почти одинаковый уровень государственных расходов, а уровень жизни населения сильно отличается [15, с.10]. Поэтому при анализе государственных расходов разных стран следует учитывать не только их абсолютные суммы, а и применять показатель удельного веса государственных расходов в валовом внутреннем продукте.

Поиск оптимального уровня государственных расходов является одной из задач построения гармоничных фискальных отношений. Структура государственных расходов должна формироваться на единой методологии, нормативах минимальной бюджетной обеспеченности и государственных услуг. На стадии экономического подъема общие поступления в государственный бюджет увеличиваются, что приводит к расширению возможностей расходования государственных средств. Следовательно, на успешность социально-экономической трансформации экономической системы, динамику развития страны и качество фискальных отношений влияют объёмы государственных расходов и их доля в валовом внутреннем продукте, а также уровень налогового бремени.

Таким образом, детерминантами институциональной модернизации трансформационных процессов выступают государственное предпринимательство и фискальная политика как методы прямого и косвенного государственного регулирования экономики.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Проведенное исследование фискальной политики и государственного предпринимательства как детерминант институциональной модернизации трансформационных процессов позволяет сделать следующие выводы:

1) дана типология существующих моделей трансформационных процессов, выделены четыре модели: модель государственно-рыночного реформирования раннего «реального социализма», «криминально-олигархическая», либерально-корпоративная и государственно-корпоративная модели трансформации; на основе анализа историко-экономического аспекта и проблем трансформации экономических систем рассмотрены приоритеты и инструменты экономической политики как детерминанты развития трансформационных процессов;

2) трансформационные процессы требуют применения современных концептуальных подходов к выбору модели трансформации экономической системы, а, следовательно, к реформированию и модернизации государственного сектора и финансовой политики в соответствии с национальными социально-экономическими приоритетами для повышения эффективности их организации;

3) разработана концепция институциональной модернизации трансформационных экономических систем, в основе которой лежит механизм государственного предпринимательства и методы фискальной политики; при этом определены цели и задачи, методы и инструменты, а также критерии оценки успешности институциональной модернизации.

Список использованных источников

1. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые. Семена развала. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 424 с.
2. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество = The New Industrial State (1967). – АСТ, 2004. – 608 с.
3. Дементьев В.Е. Длинные волны в экономике: институциональный аспект / В.Е. Дементьев // Кризисы и прогнозы в свете теории длинных волн // под ред. Л.Е. Гринина, А.В. Коротаева, Р.С. Гринберга. – М.: Моск. ред. изд-ва «Учитель». – 2016. – С. 123-139.
4. Wallerstein I. Globalization or the age of transition? A long-term view of the trajectory of the world system / I. Wallerstein // International Sociology. – V. 15 (2). – 2000. – P. 251-267.

5. Колганов А.И. Экономическая компаративистика / А.И. Колганов, А.В. Бугалин – М.: ИНФРА-М, 2011. – 746 с.
6. Мартынов А. К вопросу об универсальной теории экономической системной трансформации / А. Мартынов // Общество и Экономика. – 2018. – № 4. – С. 5-30.
7. Михайлова Н.А. Конкурентные преимущества национальной экономики в условиях глобализации: роль плана и рынка: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – СПб., 2018. – 206 с.
8. Развитие форм государственного предпринимательства в российской экономике: монография / Д.В. Завьялов, О.В. Сагинова, И.И. Смотрицкая, Н.Б. Завьялова и др.; под ред. канд. экон. наук Д.В. Завьялова, докт. экон. наук О.В. Сагиновой – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 196 с.
9. Балацкий Е.В. Российская модель государственного сектора экономики / Е.В. Балацкий, В.А. Конышев – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2005. – 390 с.
10. Смотрицкая И.И. Государственное предпринимательство и развитие российской экономики / И.И. Смотрицкая, О.В. Сагинова, И.В. Шарова // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – № 1. – С. 97-108.
11. «Капитал» и экономика: вопросы методологии, теории, преподавания. Вып. 4 / под ред. В.Н. Черковца. – М.: ТЕИС, 2011.
12. Бондаренко Д.А. Проблемы фискальной политики и её упрощения как фактор оптимизации деятельности малых и средних предприятий в Украине / Д.А. Бондаренко // Экономика та держава. – 2013. – № 8. – С. 99-103.
13. Миняйло А. Фискальная политика / А. Миняйло, В. Миняйло // Финансовый директор. – 2008. – № 9. – С. 40-46.
14. Кудряшов В. Фискальные дисбалансы и меры по их ограничению в ЕС / В. Кудряшов // Экономика Украины. – 2014. – № 10 – С. 80-85.
15. Улюкаев А. От экономического кризиса к экономическому росту, или как не дать кризису превратиться в стагнацию / А. Улюкаев, В. Мау // Вопросы экономики. – 2015. – № 4. – С. 5-19.

УДК 338.48: 332.1

ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНА ДОНБАСС)

**ТИСУНОВА В.Н.,
д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой менеджмента и
экономической безопасности
ГОУ ВПО «Луганский государственный
университет имени Владимира Даля»**

В данной статье на основе анализа условий и факторов, определяющих туристско-рекреационную привлекательность регионов, рассмотрения проблемных аспектов развития туристско-рекреационной сферы в Донбассе, обоснованы направления региональной политики в туристско-рекреационной сфере, которые в том числе включают целесообразность внедрения кластерной технологии управления, признанной в настоящее время эффективным институтом развития, способствующим снятию барьеров в развитии экономических связей. На примере

Донбасса обоснованы направления региональной кластерной политики в туристско-рекреационной сфере.

Ключевые слова: туристско-рекреационная сфера, кластер, управление, экономическое развитие, регион.

In the given article, it is substantiated the directions of the regional tourist and recreational sphere policy, including the feasibility of introduction of cluster management technology, which is recognized as an effective development institution that helps to remove the barriers in the process of economic relations development, on the basis of the analysis of the conditions and factors that determine the tourist and recreational attractiveness of the region, the consideration of the problematic aspects of the development of the tourist and recreational sector in Donbass region. It is substantiated the directions of the regional cluster policy in the tourist and recreational sphere on the example of Donbass region,

Keywords: tourist and recreational sphere, cluster, management, economic development, region.

Актуальность и постановка проблемы. Многие регионы, обладая достаточным туристско-рекреационным потенциалом, и в первую очередь культурно-историческими, рекреационными и экологическими ресурсами, характеризуются недостаточным уровнем развития туристско-рекреационной сферы. Причина кроется в неэффективном управлении, отсутствии экономических методов стимулирования развития отрасли. Реализация кластерной политики на уровне региона обеспечивает стимулирование предпринимательских инициатив участников туристского бизнеса посредством кооперации, создание условий для учета интересов всех участников рынка. Развитие и эффективное функционирование туристско-рекреационной сферы на уровне региона возможно только при проведении грамотной региональной политики. Именно развитие внутреннего туризма на базе кластерного подхода может стать базисом для развития въездного туризма, привлечения дополнительных финансовых ресурсов в регион, эффективного социально-экономического развития и постепенной интеграции экономики региона в глобальные экономические процессы.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами, связанными с разными аспектами управления туристско-рекреационными кластерами на региональном уровне, занимались многие исследователи. Среди них, например, М.В. Аликаева, О.А. Высоцкая, Р.В. Гурфова, А.А. Дзилихова, А.Б. Жерукова, С.В. Казанцев, Э.А. Каменских, Ф.Р. Кетова, Ю.П. Ковалев, Е.И. Макринова, А.А. Польшина, А.И. Рунаева, Ф.Д. Ульбашева, Р.И. Шнипер и др. [1-11]. В условиях Донбасса, где сконцентрированы в достаточном количестве туристские и рекреационные ресурсы, не созданы условия для качественной рекреации населения, а, следовательно, для развития въездного туризма. Причина этого кроется не только в низком уровне безопасности, но и в отсутствии соответствующей туристско-рекреационной инфраструктуры, формирование которой наиболее успешно может быть осуществлено в условиях туристско-рекреационного кластера.

В Донбассе в условиях продолжающегося политического и экономического кризиса местные власти заняты поиском новых путей обеспечения доходов для своих территорий и снижения социальной напряжённости. Эта ситуация может рассматриваться не только как препятствие, но и как возможность для развития новых сфер деятельности и отраслей экономики, способных в настоящее время и в перспективе стать «локомотивами» роста экономики региона. Туристско-рекреационная сфера – одна из них. Вывод ее на качественно новый уровень за счет переоценки имеющихся ресурсов и формирования инновационной туристско-рекреационной инфраструктуры – актуальная задача.

Цель статьи – на основе анализа условий и факторов, определяющих туристско-рекреационную привлекательность Донбасса, обосновать направления региональной кластерной политики в туристско-рекреационной сфере.

Изложение основного материала исследования. Международный опыт показывает, что туризм – это отрасль, способствующая быстрому социально-экономическому развитию депрессивных регионов, в частности, созданию новых рабочих мест, предприятий и производств, прямо или косвенно относящихся к сфере туризма. Учитывая тот факт, что туризм оказывает положительное влияние на целый ряд отраслей и сфер деятельности (по оценкам экспертов эта цифра превышает два десятка), можно утверждать, что туризм положительно влияет на экономику регионов в целом.

Для Донбасса проблема выявления перспективных в краткосрочном и долгосрочном периоде сфер деятельности, способных стать локомотивами роста региональной экономики, как никогда актуальна. Учитывая значительный туристско-рекреационный потенциал региона, туристско-рекреационная отрасль может рассматриваться как одно из таких направлений. Задача заключается в выводе ее на качественно новый уровень за счёт переоценки имеющихся ресурсов и формирования инновационной туристско-рекреационной инфраструктуры.

Главным базисом для развития рекреационной сферы являются природные рекреационные ресурсы. Природные рекреационные ресурсы Донбасса представлены, в первую очередь, объектами природно-заповедного фонда, территориями, на которых сконцентрированы в значительном количестве ценные природные рекреационные ресурсы. Не все объекты природно-заповедного фонда прямо могут быть использованы в целях рекреации, однако это не означает, что их использование в этих целях невозможно.

Один из возможных вариантов – размещение туристско-рекреационных центров в непосредственной близости к таким территориям и использование их в целях экологического просвещения, организации экскурсий (экологический туризм) и т.д.

Природно-заповедный фонд Донецкой Народной Республики состоит из 41 особо охраняемой природной территории суммарной площадью около 30 тыс. га, а именно:

1. Биосферная особо охраняемая природная территория республиканского значения «Хомутовская степь – Меотида, природоохранительный конгломерат, в 2015 году объединивший 9 особо охраняемых природных территорий.

2. Шестнадцать государственных природных заказников, из них три комплексных, один – геологический, двенадцать – биологических.

3. Республиканский ландшафтный парк «Донецкий Кряж», созданный в 2015 году на базе ранее существовавшего одноименного регионального ландшафтного парка. В состав данной особо охраняемой природной территории вошли два объекта природно-заповедного фонда Донецкой Народной Республики, а именно: государственный природный заказник «Бердянский» и памятник природы «Балка Журавлёва».

4. В 2015 году на базе регионального ландшафтного парка «Зуевский» Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики № 10-53 был создан республиканский ландшафтный парк «Зуевский».

5. Тринадцать памятников природы государственного и местного значения.

6. Три заповедных урочища, расположенные в Старобешевском районе Донецкой Народной Республики.

7. Донецкий ботанический сад, созданный постановлением Совета Министров УССР № 805 от 28 июля 1964 г. В 1984 году за работы по охране природы Донецкий ботанический сад был награждён большой серебряной медалью программы ООН по охране окружающей среды.

8. Парки-памятники садово-паркового искусства «Имени А.П. Чехова» и «Дубовый Гай».

Природно-заповедный фонд Луганской Народной Республики включает 65 объектов, а именно:

1. Луганский природный заповедник республиканского значения «Провальская

степь», площадью 587,5 га, расположенный в Свердловском районе, Провальский сельский совет.

2. Парк-памятник садово-паркового искусства республиканского значения «Острая могила», площадью 86 га, расположенный в г. Луганске.

3. Пять парков-памятников садово-паркового искусства местного значения.

4. Девятнадцать ландшафтных заказников местного значения.

5. Двадцать один памятник природы местного значения, из них: два комплексных, семь геологических, одиннадцать биологических и один гидрологический.

6. Одно заповедное урочище местного значения.

7. Шестнадцать заказников местного значения, из них: три лесных, семь ботанических, четыре общезоологических, один энтомологический и один ихтиологический.

Кроме объектов природно-заповедного фонда в Донбассе сосредоточены значительные рекреационные ресурсы, в том числе: морское побережье Азовского моря, внутренние водоемы, минеральные источники, зеленые массивы, которые активно используются населением в туристско-рекреационных целях в летний период. Однако неконтролируемый самодетельный туризм и отдых населения характеризуется рядом отрицательных моментов, среди которых, например:

1. Отрицательное влияние на экологию рекреационных территорий за счет агрессивного воздействия на природные комплексы (неутилизированный бытовой мусор, самовольное выпиливание сухостоя, вытаптывание травяной подстилки и др.).

2. Низкий уровень комфортности самодетельного отдыха (не все категории населения морально и физически готовы к отдыху, предусматривающему отсутствие привычных удобств и комфорта).

3. Самодетельный неконтролируемый отдых практически не приносит доходов на государственном уровне (иногда выгоден местному населению за счёт приобретения продуктов питания и пр.).

Таким образом, в условиях региона самодетельная рекреация имеет право существовать, но ее доля (по сравнению с организованной рекреацией) должна быть невысокой. Вышеизложенное обосновывает целесообразность формирования в Донбассе собственной развитой туристско-рекреационной сферы.

К основным благоприятным факторам развития туристско-рекреационной сферы в Донбассе можно отнести:

1. Ограниченные финансовые возможности жителей Донецкой и Луганской Народных Республик, определяющие предпочтения к отдыху внутри региона. Для региона это, в первую очередь, возможность решить острые социальные проблемы отдыха населения, развивать въездной туризм за счёт активного маркетинга за пределами региона и других мер (предоставление привлекательных условий для частного предпринимательства, информационная поддержка рекламных компаний, связанная с продвижением конкретных рекреационных территорий или региона в целом, консалтинговые услуги местным предпринимателям и т.п.).

2. Высокие потребности населения в рекреации, что связано со сложной политической и социально-экономической ситуацией в регионе. Туристско-рекреационная сфера прямо влияет на социально-экономическое развитие региона (в первую очередь за счет снижения уровня заболеваемости, повышения трудоспособности, повышения качества жизни населения).

Развитие туристско-рекреационной отрасли экономики должно осуществляться на основе привлечения государственных и частных инвестиций в проекты, связанные с ее развитием. При этом частный капитал привлекается на льготных условиях в рамках, например, особых экономических зон (богатый опыт Российской Федерации доказывает,

что такой путь, хоть и не лишен потенциальных трудностей, достаточно эффективен).

Таким образом, в условиях продолжающегося политико-экономического кризиса Донбасс может решить социально-экономические проблемы, сократив долю выездного туризма (создав условия для полноценного отдыха населения внутри региона) и способствуя развитию въездного (сформированная туристско-рекреационная инфраструктура должна соответствовать современным требованиям и гарантировать высокий уровень комфортности отдыха). Формирование инновационно ориентированной туристско-рекреационной инфраструктуры в Донбассе создаст необходимые условия для развития внутреннего туризма и сформирует предпосылки для активного развития массового въездного туризма (например, с территории Российской Федерации).

Каждый регион по-своему уникален, специфичен, что затрудняет выработку универсального подхода к эффективному развитию туристско-рекреационной сферы на региональном уровне. Поэтому в каждом конкретном случае важно определять те факторы, которые влияют на состояние туристско-рекреационной сферы в данном регионе, ускоряя или замедляя ее развитие.

К условиям, определяющим туристско-рекреационную привлекательность регионов, относят:

1. Географическое расположение региона (близость к центрам-поставщикам туристов).

2. Климатические условия (определяют степень благоприятности региона для целей отдыха и туризма).

3. Наличие культурно-исторических достопримечательностей и природных туристско-рекреационных ресурсов (леса, водоемы, ландшафты, минеральные воды, лечебные грязи и др.).

4. Количество и качество туристско-рекреационной инфраструктуры.

5. Степень предпринимательской активности в туристско-рекреационной сфере.

К факторам, влияющим на эффективность развития туристско-рекреационной сферы в регионах, относятся:

- мероприятия по продвижению региона на рынке въездного туризма;
- уровень безопасности в регионе;
- уровень гостеприимства местного населения;
- наличие квалифицированных кадров для работы в туристско-рекреационной сфере;

- разнообразие и качество предоставляемых услуг (в том числе развлекательных, рекреационных, сопутствующих).

Анализ условий, которые определяют развитие туристско-рекреационной сферы в Донбассе, указывает на наличие ряда отрицательных аспектов, затрудняющих развитие данной сферы деятельности в регионе:

- недостаточная развитость транспортной сети, низкое качество дорожного покрытия;

- недостаточное количество гостиниц и других учреждений размещения туристов (за исключением г. Донецка). Количественные и качественные характеристики состояния туристско-рекреационной инфраструктуры в Донбассе остаются невысокими по сравнению с международными стандартами (как правило, речь идет об инфраструктуре, созданной ещё в советские времена);

- невысокий уровень безопасности в регионе, связанный с «замороженным», но продолжающимся военным конфликтом.

Анализ факторов, сдерживающих развитие туристско-рекреационной сферы в Донбассе, показывает, что самым важным для региона является низкий уровень безопасности и невысокое качество туристско-рекреационной инфраструктуры.

В условиях, когда туристско-рекреационная сфера активно развивается в соседних регионах (Азовское побережье России, Краснодарский край, Крым), становится очевидным, что в стратегической перспективе в региональной политике Донбасса, имеющего собственный выход к Азовскому морю, должна быть выработана стратегия развития туристско-рекреационной сферы, учитывающая специфику региона, его природно-ландшафтные, климатические характеристики, традиции, этнический состав населения, развивающиеся ремесла и промыслы, составляющие уникальность и самобытность региона.

Необходимость разработки собственной политики в туристско-рекреационной сфере региона определяется ее возможностями решить широкий круг социально-экономических проблем.

Мировой опыт свидетельствует, что развитие туристско-рекреационной сферы помогает преодолеть неравномерность развития отдельных территорий региона, оживить региональную экономику за счёт привлечения инвестиций, поступления дополнительных доходов в местный бюджет; улучшить инфраструктуру; обеспечить занятость населения и предотвратить внешнюю миграцию трудоспособного населения (что в настоящее время очень актуально для Донбасса, так как значительная часть населения проживает за пределами региона); поддержать предпринимательство и местную промышленность, обеспечив спрос на товары местных товаропроизводителей; улучшить экологическую обстановку за счёт дополнительного финансирования природоохранных программ.

В условиях серьёзных геополитических изменений у регионов (с их уникальным туристическим и рекреационным потенциалом) появляется возможность занять новые конкурентные позиции. Применительно к Донбассу это предполагает формирование законодательного и нормативно-правового поля в туристско-рекреационной сфере, создание инновационно ориентированной туристско-рекреационной инфраструктуры, внедрение разнообразных технологий, включая информационные, транспортные, в сфере обслуживания и менеджмента. Формирование сети участников туристско-рекреационной сферы региона и обеспечение их сетевого взаимодействия, разработка новых технологий управления туристско-рекреационной сферой – задача, которую предстоит решить на уровне региона.

Одной из прогрессивных технологий управления, которая может воплотиться в региональной стратегии развития туристско-рекреационной сферы, является технология управления в условиях туристско-рекреационных кластеров. Несмотря на то, что создание региональных туристско-рекреационных кластеров является достаточно новым подходом к управлению, в некоторых регионах Российской Федерации, среди которых, например, Москва, Санкт-Петербург, Бурятия, Татарстан, Самарская область, уже приняты и апробируются подобные кластерные стратегии [7].

Понятие туристско-рекреационного кластера подразумевает «сконцентрированную в пределах региона группу взаимосвязанных и взаимодействующих на принципах государственно-частного партнёрства компаний, научно-образовательных и общественных организаций, органов государственного управления, формирующих и реализующих туристско-рекреационные продукты и услуги на основе использования туристско-рекреационного потенциала территории» [10].

Создание туристско-рекреационного кластера базируется на принципах конкуренции и кооперации. Кластерный подход на уровне отдельного региона предусматривает разработку стратегии стимулирования развития туристско-рекреационной сферы ограниченного числа территорий региона (характеризующихся

высокой туристско-рекреационной ценностью) на основе внедрения перспективных инновационных проектов, реализуемых в рамках туристско-рекреационного кластера.

В современных условиях кластерная политика признана эффективным институтом развития, способствующим снятию барьеров в развитии экономических связей.

Мировой опыт показывает, что кластерный подход предполагает развитие различных форм государственно-частного партнерства, реализацию программно-целевых методов управления, что требует мобильности и экономической результативности системы регионального управления. Такие подходы должны найти своё применение в системе государственного управления Донбасса (в Донецкой Народной Республике и в Луганской Народной Республике). Государственный менеджмент должен способствовать созданию условий для привлечения частных инвестиций в формирование туристско-рекреационных объектов, обеспечивать эффективное функционирование местных туристских компаний, продвигающих внутрорегиональный туристско-рекреационный продукт, повышать конкурентоспособность конкретных туристско-рекреационных центров. При условии создания в регионе конкурентного туристско-рекреационного кластера, Донбасс, характеризующийся достаточным туристско-рекреационным потенциалом, сможет рассчитывать на положительные социально-экономические сдвиги в региональном развитии.

Для образования туристско-рекреационного кластера в регионе недостаточно наличия уникальных туристско-рекреационных ресурсов и их частичного освоения. Немаловажное значение имеют наличие продуманной и тщательно выверенной политики органов государственной власти в туристско-рекреационной сфере, создание адекватного механизма управления и наличие адекватной стратегии формирования сетевых взаимодействий кластера.

К основным направлениям региональной кластерной политики относятся:

- постоянный мониторинг структуры кластера;
- проведение аналитических исследований условий и факторов развития кластера;
- оценка влияния кластера на экономику региона и социальную сферу;
- обеспечение консолидации и кооперации участников кластера;
- поддержка кластерных инициатив (в т.ч. эффективное решение вопросов логистики);
- содействие продвижению туристско-рекреационного продукта кластера на внешние рынки;
- проведение маркетинговых исследований и рекламных кампаний как внутри региона, так и за его пределами;
- обеспечение возможности коммуникации и кооперации участников кластера в рамках образовательной политики региона, ее согласование с основными участниками кластера (туристско-рекреационные предприятия, научно-исследовательские и образовательные учреждения);
- создание информационно-коммуникационных площадок для кооперации с потенциальными участниками других региональных кластеров (например, с сельскохозяйственным кластером, имеющим прямые и косвенные связи с туристско-рекреационным), в том числе за счёт их интеграции в процесс разработки и обсуждения стратегии регионального развития, обмен опытом по реализации кластерной политики;
- формирование соответствующей институциональной среды для функционирования регионального туристско-рекреационного кластера;
- формирование единой информационно-коммуникационной, рыночной и инженерной инфраструктуры региона [9].

Выводы по данному исследованию. В Донбассе формирование регионального туристско-рекреационного кластера может столкнуться с трудностями, связанными с высокой изношенностью материально-технической базы туристско-рекреационного комплекса региона, общим депрессивным характером развития потенциальных рекреационных зон, отсутствием соответствующего законодательного и нормативно-правового поля. В условиях формирования самостоятельности региона, становления системы стратегического управления его развитием обеспечение сбалансированного развития экономики региона является стратегической задачей. Особенно актуально уделять внимание тем секторам экономики, которые в настоящее время и в перспективе могут претендовать на роль «локомотивов» роста, в частности, туристско-рекреационной сфере, которая в настоящее время и в мире, и в большинстве регионов Российской Федерации рассматривается в качестве приоритетной с позиции долгосрочного развития. Кластеры, являясь относительно новой технологией управления, должны системно воплотиться в стратегии социально-экономического развития Донбасса, в том числе способствовать образованию и функционированию в регионе конкурентоспособного туристско-рекреационного кластера.

Список использованных источников

1. Высоцкая О.А. Проблема качества управления туристско-рекреационным кластером на муниципальном уровне (на примере Алтайского края) / О.А. Высоцкая // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2012. – № 16. – С. 106-111.
2. Каменских Э.А. Принципы управления кластерами туристско-рекреационных услуг/ Э.А. Каменских // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 4 (64). – С. 26.
3. Аликаева М.В. Принципы управления туристско-рекреационным кластером / М.В. Аликаева, Р.В. Гурфова, Ф.Р. Кетова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2-1 (79). – С. 473-476.
4. Рунаева А.И. Классификация собственности в туристско-рекреационном кластере / А.И. Рунаева // Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2016. – № 11. – С. 254-257.
5. Жерукова А.Б. О механизме управления предпринимательством в туристско-рекреационном кластере / А.Б. Жерукова, Ф.Д. Ульбашева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 3 (51). – С. 189-194.
6. Макринова Е.И. Реализация инновационных проектов в туристско-рекреационном кластере Белгородской области и их вклад в развитие экономики региона / Е.И. Макринова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 1 (18). – С. 105-110.
7. Дзилихова А.А. Туристско-рекреационный потенциал как фактор экономического развития регионов России / А.А. Дзилихова // Труд и социальные отношения. – 2014. – № 3. – С. 42-50.
8. Шнипер Р.И. Конкурентные позиции региона и их оценки / Р.И. Шнипер // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 1. – С. 22.
9. Казанцев С.В. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности / С.В. Казанцев // Регион. – 2010. – № 1. – С. 191-199.
10. Польшина А.А. Формирование туристского кластера как инструмент повышения конкурентоспособности социально-экономического развития региона (на примере Белгородской области) / А.А. Польшина // Вестник экономической интеграции. – 2014. – № 4 (73). – С. 39-46.
11. Ковалев Ю.П. Особенности создания концепции формирования локальных туристских кластеров / Ю.П. Ковалев // Туризм и региональное развитие: сб. науч. ст. – 2014. – Вып. 7. – С. 55.

УДК 351+354

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ГОСУДАРСТВА

ЧАНГЛИ В.С.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента строительных организаций
ГОУ ВПО «Донбасская национальная
академия строительства и архитектуры»;
ГОНЧАРОВА Л.А.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента строительных организаций
ГОУ ВПО «Донбасская национальная
академия строительства и архитектуры»

В статье рассмотрены основные направления развития социальной сферы через создание национальных проектов, что позитивно повлияет на социально-экономическое развитие государства.

Ключевые слова: социальная сфера, экономический потенциал, национальный проект, механизм государственно-частного партнерства.

The article considers the main directions of development of the social sphere through the creation of national projects, which will positively affect the socio-economic development of the state.

Keywords: social sphere, economic potential, national project, public-private partnership mechanism.

Актуальность темы. Одной из наиболее значимых задач экономики государства является развитие социальной сферы, которая включает различные отрасли и предприятия, посредством взаимодействия которых формируется определённый образ и уровень жизни людей, их благосостояние и потребление. Прежде всего – это сфера услуг: образование, культура, здравоохранение, социальное обеспечение, коммунальное обслуживание и т.п. Успешное развитие социальной сферы напрямую связано с экономическим потенциалом страны. Именно поэтому для развития социальной сферы необходима эффективная стратегическая программа государства, которая может выражаться в виде национальных проектов (НП) в разных сферах хозяйствования.

Анализ последних публикаций. Проблемам развития социальной сферы посвящено большое количество публикаций. Среди российских авторов можно выделить труды Соколова С.В., Белякова Н.В., Игнатова В.Г., Батурина Л.А., Бутова В.И., Мащенко Ю.А. и др

Цель статьи – определить направления развития социальной сферы через создание национальных проектов.

Основное содержание. Национальные проекты занимают ведущее место в развитии социальной сферы любого государства. Например, для России приоритетные национальные проекты до 2020 года нашли своё отражение в образовании, здравоохранении, жилищном строительстве и сельском хозяйстве. Таким образом, для каждой отрасли были выбраны конкретные меры по ликвидации наиболее существенных проблем социальной сферы, определяющих социальное самочувствие общества и демографическое благополучие страны. Именно в этих сферах граждане в наибольшей мере ожидают активных перемен со стороны государства [1, с.5].

В свою очередь, Донецкая Народная Республика за время своего существования уже успела осуществить ряд подобных инициатив в плане реализации гуманитарных

проектов, организации бесплатной медицины, ремонта дорог и восстановления жилья после разрушений и т.д.

После урегулирования конфликта со стороны Украины и налаживания экономической ситуации в Республике национальным проектом для ДНР может стать «Капитальный ремонт многоквартирных домов и благоустройство территорий». Данное положение является достаточно актуальным только по той причине, что большинство многоквартирных домов было построено ещё во времена СССР при Хрущёве Н.С. (с конца 1950-х по начало 1980-х гг.) и возводилось как временное жильё.

Другим весомым аргументом является мнение экспертов о сфере ЖКХ, которые отмечают, что при отсутствии экстремальных разрушающих факторов капитальный ремонт должен проводиться хотя бы раз в 25 лет. После немногочисленных расчётов можно определить, что на данный момент большинству домов на территории постсоветского пространства по 52 года. В связи с этим возникает большое количество проблем в плане износа водопроводных сетей, общего состояния домов и прилегающих к ним территориям.

Ещё одним важным пунктом является благоустройство территорий – парков, скверов, аллей и т.д. Например, на территории как Донецка – областного города (или столицы ДНР), так и Макеевки, которая считается спутником Донецка и является одним из самых больших по площади городов ДНР, после распада Советского Союза появилось много заброшенных парков и других территорий подобного типа. Они не пользуются популярностью в связи с отсутствием должного состояния территорий для времяпрепровождения и досуга.

Облагораживание и благоустройство территорий в подобных зонах позволит не только увеличить привлекательность городов, создать комфортные условия для их жителей и гостей, но и может повысить уровень развития бизнеса в Республике, поскольку появится больше мест для создания торговых площадок, зон отдыха и возможностей для развития сферы услуг.

Социальным признается проект, реализация которого будет способствовать эффективному функционированию отраслей социальной сферы и достижению социального эффекта. Для эффективного вложения инвестиций в социальное развитие государства возможно использование механизма государственно-частного партнёрства (ГЧП).

Однако для более эффективного функционирования механизма ГЧП необходимо принять закон «О государственно-частном партнёрстве», в который следует включить перечень налоговых льгот для социальных инвесторов (табл. 1). Это поможет решить проблему нехватки финансовых ресурсов.

Обладая достаточным долгосрочным капиталом, институциональные инвесторы получают возможности диверсифицированного вложения в низкорискованные активы социальной сферы. Одновременно они получают налоговые, правовые, экономические преференции со стороны государства и положительное общественное мнение. Такая деятельность также поможет повысить уровень жизни населения, приумножить человеческий капитал и способности к его воспроизведению. В свою очередь, механизм ГЧП сделает её рентабельной, способной приносить доход, как частному инвестору, так и государству. Это поможет решить вопрос финансирования национальных проектов.

Другой проблемой является организация управления национальными проектами. Для решения вопросов в данной сфере могут проводиться работы в двух направлениях.

Первое – создание временных органов управления реализацией НП. В этом случае создаётся цепочка, начиная от совета при главе администрации по реализации НП, назначения заместителей главы администрации, ответственных за реализацию каждого национального проекта, и заканчивая формированием рабочей группы.

Таблица 1

Система государственной поддержки финансовых и организационных преференций для инвесторов, которые направляют инвестиционные ресурсы в социальное развитие

Форма	Инструмент реализации
Нормативно-правовое обеспечение	Законы Украины: «Об инвестиционной деятельности», «О режиме иностранного инвестирования», «О стимулировании развития регионов», «О государственно-частном партнёрстве» и другие законодательные акты
Средства стимулирования инвесторов	Снижение налога на прибыль и на другие прямые и косвенные налоги приведёт к активизации инвестиционного процесса в социальной сфере Снижение процентов по кредитам, которые направляются в социальное развитие. Государственная поддержка внутренних инвестиций, направляемых в ведущие отрасли социальной сферы: здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, социальная защита. Налоговые каникулы
Внешняя и внутренняя среда социальной сферы	Снижение арендной платы за использование земельных участков и необходимых помещений или бесплатное пользование этими помещениями. Льготное обеспечение необходимыми коммуникациями. Консультационная помощь в проведении технико-экономического обоснования проектов социальной сферы. Целевое финансирование и проведение научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, проектов, направленных на финансирование социальной сферы. Бесплатная государственная экспертиза инвестиционных социальных проектов
Мотивационные инструменты	Разработка прогнозов и стратегии социально-экономического развития региона. Создание благоприятного климата для привлечения инвестиций в социальное развитие. Повышение инвестиционной привлекательности отраслей социальной сферы. Проведение тендеров. Содействие в привлечении иностранных инвестиций под гарантию государства. Государственная поддержка проектов ведущих отраслей социальной сферы. Государственная поддержка систем подготовки и переподготовки кадров, научных исследований. Использование системы защиты от инвестиционных рисков. Кадровое обеспечение реализации проектов социальной сферы

Второе – введение новых организационных звеньев в структуре администрации, курирующих выполнение НП. Для координации деятельности целесообразно создание

структурного подразделения аппарата администрации при заместителе главы администрации.

Вывод. Таким образом, эффективная реализация национальных проектов в социальной сфере возможна только с учётом активного взаимодействия и формирования партнёрских отношений со стороны государства, бизнеса и общественности.

В сфере организации управления национальными проектами могут возникнуть проблемы, вызванные недостаточным количеством финансовых средств, неэффективной организацией управления, отсутствием контроля со стороны общественности.

Для их предотвращения и ликвидации необходимо: в сфере финансов разработать специальные комплексные бюджеты национальных проектов, исполнение которых стало бы предметом реального частно-государственного партнёрства. В сфере организации управления необходимо создание временных органов управления реализацией НП или введение новых организационных звеньев в структуре администрации, которые будут курировать выполнение НП. Для контроля и оценки эффективности использования бюджетных средств, направленных на реализацию национальных проектов, целесообразно использовать технологии управления по результатам для государственных служащих и проведение социологических опросов для граждан.

Список использованных источников

1. Горшков Д.А. Социально-экономические механизмы реализации приоритетных национальных проектов в современной России / Д.А. Горшков: дисс. канд. экон. наук. – М., 2007. – 32 с.

2. Соколов С.В. Социальная сфера и пути повышения эффективности её функционирования / С.В. Соколов: дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 – СПб., 2002. – 127 с.

3. Халоева Е.Н. Национальные приоритетные проекты – важный инструмент государственной социальной политики в современных условиях / Е.Н. Халоева // Проблемы социально-экономического развития на современном этапе. – 2009. – № 11. – С. 56-59.

4. Сазерленд Д. Scrum. Революционный метод управления проектами / Джефф Сазерленд; пер. с англ. М. Гескиной. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 266 с.

5. Дульзон А.А. Управление проектами: учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / А.А. Дульзон; Национальный исследовательский Томский политехнический ун-т. – Томск: Изд-во Томского политехнического ун-та, 2010. – 334 с.

6. Управление проектами: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации». – 6-е изд. / И.И. Мазур [и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 960 с.

УДК: 332.12

**ФАКТОРЫ И ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ ВОЗМОЖНОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ ИЛИ ПРОЦЕССОВ В ПРОСТРАНСТВЕ**

ВАСИЛЕНКО Д.В.,
канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры
теории управления и государственного
администрирования
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрена сущность экономического пространства. Выделены особенности необходимых и достаточных условий развития экономического пространства. Отражены основные предпосылки (факторы и движущие силы) возможного развития экономического пространства. Установлено, что развитие экономического пространства возможно за счёт изменений в формах пространственной организации хозяйства и населения.

Ключевые слова: развитие, пространство, экономическое пространство, пространственное развитие, факторы, движущие силы, причины.

The article considers the essence of economic space. The features of the necessary and sufficient conditions for the development of economic space are highlighted. The basic prerequisites (factors and driving forces) of possible development of economic space are reflected. It is established that the development of economic space is possible due to changes in the forms of spatial organization of economy and population.

Keywords: development, space, economic space, spatial development, factors, driving forces, causes.

Постановка проблемы. В научном сообществе и среди практиков в последние годы сложились определённые стереотипы по отношению к выбору некоторого инструментария, призванного содействовать решению проблем территориального развития, в том числе и преодоления межтерриториальных различий в экономическом развитии. Такие стереотипы сформированы под влиянием полученного опыта (как практического, так и теоретического) решения вопросов территориального развития во многих странах мира.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди основных стереотипов решения проблем территориального развития, в том числе и преодоления межтерриториальных различий в экономическом развитии можно назвать:

– во-первых, восприятие решения территориальных проблем либо с позиции горизонтального [1, 2] (когда отдаются предпочтения согласованным решениям одноуровневого порядка, например, между местными бюджетами, между территориальными сообществами (населёнными пунктами), или между отраслями и предприятиями), либо вертикального [3, 4] подходов (когда отдаются предпочтения согласованным решениям между бюджетами разного уровня или отдельными органами управления более высокого и нижнего уровней соответствующей иерархии);

– во-вторых, узконаправленный подход к выбору научного инструментария [5] (когда в приоритете выступают меры, обеспечивающие эффективность функционирования региональной системы (минимизацию возможных издержек или максимизацию возможных результатов), или меры, направленные на дальнейшее повышение насыщения территории физическими объектами и экономическими связями);

– в-третьих, недостаточная глубина проработки возможного сопряжения методов и способов их взаимодействия при решении проблем территориального развития, особенно

при преодолении межтерриториальных различий в экономическом развитии [6, 7] (каждый в отдельности метод или способ соединения нескольких методов между собой касается, в большинстве своём, решения отдельного аспекта территориальной проблемы).

Актуальность исследования. В данном случае актуализируется необходимость комплексного подхода к выбору возможностей решения вопросов территориального развития, особенно при преодолении межтерриториальных различий в экономическом развитии. Сущность комплексного подхода заключается в его способности объёмно визуализировать как состояние проблемы территориального развития (в том числе и преодоления межтерриториальных различий), так и содержание мер, призванных содействовать её решению. Представляется, что в качестве такого подхода может выступать пространственный подход, обеспечивающий визуальное восприятие своих основных элементов, а именно: территории, населения, хозяйства и хозяйственных связей в определённом единстве, т.е. всего того, что составляет возможную внешнюю форму взаимодействия отдельных объектов или элементов производительных сил, то есть того, что располагается на земной поверхности, т.е. на территории.

Цель статьи – выделение основных факторов и движущих сил возможного развития экономических явлений или процессов в пространстве.

Изложение основного материала исследования. С семантической точки зрения экономическое пространство представляет собой не что иное, как наименование соответствующего явления или процесса, а именно представление о некоторых внешних границах, в пределах которых могут наблюдаться различные формы взаимодействия материальных объектов или элементов производительных сил. Одним из таких ограничений (границ) как раз и выступает территория, а в качестве других могут выступать, например, организационные формы взаимодействия этих объектов (элементов производительных сил) или их позиционирование по некоторым критериям [8, с.116].

Основной смысл, который закладывается в данный термин, предполагает упорядочивание существующего знания о возможных формах координации и порядке расположения материальных объектов или элементов производительных сил и заключается в попытке более строгого представления о некоторой реальности, которая позволяет конкретизировать (уточнить и детализировать) процессы дальнейшего познания объективной реальности.

Как научная категория «экономическое пространство» выражает отношения, которые возникают: с одной стороны, по поводу пространственной (территориальной) организации материальных объектов или элементов производительных сил; с другой – по поводу формирования пространственного (территориального) взаимодействия материальных объектов или элементов производительных сил [8, с.117].

Тем самым появляется возможность несколько сконцентрировать внимание к акцентам по решению территориальных проблем и по новому подойти к формированию возможностей их, в т.ч. и преодоления межтерриториальных различий в экономическом развитии. При этом основное внимание должно быть обращено на выявление характерных особенностей изменения (в т.ч. и развития) любого экономического объекта в экономическом пространстве и с учётом этого – на выбор возможного инструментария, призванного содействовать решению существующих проблем.

В этой связи можно предложить некоторый логико-структурный формат выбора направлений возможного развития экономических явлений или процессов в пространстве, основанный на конструировании его глубинной сущности, используя который можно расширить рамки выработки и принятия решений по реализации мер, направленных на преодоление существующих межтерриториальных различий в экономическом развитии.

Определение перспектив и возможностей развития любого экономического объекта, в т.ч. экономического явления или процесса в пространстве (независимо от их

размеров), предполагает использование новшеств, направляемых на повышение эффективности (экономичности или результативности) человеческой деятельности и доступности оказываемых услуг в заранее задаваемых пространственных и временных границах (рамках). Представляется, что в данном случае под развитием любого экономического объекта, экономического явления или процесса в пространстве можно понимать «процесс целенаправленного создания, внедрения и коммерциализации инноваций для достижения экономического, технологического, социального, инфраструктурного совершенствования экономики территориальной единицы страны, приводящее к росту валового регионального продукта, уровня и качества жизни населения и других качественных и количественных показателей» [9, с.21]. Хотя на самом деле развитие – более сложное и комплексное понятие. Оно включает разработку и внедрение новых и модернизацию существующих технологий, выпуск инновационных продуктов и услуг, инновации в управлении, которые соответствуют современному мировому уровню. Таким образом, круг задач, которые необходимо решать в рамках инновационной деятельности, очень широк. Одной из главных является разработка программ инновационного развития [10, с.121]. Достижения целей и решение задач инновационного развития может осуществляться посредством разработки и реализации инновационных проектов и программ, в которых все субъекты должны стать полноправными участниками разработки и реализации государственной инновационной политики [11].

Рассматривая реальные возможности развития любого объекта, в т.ч. экономического явления или процесса в пространстве, необходимо обращать внимание на их содержательную сторону. Содержательная сторона познания любого экономического явления или процесса находится в его восприятии как существующего научного термина (имени явления или процесса), как научного понятия (организационно-экономического содержания) и как научной категории (экономической сущности), и позволяет познать его (их) глубинное содержание, чем будет обеспечиваться системный характер его восприятия. Собственно в конструкции научного определения любого объекта, экономического явления или процесса закладываются те узловые точки (скрепы), воздействуя на которые возможно обеспечивать инновационный характер соответствующих преобразований (изменений). Под научным определением или дефиницией принято считать «логический приём, позволяющий формировать значение вновь вводимого знакового выражения или уточнить значение имеющегося выражения в каком-либо языке (естественном, языке идеографического символизма, формализованных языках логики). Так как результаты изучения объектов отображаются в понятиях, определение иногда рассматривается как формулирование в явной и сжатой форме основного содержания понятий» [12, с.460]. Причём, что касается отдельных объектов, экономических явлений или процессов, то к ним могут применяться несколько дефиниций, каждая из которых носит не столько уточняющий, конкретизирующий характер относительно как отдельных признаков, так и всего объекта (экономического явления или процесса) в целом, сколько видоизменяющий ракурс восприятия целостности объекта, экономического явления или процесса.

Представляется, что основные возможности развития любого объекта, в т.ч. экономического явления или процесса, находятся в плоскости выявления условий (предпосылок), причин (факторов, движущих сил), способствующих или обеспечивающих выбор направлений такого развития. Под условиями (предпосылками) изменения объекта или развития экономического явления и процесса понимается «то, от чего зависит нечто другое (обуславливаемое)» [12, с.707] и которое рассматривается как нечто внешнее для изменения объекта, экономического явления или процесса. При этом весь комплекс таких условий (предпосылок) развития может состоять из достаточных и необходимых условий. Если весь комплекс таких условий может быть квалифицирован как достаточный, то

отбор наиболее общих условий формирует необходимые условия, возникающие каждый раз, когда имеет место обусловливаемое явление. В совокупности такие условия (предпосылки) рассматриваются как нечто внешнее для объекта, экономического явления и процесса и называются, собственно, необходимыми и достаточными условиями.

Под причинами (факторами, движущими силами) изменения объекта принято считать «явление, действие которого вызывает, определяет, изменяет, производит или влечёт за собой другое явление; последнее называют следствием» [12, с.531]. В свою очередь, относительно экономических явлений и процессов «причина обозначает взаимодействие (следовательно, взаимообусловленность, взаимопроникновение, взаимодополнение и взаимоисключение) отдельных экономических явлений и процессов (соответствующих сторон, особенностей, черт, элементов и т.п.), которое обуславливает появление новых явлений и процессов или некоторые количественно-качественные изменения между взаимодействующими сторонами» [13, с.195]. Такие причины (факторы, движущие силы) могут быть квалифицированы как внешние и внутренние. Внешние причины (факторы, движущие силы) оказывают своё воздействие извне, независимо от того, в каком состоянии находится (пребывает) объект, экономическое явление или процесс, а внутренние – в полной мере оказывают воздействие изнутри и зависят от накопленного потенциала данного объекта, надёжности внешней формы существования обнаруживаемого предмета исследования (явления), динамики протекания экономического процесса во временном измерении.

Здесь следует обратить внимание на то обстоятельство, что различия между условием и причиной являются относительными, т.е. каждое условие в определённом отношении является причиной, а каждая причина в соответствующем отношении – условием. Главной мерой выявления таких отличий представляется наличие причинно-следственных связей, отражающих с определённой степенью точности реальные, объективно существующие связи и взаимодействия предметов и вещей в окружающем мире. Именно знания о причинно-следственных связях объектов, экономических явлений и процессов позволяют с большой степенью уверенности определять перспективные направления их развития.

Насколько обоснованными представляются изложенные утверждения можно проверить на выявлении сущности возможного развития экономического пространства, возможного пространственного развития экономики и возможного пространственного экономического развития, начиная с изложения определения (дефиниции), описания возможных условий (предпосылок) развития, выявления причин (факторов, движущих сил) такого развития. В данном случае для масштабируемости указанных экономических явлений и процессов могут использоваться локальный, муниципальный, региональный, субрегиональный, национальный и международный уровни, которые выступают своеобразной мерой территориальных образований.

Можно с большой долей уверенности утверждать, что на сегодняшний день существует два основных постулата, в соответствии с которыми экономическое пространство воспринимается как некий феномен.

С одной стороны, можно вести речь о том, что экономическое пространство представляется как некоторая форма организации и позиционирования материальных объектов или элементов производительных сил, проявляющаяся в порядке их вовлечения и взаимодействия в общественное производство и в обеспечении закономерностей движения во времени. В данном случае экономическое пространство может быть сведено к некоторому набору форм пространственной организации хозяйства и населения [14, с.76], так называемый структурный подход.

С другой стороны – экономическое пространство может восприниматься как вместилище множества экономических объектов, осуществляющих хозяйственную

деятельность и связанных между определённой совокупностью отношений. В таком случае экономическое пространство может быть сведено к пониманию его как множества экономических отношений и связей, подчиняющихся логике хозяйственной жизни [15, с.58], так называемый функциональный, или режимный подход.

И структурный, и функциональный, или режимный подходы своей целью преследуют более глубокое проникновение в познание сущности экономического пространства.

Руководствуясь пониманием о том, что содержательная сторона познания любого экономического явления или процесса находится в его восприятии как некоторой реальности (объективной или виртуальной), возможности инновационного развития экономического пространства будут находиться в двух плоскостях: с одной стороны, в изменениях (совершенствовании) его структуры, т.е. в изменениях форм пространственной организации хозяйства и населения; а с другой – в изменениях существующих функций, т.е. в изменениях связей и отношений как внутри, так и между формами пространственной организации хозяйства и населения.

Структурный подход к определению предпосылок и движущих сил возможного развития экономического пространства предполагает строгий учёт и выявление влияния возможных условий (предпосылок) и причин (факторов, движущих сил) на изменения экономических явлений или процессов в пространстве.

Рассматривать условия (предпосылки) возможного развития экономического пространства в плоскости изменения форм пространственной организации и позиционирования материальных объектов или элементов производительных сил необходимо соответствующим образом в двух срезах: с одной стороны, относительно форм пространственной организации хозяйства и, с другой – форм пространственной организации населения.

В качестве необходимых условий возможного развития форм пространственной организации хозяйства в определённых границах территориального образования могут выступать: природные условия – климат, полезные ископаемые (запасы минеральных ресурсов) и лесные ресурсы; энергетические условия – наличие воды, угля, газа, нефти, урана и других видов энергетических ресурсов; транспортные условия – протяжённость транспортной сети (автомобильных и железных дорог, авиационных маршрутов, водных и трубопроводных магистралей и пр.), степень сезонности её работы, охват удобными видами транспорта всей территории.

При этом в качестве достаточных условий возможного развития форм пространственной организации хозяйства в определённых границах территориального образования может выступать имеющийся в наличии экономический потенциал, под которым понимается «комплексная характеристика экономического могущества нации, наличных ресурсов и возможностей обеспечивать расширенное воспроизводство, общественные потребности и социально-экономический прогресс общества» [16, с.464].

В то же время в качестве необходимых условий возможного развития экономического пространства относительно изменения форм пространственной организации населения в границах соответствующего территориального образования могут выступать: природные условия – географическое положение, климат, особенности рельефа и пр.; транспортные условия – степень разветвлённости автомобильных и железных дорог, видовая транспортная обеспеченность; социальные условия – развитость социально-культурного и материально-бытового комплексов и др.

В качестве достаточных условий относительно изменения форм пространственной организации населения могут выступать: территориальное размещение населения, имеющийся в наличии трудовой потенциал, половозрастная структура населения в трудоспособном возрасте.

И необходимые условия (предпосылки), и достаточные условия (предпосылки) в данном случае выступают внешним контуром возможного инновационного развития как форм пространственной организации хозяйства и населения, так и в целом всего экономического пространства.

Определение степени сочетания необходимых и достаточных условий (предпосылок) изменения форм пространственной организации хозяйства и населения призвано способствовать выбору возможных путей развития форм пространственной организации хозяйства и населения и, в конечном счёте, обеспечивать развитие экономического пространства.

Рассматривать причины (факторы, движущие силы) возможного развития экономического пространства в плоскости изменения форм пространственной организации хозяйства необходимо соответствующим образом в двух плоскостях. Во-первых, в качестве внешних причин (факторов, движущих сил) развития форм пространственной организации хозяйства в определённых границах территориального образования могут выступать: сложившиеся пропорции в территориальном и отраслевом разделении труда, существующая институциональная среда, экономический климат. Во-вторых, в качестве внутренних причин (факторов, движущих сил) развития форм пространственной организации хозяйства могут выступать: степень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства на соответствующих территориях, максимизация экономических и социальных эффектов и минимизация всех видов издержек (в производстве, обмене, распределении и потреблении).

Рассматривать причины (факторы, движущие силы) возможного развития экономического пространства в плоскости изменения форм пространственной организации населения необходимо также в двух срезах. Во-первых, в качестве внешних причин (факторов, движущих сил) развития форм пространственной организации населения в заданных границах территориального образования могут выступать: отдалённость периферии от экономических центров, привлекательность других территориальных образований для жизни и работы. Во-вторых, в качестве внутренних причин (факторов, движущих сил) развития форм пространственной организации населения могут выступать: национальные особенности (этнический состав, в т.ч. менталитет), мобильность рабочей силы, общий культурно-образовательный уровень и др.

И внешние причины (факторы, движущие силы), и внутренние причины (факторы, движущие силы) в данном случае выступают дополнением к внешнему контуру возможного развития как форм пространственной организации хозяйства и населения, так и в целом всего экономического пространства.

Функциональный или режимный подход к определению предпосылок и движущих сил возможного развития экономического пространства предполагает строгий учёт и выявление влияния возможных условий (предпосылок) и причин (факторов, движущих сил) на изменения экономических явлений или процессов в пространстве.

В свою очередь, рассматривать необходимые и достаточные условия (предпосылки) возможного развития экономического пространства в плоскости изменения экономических отношений и связей между формами пространственной организации населения представляется возможным с точки зрения, во-первых, достигнутого уровня и качества жизни населения (необходимые условия) и, во-вторых – возможностей миграции для населения (в т.ч. «маятниковой») в поисках приемлемых условий жизни и труда.

И необходимые условия (предпосылки), и достаточные условия (предпосылки) в данном случае выступают внешним контуром возможного развития экономических отношений и связей между формами пространственной организации хозяйства и населения.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Следовательно, возможное развитие экономического пространства должно предполагать, в первую очередь, изменения в формах пространственной организации хозяйства и населения (в рамках структурного подхода), а также изменения в связях и отношениях как внутри, так и между формами пространственной организации хозяйства и населения (в рамках функционального, или режимного подхода). Если такие изменения будут происходить под влиянием реальных, а не мнимых новшеств и приводить к возникновению положительных эффектов как в структуре, так и в содержании форм пространственной организации хозяйства и населения, а также наполнению новациями экономических отношений и связей, в таком случае будет иметь место развитие экономического пространства. В противном случае речь может идти не более чем о его поступательном развитии.

Список использованных источников

1. Богачева О.В. «Горизонтальные» межбюджетные трансферты: опыт зарубежных стран и возможность применения в России / О.В. Богачева, О.А. Феоктистова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 24 (258) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/>
2. Нечаев С.А. Современное состояние механизма межбюджетного выравнивания / С.А. Нечаев // Вестник СамГУ. – 2011. – № 90 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/>
3. Ренгольд О.В. Межбюджетные трансферты как инструмент государственного регулирования бюджетной системы Российской Федерации / О.В. Ренгольд // Молодой учёный. – 2016. – № 19 (123). – С. 507-509.
4. Ренгольд О.В. Межбюджетные трансферты: отличительные черты и проблемы эффективности использования / О.В. Ренгольд // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 10 (62) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/>
5. Ураев Н.Н. Направления повышения эффективности функционирования производственных систем, факторы и методы организации производственных процессов / Н.Н. Ураев, Н.А. Колесов // ВЭПС. – 2013. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/>
6. Шереметьев А.В. Проблемы территориального развития России и пути их решения / А.В. Шереметьев // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 6 (46) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/>
7. Прядкина Н.Н. Зарубежный опыт управления социально-экономическим развитием территорий / Н.Н. Прядкина // Вестник ОГУ. – 2012. – № 8 (144). – С. 150-155.
8. Василенко В.Н. Основные характеристики экономического пространства (теоретический дискурс) / В.Н. Василенко // Федерализм. – 2017. – № 4. – С. 113-128.
9. Бельчик Т.А. Оценка инновационного развития региона как инструмент совершенствования региональной инновационной системы (на примере Кемеровской области) / Т.А. Бельчик, Д.С. Чуйкова // Вестник Днепропетровского ун-та. Серия «Менеджмент инноваций». – 2015. – Выпуск 4. – С. 19-26.
10. Алтынбаев Р.З. Инновационное развитие регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/II/II_7_Altinbaev.pdf.
11. Хогоева Т.В. Инновационная модель развития экономики региона / Т.В. Хогоева // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3 (39) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3724>
12. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, Н.П. Федосеев, С.М. Ковалёв, В.Г. Панов. – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

13. Мочерный С.В. Методология экономического исследования. – Львов: Свит, 2001. – 416 с.

14. Василенко В.Н. Многомерность параметров региона: территории, системы, пространства: монография / В.Н. Василенко; науч. ред. В.В. Дружинина. – Дружковка, Юго-Восток, 2016. – 408 с.

15. Иванов А.С. Развитие регионального экономического пространства как сегмента пространства глобальной экономики / А.С. Иванов // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. – 2010. – № 2 – С. 58-63.

16. Экономическая энциклопедия: в трёх томах. Т.1 / отв. ред. С.В. Мочерный и др. – К.: Издательский центр «Академия», 2000. – 864 с.

УДК 658.152:622

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**ГОРДЕЕВА Н.В.,
ассистент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»**

В статье рассмотрены прикладные аспекты инвестиционной программы развития предприятий угольной промышленности. Показана возможность эффективной добычи угля в современных условиях хозяйствования. Отмечено, что прогнозирование возможностей технологического обновления предприятия должно базироваться на оценке состояния внутренней и внешней среды инновационной деятельности предприятия. Проведен SWOT- и PEST-анализ для выявления сильных и слабых сторон предприятий угольной промышленности.

Ключевые слова: предприятия; угольная промышленность; инвестиции; программа развития; горная выработка, добыча угля; эффективность; производственно-хозяйственная деятельность; SWOT-анализ; PEST-анализ.

Studies applied aspects of the investment program of development of coal industry. The possibility of effective coal mining under modern conditions of managing. It is noted that the prediction of the technological upgrade of the enterprise should be based on an assessment of the internal and external environment for innovative activities of the enterprise. Conducted a SWOT and PEST analysis to identify the strengths and weaknesses of the coal industry.

Keywords: enterprises; coal industry; investments; development program; mining, coal mining; efficiency; production and economic activity; SWOT analysis; PEST analysis.

Актуальность проблемы. Современное состояние производственно-хозяйственной деятельности предприятий угольной промышленности характеризуется существенным изменением условий их функционирования, связанной с формированием товарно-денежных отношений, разнообразием форм собственности, конкуренции, увеличением уровня риска. К осуществлению производственных, инвестиционных, финансовых процессов привлекается множество участников, действия которых мотивируются разными целями и интересами. Такое положение требует изменения механизма управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий угольной промышленности, методов реализации их основных функций.

Вопросам стратегического планирования развития предприятий угольной промышленности и инвестиционного обеспечения реализации программы развития придаётся большое значение в научных трудах зарубежных и отечественных учёных. В научных работах, выполненных за рубежом, разработан ряд инструментов стратегического планирования, поиска и активизации инвестиционных ресурсов для реализации планов развития предприятий, ориентированных на рыночные условия хозяйствования. Однако научные рекомендации зарубежных учёных сформированы для условий хозяйствования стран с устойчивыми и развитыми рыночными отношениями, которые не вполне применимы к отечественным условиям хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием выбора альтернативных направлений инвестиционного развития предприятий угольной промышленности посвящено много современных публикаций. Среди основных из них отдельно следует выделить работы [1-8]: Петровской Т., Лесик Л.С., Хижняк Л.Т., Шемякиной Н.В., Малышевой Ю.Н., Зайденварг Е.В., Зыкова В.М., Кучера В.А., Потапова В.П., Лазаренко С.Н., Алферова М.В. и др. В этих работах справедливо отмечается, что правильно выбранное направление вложения денежных средств должно отвечать стратегическим и тактическим целям, а также инвестиционной стратегии развития предприятий угольной промышленности. Однако следует отметить, что существующие сейчас подходы являются обобщёнными и неадаптированными для специфических условий развития предприятий угольной промышленности.

Актуальность и значимость разработки инвестиционной программы развития предприятий угольной промышленности, а также недостаточная разработка её решения определили выбор темы исследования.

Зарубежный опыт показывает, что проблемами многих предприятий зрелых отраслей экономики являются высокие затраты, дифференциация продукции или фокусировка. Однако дифференциация в зрелых отраслях, где товары стандартизированы, может быть усложнённой. Основными конкурирующими значениями в таких отраслях являются высокие затраты, в основе которых происходит экономия за счёт увеличения масштабов производства, дешёвого сырья и рабочей силы. Угольная отрасль отечественного сектора экономики относится к группе зрелых отраслей, которые на данный момент переживают спад. Об этом свидетельствуют такие ключевые статистические показатели, как: объём добычи угля в области, производительность труда рабочих очистных забоев, производственные мощности предприятий угольной промышленности и другие.

Целью статьи является разработка инвестиционной программы предприятий угольной промышленности.

Изложение основного материала исследования. Основное место в анализе эффективности деятельности предприятий угольной промышленности занимает показатель себестоимости, который даёт количественную и качественную оценку их деятельности. Особую значимость имеет систематический анализ себестоимости и её структуры, который позволяет выявить «узкие места» в производстве и разработать меры по снижению этого показателя. Следует отметить, что низкая себестоимость добычи угля наблюдается только на больших комплексно-механизированных предприятиях угольной промышленности с высокой производительностью.

Производственная мощность предприятий угольной промышленности является важнейшим показателем при решении вопросов планирования и управления угледобывающим производством. Освоение проектной мощности предприятий угольной промышленности, как правило, неразрывно связано с изменением основных технико-экономических показателей.

Главные причины неполного освоения технико-экономических показателей работы современных предприятий угольной промышленности представлены на рис. 1 [9-11].

Для анализа можно рассмотреть сущность методов увеличения производственной мощности ГП «ш. им. Калинина», на которой горно-геологические и технико-технологические условия добычи угля типичны для большинства отечественных предприятий.

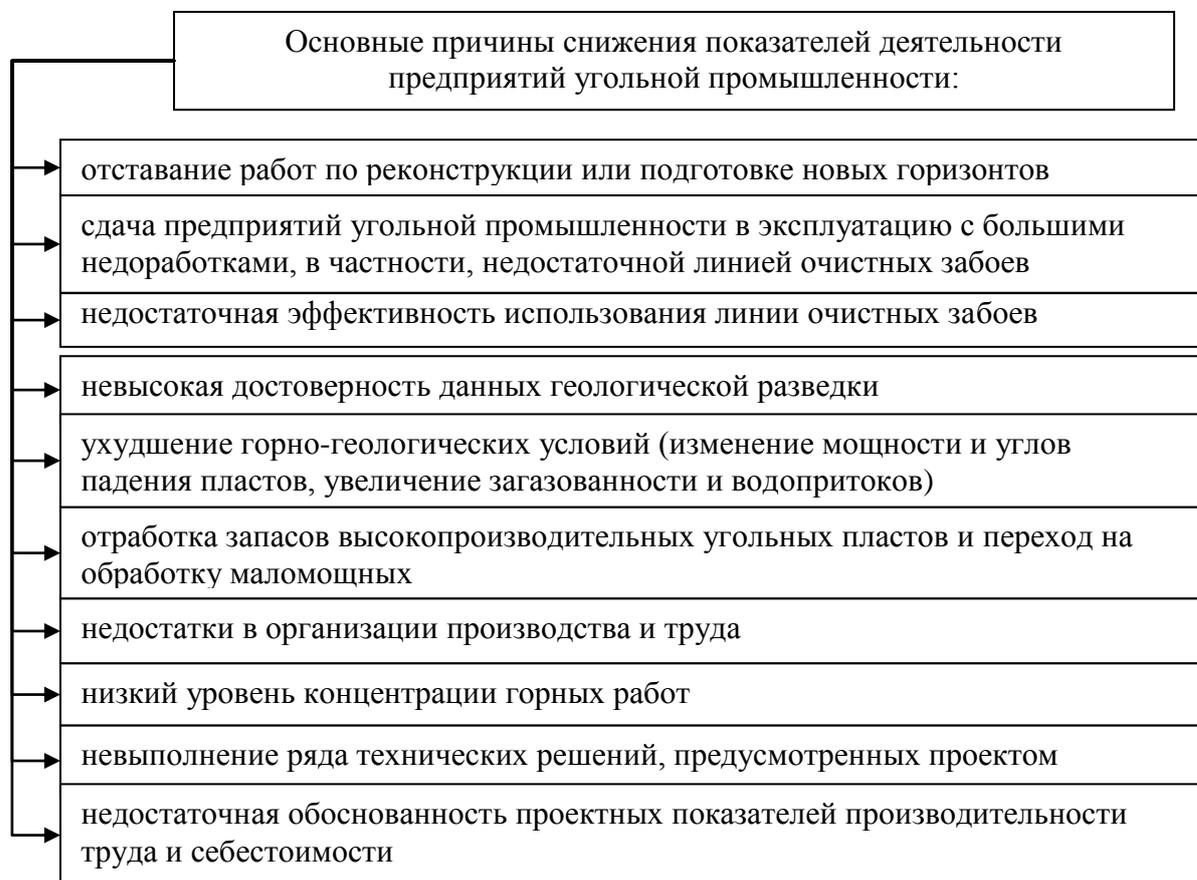


Рис. 1. Основные причины снижения показателей деятельности предприятий угольной промышленности

Выявлено, что основной причиной отставания от инвестиционной программы развития является недостаточное финансирование проходческих работ, а также неполное обеспечение проходческих забоев необходимыми материалами и оборудованием для проведения горных выработок. По этой причине нет возможности проводить капитальные ремонты проходческой техники.

С целью обеспечения роста добычи угля предприятие угольной промышленности должно иметь собственную стратегию развития. А для ее формирования необходимо провести стратегический анализ внутренней по внешней среды предприятия с помощью SWOT и PEST-анализа.

SWOT-анализ основывается на определении миссии предприятия и помогает сформулировать стратегические меры по их достижению. Стратегический анализ деятельности предприятий угольной промышленности осуществлён на основе методики SWOT-анализа, который представлен в табл. 1 [5; 8].

Таблица 1

SWOT-анализ ГП «ш. им. Калинина»

Внутренняя среда	
Сильные стороны	Слабые стороны
наличие собственной обогатительной установки;	осложнения горно-геологических условий;
налажен процесс производства и сбыта;	низкая мотивация труда;
постепенное обновление основных фондов за счёт государственной поддержки;	недостаток средств для интенсивного обновления производственных фондов;
достаточно стабильный трудовой коллектив.	рынок сбыта продукции ограничен одним потребителем.
Внешняя среда	
Возможности	Угрозы
внимание и поддержка со стороны государства;	низкая инвестиционная привлекательность предприятий;
увеличение объёмов добычи за счёт уже разведанных запасов в месторождении;	возможность аварий, связанных с повышением метановыделения;
налаженные каналы поставки сырья и материалов.	падение престижности шахтёрского труда.

Проанализировав сильные и слабые стороны предприятия, можно отметить, что основной стратегической целью предприятий угольной промышленности должно стать повышение качества и количества добытого угля за счёт снижения издержек производства.

В то же время, PEST-анализ является маркетинговым инструментом, предназначенным для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, которые влияют на деятельность предприятий угольной промышленности. Проведенный PEST-анализ ГП «ш. им. Калинина» представлен в табл. 2 [1-3].

Таблица 2

PEST-анализ ГП «ш. им. Калинина»

Экономические факторы	Политические факторы
недостаточная привлекательность предприятий угольной промышленности для инвесторов, т. к. большинство предприятий по своей сути являются не прибыльными	постоянные изменения в законодательстве относительно реализации приватизационных процессов в угольной отрасли;
зависимость предприятия от государственной поддержки;	нестабильная политическая обстановка;
невозможность устанавливать цены на угольную продукцию.	более жёсткое налоговое законодательство.
Социальные факторы	Технологические факторы
недостаточное стимулирование к труду молодых рабочих;	низкий уровень финансирования научных разработок со стороны государства;
падение престижности шахтёрского труда;	высокая стоимость угольной техники;
недостаточная поддержка со стороны государства шахтёрских семей;	незаинтересованность со стороны учёных в развитии отраслевых технологий;
рост количества работников пенсионного и предпенсионного возраста.	несовершенство технологий современности.

Финансовые возможности и конкурентные преимущества – это две важнейшие составляющие стратегического положения предприятия угольной промышленности. Факторы, влияющие на формирование стратегии развития предприятия угольной промышленности представлены на рис. 2. [1].

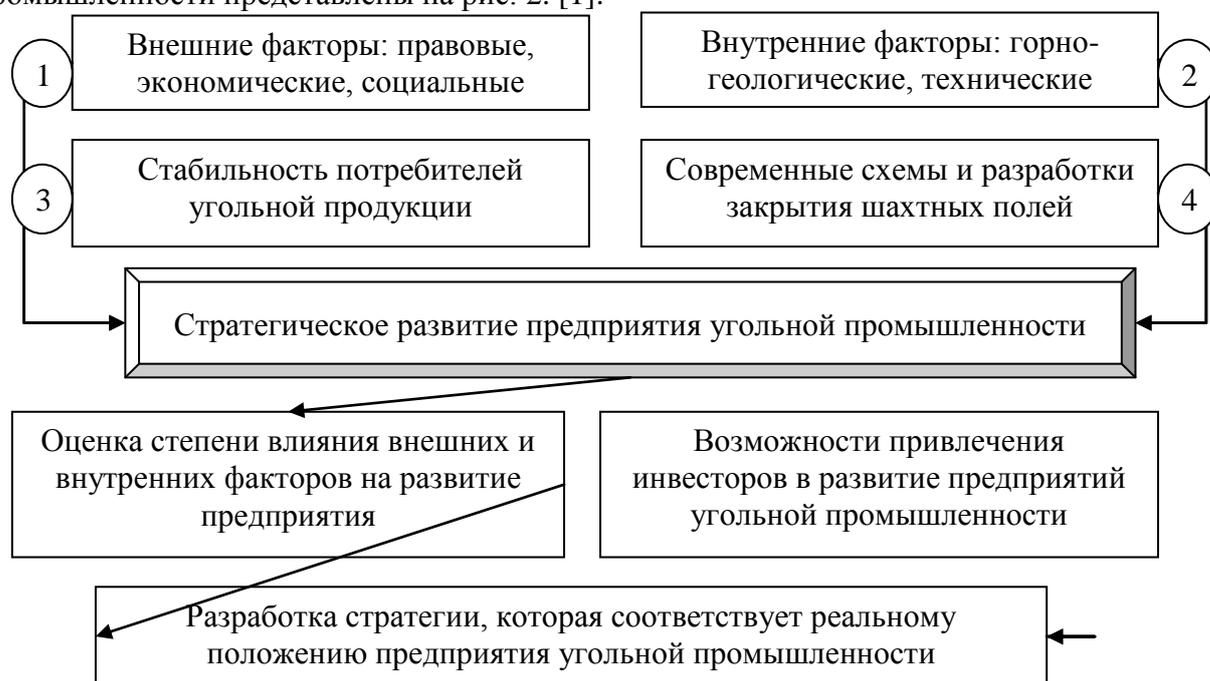


Рис. 2. Факторы, влияющие на выбор стратегии развития предприятия угольной промышленности

В данный момент ГП «ш. им. Калинина» не имеет чётко сформированной миссии. Исходя из этого, миссию предприятия угольной промышленности возможно сформулировать согласно основным направлениям деятельности. Например, миссия может быть такой: добывать максимально возможное количество угля при минимальных затратах, при этом создать для рабочих безопасные условия труда.

На основе выполненного исследования для ГП «ш. им. Калинина» можно предложить инновационную программу развития, которая позволит восстановить фронт очистных работ, улучшить качество добытого угля, увеличить суточную нагрузку на очистной забой и обеспечить выполнение установленных заданий по добыче угля и проведению горных выработок. Поэтому руководству предприятий необходимо делать ставку, прежде всего, на концентрацию горных работ, увеличение нагрузок на действующие забои, обеспечение безопасности труда. То есть основной задачей предприятия угольной промышленности должна стать стратегия роста. Стратегическое развитие должно быть направлено на техническое переоснащение, модернизацию конвейерного транспорта, стационарного оборудования и полную реконструкцию существующей обогатительной установки, которая позволит получать более качественную угольную продукцию и уменьшит объём повторной переработки угля на сторонних обогатительных фабриках [4; 8].

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, основной причиной невыполнения плана деятельности предприятий угольной промышленности является его недостаточное финансирование проходческих работ, а также неполное обеспечение проходческих забоев необходимыми материалами и оборудованием для проведения горных выработок. На основе SWOT- и PEST-анализа выявлено, что для поддержания производственной мощности предприятий

угольной промышленности и повышения запланированного годового объёма добычи угля необходимо своевременное получение инвестиций, которые будут направлены на подготовку и отработку новых лав.

Направлением дальнейших разработок является разработка экономико-математической модели реструктуризации предприятий угольной промышленности.

Список использованных источников

1. Петровская Т. Мировой опыт реструктуризации угольной отрасли / Т. Петровская // Формирование рыночной экономики. – 2012. – Выпуск 19. – С. 408-412.
2. Шемякина Н.В. Актуальные вопросы амортизационной политики угольной промышленности / Н.В. Шемякина, Л.С. Лесик / Экономика промышленности. – 2011. – № 2 (16). – С. 36-44.
3. Малышев Ю.Н. Реструктуризация угольной промышленности (Теория. Опыт. Программы. Прогноз.) / Ю.Н. Малышев, Е.В. Зайденварг, В.М. Зыков и др. – М.: Компания «Росуголь», 2011. – 120 с.
4. Потапов В.П. Математическое моделирование технико-экономических показателей работы угольных шахт методом нейронных сетей / В.П. Потапов, С.Н. Лазаренко, М.В. Алфёров // Вычислительные технологии. – Кемерово, 2013. –Т. 8. – № 4. – С. 75-80.
5. Свободная интернет-энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
6. Министерство угля и энергетики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mintek-dnr.ru>
7. Горячая линия Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnr-hotline.ru>
8. Сапицкая И.К. Стратегическое развитие угольных шахт Донбасса / И.К. Сапицкая // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Донецк: ДонНТУ, 2015. – Вып. 91. – С. 154-159.

УДК 331.5

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ИННОВАЦИОННОМ
СТАНОВЛЕНИИ РЫНКА ТРУДА ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

ЗОРИНА М.С.,

**канд. экон. наук, доцент кафедры
управления бизнесом и персоналом
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»;**

КАРЯЧКИНА Д.С.,

**ведущий специалист отдела
организационно-методического и
аналитического обеспечения Управления
делами Аппарата Народного Совета
Донецкой Народной Республики**

Статья посвящена характеристике формирования системы развития персонала в контексте инновационного становления рынка труда трансформационной экономики. Проведена классификация кадровых инноваций по различным признакам. Рассмотрены факторы, влияющие на внедрение кадровых

инноваций. Проанализированы основные тенденции в системах управления персоналом.

Ключевые слова: рынок труда, кадровые инновации, инновационный потенциал персонала, инновационный тип организации, инновационный климат, безработица, занятость.

The article is devoted to the characterization of the formation of a personnel development system in the context of the innovative formation of a labor market in a transformational economy. The classification of personnel innovations was carried out according to various criteria. The factors affecting the implementation of personnel innovation are considered. Analyzed the main trends in personnel management systems.

Keywords: labor market, personnel innovations, innovative potential of personnel, innovative type of organization, innovative climate, unemployment, employment.

Актуальность проблемы. В условиях развития инновационной экономики человеческий капитал на рынке труда занимает лидирующее место. Уровень подготовки персонала определяет конкурентоспособность не только предприятия на национальном и международном рынках труда, но и государства в целом. Переход предприятий на инновационный путь развития обуславливает кардинальную смену подходов к управлению персоналом посредством формирования его новой системы развития, ориентированной на управление процессами занятости, безработицы и социальной заинтересованности в результатах труда каждого уровня этой системы.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной экономической литературе недостаточно внимания уделяется проблеме развития персонала в контексте инновационного становления экономики. Ряд отечественных авторов посвятили этой проблеме свои труды: Лымарева О.А., Невская Л.В., Кудрявцева Е.И., Синева Н.Л., Лукьянченко Н.Д. Однако результаты анализа исследований данной проблематики в научной литературе свидетельствуют о том, что на сегодняшний день не существует общепринятого подхода к формированию системы развития персонала.

Целью статьи является определение особенностей формирования отечественного рынка труда и инновационного развития системы управления персоналом в контексте глобальных вызовов и тенденций становления международной экономики.

Изложение основного материала исследования. Одна из основных тенденций инновационной экономики – внедрение инноваций в систему управления персоналом организации. Кадровые инновации являются составляющей общей системы управленческих инноваций в организации. Инвестиции в трудовые ресурсы не менее важны, чем в производственные мощности.

Ценность кадровых инноваций обусловлена их основными задачами, а именно:

- создание инновационного климата в организации;
- мотивация и стимулирование инновационного поведения персонала;
- развитие инновационного потенциала персонала;
- создание необходимых условий для успешного функционирования системы инновационного управления персоналом [1].

В настоящее время наблюдается тенденция перехода от традиционного типа организации к инновационному. Последнему присущи такие признаки как ориентация на творческий и инновационный потенциал персонала, распространение командной работы, гибкий рабочий график, кардинальная смена основ организационной культуры.

В условиях глобализации экономики существенные изменения произошли в системе управления не только на микроуровне, но и на макроуровне – на смену капитализму приходит гиганомика, представляющая собой модель перехода от долгосрочных трудовых отношений к краткосрочным. Она базируется на фрилансе и краудфандинге, охватывая такие формы привлечения человеческого капитала как аутсорсинг и аутстаффинг.

Анализ вышеизложенного позволяет сделать вывод о значимости различного рода изменений в системе управления персоналом как для отдельного предприятия, так и для государства в целом.

Существуют три группы кадровых инноваций: инновационное управление трудом, образовательно-кадровые инновации и комплектационно-кадровые инновации. Данная классификация основана на функциональном разделении. Инновации первой группы направлены на оценку и повышение инновационного потенциала персонала. Образовательно-кадровые инновации базируются на нововведениях в процессе общей, профессиональной и творческой подготовки кадров. Суть комплектационно-кадровых инноваций заключается в применении инновационных подходов к поиску, отбору и увольнению кадров.

Классифицировать инновации можно по таким признакам: объекту, инновационному потенциалу, масштабу, радиусу действия, времени внедрения, стадии технологии управления развитием персонала и другим признакам (рис. 1) [2].

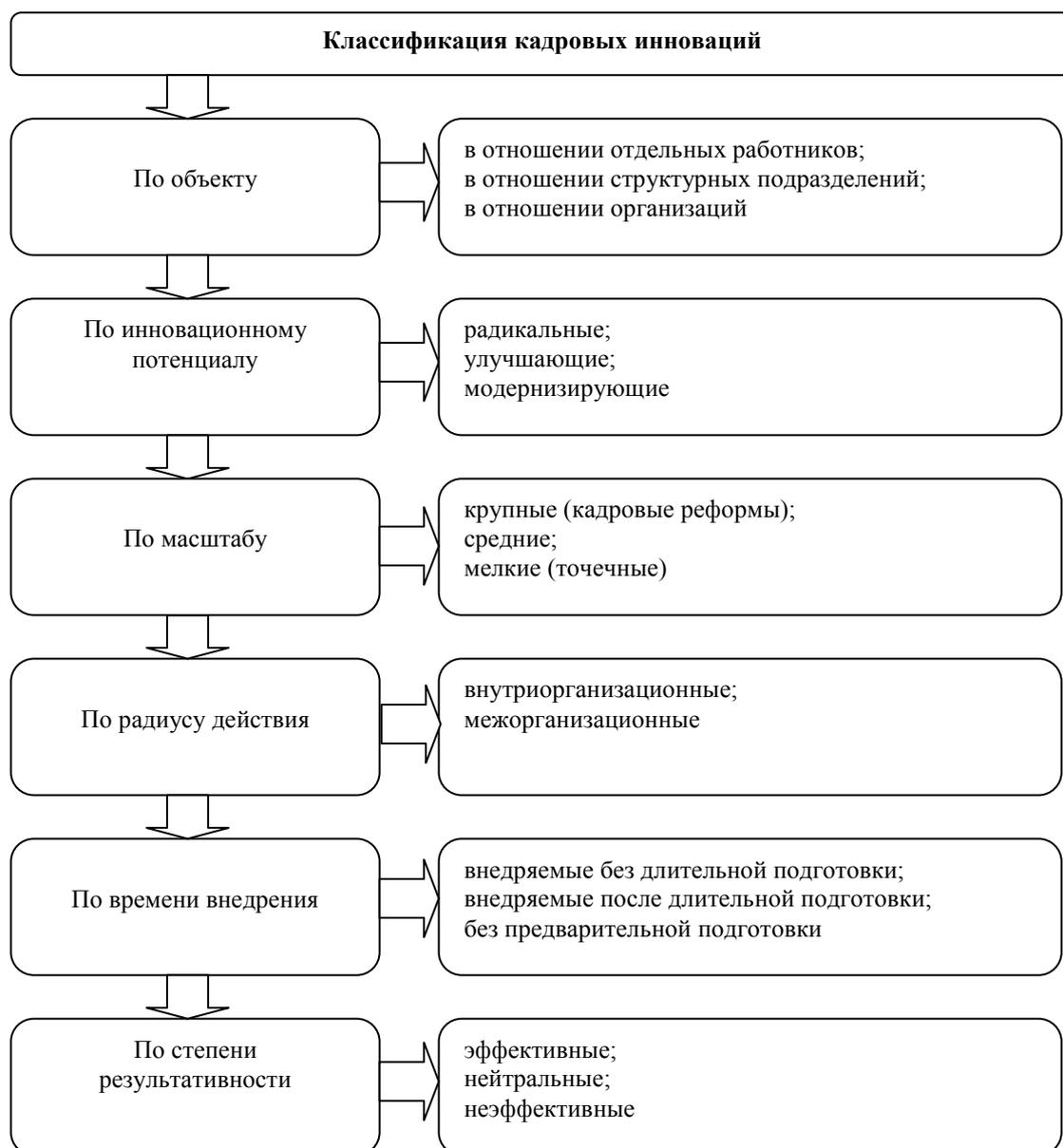


Рис. 1. Классификация кадровых инноваций

Эффективность кадровых инноваций во многом зависит от принципов их управления: научности, комплексности, экономичности, адаптивности, конкурентоспособности и оптимальности. Для оценки эффективности нововведений проводится расчёт интегрального эффекта, который включает в себя основные экономические показатели, к примеру, период окупаемости и показатели рентабельности. Однако особое внимание уделяется оценке социальных результатов. К индикаторам социальной оценки можно отнести: изменение численности и состава персонала, уровень инновационного потенциала, условия труда [3].

Кадровые инновации характеризуются рядом следующих признаков:

- размером единовременных затрат на внедрение кадровых инноваций, значительно меньшими по сравнению с другими видами инноваций;
- сложностью экономического обоснования до внедрения и оценке после него;
- специфичностью по отношению к той организации, для которой они созданы (если технологию перенести несложно, то кадровое нововведение проблематично);
- определяющей ролью во внедрении кадровых инноваций психологического фактора, который проявляется в сопротивлении персонала нововведениям.

Раскрытие инновационного потенциала работников является основой для получения положительного эффекта от внедрения инноваций и требует создания условий для выработки инновационных предложений, генерирования новых идей. Для этого целесообразно рассмотреть факторы, оказывающие положительное и отрицательное влияние на процесс внедрения кадровых инноваций.

К отрицательным факторам относят сопротивление персонала нововведениям, которые чаще всего связаны с расширением обязанностей персонала, изменением графика работы предприятия, несоответствием нововведений существующим коллективным традициям, нормам, повышенный контроль со стороны менеджмента над процессом внедрения инновации, критика новатора со стороны третьих лиц.

Положительные факторы можно условно разделить на две группы – поддерживающие и усиливающие.

К *поддерживающим* факторам относят: свободу действий новатора при разработке и внедрении инновации; обеспечение новатора необходимым объёмом средств, материалов; поддержку со стороны высшего менеджмента предприятия; проведение различных мероприятий, способствующих обмену идей (мозговой штурм); моральное и материальное стимулирование персонала.

К группе *усиливающих* факторов относят: создание необходимых условий для саморазвития персонала; комбинирование в системе обучения персонала специальных знаний и многопрофильной подготовки; эффективную систему материального поощрения персонала; преодоление барьеров в области функциональных разграничений.

Анализируя вышеперечисленные факторы, можно сделать вывод о том, что инновационный потенциал персонала занимает лидирующее место в инновационной организации. Кадровые инновации направлены на формирование работника современного типа, обладающего целой группой качеств инновационного характера [4].

На современном этапе развития экономики наблюдается тенденция перехода многих организаций от традиционного типа управления к инновационному. Основное различие – направленность в инновационном типе на инновационную деятельность организации. Что же касается персонала, то особое внимание уделяется инновационному потенциалу каждого работника, учёт его творческих качеств, для оценки которых используются различные инструменты (рис. 2).

Ещё одной отличительной чертой инновационного типа организации является установление оптимального режима работы, который во многом зависит от творческой и интеллектуальной активности каждого работника. Поэтому инновационному типу присуш

гибкий график работы. Если при отборе персонала в традиционном типе используются факторы исключительно на основе стандартов поведения и технической квалификации, то в инновационном типе преимущество отдаётся потенциальным возможностям кандидата. Что касается адаптации работника, то в инновационном типе особое внимание уделяется адаптации не к рабочему месту и стандартам поведения, а к инновационному климату.

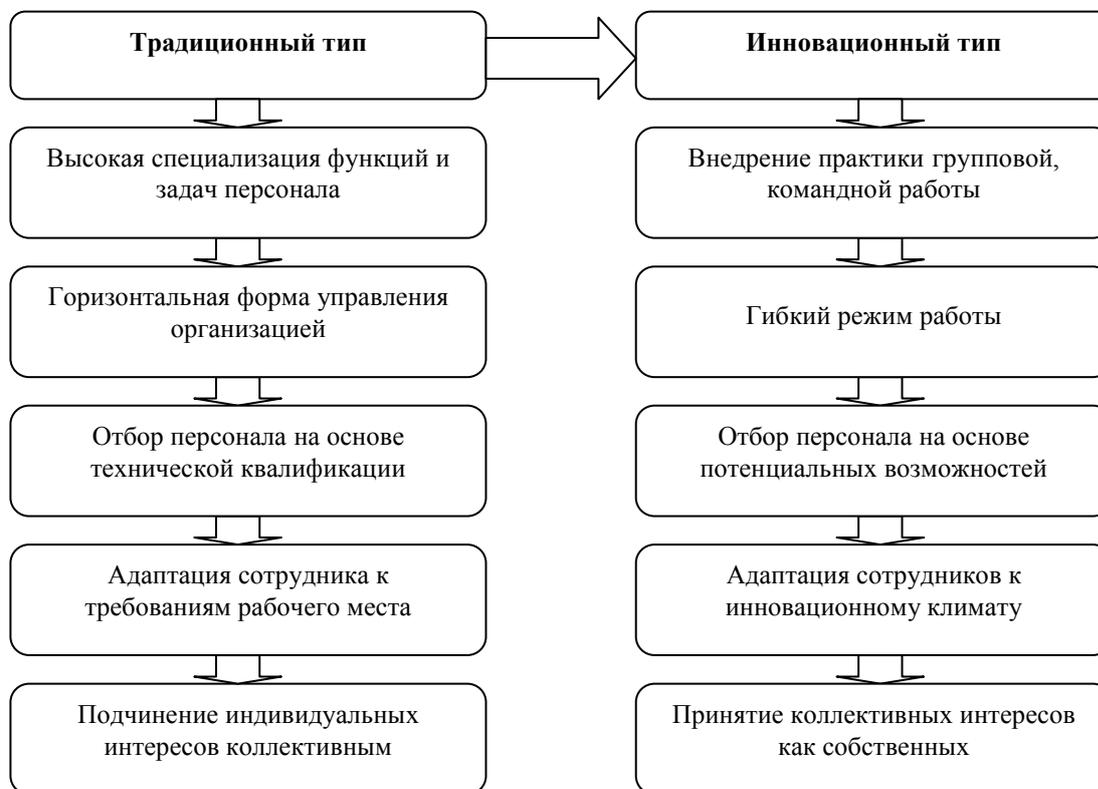


Рис. 2. Сравнительная характеристика традиционного и инновационного типов организации

Для вышеперечисленных типов характерна эффективная система материального и нематериального стимулирования. Однако нематериальное стимулирование преимущественно используется в инновационных организациях. Чаще всего применяются такие формы стимулирования: предоставление гибкого рабочего графика, проведение различного рода корпоративных мероприятий (например, спортивные соревнования между сотрудниками, а также и с другими организациями), создание необходимых условий для саморазвития и карьерного роста.

Особое внимание следует обратить на организационную культуру. Для традиционного типа организации характерным является подчинение индивидуальных интересов общему делу с помощью власти, твёрдости и личного примера руководителя. В то же время в инновационной организации происходит принятие коллективных ценностей без принуждения [5].

Эффективная система развития кадрового менеджмента позволяет компании своевременно выявлять инновационные проблемные ситуации в увязке с проблемами управления персоналом. К таким проблемам можно отнести возникновение возможных противоречий между:

- техническим уровнем производства и квалификацией персонала;
- возможностями заведений по подготовке, переподготовке и повышению квалификации и требуемого уровня квалификации персонала;

- комплексом новых задач развития персонала и уровнем квалификации сотрудников;
- уровнями квалификации и выбранной формы мотивации;
- элитными кадрами и основным персоналом;
- между существующей организационной структурой и реализуемыми стратегией и тактикой.

Следует выделить основные тенденции развития системы управления персоналом на микроуровне, т.е. для каждой отдельной организации:

- переход организации от традиционного к инновационному типу;
- смена иерархической системы на командную работу;
- внедрение дизайн-мышления, основанного на создании творческого рабочего пространства;
- использование HR-аналитики, суть которой заключается в предоставлении организации информации о её собственных операциях [6].

Активизация инновационной деятельности предопределяет принципиальные сдвиги в принципах и подходах к управлению персоналом не только на микро-, но и на макроуровне.

Непрерывный процесс научно-технического развития является одной из основных причин изменений в содержании труда, образовательном и квалификационном уровнях работников, появления новых специальностей и профессий, изменений качественных характеристик работников.

В условиях глобализации экономики существенные изменения произошли в системе управления, которое заключается в привлечении персонала к управлению. Особое внимание стоит уделить новым формам привлечения – аутсорсингу, аутплейсменту и аутстаффингу. Все вышеперечисленные формы основаны на высвобождении сотрудников.

Аутсорсинг представляет собой процесс передачи организацией части различного рода процессов другой компании. Однако стоит отметить, что данные процессы не относятся к основному производству.

Основное преимущество аутсорсинга – сокращение расходов компании на дополнительных сотрудников. Практически происходит трансформация издержек с постоянных в переменные. Немаловажным моментом является концентрация ресурсов на основном производстве с привлечением аутсорсера. Хотя аутсорсинг имеет ряд преимуществ, ему присущи и недостатки: снижение управленческой гибкости, концентрация технологических процессов в одном месте, возможное банкротство аутсорсинговой компании, возможность утечки информации.

Следующая форма – аутстаффинг, представляющая собой вывод сотрудника за штат компании-заказчика и перевод его в штат компании-подрядчика. Аутстаффинговая компания предоставляет во временное распоряжение персонал другому предприятию. Стороны подписывают договор, в котором обозначаются условия работы, а именно: место, время и объём необходимых работ. Персонал формально числится в штате аутстаффинговой компании, но фактически выполняет работу на другом предприятии.

Аутсорсинг и аутстаффинг практически идентичны, однако между ними есть несколько различий. Для аутсорсинга характерен интеллектуальный труд, для аутстаффинга – практически все виды работ. При аутстаффинге персонал официально числится в штате компании-подрядчика, при аутсорсинге между сторонами заключается договор субподряда. При этом аутстаффинг обладает теми же преимуществами, что и аутсорсинг.

Аутплейсмент представляет собой комплекс мероприятий, проводимых в случае увольнения или сокращения персонала за счёт бывшего работодателя. Таким образом,

суть данного процесса состоит в предоставлении помощи в поиске нового места уволенному сотруднику.

Следует выделить преимущества данной формы высвобождения персонала:

- лояльный характер расторжения трудовых отношений;
- минимизирование репутационного риска;
- возможность возобновления трудовых отношений с уволенным персоналом;
- сохранение благоприятного климата в коллективе.

Аутплейсмент проявляется в предоставлении рекомендательных писем на кандидата, положительных устных отзывов, профессиональном обучении и переподготовке, поиске подходящих для кандидата вакансий, размещении резюме в интернете, контактировании с кадровыми агентствами, центрами занятости, кадровыми службами потенциально подходящих работодателей.

Особое внимание следует уделить относительно новому понятию на рынке труда – гигономике.

Гигономика – новая модель экономики, которая предполагает совместное использование различного рода ресурсов, в том числе кадровых. При этой модели работник может совмещать сразу несколько вакансий в разных компаниях. Другими словами, гигономика – это метод монетизации собственности. Гигономика основана на вышеперечисленных формах привлечения человеческих ресурсов – аутсорсинге и аутстаффинге.

Отличительная черта гигономики – переход от долгосрочных трудовых отношений к краткосрочным. Стоит отметить, что гигономика, наравне с открытым рынком труда, выступает важнейшим трендом цифровой глобализации.

Для гигономики присущи несколько типов экономических отношений – фриланс и краудсорсинг, суть которых заключается в краткосрочной частичной занятости на виртуальных площадках. Выделяют три вида краудсорсинга: коммерческий, социальный и краудфандинг.

Первый вид основывается на включении персонала в процесс создания и реализации какого-либо проекта посредством внесения им креативных идей на добровольной основе с целью получения прибыли за счёт добавления потребительской ценности и формирования дополнительного спроса на проект. При социальном краудсорсинге персонал привлекают для решения каких-либо общественно значимых задач. Краудфандинг предполагает объединение ресурсов с целью поддержания других людей или организаций.

На макроэкономическом уровне эти тенденции и процессы прослеживаются в динамике изменения структуры занятости населения по секторам экономики, переходом от экономики, ориентированной в основном на производство товаров, к экономике, создающей услуги [7].

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Среди всего объёма инновационных ресурсов предприятия (материальных, финансовых, организационных, информационных) человеческий капитал занимает лидирующее место. Объектом инноваций в управлении персоналом выступают процессы обновления и развития человеческих ресурсов с учётом стадии жизненного цикла конкретной организации. Кадровые инновации способствуют созданию и повышению инновационного потенциала персонала, улучшению инновационного климата в организации. Способствуют также формированию инновационных предприятий, являются основой механизма мотивации и стимулирования саморазвития и инновационного поведения работников, возникновению инновационных коммуникаций, повышению качества процесса креативного мышления сотрудников, что обеспечивает рост занятости и снижение безработицы как на уровне предприятия, так и на

государственном уровне, оказывает положительное влияние на дальнейшее совершенствование рынка труда.

Список использованных источников

1. Лымарева О.А. Инновационный подход в кадровом менеджменте / О.А. Лымарева // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 10. – С. 9-12.
2. Невская Л.В. Система развития инновационного кадрового потенциала предприятий / Л.В. Невская // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2013. – № 21. – С. 72-75.
3. Кудрявцева Е.И. Инновации в кадровом менеджменте / Е.И. Кудрявцева // Управленческое консультирование. – 2013. – № 2. – С. 5-16.
4. Кадомцева М.Е. Формирование инновационной модели развития предприятий на современном этапе / М.Е. Кадомцева // Вестник СГСЭУ. – 2012. – № 4 (43). – С. 8-11.
5. Синева Н.Л. Роль системы кадрового менеджмента инновационной организации в управлении развитием персонала / Н.Л. Синева // Экономика, управление, финансы: материалы Междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2013 г.). – Пермь: Меркурий, 2013. – С. 101-103.
6. Долженко Р.А. Инновации в системе управления персоналом организации / Р.А. Долженко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – № 1 (99). – С. 149-153.
7. Потуданская В.Ф. Управление развитием персонала в условиях инновационной экономики / В.Ф. Потуданская // Креативная экономика. – 2013. – Т. 3. – № 6. – С. 3-12.
8. Зорина М.С. Трансформация и адаптация информационных технологий в ходе реформирования финансовой стратегии и коммерциализации образовательного процесса / М.С. Зорина, И.В. Димеденко // I Междунар. науч.-практ. конференция, посвященная 45-летию кафедры товароведения и экспертизы Уральского государственного экономического университета: УрГЭУ. – 2012. – С. 336-338.

УДК 336.76

**ЭЛЕМЕНТЫ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ВИДЫ, СУЩНОСТЬ,
ВЗАИМОСВЯЗЬ**

КИРИЕНКО О.Э.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента непродовольственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье обобщены существующие подходы к классификации рыночной инфраструктуры, представлен авторский вариант такой классификации, раскрыты функции основных элементов рыночной инфраструктуры, показана их значимость в обслуживании товарного и финансового рынков, рынка труда. На примере финансового рынка показана сущность посреднической деятельности институтов инфраструктуры финансового рынка.

Ключевые слова: рыночная инфраструктура, товарный рынок, финансовый рынок, рынок труда, классификация, элементы инфраструктуры, виды рыночной инфраструктуры.

The article summarizes the existing approaches to the classification of market infrastructure, presents the author's version of such a classification, reveals the functions of

the main elements of the market infrastructure, shows their importance in serving the commodity and financial markets, and the labor market. The example of the financial market shows the essence of the intermediary activities of the institutions of the financial market infrastructure.

Keywords: market infrastructure, commodity market, financial market, labor market, classification, infrastructure elements, infrastructure types.

Актуальность проблемы. Рыночная инфраструктура как одна из важнейших составляющих инфраструктуры в рыночной экономике обеспечивает условия для развития материального производства и представляет собой совокупность определённых взаимодействующих отраслей. Элементы (институты) рыночной инфраструктуры создают оптимальные условия для свободного движения товаров, ускоряя процесс товародвижения. В этом особенность и основное отличие инфраструктуры от других видов деятельности. Эффективность рыночной инфраструктуры во многом определяется соответствием её структуры потребностям экономики. Преобразования в экономике должны сопровождаться изменениями в инфраструктуре, появлением новых элементов или изменением уже существующих функций. Актуальность исследования обусловлена необходимостью обобщения множества существующих на сегодняшний день подходов к классификации рыночной инфраструктуры с выделением наиболее важных её составляющих для развития экономики отдельного региона или страны в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам элементного состава рыночной инфраструктуры, их классификации посвящено много работ современных авторов. При этом отмечается множество различных подходов к выделению отраслей, подотраслей, отдельных элементов рыночной инфраструктуры, что обусловлено отсутствием единого мнения по поводу трактовки самого понятия «рыночная инфраструктура». Классификации элементов инфраструктуры посвящены работы Л.В. Коношко, О.Г. Алешиной, А.С. Новоселова, Т.В. Волянской и многих других авторов. О.Р. Андреева рассматривает динамику элементного состава рыночной инфраструктуры, обусловленную происходящими изменениями в экономике. Л.В. Овешникова, С.В. Кольбах, Н.А. Далисова, В.П. Терешонок предлагают классификацию региональной инфраструктуры. Определению места рыночной инфраструктуры и её элементов в региональной инфраструктуре уделяется недостаточно внимания, что не может не сказываться на развитии экономики региона.

Целью данного исследования является анализ составляющих рыночной инфраструктуры, их функций, содержания, выявление взаимосвязей между её отдельными подотраслями. Теоретическое исследование ориентировано на использование его результатов в практической деятельности при формировании и(или) совершенствовании рыночной инфраструктуры в отдельных регионах.

Изложение основного материала исследования. Существование множества вариантов классификации составляющих рыночной инфраструктуры обусловлено рядом причин, к наиболее важным из которых, по нашему мнению, следует отнести эволюционный характер развития теории и практики формирования инфраструктуры, выделение различных признаков классификации и, как уже отмечалось, разночтения в понимании сущности самого понятия рыночной инфраструктуры.

Впервые классификацию инфраструктуры предложил американский учёный П. Розенштейн-Родан. Он выделил два основных вида инфраструктуры: хозяйственную (или производственную) и социальную [1].

Классификация Р. Йохимсена включает материальную, институциональную и персональную составляющие инфраструктуры [2]. Под материальной инфраструктурой он понимает совокупность сооружений, оборудования, которые используются в народном хозяйстве для обеспечения транспортом и телекоммуникациями; энергоснабжения,

сооружения и т. д. Институциональная инфраструктура представлена учреждениями, в которых субъекты хозяйствования осуществляют свои экономические решения в сотрудничестве с другими предпринимателями. Персональная инфраструктура включает «духовные, предпринимательские, профессиональные и прочие способности людей в условиях рыночного хозяйства» [2]. К. Маркс выделяет материальное производство и нематериальную сферу.

Большинство современных исследователей выделяют производственную, социальную и рыночную инфраструктуру. В своей работе [3] А.А. Кизим, С.М. Саввиди и П.А. Солахов говорят о социальной и производственной типах инфраструктуры. Раскрывая содержание производственной инфраструктуры и называя её также экономической, авторы выделяют в ней такие подсистемы: транспортно-логическую, инженерную, инновационную, информационно-коммуникационную, таможенную, а также инфраструктуры товарных рынков, поддержки малого и среднего бизнеса и финансовой системы. Очевидно, что экономическая инфраструктура включает элементы как производственной, так и рыночной инфраструктуры (инфраструктура товарных рынков).

И.П. Бойков и Ф.Ф. Рыбаков, кроме производственной, социальной и рыночной инфраструктур, называют ещё и научно-техническую [4], а Л.Г. Ахтариева – транспортную [5]. Н.А. Журавлева к основным видам инфраструктуры добавляет инновационную, транспортную, коммуникационную, экологическую и энергетическую [6, с.29].

Добавление подотраслей (видов, типов) инфраструктуры – это процесс, объективно обусловленный изменениями, происходящими в экономическом развитии общества. Вместе с тем, существование одновременно различных классификационных групп связано с выбором в качестве критерия классификации разных признаков: функционального, отраслевого, пространственного (территориального), по масштабам обслуживания, формам собственности, уровню развития и других.

Как показывают исследования, чаще других используется функциональный признак. Это относится к классификации инфраструктуры и её подсистем, в частности, рыночной инфраструктуры (табл. 1).

Как видим, мнения авторов различаются как по количеству (от 3 до 10), так и по формулировке критериев классификации. Выделение локальных уровней инфраструктуры увеличивает количество критериев, а соответственно и классификационных групп до 20-25.

Усложнение элементного состава инфраструктуры и рост количества различных элементов и групп в её структуре происходит по мере развития теории и практики её формирования [11].

Составляющие инфраструктуры одни называют подсистемами, другие – отраслями, третьи – подотраслями, четвёртые – видами или типами и т.п.

Л.В. Овешникова считает, что при изучении рыночной инфраструктуры следует исходить из её функционального предназначения. В связи с этим она предлагает разбить рыночную инфраструктуру на шесть звеньев [12]:

- 1) экологическая – отрасль, направленная на эффективное использование природных ресурсов;
- 2) социальная – отрасль, направленная на воспроизводство человеческого капитала;
- 3) институциональная – комплекс мер, поддерживающих оптимальные пропорции макроэкономического развития отраслей национального хозяйства и сфер их деятельности;
- 4) технологическая, представляющая собой комплекс мероприятий по обеспечению внешних условий производственного процесса;

5) организационная, как совокупность учреждений, обслуживающих деятельность рынков и обеспечивающих доведение продукта от производителя до потребителя;

6) информационная – отрасль, обслуживающая и обеспечивающая информацией предприятия по сферам деятельности.

Таблица 1

Различные подходы к классификации рыночной инфраструктуры

Автор	Признаки классификации
Л. В. Коношко [7]	Функциональный, отраслевой, пространственный, по формам собственности и уровню развития
О. Г. Алешина [8]	Вид обслуживаемых рынков; организационно-правовые формы входящих в состав инфраструктуры элементов; отраслевая принадлежность предприятий и организаций рыночной инфраструктуры; тип выполняемых функций; пространственно-территориальная характеристика инфраструктур: (международная; федеральная (национальная); региональная; муниципальная); уровень развития инфраструктуры (инфраструктура, не соответствующая рыночным условиям (оставшаяся от старой системы); новая инфраструктура переходного типа (формирующаяся); сформировавшаяся инфраструктура, отвечающая требованиям рынка); масштаб обслуживания; время формирования (опережающая; одновременная (синхронная); запаздывающая); уровень прибыльности
А.С. Новоселов, Т.В. Волянская [9]	Торгово-посредническая инфраструктура (ассоциации оптовой торговли, коммерческие центры, товарные биржи и т.д.), финансово-кредитная инфраструктура (коммерческие банки, небанковские финансово-кредитные учреждения и т.д.), информационная инфраструктура (информационно-маркетинговые центры, средства сбора, обработки и передачи коммерческой информации и т.д.), экономико-правовая инфраструктура (арбитражные суды, консультационно-правовые фирмы и т.д.), внешнеэкономическая инфраструктура (специализированные внешнеторговые организации, торговые представительства иностранных фирм, таможенные организации и др.)
Н.А. Журавлева [6]	Функциональный признак (инновационная, транспортная, коммуникационная, экологическая, энергетическая)
Е.Е. Савченко [10]	Функциональный, экономический, технический и социальный признаки

Предложенная классификация, скорее всего, имеет отношение к инфраструктуре 20+ как таковой, а не к рыночной. Под рыночной здесь рассматривается организационная инфраструктура, которая обслуживает деятельность рынков.

Е.Г. Русскова также выделяет социальную, производственную, экологическую, институциональную, организационную и информационную составляющие [13]. Она

считает, что организационная инфраструктура обслуживает рынок товаров и услуг, финансовый рынок и рынок труда. В свою очередь, рынок товаров и услуг обслуживает коммерческая инфраструктура, финансовый – кредитно-банковская, инвестиционная и фондовая инфраструктуры; рынок труда – инфраструктура рынка труда.

Подобные подходы к классификации обусловлены пониманием их авторами рыночной инфраструктуры как инфраструктуры рыночной экономики. По их мнению, «рыночная инфраструктура» подчеркивает её отличие от инфраструктуры нерыночного типа.

Ряд авторов, в том числе Н.А. Казибекова, рассматривают рыночную инфраструктуру как «целостную совокупность взаимосвязанных институтов, действующих на рынках товаров, услуг, труда и капитала, с целью организации, упорядочения стихийных рыночных процессов и оптимизации товарных и денежных потоков» [14]. Соответственно в качестве признака классификации они выбирают вид рынка, обслуживаемый институтами рыночной инфраструктуры, и выделяют инфраструктуры:

- товарного рынка;
- рынка услуг;
- рынка труда;
- рынка капиталов.

Соглашаясь с такой классификацией, мы исходим из того, что она отражает суть рыночной инфраструктуры, представляющей собой совокупность специализированных рыночных институтов, обеспечивающих необходимые организационно-экономические условия для эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов и обслуживающих движение товарных потоков, услуг, денег, ценных бумаг на региональных рынках.

Каждая подотрасль инфраструктуры включает совокупность элементов, которые, например, Н.Н. Курочкина, делит на три функциональных блока [15, с.39-40]:

1) институты общего назначения, которые выполняют определённую функцию на всех рынках: информационные организации (рекламные агентства, информационные центры, средства массовой информации), организации сферы услуг (консалтинговые, юридические, аудиторские), организации по трудоустройству (службы занятости, учреждения профессионального образования, подготовки, переподготовки кадров);

2) институты специального назначения ориентированы на взаимодействие с денежными потоками (биржи, банки, страховые компании, пенсионные фонды, небанковские финансово-кредитные организации);

3) институты, обеспечивающие информационную составляющую (информационные сети, потоки и институты, обеспечивающие их существование).

Подчёркивая специфику рыночных институтов, оправданным является деление элементов рыночной инфраструктуры на два вида: общую рыночную инфраструктуру и специализированную рыночную инфраструктуру. В общую рыночную инфраструктуру Ю.Ю. Сулова включает непосредственные атрибуты рыночного механизма, которые характеризуют движение денег, товаров, капиталов, труда и др. Специализированная рыночная инфраструктура, по её мнению, обеспечивает организационное оформление рыночных отношений с помощью бирж, торговых домов, аукционов, систем розничной и оптовой торговли, ярмарок, торговых палат и др. [16].

Общая рыночная инфраструктура взаимодействует со всеми видами функциональной инфраструктуры. По нашему мнению, к общей рыночной инфраструктуре следует отнести информационную, административную и инновационную (рис. 1).



Рис. 1. Классификация рыночной инфраструктуры

Административная инфраструктура включает органы, призванные регулировать функционирование и развитие регионов (органы общегосударственного и регионального управления, службы безопасности и внутренних дел, общественные организации).

Информационная инфраструктура включает рекламные агентства, маркетинговые центры, информационно-вычислительные центры, которые обслуживают все рынки.

Инновационную инфраструктуру образуют научно-исследовательские институты, проектные организации, конструкторские бюро, инновационные центры, высшие учебные заведения. Их научные разработки призваны обеспечить устойчивое развитие рыночной инфраструктуры в целом и отдельных её элементов, обеспечивая тем самым соответствие уровня развития инфраструктуры современным потребностям экономики.

Рыночная инфраструктура, являясь подсистемой инфраструктуры, обслуживает рынок товаров и услуг, финансовый рынок, рынок труда. Соответственно, по видам обслуживаемых рынков она включает следующие подсистемы: инфраструктура финансового рынка, инфраструктура товарного рынка и инфраструктура рынка труда. По нашему мнению, укрупнённая классификация рыночной инфраструктуры, т.е. выделение её подотраслей (подсистем), должна осуществляться именно по этому признаку. Более

детальное изучение рыночной инфраструктуры предполагает рассмотрение также инфраструктуры отдельных её составляющих элементов.

Институты (элементы) рыночной инфраструктуры выступают в качестве посредников между субъектами хозяйствования. Товарный рынок обслуживают торговые посредники (товарные биржи, брокерские фирмы, ярмарки, аукционы и др.); финансовый – финансовые посредники (фондовые и валютные биржи, коммерческие банки, страховые, лизинговые и факторинговые компании, инвестиционные и пенсионные фонды); рынок труда – посредники на рынке труда (биржи труда, центры занятости).

Одним из традиционных элементов рыночной инфраструктуры является биржа, к основным функциям которой следует отнести:

- обеспечение высокой концентрации спроса и предложения в одном месте;
- регулирование оптового товарооборота на основе рыночных законов;
- формирование новой системы хозяйственных связей;
- осуществление квалифицированного посредничества между продавцами и покупателями;
- формирование рыночных цен, наиболее объективно отражающих складывающееся соотношение спроса и предложения на товары;
- сближение продавцов и покупателей во времени и пространстве;
- борьба с проявлением монополизма на товарном рынке;
- формирование условий для минимизации коммерческого и финансового риска.

Биржи призваны создавать необходимые организационные, правовые, технические и другие условия для торговли финансовыми (фондовые биржи) и вещественными (товарные биржи) активами.

Посредничество на биржах представлено брокерской и дилерской деятельностью. Брокеры действуют по поручению клиентов от их имени и за их счёт, получая за это комиссионное вознаграждение. Дилеры выступают от своего имени, рассчитывая на получение курсовой разницы вследствие изменения цен на биржевые товары.

Эффективность биржевой деятельности во многом определяется наличием развитой биржевой инфраструктуры, которая помимо самой биржи включает систему складов, расчётные или клиринговые центры, транспортную систему.

Финансовые посредники – это субъекты денежного рынка, которые выступают посредниками между базовыми субъектами (кредиторами и заёмщиками), создавая максимально благоприятные условия для их успешного функционирования. Их деятельность по аккумулярованию свободного денежного капитала и размещению среди заёмщиков представляет собой суть финансового посредничества (рис. 2).

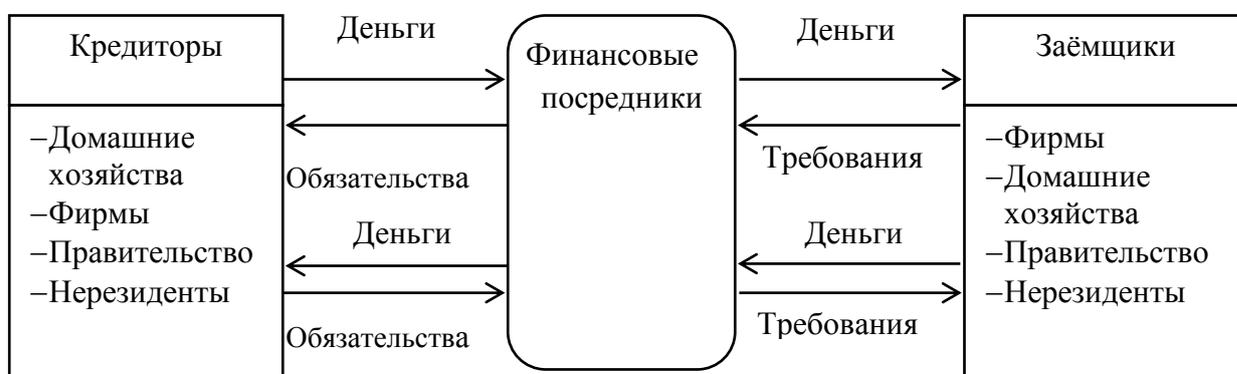


Рис. 2. Общая схема финансового посредничества

Финансовый рынок представлен банками и небанковскими финансово-кредитными учреждениями. Осуществляя размещение аккумулярованных денежных средств, банки

предоставляют кредит в денежной форме, а небанковские финансово-кредитные учреждения – в виде покупки у заёмщиков их ценных бумаг.

Уровень развития финансового рынка во многом определяется состоянием банковской системы, элементы которой образуют банковскую инфраструктуру. К её основным внешним элементам относят: консалтинговые компании, бюро кредитных историй, страховые компании, коллекторские агентства, IT-компании, банковские ассоциации (союзы) и др.

Инфраструктура существует на разных уровнях экономики: на уровне региона, в пределах страны, на уровне международных экономических отношений. Соответственно, разделяют, например, биржи и банки региональные, национальные и международные.

Рынок труда представлен биржами труда, центрами (бюро) занятости. Они выступают посредниками между предпринимателями, различными фирмами и государством, с одной стороны, и отдельными работниками и их ассоциациями (профсоюзами) – с другой.

На рынке труда формируются цены на труд как результат взаимодействия механизмов спроса и предложения, и на этой основе определяется уровень заработной платы. Эта особенность рынка труда даёт основание отнести его к одной из подсистем рыночной инфраструктуры.

При классификации рыночной инфраструктуры следует учитывать то, что она в основном имеет «чётко выраженный территориальный характер, поскольку входящие в неё хозяйствующие субъекты располагаются в пределах определённой территории и обслуживают организации и население определённого региона» [16].

Инфраструктура региона определяет общие условия эффективного развития территорий, а, значит, её элементный состав отражает специфику социально-экономического состояния региона. В связи с этим, по нашему мнению, классификационным признаком инфраструктуры региона должен быть отраслевой. Согласно такому подходу, инфраструктура представляется комплексом отраслей хозяйствования, обеспечивающих условия общественного воспроизводства [17]. В. Кокорев выделяет в составе региональной инфраструктуры инфраструктуру топливно-энергетического комплекса, коммунальную инфраструктуру, транспорт, телекоммуникации, отрасли, предоставляющие услуги доступа к инфраструктурным сетям [18]. Такая классификация должна быть скорректирована при изучении конкретного региона с учётом специфики структуры и уровня его социально-экономического развития.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок. Сложность рыночной инфраструктуры как системы обусловлена разнообразием функций, которые выполняют составляющие её элементы. Элементы, являющиеся инфраструктурой по отношению к одному явлению, могут иметь свою собственную инфраструктуру. Этим обусловлены различные подходы к классификации рыночной инфраструктуры, и все они имеют право на жизнь, так как используются при решении исследователем различных теоретических и прикладных задач.

Какие бы признаки не были положены в основу классификации инфраструктуры, неоспоримым остаётся тот факт, что она играет ключевую роль в развитии экономики. В современных условиях рыночная инфраструктура – один из важнейших механизмов создания конкурентной среды в стране и обеспечение эффективного функционирования национальной экономики.

При формировании рыночной инфраструктуры важно обеспечить взаимодействие различных её элементов, а также взаимодействие рыночной инфраструктуры как подсистемы инфраструктуры региона с другими её подсистемами (производственной, социальной и др.).

В формировании и развитии инфраструктуры важная роль отводится государству. Изучению методов и способов государственного управления развитием рыночной инфраструктуры будут посвящены последующие исследования.

Список использованных источников

1. Rosenstein-Rodan P.N. Problems of industrialization of eastern and south-eastern Europe // The Economic Journal. – 1943. – Vol. 53. – № 210. – P. 202-211.
2. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur: Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung. – Tübingen : Universität Tübingen, 1966. – 253 p.
3. Кизим А.А. Факторы и условия социально-экономического развития региона: инвестиции, инфраструктура, проекты (на примере Краснодарского края): монография / А.А. Кизим, С. М. Саввиди, П.А. Солахов. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т; Просвещение-Юг, 2013. – 492 с.
4. Бойков И.П. Экономика для юристов: учебник / И.П. Бойков, Ф.Ф. Рыбаков. – М.: Проспект, 2002. – С. 38-39.
5. Ахтариева Л.Г. Системная модернизация региональной рыночной инфраструктуры / Л.Г. Ахтариева // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – С. 11-16.
6. Журавлева Н.А. Инфраструктура в системе экономической безопасности России / Н.А. Журавлева. – Санкт-Петербург: РОСТ, 2009. – 179 с.
7. Коношко Л.В. Управление процессом формирования и развития рыночной инфраструктуры: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Коношко Лариса Викторовна; Хабаровская гос. академия экономики и права. – Хабаровск, 2000. – 18 с.
8. Алешина О.Г. Инфраструктура рыночной экономики России: особенности становления, факторы развития, регулирование: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01: защищена 30.09.2005 /Алешина Ольга Геннадьевна; Красноярский гос. ун-т. – Красноярск, 2005. – 20 с.
9. Новосёлов А.С. Проблемы управления рыночной инфраструктурой в регионах Сибири / А.С. Новоселов, Т.В. Волянская // Проблемы инновационного управления экономикой регионов Сибири: сб. науч. трудов / под ред. А.С. Новосёлова, В.Е. Селиверстова; Ин-т экономики и организации пром. производства СО РАН. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2015. – С. 256-269.
10. Савченко Е.Е. Теоретические аспекты влияния инфраструктуры на развитие региональной экономики Сибирского федерального округа / Е.Е. Савченко. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. – 190 с.
11. Андреева О.Р. К вопросу о динамике элементного состава инфраструктуры / О.Р. Андреева // Актуальные проблемы современного хозяйственного развития: воспроизводственный аспект: сб. науч. трудов / под ред. Б.Д. Бабаева. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2010. – 472 с.
12. Овешникова Л.В. Классификация элементов инфраструктуры региональной экономики / Л.В. Овешникова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/120-16943>
13. Русскова Е.Г. Методология системного исследования инфраструктуры рыночной экономики: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.01 / Русскова Елена Геннадиевна; Волгоградский гос. ун-т. – Волгоград, 2007. – 353 с.
14. Казибекова Н.А. Теоретические основы развития рыночной инфраструктуры в трансформационной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Казибекова Наида Аликулиевна; Таджикский гос. ун-т права, бизнеса и политики. – Хуандж, 2012. – 19 с.

15. Курочкина Н.Н. Тенденции развития инфраструктуры рынка капитала в России: автореф. дис ... на соискание науч. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / Н.Н. Курочкина. – Саратов, 2006. – 30 с.

16. Сулова Ю.Ю. Рыночная инфраструктура города: теория, методология, практика: монография / Ю.Ю. Сулова. – М.: Креативная экономика, 2007. – 176 с.

17. Шураева К.В. Особенности формирования механизма инфраструктурного обеспечения развития инвестиционной деятельности в регионе / К.В. Шураева // Управление экономическими системами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / <http://www.uecs.ru/logistika/item/262-2011-03-24-13-19-17>

18. Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии / В. Кокорев // Вопросы экономики. – 1998. – № 4. – С. 115-133.

УДК 336.22:351.713

НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

ТАРАСОВА Е.В.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье раскрываются теоретические основы и практики проведения налоговых амнистий как инструмента государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями. Определены практические аспекты реализации налоговых амнистий на базе изучения мирового опыта.

Ключевые слова: государственное управление, налоговая амнистия, бюджетно-налоговые отношения, особенности управления, методы управления.

The article reveals the theoretical foundations and practices of tax amnesties as an instrument of state management of fiscal relations. The practical aspects of the implementation of tax amnesties are based on the study of international experience.

Keywords: public administration, tax amnesty, fiscal relations, management features, management methods.

Актуальность и постановка проблемы. Ключевым условием эффективного государственного управления экономикой и её ресурсного обеспечения является взаимное доверие между участниками бюджетно-налоговых отношений и понимание того, что все они работают ради общей цели – экономического роста и социально-правового развития общества. Однако в современных условиях несовершенства институциональной среды и перманентных кризисных явлений уровень взаимного доверия налогоплательщиков и фискальных органов, занимающихся администрированием налогов, является низким.

В результате взаимного недоверия в налоговой системе возникают такие негативные тенденции, как сокрытие доходов от налогообложения, незаконный вывод капитала за рубеж, осуществление предпринимательской деятельности в «тени», ухудшение качества администрирования налогов и сборов, следствием которого становится невыполнение доходной части бюджетов. Одним из инструментов преодоления данных проблем является налоговая амнистия – предложение государства субъектам хозяйствования в части освобождения их от всех видов ответственности за

налоговые правонарушения, возникшие до момента введения налоговой амнистии в обмен на погашение ими части налоговой задолженности. Однако, как показывает практика функционирования налоговых систем, налоговая амнистия как инструмент государственного управления в одних экономических условиях работает достаточно эффективно, а в других – её результаты довольно низкие. В данном контексте изучение теоретических основ и мировой практики проведения налоговых амнистий является актуальным и необходимым.

Анализ последних исследований и публикаций. Существенный вклад в разработку системы управления бюджетно-налоговыми отношениями внесли зарубежные экономисты М. Бернс, Ж. Боден, Т. Гоббс, П. Годме, Дж. Милль, Г. Стайн, Ж. Сэй и другие. Базовые исследования сущности, значения и роли налоговой амнистии как инструмента государственного управления представлены в работах таких учёных: А.В. Брызгалина, В.В. Васильевой, М.Р. Дзагоевой, Е.Г. Дедковой, В.Н. Едроновой, Н.Д. Зариповой, Е.Ю. Золочевской, Г.Н. Карташовой, Е.В. Лятиной, Н.И. Протопоповой, А.Ю. Симонова, И.Н. Соловьева, М.С. Шемякиной и др.

Особого внимания требует дальнейшее исследование вопросов налогового амнистирования с учётом отечественных реалий и оптимизации бюджетно-налоговых отношений налогоплательщиков и государства.

Целью написания данной статьи является исследование теоретических основ и практики проведения налоговых амнистий как инструмента государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями.

Изложение основного материала исследования. Мировой исторический опыт показывает, что проведение налоговых амнистий было связано с завышенным уровнем налогообложения или введением необоснованных налогов, сборов или пошлин, которые ставили население стран на грань разорения или даже голода. История изобилует войнами, восстаниями и революциями, причиной которых были высокие налоги. Так, во время французской революции в 1789 г. 50-тысячную армию солдат и таможенников бросили собирать налог на соль. За неуплату и контрабанду соли ежегодно отправляли на галеры мужчин, женщин и детей. Таким образом, в историческом аспекте налоговые амнистии применялись в случаях, когда непомерный уровень налогообложения принуждал людей, доведенных до нищеты, идти на крайние меры – отказываться от уплаты налогов и пошлин, скрывать объекты налогообложения, занижать полученные доходы. Проведение налоговой амнистии в данном случае заключалось в регулировании (компенсации) высокого уровня налогообложения, возвращении к активному труду лиц, находящихся в тюрьмах, долговых ямах за неуплату налогов [1].

В современных условиях хозяйствования налоговые амнистии чаще применяются как инструмент государственного управления в период экономических кризисов, когда существует опасность невыполнения налогоплательщиками своих налоговых обязательств в результате значительной девальвации национальной валюты или смены правительства.

Основной целью проведения налоговых амнистий является пополнение доходной части бюджета за счет средств, поступающих в результате декларирования сокрытых или просроченных налоговых платежей. Кроме того, проведение налоговой амнистии позволяет стабилизировать финансовое состояние предприятий-должников, обеспечивает в некоторых случаях легализацию денежных средств из теневого сектора экономики. В дальнейшем эти меры приводят к расширению налогооблагаемой базы, росту поступлений в бюджет. Государство, проводя налоговую амнистию, преследует также и цель репатриации зарубежных капиталов в реальный сектор экономики, конкретные программы и проекты; создание новых правовых оснований и механизмов во взаимоотношениях государства и налогоплательщиков, создание атмосферы взаимного доверия и гармонизации отношений между государством и налогоплательщиками [2].

В зависимости от успешности реализации данных целей зависит и оценка проведения налоговой амнистии в целом. При этом условия и порядок проведения налоговой амнистии зависят от того, какая из перечисленных целей будет являться приоритетной. В первом случае показателем являются суммы денежных средств, поступившие в бюджет по установленной государством ставке для декларирования, а в некоторых случаях и суммы от штрафных санкций, которые устанавливаются практически всегда на уровне ниже обычных. Во втором случае – повышение эффективности работы предприятий в определенных отраслях экономики, погашение задолженности перед банками, контрагентами, персоналом, повышение заработной платы, увеличение производительности и, как следствие, налоговых отчислений в бюджет. Немаловажным фактором является то, чтобы условия налогового амнистирования были экономически выгодны предприятиям, в противном случае такая реструктуризация не принесет ожидаемого результата.

В-третьих, если государство ставит целью возврат капитала, в том числе и из-за рубежа, то плата за легализацию или репатриацию капиталов, как правило, устанавливается на минимальном уровне и под гарантии государства освобождения от преследования за финансовые нарушения в период до проведения налогового амнистирования. Четвертая цель направлена на установление гармонизации взаимоотношений между налогоплательщиками, которые имеют налоговую задолженность или пытаются уйти от налогообложения и государства, которое даёт возможность налогоплательщику легализовать свои права и обязанности на основе соблюдения налогового законодательства, соблюдения обязанности в полном объёме и в срок уплачивать законно установленные налоги и сборы.

Исходя из вышеперечисленных целей государства и результатов их осуществления, под налоговой амнистией следует понимать совокупность административных и экономических мер государства, направленных на легализацию финансовых и имущественных ресурсов сокрытых доходов и гармонизацию взаимоотношений субъектов бюджетно-налоговых отношений. Следовательно, налоговая амнистия является инструментом государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями.

Ключевыми характеристиками налогового амнистирования, которые влияют на эффективность реализации, являются условия и срок проведения, а также мероприятия, предусмотренные в рамках конкретного вида налоговой амнистии. Так, в зависимости от условий проведения налоговых амнистий их можно разделить на следующие виды:

- частичное сокращение или полная ликвидация основной суммы налоговой задолженности и штрафных санкций;
- частичное сокращение или полная ликвидация суммы процентов и начисленных штрафных санкций;
- отмена уголовного преследования за нарушение налогового законодательства;
- программы рассрочки налоговой задолженности, которые могут применяться для значительного снижения налоговой задолженности [1].

В зависимости от мероприятий, предусмотренных программой налоговой амнистии, выделяют:

- амнистия с возможностью корректировки дохода (*revisionamnesty*). В рамках данного вида амнистии налогоплательщикам предоставляется возможность откорректировать налоговые декларации конкретных налоговых периодов с целью снижения размера штрафных санкций за нарушение налогового законодательства. Субъекты амнистии могут корректировать размер задекларированного дохода и уплатить просроченные налоги, но вместе с тем налогоплательщики не освобождаются, в случае

необходимости, от следственных действий и проверки контролирующих государственных органов;

– амнистия без проверки источника дохода (*investigation amnesty*). Амнистия, в рамках которой субъектам дается возможность получить освобождение от проверок налоговых органов по конкретным налоговым периодам при уплате регистрационного сбора амнистии. Следовательно, налогоплательщики освобождаются от следственных действий контролирующих органов в части источника происхождения дохода налогоплательщика;

– амнистия с возможностью приостановки следствия (*prosecution amnesty*). При данном виде амнистии налогоплательщики освобождаются от уплаты пени, штрафных санкций и административных штрафов, которые были начислены контролируемыми органами, а также приобретают права на упрощение судебной процедуры при признании себя виновными. Данный вид амнистии является наиболее распространенной формой амнистии.

По продолжительности (срока проведения) выделяют такие виды налоговой амнистии:

– одноразовые амнистии: при данном виде амнистии налогоплательщикам предоставляется определенное время для легализации доходов, с сумм которых не уплачены налоги;

– периодические амнистии: данные амнистии объявляются каждые несколько лет и могут проводиться по существующим или сниженным ставкам налога на задекларированные доходы. Данный вид амнистий является самым опасным из-за существования постоянных ожиданий амнистий в будущем и уменьшения налоговой дисциплины;

– долгосрочные амнистии: при такой амнистии возможность легализовать доходы прошлых периодов существует постоянно, что может в перспективе привести к росту поступлений средств в бюджет. Потенциальные инвесторы (налогоплательщики) могут использовать возможность в любой момент задекларировать свои доходы, но при повышении уровня доверия к власти и улучшения инвестиционного климата.

Существуют также отдельные виды налоговых амнистий, так называемые «аудит-амнистии», а именно:

– амнистии, предоставляющие гарантии налогового законодательства в отношении того, что налоговые декларации за предыдущие периоды не будут подвергаться аудиту при условии, что последняя налоговая декларация подана правильно;

– амнистии, ограничивающие проведение аудита налогоплательщиков на определенный срок, при условии, что данные налогоплательщики увеличат сумму уплаченных налогов в текущем или в будущих периодах;

– гарантии налогового законодательства в отношении ограничения на проведение аудита налоговых деклараций будущих периодов в случае, если налоговые обязательства текущего периода вырастут на определенный процент относительно предыдущих налоговых периодов. Данный вид налоговых амнистий является достаточно редким и запрет на осуществление аудита будущих налоговых периодов касается, как правило, только регулярных процедур налоговых проверок, но не специальных налоговых проверок, осуществляемых в случае подозрения в уклонении от налогообложения [3].

Данные «аудит-амнистии» используются в некоторых странах как постоянные элементы налогового законодательства.

Следует отметить, что на сегодняшний день отсутствуют качественные эмпирические исследования по поводу общей результативности налоговых амнистий. Результаты некоторых проведенных налоговых амнистий по ряду стран приведены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты от проведенных налоговых амнистий некоторых стран мира

Страна	Период	Основные результаты
США (Колорадо)	1980-1982	Отсутствие долгосрочных налоговых поступлений, усиление налогового контроля за налогоплательщиками
США (28 штатов)	1982-1988	Комбинация налоговой амнистии и усиление налогового контроля приводит к увеличению налоговых поступлений в бюджет
США (Мичиган)	1983	Увеличение количества новых налогоплательщиков (5500 человек) и соответственно налоговых поступлений в бюджет
Индия	1965-1992	Из 12 амнистий в течение данного периода только амнистия 1975 года оказала значительный положительный эффект на увеличение налоговых поступлений в бюджет
США	1990	Снижение среднего уровня соблюдения налогового законодательства после проведения налоговой амнистии. Ожидание амнистии снижает уровень соблюдения налогового законодательства. Увеличение налоговых поступлений от амнистии происходит при усилении налогового контроля за уплатой налогов
Казахстан	2001	В течение 30 дней все граждане Казахстана (кроме осужденных за тяжкие преступления) могли полностью легализовать полученные ранее доходы на счета в определенных банках. Кроме того, все налоговые декларации физических лиц, начиная с 1995 года, были уничтожены. В результате всего за 30 дней на счета уполномоченных банков поступило около 480 млн дол. США
Италия	2001-2002	По условиям амнистии налогоплательщики обязаны были заплатить 2,5% от задекларированной стоимости имущества или приобрести ценные бумаги на сумму 12% от стоимости сокрытого имущества. В результате поступления в бюджет составили 24 млрд евро
Россия	2007-2017	За первые 6 месяцев поступления налоговых платежей в бюджет по амнистии составили 130 млн дол. США. С 1 января 2018 вступил в законную силу Федеральный закон РФ (№ 436-ФЗ), согласно которому не взимаются с граждан РФ и частных предпринимателей налоговые долги. Так, налоговые долги по имущественным налогам, возникшие у плательщиков до 1 января 2015 года, считаются безнадежными и соответственно списываются. При этом налоговая амнистия не включает в себя долги по налогу на производство полезных ископаемых, акцизов, а также налогов, уплаченных в связи с пересечением товаров государственной границы РФ
Аргентина	2017	Задекларировано активов на сумму около 117 млрд дол. США, что позволило увеличить бюджет на 9,5 миллиарда долларов налоговых платежей

Международный опыт проведения налоговой амнистии указывает на то, что результаты её реализации являются неоднозначными: более успешными в краткосрочной перспективе, и менее – в долгосрочном периоде. Краткосрочный эффект проведения

налоговой амнистии проявляется во временном увеличении налоговых поступлений в бюджет за счёт легализации теневых доходов. Как следствие, происходит повышение уровня соблюдения налогового законодательства [4].

В долгосрочной перспективе налоговые амнистии имеют деструктивное влияние на фискальную систему и уменьшают стимулы соблюдения налогового законодательства. Это объясняется следующим фактом: проведение новых налоговых амнистий в определённой степени компенсирует потери от недополученных налоговых поступлений, однако ожидания налоговой амнистии уменьшают степень ответственности налогоплательщиков и увеличивают случаи налогового мошенничества.

В условиях низкого уровня взаимного доверия налогоплательщиков к государственным институтам налоговая амнистия может негативно повлиять на работу фискальной системы, нарушить психологический договор, существующий между государством и налогоплательщиками, тем самым уменьшить внутреннюю мотивацию налогоплательщиков.

Уполномоченным органам государственной власти необходимо убедить налогоплательщиков в том, что проведение налоговой амнистии является одноразовым вспомогательным мероприятием в контексте проведения налоговой политики. В случае использования налоговой амнистии как долгосрочного инструмента государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями, уполномоченным органам необходимо создать нормативно-правовую базу закрепления процедуры проведения налоговой амнистии. Таким образом, налоговая амнистия сочетает в себе как положительные характеристики, так и неоднозначные факты её использования и влияния на налоговую дисциплинированность и ответственность налогоплательщиков [5].

Следует отметить, что проведение налоговой амнистии может быть связано как с низким уровнем организации налогового администрирования, так и несовершенством законодательно-нормативной базы в области налогообложения, а именно:

- отсутствие справедливого режима расчета процентных и штрафных санкций;
- ограниченный доступ фискальных органов к информации, касательно информации налогоплательщиков (например, информации о третьих лицах или банковской информации налогоплательщиков);
- необходимость разработки системы предоставления отсрочки налоговых платежей, которые бы упростили уплату налогов налогоплательщикам в случае возникновения у них временных финансовых трудностей;
- отсутствие должностных полномочий у налоговых органов на осуществление коллекторской деятельности в части возможности блокирования расчётных счетов, конфискации физических активов, списания дебиторской задолженности;
- злоупотребления со стороны судебной-апелляционной системы в сфере отложения выплаты налоговой задолженности в части обжалования налогоплательщиков предъявленных им исков со стороны контролирующих органов [2].

Сводные аргументы о целесообразности проведения налоговой амнистии представлены в табл. 2.

При принятии решения о целесообразности проведения налоговой амнистии необходимо учитывать время её проведения и уровень развития экономики. Так, при проведении налоговых амнистий в стадии рецессии или депрессии экономики их эффективность значительно снижается. Это связано прежде всего с тем, что налоговая амнистия связана с определёнными чистыми потерями налоговых поступлений для налогоплательщика как в виде одноразовых фиксированных платежей непосредственно во время проведения амнистии, так и в виде будущих налоговых обязательств. Во время

кризисных явлений в экономике формируются негативные ожидания экономических агентов и, как правило, усиливаются тенденции уклонения от налогообложения и сокрытия доходов. Поэтому процент декларирования скрытых налоговых обязательств, скорее всего, будет низким, а общий экономический эффект налоговой амнистии – незначительным.

Таблица 2

Аргументы о целесообразности проведения налоговой амнистии

Аргументы «за»	Аргументы «против»
Увеличение налогооблагаемой базы и достаточно быстрое пополнение бюджета	Нарушение принципа справедливости в отношении законопослушных налогоплательщиков
Предоставление права выбора перехода в правовое поле налогоплательщикам, ранее уклоняющимся от уплаты налогообложения	Применение налоговой амнистии свидетельствует о неэффективном налоговом администрировании в части выявления налогооблагаемых доходов и взимании налогов по ним
Улучшение соблюдения налогового законодательства вследствие усиления налогового контроля за налогоплательщиками	Стимулирование у налогоплательщиков ожидания следующих амнистий и, как следствие, неуплата своевременно налогов в расчёте на возможность их уплаты в будущем и без применения финансовых санкций
Предложение льготного налогообложения плательщикам, впервые совершившим нарушения налогового законодательства	Неоправданное представление у налогоплательщиков о том, что уклонение от уплаты налогов не является преступлением
Сигнализируют о том, что проблема уклонения от налогообложения будет решена правительством	Недопоступление денежных средств в бюджет в части неоплаченных финансовых санкций и начисленной пени
Снижение административных расходов при получении данных налоговых поступлений	Снижение моральной ответственности за совершение налогового правонарушения

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Эффективность проведения налоговой амнистии зависит не только от общественно-политической ситуации в стране, но и от чёткости поставленной цели налоговой амнистии, её инструментов, задач и последствий как для плательщика налогов, так и для государства. Исторически обоснование введения налоговых амнистий, предоставляемых правительствами, можно разделить на три основные категории: быстрое повышение доходов государственного бюджета; повышение уровня добровольного соблюдения налогового законодательства в будущем; стимулирование легализации и возврата капитала, выведенного за пределы страны.

Кроме того, налоговые амнистии используются и как мощный политический инструмент. Государство, внедряя налоговые амнистии, с одной стороны, ищет источник быстрого повышения доходов бюджета экономики, а с другой – пытаются наладить взаимоотношения с налогоплательщиками, нарушающими налоговое законодательство. Следовательно, эффективность проведения налоговой амнистии должна сопровождаться реальными реформами действующей налоговой системы в части снижения налогового бремени и гармонизации взаимоотношений между субъектами бюджетно-налоговых отношений.

Список использованных источников

1. Налоговая амнистия – эффективно или нет? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://taxlink.ua/ua/blog/podatкова-amnistiya--efektivno-chi-ni.htm>
2. Научно-аналитический доклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ndi-fp.nusta.com.ua/files/NAD/017_Tax%20amnesty_16_04_2014.pdf
3. Протопопова Н.И. Налоговая амнистия: теоретические аспекты / Н.И. Протопопова // Вестник ТГУ. – 2013. – № 11 (127). – С. 1-6.
4. Сазонов В. Как России провести амнистию капиталов / В. Сазонов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/opinions/economics/03/03/2015/54f58d779a79470e78b8c5a9>
5. Соловьев И.Н. Экономическая амнистия 2013 года / И.Н. Соловьев // Налоговый вестник. – 2014. – № 5. – С. 55-65.

УДК 336.741.236.2

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ВАЛЮТНЫХ СРЕДСТВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

**ДОВГАНЬ А.С.,
канд. гос. упр., доцент кафедры
менеджмента в производственной сфере
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»**

В статье рассмотрены вопросы управления и регулирования уровня покупательной способностью финансовых средств с точки зрения паритетного соотношения нескольких валют. Ранее финансовые курсы основывались на относительной устойчивой основе – количестве золота в деньгах. Это было основой для определения золотого соотношения, то есть паритета различных финансовых средств, соответствующих их золотому аналогу. Сегодня актуальным вопросом является потребность изучения законов паритетного соотношения валют, поскольку это помогает сформировать управленческие рычаги воздействия на рынок финансов. Большое значение приобретает потребность международной экономики в формировании альтернативной валютной системы, способной поддерживать товарообменные операции на прежнем уровне. Предложен методологический механизм формирования и совершенствования альтернативной системы валютного обращения, который способен функционировать параллельно с действующей системой международного валютного обращения.

***Ключевые слова:** покупательная способность валютных средств, механизм управления покупательной способностью, фондовый рынок, товарная масса, капитал.*

The article deals with the issues of management and regulation of the level of purchasing power of financial assets from the point of view of their equal ratio to each other. Previously, financial rates were based on a relatively stable basis - the amount of gold in money. This was the basis for determining the golden ratio, that is, the parity of various financial resources corresponding to their golden ratio. Today, the urgent issue is the need to study the laws of parity of currencies, because it helps to create managerial levers of influence on the financial market. The need of the international economy for the formation of an alternative monetary system capable of maintaining commodity exchange operations at the same level is of great importance. A methodological mechanism for the formation and improvement of an alternative system of currency circulation, which is able to operate in parallel with the current system of international currency circulation, is proposed.

***Keywords:** current capacity of currency funds, current capacity management mechanism, stock market, commodity, capital.*

Актуальность проблемы. Сегодня современным критерием оценивания покупательной способности финансовых средств большинства стран является их зафиксированное паритетное состояние соотношений. Сформированные рыночные (или сформированные государством) соотношения нескольких валют по своей природе не в состоянии обеспечить достаточный товарообмен между торгующими странами из-за действующих правил свободной торговли, которые выступают средством интенсификации развития экономики государства и стремятся присвоить наработанные плоды свободно функционирующей системы торговли для личного экстенсивного расширения.

Анализ исследований и предыдущих публикаций. Теоретические основы управления и регулирования уровня покупательной способности финансовых средств с точки зрения

паритетного соотношения нескольких валют оцениваются многими зарубежными авторами: С.Е. Карповым, Х. Зайделем, Р. Теменом, М. Гортом, Э. Новицким, Р. Пицом, Н. Рудыком и Г. Хопкинсом. Этот вопрос изучали и российские исследователи: В. Андрийчук, О.С. Витковский, Т.О. Зинчук, О.В. Зоренко, М.Д. Коринко, А.А. Копличенко, С.М. Попова, Н.И. Степаненко, М.Ю. Хорнжий, А.А. Чухно, А.А. Шарко и другие.

Цель статьи – усовершенствовать систему управления и регулирования уровня покупательной способности финансовых средств.

Основные результаты исследования. Отсутствие системы действенного контроля над торговыми операциями на внутреннем рынке государства либо на международном уровне приводит обычно к появлению торговых союзов, картелей, компаний, которые посредством сговора договариваются о занятии монопольного положения на выбранном рынке. Внутренние институциональные структуры, которые были призваны противодействовать монополизации внутреннего рынка государства, обычно не справляются с возложенными на них задачами из-за неудовлетворительного финансирования либо наличия коррупционных схем. Торговые операции международного рынка недостаточно защищены от нарушений свободной торговли, что плохо отражается на всех торговых операциях в мире и даже на отношениях между государствами. Полностью держать под контролем все торговые операции на международном уровне – довольно недешёвое дело, а их продуктивность, по мнению большинства международных специалистов, – сомнительна.

Довольно обычным решением этого вопроса является контроль паритетного состояния отношения нескольких валют, соответствующий в том числе товарному соотношению. Оговариваемый механизм способен обеспечить достаточно действенный объём реализованной продукции на международном рынке, а также способен ограничить прибыль других сторон, которые исполняют роль посредника. При сохранении настоящего паритетного отношения двух валют относительно установленного номинала сохраняются также условия экономического роста (намеченные управляющей структурой), что находит отражение в показателях индекса человеческого развития (ИЧР).

С практической точки зрения, паритетное состояние валютных средств относительно установленного номинала недостижимо из-за различных экономических обстоятельств, которые имеются в экономике.

Паритет покупательной способности (ППС) — это отношение двух или более валютных единиц финансов разных государств, формируемое по их покупательной способности в отношении определённого набора товарной продукции и рыночных услуг [1].

Паритет покупательной способности (ППС) — явление, при котором количественная масса валютных средств может быть выражена в количественной массе валютных средств иной экономической системы. При этом соблюдаются условия обмена валютной массы на определённое количество товарной продукции. К примеру, цена одного изделия в Соединённых Штатах составляет 1 \$., в Российской Федерации изделие стоит 60 руб. Таким образом, ППС \$ равен 60 руб., а ППС рубля составляет 0,017 \$ [2].

Паритет покупательной способности напоминает схожесть с валютными курсами, потому что отражает количество единиц валютной массы одной системы в структуре количества валютной массы другой экономической системы при их расходовании на приобретение товарной продукции [2].

Международный валютный фонд (МВФ) осуществляет периодическое оценивание экономических возможностей всех государств мира для того, чтобы сравнить полученные результаты и получить карту производственных мощностей всех стран мира.

Однако данные показатели нельзя считать объективными, потому что они обладают значительными недостатками: не учитывают разграничения цен на товары

первой необходимости в различных государствах. Предположим, цена 1 литра бензина АИ-95 в Швеции составляет 2,6 \$, в Российской Федерации – 0,7 \$, в Венесуэле – 0,03 \$. Следовательно, ВВП (валовой внутренний продукт) по номинальным подсчётам у некоторых государств существенно завышен, а у других наоборот – занижен. Чтобы устранить данный недостаток, был определён ВВП по паритету покупательной способности (ППС), рассчитываемый по единой номинальной валюте, установленной для всех государств. ВВП по ППС в значительной степени отражает экономический рейтинг государства [3].

На рис. 1 представлена карта показателей ВВП по ППС в долларах (\$) США. Представленная карта построена на основе данных статистики МВФ.

Таблица 1 содержит список государств ВВП по ППС согласно статистической информации МВФ [4].

Статистические данные МВФ собраны на основе национальных статистических организаций и не включают данные теневых сфер экономических систем большинства государств. Подобные теневые экономические участки могут в значительной степени менять общие статистические данные по каждому из государств, поэтому реальные показатели статистики могут отличаться от публикуемых.

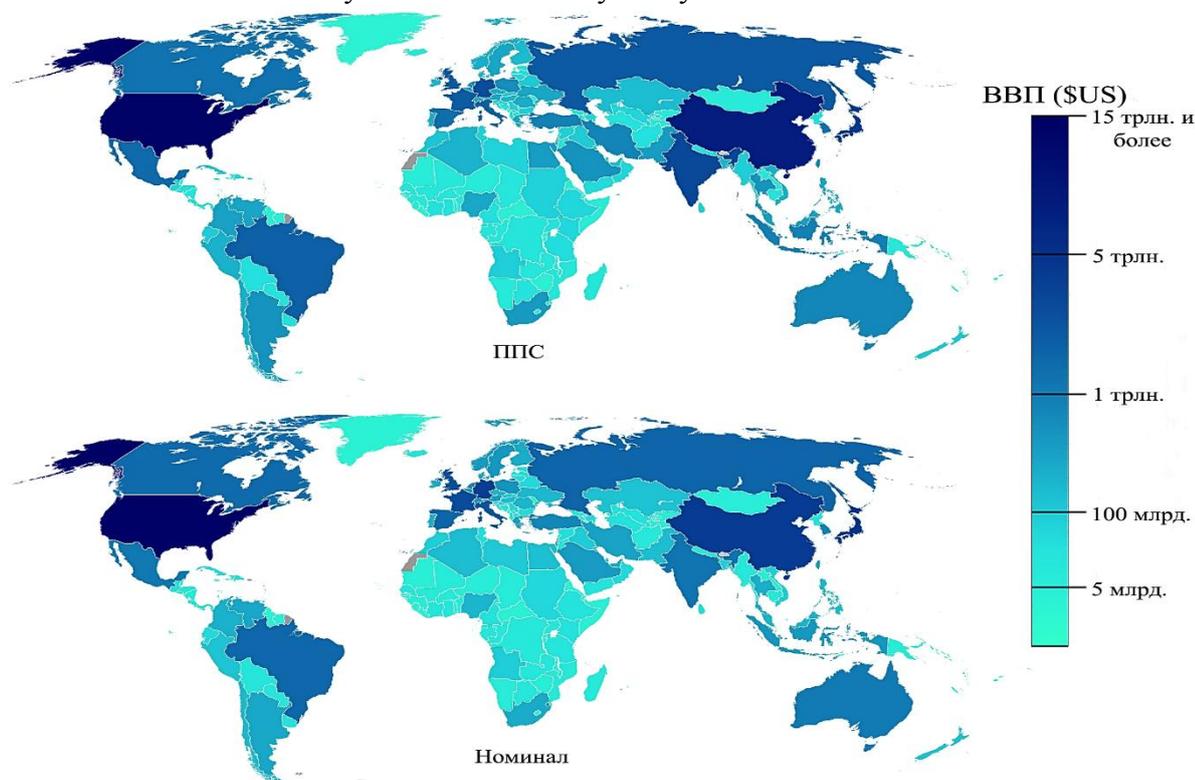


Рис. 1. Карта показателей объёмов ВВП по ППС в долларах (\$) США (по МВФ), 2012 г. [5]

Детальнее объяснить принцип работы показателя можно посредством сравнения производимой в разных странах продукции в номинальной валютной системе исчисления.

Подсчёт паритета покупательной способности позволяет отразить реальную картину потенциалов экономического развития в мире. Показатель в значительной степени изменяет количественное соотношение всех государств в удельной доле мирового ВВП, что позволяет уравнивать показатели развития развитых и развивающихся государств и привести их к реальному и объективному отражению информации.

При подсчётах ППС главной причиной уменьшения разрывов в объёмах ВВП развитых и развивающихся государств является недостаток ликвидации разницы ценовой

политики на одну и ту же продукцию в разных государствах. Если сравнивать цены по номинальным показателям курсовой стоимости национальной валютной массы и ППС, можно заметить, что ППС значительно занижает показатели экономики развитых государств, имеющих высокий уровень дохода их граждан. И наоборот, ППС повышает показатели развития экономики развивающегося государства, не учитывая реальный обменный курс сравниваемых валют. Таким образом, применение ППС для развивающихся государств имеет большое значение, поскольку помогает присвоить натуральное понимание удельного веса в международном ВВП. Следовательно, показатель способен повысить инвестиционную привлекательность для данного типа стран [6].

Все же представленный метод сравнения потенциалов экономик для развитых и развивающихся государств имеет существенные недостатки, которые негативно отражаются на подсчётах. Недостатки отражаются в невозможности осуществления срочных подсчётов ВВП по ППС, поскольку для этого требуется огромное количество затрат времени и труда для сопоставления цен нескольких государств в режиме реального времени.

Имеются некоторые сложности относительно оценивания категории промышленной продукции, которая не предназначена для реализации в отдельных государствах, однако такая продукция должна быть задействована при подсчёте ВВП страны. Примером такой продукции могут выступать товары, производимые только в специальных местах. Ещё одним недостатком является невозможность включения военного строительства в показатели ВВП из-за секретности подобной деятельности (к таким видам деятельности можно отнести строительство ракет, подводных и надводных объектов, роботов и прочих конструкций).

Все же методика расчёта ВВП по ППС более объективна, чем статистические данные подсчётов номинального ВВП. Методика позволяет получить более объективную картину экономических потенциалов большинства государств [7].

Расчёт ВВП по ППС для некоторых государств, представленный в табл. 1, отражает реальный экономический потенциал некоторых развивающихся государств. Данные этой таблицы показывают, что ВВП по ППС КНР превышает все развитые государства и находится приблизительно на одной позиции с показателями ЕС и США. Экономические успехи государства, отражающиеся в конкретных показателях ВВП по ППС, к сожалению, не дают чёткого представления об уровне жизни населения. Накопленное национальное богатство, выраженное в валютной массе международной системы финансового обращения, не отражает массу иных важных показателей.

Именно национальное благосостояние, накопленное некоторыми государствами типа США, ЕС и пр., даёт этим странам возможность занимать верхнее положение в международной системе рейтингового оценивания и привлечения международных инвестиций. Подобные явления происходят из-за человеческой психологии, возводящей первое в экономическом плане государство на пьедестал почёта и всеобщего уважения. Следствием таких вещей является доминирование подобных государств не только в экономическом, но и в культурном, политическом и др. планах. На практике это отражается в формировании скрытого монополизма, когда любой человек в мире стремится приобрести прежде всего американский товар.

Представленная теория используется на практике, поскольку ей уделялось огромное значение при построении системы товарно-денежных отношений США и остального мира. Рассмотрим термин «национальное благосостояние» детальнее.

Таблица 1

Показатели ВВП по ППС некоторых государств, 2016 г.

№	Страна	ВВП (ППС) млрд \$	Год
1	2	3	4
—	 Земля	119 884	2016
—	 Европейский союз	20 270	2016
1	 КНР	21 286	2016
2	 США	18 624	2016
3	 Индия	8701	2016
4	 Япония	5233	2016
5	 Германия	3997	2016
6	 Россия	3862	2016
7	 Бразилия	3141	2016
8	 Индонезия	3031	2016
9	 Великобритания	2785	2016
10	 Франция	2735	2016
11	 Мексика	2315	2016
12	 Италия	2234	2016
13	 Турция	1994	2016
14	 Республика Корея	1934	2016
15	 Саудовская Аравия	1756	2016
16	 Испания	1686	2016
17	 Канада	1683	2016
18	 Иран	1449	2016
19	 Австралия	1188	2016
20	 Таиланд	1165	2016
21	 Тайвань	1133	2016
22	 Египет	1132	2016
23	 Нигерия	1090	2016
24	 Польша	1051	2016
25	 Пакистан	986	2016
26	 Аргентина	874	2016
27	 Нидерланды	873	2016
28	 Малайзия	863	2016
29	 Филиппины	806	2016
30	 ЮАР	739	2016
31	 Колумбия	689	2016
32	 ОАЭ	671	2016
33	 Ирак	652	2016
34	 Бангладеш	630	2016
35	 Алжир	610	2016
36	 Вьетнам	595	2016
37	 Бельгия	509	2016
38	 Швейцария	503	2016
39	 Швеция	497	2016
40	 Сингапур	493	2016
41	 Казахстан	451	2016
42	 Румыния	442	2016
43	 Чили	438	2016
44	 Венесуэла	435	2016
45	 Гонконг (КНР)	430	2016
46	 Австрия	417	2016
47	 Перу	407	2016
48	 Норвегия	365	2016
49	 Чехия	354	2016
50	 Украина	353	2016
51	 Катар	328	2016
52	 Ирландия	326	2016
53	 Кувейт	304	2016
54	 Мьянма	303	2016
55	 Израиль	301	2016
56	 Португалия	299	2016
57	 Греция	289	2016
58	 Марокко	281	2016
59	 Дания	275	2016
60	 Венгрия	270	2016
61	 Шри-Ланка	261	2016

Национальное благосостояние – накопленное в течение длительного периода времени большое количество материальных ценностей и прочих объектов, которые имеют высокую ликвидность и могут служить средством воспроизводства товарной продукции в любой момент времени [8].

Иными словами, национальное благосостояние представляет собой накопление большого количества товарной массы, природных ископаемых, драгоценных металлов, заводов и фабрик по производству всей необходимой продукции, технологий производства, а также образованных кадров, способных в любой момент быть задействованными в производственном процессе [8].

Государство, сконцентрировавшее у себя большое количество национального благосостояния, выступает в глазах международных инвесторов будущим гарантом выплаченной прибыли, так как они надеются, что такое государство способно расплатиться по своим долгам при возникновении непредвиденной ситуации, повлекшей экономический спад. Примером таких государств могут выступать страны Западной Европы, которые обладают внушительным накопленным национальным благосостоянием, что позволило им образовать Европейский союз (ЕС) и с помощью экономических и политических рычагов оказывать влияние на близлежащие страны.

Понятие высокого уровня жизни сопоставляется с уровнем национального благосостояния, однако напрямую от него не зависит. Высокие показатели ВВП и высокий уровень промышленного производства также могут не отражать показатели уровня жизни населения в исследуемом государстве. Для действительно эффективного расчёта уровня жизни населения сформирована методика расчёта ВВП по ППС на душу населения, отражающая конкретное количество валютной массы, приходящейся в государстве на одного человека в год.

Расчёты ВВП по ППС на душу населения представлены в табл. 2. Они имеют большое значение в оценке сложившейся в стране системы товарно-денежных взаимоотношений. Количество населения, которое проживает в государстве, оказывает влияние на распределение и потребление национального благосостояния, что отражается на уровне жизни населения этой страны. Потребность в расчёте представленного показателя возникла из-за необходимости объективного исчисления мирового ВВП путём уравнивания экономических результатов развитых и развивающихся стран. Подобные государства пребывали в разных категориях по развитию, однако их ВВП по ППС был приблизительно на одном уровне, несмотря на факт серьёзного экономического отставания одной страны от другой.

Для примера целесообразно сравнить экономические системы США и КНР. США принадлежат к категории развитых стран, так как обладают серьёзным экономическим и техническим развитием. Эта страна – первая в мире по производству и потреблению товарной массы. Её показатели ВВП по ППС 2016 года составляли 18 624 млрд. \$.

Рассматриваемое государство КНР состоит в категории развивающихся стран, обладает мощным экономическим и техническим развитием, а также является лидером по производству и потреблению промышленной продукции. Показатели ВВП по ППС за 2016 год составили 21 286 млрд \$. При первичном сравнении сопоставимые страны являются одинаково успешными и развитыми. Однако в действительности разница между экономическим развитием и уровнем жизни очень большая.

Отставание КНР от США формируется в структуре производства, а именно в его эффективности. Население КНР значительно превосходит население США, а процент привлечения населения к производству товарной продукции разный. Так, для производства одной и той же группы товаров в КНР привлекается от 2 до 6 раз больше персонала, чем для аналогичного производства в США.

Таблица 2

ВВП (ППС) на душу населения, в \$ США (по данным МВФ) [9].

Страна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
 Австралия	36 642	36 583	37 040	38 176	39 559	41 060	46 362	48 155	50 175
 Австрия	38 744	38 920	39 632	40 949	42 543	44 314	46 798	48 337	49 962
 Азербайджан	8 850	9 905	10 286	10 628	11 089	11 126	11 645	12 090	12 601
 Албания	6 916	7 046	7 511	8 054	8 668	9 323	8 638	8 953	9 308
 Алжир	6 801	6 994	7 216	7 527	7 890	8 267	8 355	8 721	9 140
 Ангола	5 982	6 376	6 896	7 179	7 570	7 951	7 392	7 735	8 128
 Антигуа и Барбуда	19 148	19 022	19 435	20 228	21 397	22 891	21 058	22 148	23 370
 Аргентина	14 188	14 214	14 526	15 041	15 651	16 301	21 096	22 191	23 429
 Армения	4 943	4 855	5 078	5 462	5 902	6 320	6 405	6 702	7 035
 Афганистан	812	850	900	969	1 051	1 142	1 144	1 202	1 268
 Багамы	26 105	25 799	26 338	27 526	28 624	29 718	34 660	35 772	36 967
 Бангладеш	1 446	1 503	1 574	1 673	1 793	1 922	2 187	2 349	2 533
 Барбадос	18 475	18 593	19 111	19 913	20 911	21 966	26 315	27 420	28 748
 Бахрейн	35 145	35 807	36 699	38 299	40 144	42 098	29 789	30 539	31 406
 Белоруссия	11 989	12 363	12 814	13 692	14 794	16 108	18 933	20 284	21 815
 Белиз	7 793	7 751	7 743	7 811	8 162	8 532	8 874	9 042	9 242
 Бельгия	34 905	34 872	35 436	36 396	37 679	39 058			
 Бенин	1 630	1 634	1 683	1 754	1 836	1 923			
 Болгария	12 296	12 316	12 735	13 545	14 500	15 527			
 Боливия	4 380	4 440	4 525	4 743	5 000	5 283			
 Босния и Герцеговина	7 434	7 490	7 818	8 387	9 036	9 599			
 Ботсвана	13 301	15 094	15 837	16 963	18 591	19 402			
 Бразилия	10 154	10 289	10 533	10 924	11 423	12 029			
 Бруней	49 711	49 241	49 164	49 699	51 509	53 427			
 Буркина-Фасо	1 293	1 321	1 368	1 438	1 519	1 606			
 Бурунди	399	408	417	433	454	476			
 Бутан	5 528	5 857	6 205	6 604	7 111	7 741			
 Вануату	4 301	4 357	4 451	4 600	4 900	5 223			
 Великобритания	35 286	34 881	35 402	36 541	37 838	38 808			
 Венгрия	19 044	19 053	19 666	20 736	22 113	23 589			
 Венесуэла	12 373	12 122	12 013	12 010	12 064	12 123			
 Восточный Тимор	2 506	2 663	2 823	3 029	3 325	3 657			

Действующая система показателей индекса человеческого развития отображает зависимость экономики от развитости населения. Чем выше индекс человеческого развития, тем больше потребностей у населения, тем выше потребление промышленной продукции.

Соответственно, экономика такого государства будет более развита, поскольку в ней существует запрос на производство дополнительной продукции. Увеличение в потребностях сопровождается изменением привычек, традиций и морали. Отказ от консерватизма позволяет твёрдо закрепить в обществе понимание и пользу постоянного развития человеческого сознания, что благоприятно влияет на развитие всего государства.

Исходя из всего вышеизложенного, можно заключить, что модель государственного и общественного устройства в США является образцовой и может

выступать живым примером того, как в будущем будут выглядеть все развитые и развивающиеся государства. Процесс потребления промышленной продукции будет постоянно увеличиваться, что позитивно скажется на всех участниках рынка.

Выводы. Потребность государства в росте уровня человеческого сознания состоит в потребности наличия развитого населения, которое способно принимать участие в производстве качественной товарной массы. Процесс человеческого развития играет важную роль в формировании новой модели товарно-денежных отношений, в которой задействован каждый член системы, поэтому существует потребность в повышении эффективности каждого из действующих членов системы.

Подсчёт ВВП по ППС на душу населения способен определять реальное состояние развития экономической системы государства. Считать данную методику совершенной тоже нельзя, поскольку небольшие государства, имеющие высокие показатели ВВП по ППС на душу населения, не в состоянии конкурировать с крупными государствами. Подобные государства могут обладать большими запасами полезных ископаемых, тем самым выводя их на передовые позиции по уровню жизни населения. На практике подобные страны оказываются неспособными поддерживать тяжёлую промышленность из-за нехватки научно-технических кадров, технологий, учебных заведений, способных готовить необходимых специалистов, и т.д.

Значительную роль в рассматриваемой методике играет показатель народонаселения. Отсталая в технологическом смысле страна способна иметь высокий уровень ВВП по ППС на душу населения. Достигнуть таких показателей можно за счёт относительно развитых промышленных процессов в сочетании с небольшим количеством населения в стране.

Данные табл. 2 отражают статистику производства ВВП по ППС на душу населения в год в некоторых государствах мира. Однако выразить потенциал экономики только по представленному показателю затруднительно из-за несовершенства методики. Ценность представленного показателя состоит в предопределении уровня ППС в исследуемом государстве.

Список использованных источников

1. Паритет покупательной способности [Электронный ресурс] / Wikimedia Foundation, Inc.// – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Паритет_покупательной_способности
2. Паритет покупательной способности [Электронный ресурс] / Grandars.ru // – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/paritet-pokupatelnoy-sposobnosti.html>
3. Список стран по ВВП (номинал) [Электронный ресурс] / Wikimedia Foundation, Inc.// – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(номинал\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(номинал))
4. Список стран по ВВП (ППС) [Электронный ресурс] / Wikimedia Foundation, Inc.// – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(ППС\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС))
5. Report for Selected Country Groups and Subjects [Электронный ресурс] /The International Monetary Fund// – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=37&pr.y=9&sy=2012&ey=2012&scsm=1&ssd=1&sor t=country&ds=.&br=>
6. Карпов С.Е. Экономическая составляющая современности / С.Е. Карпов. – М.: Москва, 2009. – 412 с.
7. Зайдель Х. Основы учения об экономике / Х. Зайдель, Р. Темен. – М.: Дело ЛТД, 2002. – 657 с.
8. Национальное богатство / Экономико-правовая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vuzlib.org/beta3/html/1/3704/3849/>

9. «Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) per capita GDP // The International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bit.ly/2E3iBFv>

УДК 336.144:352

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ЕВСЕЕНКО В.А.,
канд. экон. наук, доцент кафедры учёта и
аудита
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье проанализированы теоретико-методологические основы планирования расходов местных бюджетов в системе финансово-экономического регулирования. Рассмотрен механизм их функционирования в бюджетном процессе как инструмент повышения уровня эффективности, результативности и прозрачности использования бюджетных средств. Определены основные преимущества и перспективы результативного бюджетного планирования. Охарактеризованы направления оптимизации сети бюджетных учреждений и пути совершенствования бюджетного менеджмента на местном уровне управления.

Ключевые слова: бюджетный процесс; бюджетное планирование; расходы бюджета; бюджетирование, ориентированное на результат; финансово-экономическое регулирование.

The article analyzes the theoretical and methodological foundations of planning local budget expenditures in the system of financial and economic regulation, the mechanism of their functioning in the budget process as a tool to improve the level of efficiency, effectiveness and transparency in the use of budget funds. The main advantages and prospects of effective budget planning are determined. The directions for optimizing the network of budgetary institutions and ways to improve budget management at the local management level are described.

Keywords: budget process; budget planning; budget expenses; result oriented budgeting; financial and economic regulation.

Актуальность проблемы. Определение приоритетности в сфере расходов местных бюджетов является действенным инструментом влияния на структурные преобразования в социальной сфере и отраслях экономики. На современном этапе совершенствования финансово-бюджетных отношений в Донецкой Народной Республике усиливается необходимость развития системы бюджетного планирования и повышения эффективности бюджетных расходов. От своевременности и качества принятия решений по распределению и использованию средств местных бюджетов зависит сбалансированность финансовой системы и результативность бюджетной политики. Учитывая это, важным является оптимальное распределение ограниченного объёма бюджетных средств по направлениям социально-экономического развития, обеспечение соответствия структуры расходов бюджетов определённым стратегическим целям республики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике планирования расходов местных бюджетов в системе финансово-экономического регулирования посвящены работы отечественных и зарубежных учёных: О.В. Андреевой [1], Н.В. Астафурова [2], М.П. Афанасьева [3], Ш. Бланкарта [4], Дж. Бьюкенена [5], В.В. Савки [6], П. Самуельсона [7], Ю.В. Филиппова [8] и др. Учитывая значительные

наработки в этой сфере целесообразно расширить круг обозначенных исследований с целью выработки качественно новой системы формирования бюджетных запросов и распределения бюджетных назначений и бюджетных ассигнований, которая бы не только по форме, но и по содержанию отвечала бы нуждам реформирования бюджетного процесса.

В условиях мировой финансовой глобализации происходят адекватные изменения в системе стоимостного перераспределения ВВП и национального дохода, одним из направлений которого является бюджетное финансирование расходных полномочий на выполнение общегосударственных функций и задач. Расходы бюджета необходимо рассматривать в диалектическом единстве с объёмом бюджетных поступлений. Если на уровне республиканского бюджета проблема сбалансирования доходной и расходной частей имеет достаточно широкий спектр финансовых возможностей для её решения, то совсем противоположной является ситуация на уровне местных бюджетов, поскольку неравномерное распределение бюджетных ресурсов между центром и территориями дополняется также и несовершенными механизмами бюджетного регулирования и территориального финансового выравнивания, небезупречной методологией бюджетирования и финансирования как собственных расходных полномочий местного самоуправления, так и делегированных государственной властью.

Цель статьи – раскрытие теоретико-методологических основ планирования расходов местных бюджетов в системе финансово-экономического регулирования, комплексное обобщение и оценка преимуществ и недостатков бюджетирования, ориентированного на результат, изучение предпосылок, факторов, последствий его введения в бюджетный процесс при одновременной реструктуризации сети бюджетных учреждений и модернизации бюджетного менеджмента.

Изложение основного материала исследования. Бюджетная система Донецкой Народной Республики состоит из республиканского и местных бюджетов. Бюджетный процесс – это порядок составления, рассмотрения, утверждения, исполнения бюджета и формирования отчётности об исполнении бюджета, регламентированный бюджетным законодательством, а также осуществление контроля над соблюдением бюджетного законодательства. Составление и исполнение бюджета, формирование отчётности осуществляются в соответствии с бюджетной классификацией [9].

Бюджетная классификация расходов используется для осуществления контроля за финансовой деятельностью распорядителей бюджетных средств (органы государственной власти, органы местного самоуправления и др.), проведения по организационным, функциональным и экономическим категориям расходов необходимого анализа, обеспечения общегосударственной и международной сопоставимости бюджетных показателей. Расходы бюджета в соответствии с бюджетной классификацией, разработанной Министерством финансов ДНР и утверждённой Приказом «Об утверждении бюджетной классификации» № 193 от 27.12.2017 г., классифицируются по следующим признакам [10]:

- 1) функциям, с выполнением которых связаны расходы – функциональная классификация;
- 2) признаку главного распорядителя бюджетных средств – ведомственная классификация;
- 3) экономической характеристике операций, при проведении которых осуществляются эти расходы – экономическая классификация.

Важной особенностью бюджетной классификации является разграничение расходов бюджетных учреждений и получателей бюджетных средств по экономическим признакам. Составляющие элементы экономической классификации расходов бюджета представлены на рис. 1.

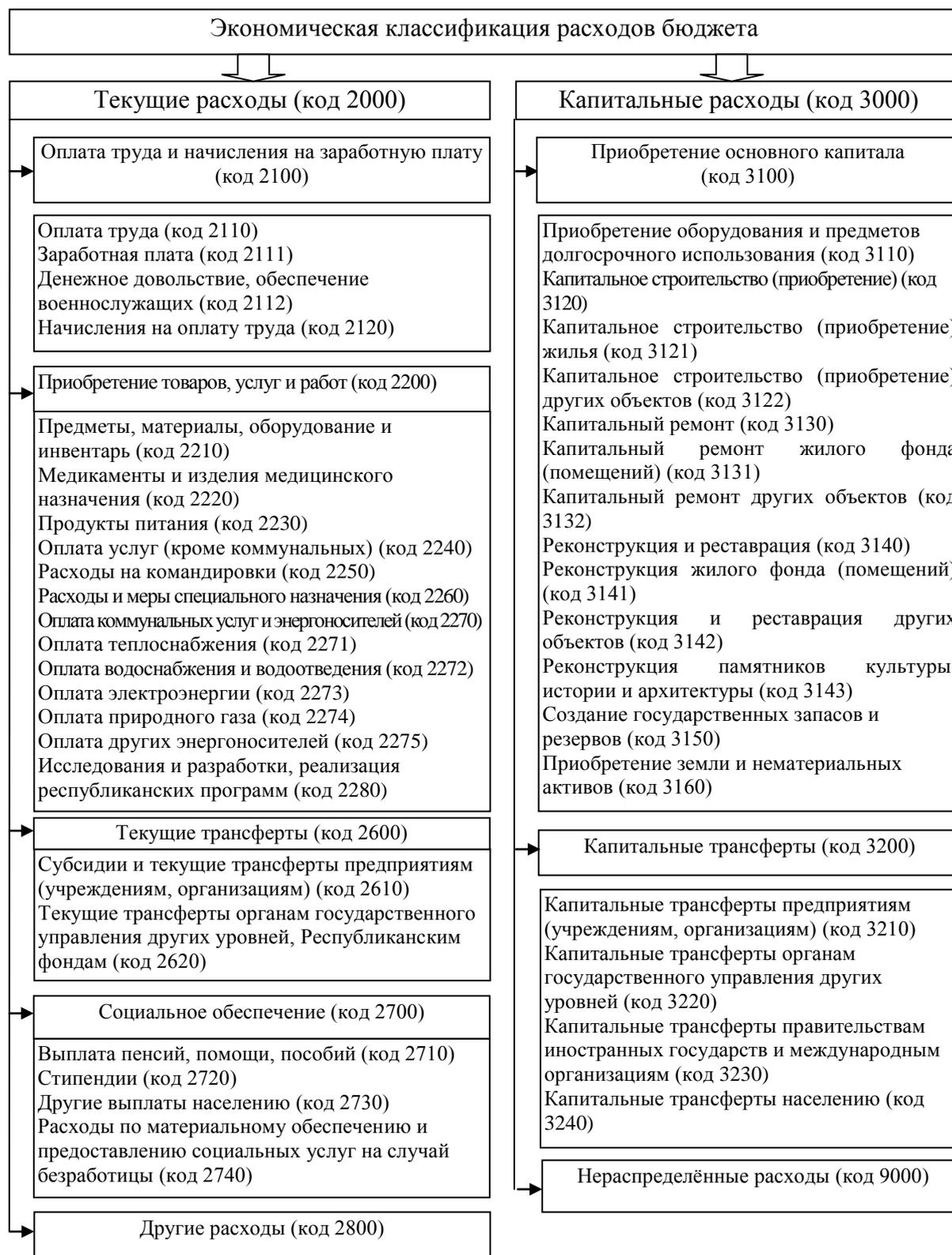


Рис. 1. Экономическая классификация расходов бюджета

Экономическая классификация расходов бюджета, представленная на рис. 1, важна для планирования и организации учёта расходов каждого бюджетного учреждения. При этом каждому конкретному виду расходов (статье расходов) присвоен 4-уровневый цифровой код, который сокращённо обозначают буквами: КЭКР (код экономической

классификации расходов). Такое кодирование позволяет получать информацию о конкретных расходах учреждения.

Ведомственная классификация расходов бюджета определяет перечень главных распорядителей бюджетных средств в соответствии с Временным положением о бюджетной системе Донецкой Народной Республики [9]. На её основе Министерство финансов ДНР и Департамент казначейства ведут базу данных о сети распорядителей и получателей бюджетных средств.

Основываясь на мировом опыте при реформировании бюджетного процесса целесообразно осуществить постепенный переход от традиционного бюджетного менеджмента к системе управления государственными финансами на основе результативности, введения различных форм мониторинга, оценки и бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Внедрение методов формирования бюджета на принципах БОР предполагает изменения в подходах к организации финансового обеспечения расходных полномочий путём финансирования выполнения соответствующих функций, а не собственно расходов.

В то же время проблему эффективного использования бюджетных ресурсов невозможно решить одним лишь изменением методологии планирования показателей бюджетов. Необходимо закрепить плановые прогнозы на практике путём реформирования бюджетного сектора национальной экономики и совершенствования финансового менеджмента в области управления бюджетными отношениями и бюджетными ресурсами [8].

Процесс планирования и утверждения местных бюджетов с применением БОР отличается от затратного метода (который применяется ещё с советских времен) своей чёткой целевой ориентированностью (табл. 1).

Таблица 1

Отличия БОР от затратного метода в процессе планирования и утверждения местных бюджетов [2]

Элементы планирования	Затратный метод	Бюджетирование, ориентированное на результат (БОР)
Задания планирования	Распределение общего объёма бюджетных расходов между распорядителями бюджетных средств	Увязка объёма и структуры расходов бюджетов с приоритетами государственной и муниципальной политики, а также с ожидаемыми и фактическими показателями социального развития
Основные подходы к планированию	Планирование в разрезе ведомств и их смет	Программно-целевой подход, основанный на внутриведомственных программах и результативных показателях
Исходный пункт планирования	Потребность в средствах ведомств	Приоритеты, результаты программ
Планирование расходов бюджетов	Приоритет ведомственной и экономической классификаций	Приоритет программной (т.е. усовершенствованной функциональной) классификации
Формат проекта решения о бюджете	Не предусматривает информации о запланированных результатах	Главное: цель, результаты, результативные показатели
Детализация расходов	Очень детализированная	Агрегированные расходы
Представительские органы рассматривают и утверждают	Подробную структуру расходов	Цель, результаты, результативные показатели; агрегированную структуру расходов

Указанные в табл. 1 элементы БОР требуют реформирования процесса исполнения местных бюджетов (табл. 2).

Таблица 2

Отличия БОР от затратного метода в процессе исполнения местных бюджетов, контроля и отчётности [6]

Бюджетные полномочия и процедуры на стадиях выполнения, контроля и отчётности об исполнении бюджетов	Затратный метод	Бюджетирование, ориентированное на результат (БОР)
Ответственность главных распорядителей средств	За целевое использование средств	За целевое использование средств, а также за достижение плановых результатов при минимальных затратах
Самостоятельность главных распорядителей средств	Ограничена	Самостоятельное распоряжение ресурсами (в рамках программ; частично между программами)
Уровень принятия решений	Значительный уровень централизации	Делегирования на уровень эффективного исполнения
Система контроля	Преобладание внешнего контроля над деятельностью распорядителей бюджетных средств	Преобладание внутреннего самоконтроля распорядителей бюджетных средств
Фокус контроля	Целевое (по видам расходов) использование бюджетных средств	Достижение запланированных результатов, правильность их измерения
Главные объекты внешнего контроля	Статьи расходов в пределах кодов экономической классификации	Результаты и общий объём расходов; качество системы внутреннего контроля
Отчёты об исполнении бюджетов	Фактические расходы сравнительно с утверждёнными	Акцент на достижение результатов, причины отклонений, необходимость корректировки программ
Другая отчётность	Законодательством не предусмотрена	Отчёты по мониторингу и оценки

Изменение методологии бюджетного планирования неизбежно приводит к возникновению ряда проблем переходного периода (об этом убедительно свидетельствует опыт внедрения БОР в Российской Федерации и других бывших советских республиках), которые в практической плоскости бюджетирования выражаются в следующем [8]:

1) несоответствие целей, заданий и результативных показателей объёму полномочий отдельных субъектов бюджетного планирования;

2) существенные ограничения количественной оценки результативности деятельности главных распорядителей бюджетных средств с учётом недостаточных возможностей статистики;

3) отсутствие наработанных методических подходов для установления плановых значений результативных показателей деятельности бюджетных учреждений и других получателей бюджетных ассигнований;

4) неприспособленность нормативного регулирования процесса и механизмов разграничения расходов на программные и непрограммные.

Решение очерченного круга проблемных вопросов на территориальном уровне управления целесообразно осуществлять, на наш взгляд, путём соблюдения таких методологических основ [6]:

1. В процессе поэтапной замены затратного бюджетного планирования по штатам и контингентам системой БОР нуждаются в конкретизации цель и задачи формирования бюджетных запросов в соответствии со сферой уставной деятельности бюджетных учреждений – распорядителей бюджетных средств.

2. Результативные показатели деятельности главных распорядителей бюджетных средств должны отражать, прежде всего, чётко очерченные программные мероприятия, а не их цели и задачи. В превентивном аспекте это предупреждает включение в бюджетные запросы показателей, формирование которых только опосредованно связано с ведомственной юрисдикцией органов местной власти и местного самоуправления. Кроме того, могут быть запрошены сметные объекты, функционирование которых напрямую зависит от масштабов государственного финансирования.

3. Внедрение БОР на уровне местных бюджетов требует создания региональной системы мониторинга результативных показателей деятельности отраслевых органов управления. В современных условиях практически невозможно обеспечить всестороннее статистическое наблюдение и оценку динамики показателей сводных бюджетных запросов главных распорядителей бюджетных средств, поэтому субнациональная система БОР должна предусматривать альтернативные методы информационного обеспечения в виде ведомственной статистики (сбор информации с бюджетных организаций) и социологического опроса потребителей бюджетных услуг.

4. Объективная оценка плановых объёмов финансирования на субнациональном уровне должна дополняться проведением систематического сравнительного анализа числовых значений параметров расходных полномочий различных местных бюджетов по соответствующей иерархично-управленческой горизонтали.

5. Действенность и эффективность БОР определяется рациональным разделением расходных бюджетных назначений на программные и непрограммные. Естественно, что программные расходы по своему функциональному назначению должны отражать сферу уставной деятельности органов местного самоуправления и подведомственной им сети учреждений и организаций в части выполнения конституционных обязательств на уровне территориальных общин и их объединений.

В то же время решение этой задачи на начальном этапе реформирования бюджетного планирования является практически неосуществимой, поскольку требует выработки чётких критериев разграничения функций и плановых заданий всех структурных подразделений и звеньев ведомственной иерархии главных распорядителей бюджетных средств.

Поэтому в переходный период централизованные расходы (оплата труда работников территориальных ведомственных управлений и отделов, содержание зданий и сооружений, другие текущие расходы) можно относить в состав непрограммных.

С учётом вышеизложенного, бюджетные запросы главных распорядителей бюджетных средств целесообразно структурировать по разделам с необходимым финансово-экономическим наполнением (табл. 3).

Таблица 3

Разделы бюджетного запроса и их информационная база [6]

Разделы	Информационная база разделов
1. Цели и задачи деятельности	Стратегическая цель и тактические задачи главного распорядителя бюджетных средств
2. Расходные обязательства и формирование доходов	Общая величина принятых бюджетных обязательств и анализ изменения их объёмов и структуры в плановом и отчётном бюджетных периодах; фактические и плановые суммы бюджетных поступлений от подведомственных главному распорядителю бюджетных средств бюджетных учреждений
3. Целевые программы, программная деятельность, результативные показатели	Краткая характеристика представленных на утверждение: среднесрочных региональных и целевых программ, непосредственным исполнителем которых является главный распорядитель бюджетных средств; ведомственных целевых программ; непрограммной деятельности получателя бюджетных назначений. В разрезе отдельных целевых программ необходимо отражать количественные числовые параметры и показатели достижения запланированных результатов в базовом, отчётном периодах и в среднесрочной перспективе
4. Распределение расходов в соответствии с поставленной целью, заданиями, программами	Анализ состава, структуры, тенденций расходов базового, отчётного, планового среднесрочного периодов по критериям цели, заданий, программ, что позволяет скорректировать бюджетные назначения в перспективном финансовом плане
5. Результативность бюджетных расходов	Оценка результатов деятельности главного распорядителя бюджетных средств на основе данных о динамике в отчётном периоде плановых и фактических результативных показателей расходов в разрезе целевых программ

Другим важным направлением повышения эффективности использования средств местных бюджетов должно стать реформирование бюджетного сектора путём оптимизации сети бюджетных учреждений.

На данный момент остаётся нерешённым ряд проблем, связанных с функционированием бюджетной сферы, важнейшими из которых, на наш взгляд, являются:

1) действующий механизм сметного финансирования (его низкая эффективность обусловлена, прежде всего, отсутствием связи планово-сметных бюджетных процедур с результатами деятельности бюджетных учреждений);

2) содержание квазибюджетных учреждений (в составе финансовых ресурсов таких учреждений преобладают собственные поступления от оказания платных услуг в пределах уставной деятельности. Это существенно ограничивает наращивание объёмов финансирования учреждений, предоставляющих государственные (муниципальные) услуги на нерыночных условиях);

3) отсутствие чёткой нормативно-правовой регламентации распоряжения полученными предпринимательскими доходами в части предоставления платных услуг, деятельности подсобных хозяйств, поступлениями депозитных сумм и т.п.

администрациями бюджетных учреждений (это приводит не только к неэффективному использованию полученных внебюджетных ресурсов, но и к финансовым злоупотреблениям).

Рациональное перераспределение регионального ВВП существенно усложняется дестабилизирующим влиянием ряда факторов нефинансового профиля, которые косвенно связаны с формированием и использованием ресурсной базы местных бюджетов:

1) действующей практикой получения платежей за услуги, которые формально должны предоставляться на безоплатной основе;

2) ограниченными правами потребителей бюджетных услуг по выбору их поставщиков;

3) неоправданным дублированием функций и нерациональным использованием государственной собственности в ведомственных учреждениях.

Таким образом, реструктуризация сети бюджетных учреждений является одним из ключевых элементов реформирования локальных бюджетных отношений. Прежде всего, необходимо решить задачу оптимизации состава и структуры получателей бюджетных средств, реорганизации бюджетных учреждений путём их переориентации на новые формы финансового обеспечения предоставления государственных и региональных услуг, внедрения ориентированных на результат методов формирования местных бюджетов.

Задания и направления осуществления указанных преобразований представлены на рис. 2.

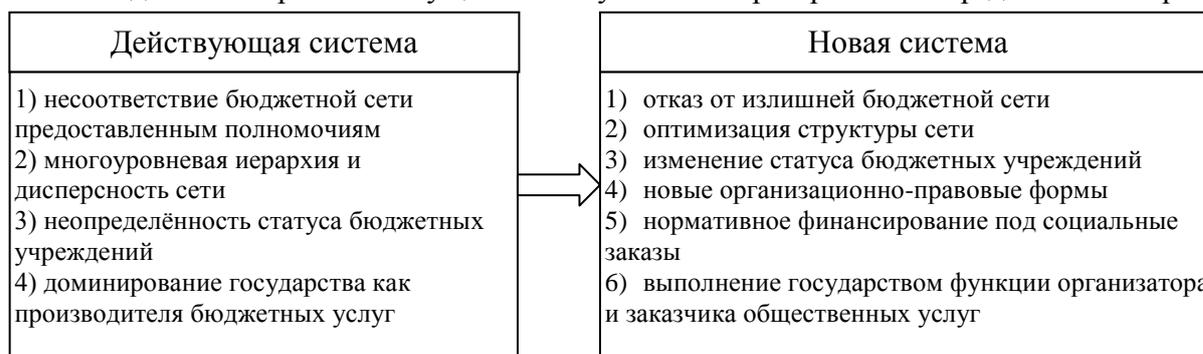


Рис. 2. Реструктуризация бюджетной сети [2]

В то же время органы местного самоуправления должны обеспечить выполнение поставленных задач и целей, что, в свою очередь, предполагает:

1) формирование конкурентной среды между поставщиками бюджетных услуг;

2) распределение функций поставщиков и получателей бюджетных услуг;

3) разграничение функций финансирования услуг и функций управления процессом реализации услуг.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Усовершенствование механизма планирования расходов занимает важное место в бюджетном процессе государства как инструмент повышения уровня эффективности, результативности и прозрачности использования бюджетных средств.

Решение проблем бюджетирования показателей расходов местных бюджетов, а также оптимизации сети бюджетных учреждений требует усовершенствования методов и приёмов финансового менеджмента в системе управления местными финансами как элемента общереспубликанских финансов.

В будущем научные исследования по данной проблематике необходимо продолжать с целью развития системы планирования расходной части республиканского бюджета. То есть важна разработка методологических основ составления органами власти планов деятельности на соответствующий период на основе целей, задач и ожидаемых результатов функционирования в перспективе в соответствии с установленными

приоритетами в республиканских программных документах.

Список использованных источников

1. Андреева О.В. Проблемы практического применения бюджетирования, ориентированного на результат, на местном уровне / О.В. Андреева // Сборник научных трудов SWORLD. – 2014. – № 1. – С. 28-33.
2. Афанасьев М.П. Бюджет и бюджетная система. В 2 т. Т. 2: учебник для бакалавриата и магистратуры / М.П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов; под ред. М.П. Афанасьева – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 418 с.
3. Астафуров Н.В. Правовое регулирование государственных и муниципальных расходов в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук / Н.В. Астафуров. – М., 2009. – 249 с.
4. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки : підручник / Шарль Бланкарт; за наук. ред. В.М. Федосова; пер. з нім. С.І. Терещенко, О.О. Терещенка. – К.: Либідь, 2000. – 653 с.
5. Б'юкенен Д.М. Суспільні фінанси і суспільний вибір. Два протилежних бачення держави / Д.М. Б'юкенен, Р.А. Масгрейв. – К.: Вид. Дім «КМ Акад.», 2004. – 178 с.
6. Савка В.В. Реформування системи планування та фінансування видатків місцевих бюджетів / В.В. Савка // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 2. – С. 304-313.
7. Самуэльсон П.Э. Экономика / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус; пер. с англ. О.Л. Пелявского. – 18-е изд. – М.: Вильямс, 2008. – 1358 с.
8. Филиппов Ю.В. Теории местного экономического развития: учебное пособие / Ю.В. Филиппов, Т.Т. Авдеева, Т.Г. Лаврова. – М.: КНОРУС, 2011. – 104 с.
9. Об утверждении Временного положения о бюджетной системе Донецкой Народной Республики: постановление Совета Министров ДНР от 17.12.2016 г. № 13-18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnpra-dnr.ru/npra/0003-13-18-20161217/>
10. Об утверждении бюджетной классификации: приказ Министерства финансов ДНР от 27.12.2017 г. № 193 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gb-dnr.com/normativno-pravovye-akty/5763/>

УДК 336.77

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

КРАВЦОВА И.В.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
финансовых услуг и банковского дела
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрена сущность и составляющие финансовой инфраструктуры региона. Статья освещает подходы к определению финансовой инфраструктуры региональной экономики. В статье рассмотрены основные сдерживающие факторы развития региональной финансовой инфраструктуры.

Ключевые слова: инфраструктура; региональная финансовая инфраструктура; банк; страховая компания; синергия.

The Article is considered essence and forming of regional financial infrastructure. The Article is highlights the definition of regional financial infrastructure. The Article is focused on the main negative influences of regional financial infrastructure.

Keywords: *infrastructure; regional financial infrastructure (RFI); bank; insurance company; synergy.*

Актуальность и постановка проблемы. Важную роль в эффективном развитии современного сильного государства играют регионы. Финансовая система – ключевой инструмент достижения эффективного, динамического регионального развития. Основными элементами финансовой инфраструктуры являются: банки и небанковские финансово-кредитные учреждения (НФКУ). К НФКУ относятся страховые компании, пенсионные фонды и т.д.

Эффективно функционирующая финансовая система содействует ускорению региональной инвестиционной активности, ускорению экономического регионального развития, росту жизненного уровня и благосостояния населения. В современных условиях фактор недостаточного развития финансовой инфраструктуры является сдерживающим барьером эффективного взаимодействия реального и финансового секторов экономики региона. Актуальным является изучение вопроса усовершенствования финансовой инфраструктуры как на уровне региона, так и на уровне государства в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительное внимание проблеме развития региональной финансовой инфраструктуры и взаимодействия реального и финансового секторов экономики в своих научных трудах уделяли: Егорова Н.Е., Гарнец О.О., Иванова Т.Б., Смулов О.Н., Егоров С.Е.

Цель статьи – исследование роли рыночной (финансовой) инфраструктуры в процессе регионального развития, анализ её составляющих элементов, сдерживающих факторов, преимуществ от синергического сотрудничества субъектов-участников РФИ и реального сектора экономики.

Изложение основного материала исследования. Инфраструктура/система (от лат. «infra» – ниже/под и «structura» – строение, расположение) – понятие, которое возникло в конце 40-х гг. XX столетия для обозначения комплекса отраслей экономики, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство, а именно: строительство дорог, каналов, портов, мостов, аэродромов, энергетическое хозяйство, железнодорожный транспорт, связь, водоснабжение и канализацию, общее и профессиональное образование, расходы на науку, охрану здоровья.

Понятие заимствовано из военной терминологии, где оно обозначает комплекс тыловых сооружений, обеспечивающих действия вооруженных сил (хранилища боеприпасов и других военных материалов, аэродромы, ракетные базы, полигоны, площадки для запуска ракет и т.п.) [1, с.312].

С 50-х гг. XX ст. под инфраструктурой экономической системы понимается совокупность сфер и видов деятельности, обслуживающих как производственную, так и непроизводственную сферу экономики с целью создания основы для нормальной деятельности основных отраслей производства (рис. 1).

Инфраструктура – комплекс взаимодействующих отраслей экономики, которые обеспечивают совместные условия производства и жизнедеятельности людей. Комплекс включает: отрасли транспорта, системы связи и информации, логистику (материально-техническое снабжение), складское хозяйство, торговлю и другие сферы, которые обслуживают потребности учреждений и организаций [2, с.169].

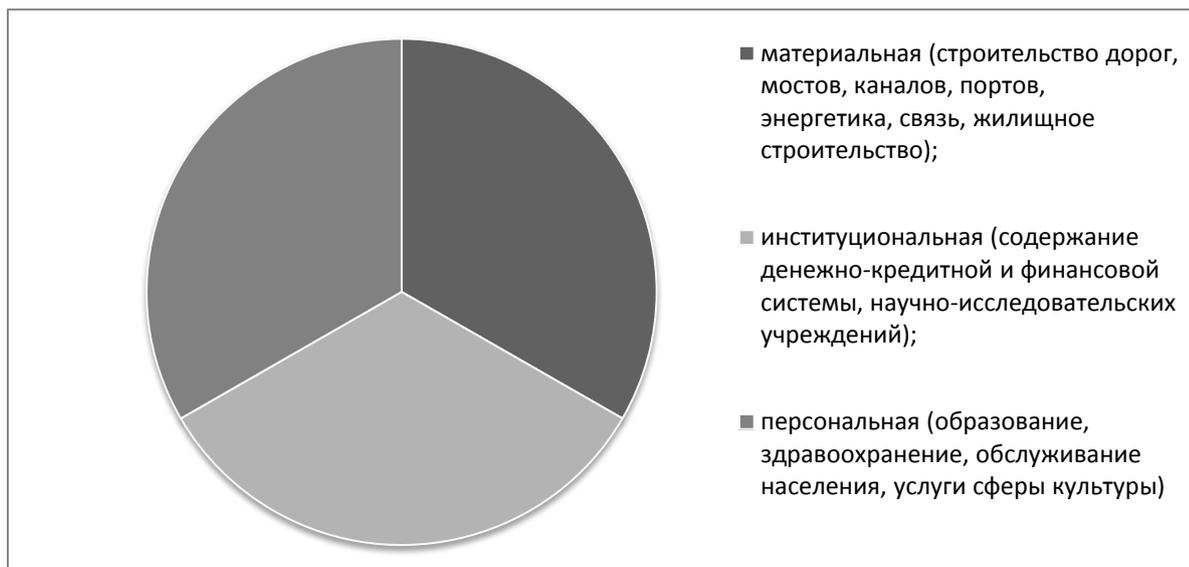


Рис. 1. Элементы инфраструктуры

Инфраструктура – совокупность отраслей и объектов, объединяемых понятием *public works* (общественные службы и сооружения), которые включают в себя: автомобильные дороги, аэропорты, водный транспорт, водоснабжение и канализацию, удаление твёрдых отходов (*solid waste management*) и общественный транспорт (*mass transit systems*) [3, с.47].

Составляющим элементом (блоком, подсистемой) инфраструктуры экономики в целом является региональная инфраструктура.

Региональная инфраструктура – совокупность вспомогательных отраслей, которые обслуживают производство, обеспечивают нормальную деятельность социально-экономической системы региона [3, с.49].

Региональную инфраструктуру можно представить совокупностью подсистем (рис. 2).

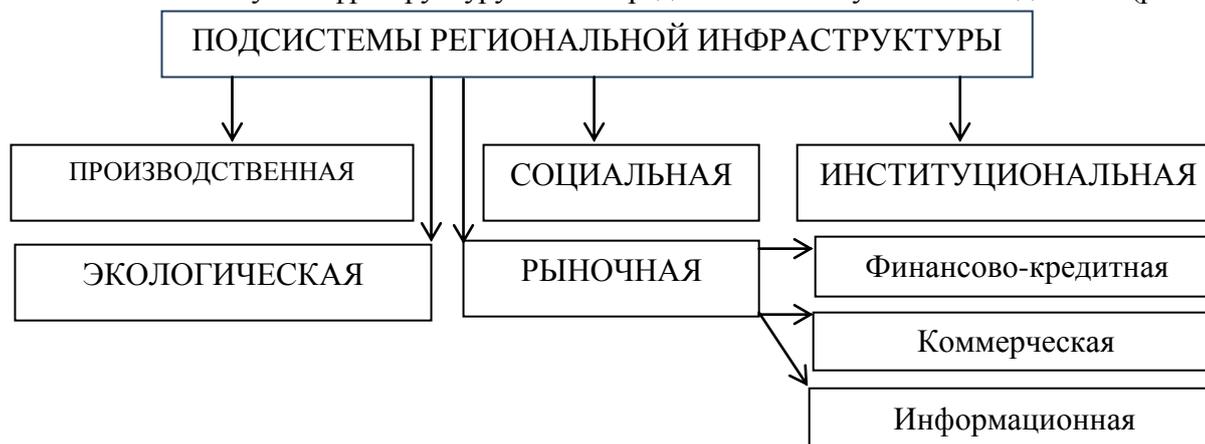


Рис. 2. Подсистемы инфраструктуры региона

Финансовая инфраструктура играет очень важную роль в динамическом развитии региона и страны в целом (рис.3).

Региональная финансовая инфраструктура (РФИ) – это взаимозависимая совокупность предприятий финансового сектора и обслуживающего их комплекса средств, расположенная на определённой территории, которая обеспечивает функционирование производственной, социальной и других подсистем региональной экономики [1, с.325].

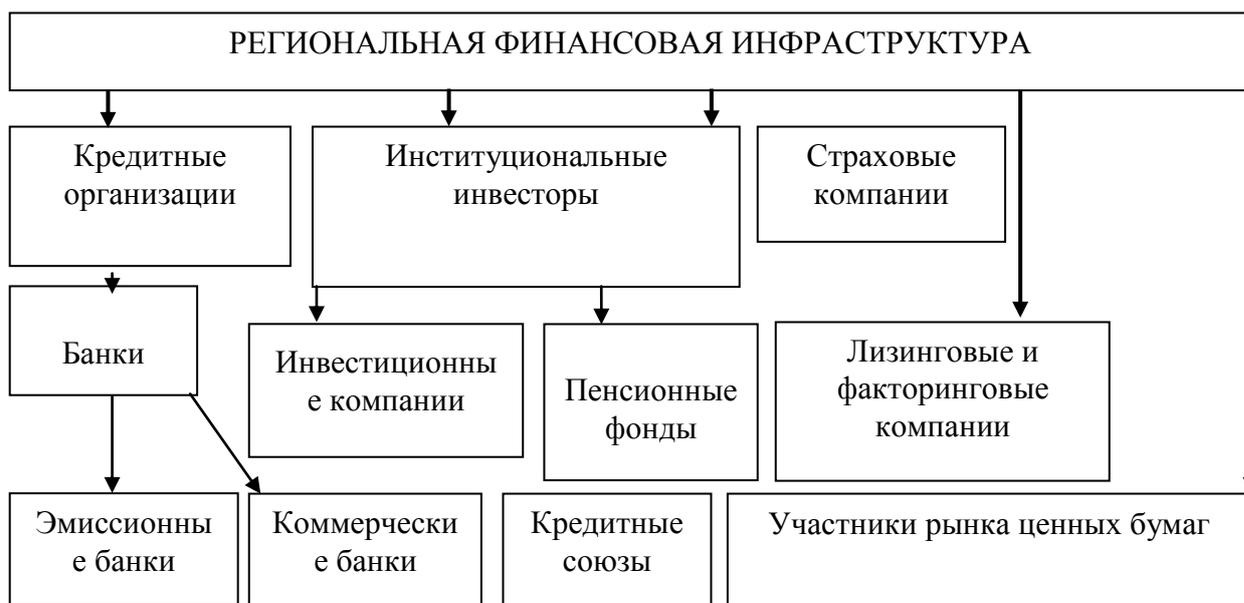


Рис. 3. Подсистемы финансовой инфраструктуры региона

Основными элементами РФИ являются: кредитная система и коммерческие банки; эмиссионная система и эмиссионные банки; система страхования рисков и страховые компании; инвестиционные фонды, лизинговые, факторинговые компании, участники фондового рынка.

В современных условиях наиболее важными проблемами экономического развития региона являются задачи реструктуризации и рост реального сектора экономики, налаживание механизмов финансирования инвестиционных процессов. Важная роль в решении проблем реального сектора экономики принадлежит РФИ с помощью участия кредитных институтов в финансировании и обновлении основных производственных фондов добывающих и перерабатывающих отраслей производства и сферы услуг.

Существует ряд острых проблем промышленности: значительный износ основных производственных фондов; низкий уровень объёмов капитальных вложений в основные производственные фонды; сужение номенклатуры инвестиционных товаров, возрастающие структурные диспропорции в экономике и другие.

Сегодня предприятия реального сектора экономики находятся в сложном финансовом состоянии. Наблюдается высокая степень износа оборудования, значительный объём социальных расходов, потеря рынков сбыта, отсутствие привлекательных для потребителя торговых марок, высокий объём взаимной задолженности предприятий. Уровень рентабельности не позволяет широко использовать банковские кредиты, поскольку есть большой риск их несвоевременного возвращения. Помочь в преодолении этих негативных явлений могут субъекты РФИ.

Небанковский сектор в целом ещё значительно отстаёт от банковского как по общему объёму активов, так и по темпам их прироста, но страховые компании, негосударственные пенсионные фонды представляют собой мощный механизм концентрации и инвестирования финансового капитала, создания дополнительных финансовых ресурсов в регионе (табл. 1, табл. 3).

Банки являются потенциально наиболее активными участниками региональной финансовой инфраструктуры и инвестиционного процесса, имеют крупные финансовые ресурсы и с помощью процессов кредитования вносят существенный вклад в трансформацию экономики [4, с.37-45].

Современный банковский сектор РФ характеризуется значительным объёмом активов, положительной динамикой прибыли, привлечённых средств субъектов хозяйствования, физических лиц [5; 6]. Эти средства могут быть использованы для кредитования экономики страны, регионов (табл. 2).

Но для эффективного регионального развития дополнительно к банковским инвестиционным ресурсам целесообразно использовать средства страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов [7].

Таблица 1

Ключевые показатели деятельности страховщиков, млн. руб.

Наименование ключевых показателей деятельности страховщиков	31.03.2017	30.06.2017	30.09.2017	31.12.2017	31.03.2018
Количество субъектов страхового дела (деятельность которых подлежит лицензированию)	344	326	319	309	304
Количество страховых организаций	247	242	236	226	223
Количество заключённых договоров страхования	37 613 429	88 543 007	134 544 082	193 112 018	40 722 085
Активы	517 292,5	559 823,8	598 563,7	605 411,4	642 948,0
Капитал	559 823,8	598 563,7	605 411,4	642 948,0	657 833,4
Прибыль после налогообложения	58 541,4	79 028,7	84 013,4	41 367,3	89 041,8
Страховые премии	645 970,8	962 439,9	1 278 841,6	377 414,3	731 781,9
Выплаты по договорам страхования	274 312,4	395 527,0	509 722,1	109 098,9	235 781,0

Таблица 2

Количественные характеристики кредитных организаций России, млрд. руб.

Показатель	1.01.17	1.01.18	1.10.18	1.12.18	1.01.19
Зарегистрировано кредитных организаций Центральным Банком России и другими органами	975	923	888	883	881
Действующие кредитные организации (кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций)	623	561	508	490	484
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций	351	362	380	392	397
Кредитные организации, имеющие лицензии на осуществление операций в иностранной валюте	609	547	499	481	475
Активы банковского сектора России	80 063,3	85 191,8	89 089,0	91 973,7	94 083,7
Прибыль банковского сектора России	929 662,4	789 661,2	1 068 176,1	1 279 484,1	1 344 828,9
Средства клиентов, из них:	50 003,4	53 703,0	57 583,5	58 988,1	60 701,8
депозиты и прочие привлечённые средства юридических лиц	16 385,2	17 900,4	20 357,5	21 386,9	21 652,0
вклады физических лиц	24 200,3	25 987,4	26 934,4	27 156,1	28 460,2
Кредиты и прочие ссуды	55 622,0	58 122,3	61 193,2	63 591,4	65 123,9
Из них:					
кредиты и прочие размещённые средства, предоставленные нефинансовым организациям	30 134,7	30 192,5	32 890,7	33 077,3	33 371,8
кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	10 803,9	12 173,7	14 173,4	14 734,2	14 901,4

Таблица 3

Количественные характеристики негосударственных пенсионных фондов

Активы (тыс. руб.)	Капитал (тыс. руб.)	Пенсионные накопления (тыс. руб.)	Количество застрахованных лиц (человек)	Пенсионные резервы (тыс. руб.)	Выплаты пенсий по НПО (тыс. руб.)	Количество участников (человек)
3817893020	154421653	2435011423	34324155	1184058210	59553404	6007763

Таким образом, для получения ощутимого эффекта от реализации программ регионального развития необходимо объединение усилий разных участников рынка. Создание объединений финансовых учреждений, в том числе при участии субъектов реального сектора экономики, содействует повышению их конкурентоспособности, обеспечивает снижение расходов, централизацию капитала, достижение эффекта синергии и диверсификацию рисков (табл. 4).

Таблица 4

Преимущества от интеграции финансового и реального сектора экономики

Эффекты объединения оргструктуры – снижение расходов управления и увеличение эффективности менеджмента в силу укрупнения бизнес-отделов	
Управленческий персонал	экономия на оплате работы в силу укрупнения отделов и устранение излишка руководителей по вертикали
Отделы сервиса	экономия на оплате работы в результате оптимизации бухгалтерии, службы безопасности, юридической службы
Филиальная сеть	экономия на аренде и содержании в результате отказа от малорентабельных объектов и укрупнения филиальной сети
Постоянные затраты	экономия на рекламных, аудиторских, других услугах в результате объединения брендов и юридических лиц
Эффекты увеличения масштаба – увеличение клиентского потока и потенциальных доходов в результате реализации специфических преимуществ, которыми владеют структуры	
Увеличение экономического присутствия на рынке	укрепление статуса участников РФИ, усиление влияния на рыночные тенденции
Увеличение физического присутствия на рынке	укрупнение сети обслуживания за счёт перераспределения под единый бренд
Повышение узнаваемости субъектов РФИ	упрощение доступа к целевым клиентам за счёт роста присутствия на рынке, усиление бренда
Эффекты объединения компетенций – повышение эффективности обработки клиентского потока в результате использования лучшей практики организаций, которые интегрируются	
Клиентская политика (привлечение, сегментирование, ценообразование)	обеспечение входного потока из лучших потенциальных клиентов
Кредитная политика	наращивание портфеля с хорошим соотношением: результат/расходы/скорость
Рисковая политика	практика защиты от проблемной задолженности и уплата задолженности
Для субъектов РФИ эффект синергии предоставит возможность в работе с клиентами, инвесторами, государством:	
сокращение расходов и улучшение управляемости приводят к повышению финансовой результативности, прибыли, снижению расходов, повышению риск-аппетитов	
изменение процентной ставки, риск-аппетитов приводит к росту клиентской базы, доходов субъектов РФИ	
повышение эффективности деятельности и рост базы клиентов позволит увеличить объёмы бизнеса, получить прибыль	
рост прибыльности и наращивание объёмов бизнеса усиливает конкурентные позиции субъектов РФИ и рыночный сегмент	
прибыльные финансовые институты с долей рынка, которая увеличивается, являются привлекательными для инвесторов, что даёт возможность увеличить пассивы и кредитный портфель субъектов РФИ	
объединённая структура может пользоваться широкой господдержкой, а это приток ресурсов для кредитования	

Продолжение таблицы 4

большая, надёжная, влиятельная объединённая структура может рассчитывать на более дешёвые ресурсы вкладчиков, инвесторов, кредиторов, государства, что позволит повысить ценовую привлекательность	
Для региональной экономики эффект синергии предоставит возможность:	
Повышение экономического потенциала	Улучшение структуры экономики, развитие и кредитование приоритетных целевых отраслей, «точек роста», клиентских сегментов стимулирует население и предприятия
	Повышение производительности благодаря модернизации производства, трудоспособности сотрудников
	Повышение научно-технического потенциала, расходов на разработки и исследования в силу роста доходов
	Повышение трудового потенциала, жизненного уровня населения благодаря появлению средств на медицину, образование, развития сектора услуг
Развитие рыночного сегмента	Развитие конкурентной среды благодаря расширению кредитования МСБ, увеличение насыщенности рынка, рост занятости
	Развитие материальной инфраструктуры, кредитование проектов, создание новых предприятий
	Повышение ёмкости рынка в результате роста доходов населения и предприятий
	Привлечение инвестиций населения в результате повышения жизненного, образовательного уровня, формирование существенного уровня доходов
Улучшение социальных и политических факторов	Повышение жизненного уровня вследствие загруженности предприятий и снижения безработицы, доступ к товарам длительного пользования
	Сокращение социального напряжения через повышение спроса на работу, формирование условий для создания собственного бизнеса, рост жизненного уровня
	Улучшение политической стабильности в результате сотрудничества бизнеса и власти

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Финансовая инфраструктура – это фундамент и основа функционирования региональной экономики. В современной экономике сложилась ситуация, когда недостаточное развитие рыночной финансовой инфраструктуры является существенным негативным фактором, который тормозит её рост, региональное развитие.

Таким образом, необходимо создать устойчивый, пользующийся доверием экономических агентов, банковский сектор, который эффективно и в полной мере выполняет функции финансового посредничества, разработать мероприятия по развитию страхового дела, негосударственного пенсионного обеспечения, которые в первую очередь должны быть направлены на стимулирование систем обязательного и добровольного страхования; усовершенствовать законодательную базу, которая регулирует деятельность институтов финансовой инфраструктуры регионов, обеспечить эффективное сотрудничество финансового и реального секторов экономики, объединение их активов, что в итоге предоставит преимущества участникам объединения, а также региональной экономике в целом.

Вопрос развития РФИ как механизма обеспечения устойчивого регионального развития, увеличения эффективности производства, стимулирования инвестиционной активности в регионе, улучшения системы взаимодействия субъектов РФИ, повышения уровня жизни является направлением дальнейших исследований.

Список использованных источников

1. Егорова Н.Е. Формирование рыночной инфраструктуры регионального комплекса как условие его устойчивого экономического развития / Н.Е. Егорова, А.А. Гаранец // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 5. – С. 310-350.
2. Егорова Н.Е. Взаимодействие промышленных предприятий и банков: экономический анализ и моделирование./ Н.Е. Егорова, А.М. Смулов. – М.: Дело, 2012. –220 с.
3. Иванова Т.Б. К вопросу о реформировании финансовой инфраструктуры в экономике / Т.Б. Иванова // Проблемы современной экономики. – 2005.– № 1. – С. 45-60.
4. Бекларян Л.А. О некоторых аспектах методики исследования региональных проблем. / Л.А. Бекларян, А.С. Пшенников // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 4. –С. 37-45.
5. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/8472/obs_185.pdf
6. Анализ банковского сектора РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/10405/razv_bs_18_10.pdf
7. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/51277/review_insure_18Q1.pdf

УДК [658.8:005.334]:519.86

ВЫБОР СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

ГЕРМАНЧУК А.Н.,
канд. экон. наук
ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли имени
М. Туган-Барановского»

В статье предложена методика выбора системы распределения товаров с использованием методов моделирования принятия решений в условиях неопределённости и риска, позволяющая совершенствовать процесс разработки эффективной стратегии сбыта с учётом состояния спроса на продукцию предприятия, а также повысить качество принимаемых решений в области формирования системы маркетинговых каналов распределения продукции.

Ключевые слова: сбыт, система распределения, маркетинг, моделирование, неопределённость, риск.

The article proposes a method for choosing a product distribution system using decision-making modeling methods in conditions of uncertainty and risk, which allows to improve the process of developing an effective marketing strategy taking into account the state of demand for an enterprise's products, as well as to improve the quality of decisions made in developing a system of marketing distribution channels.

Keywords: sales, distribution system, marketing, modeling, uncertainty, risk.

Актуальность и постановка проблемы. Для отечественных предприятий, функционирующих в настоящее время, характерны кризисные явления, поскольку нестабильность внешней среды, высокая сложность, неопределённость и риск при принятии управленческих решений, необходимость приспосабливаться к сложным современным условиям делают экономическое поведение предприятий импульсивным, непредвиденным, нацеленным на краткосрочные результаты. В этих условиях одним из серьезных решений, принимаемых руководством, является решение о выборе системы распределения товаров, т.е. длины каналов, количества посредников в соответствии с желаемым уровнем интенсивности, возможностями интеграции участников и др. Сложность данного вопроса обусловлена широким многообразием факторов, влияющих на выбор каналов сбыта, что ведет к наличию большого количества альтернативных вариантов.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы изучения и оценки эффективности каналов распределения продукции рассматривались многими отечественными и зарубежными учеными, а именно: Андриановой В.Н. [1], Баркан Д.И. [2], Ефимовым А.Н. [3], Наумовым В.Н. [4], Ролницки К. [5], Салмановой В.В. [6], Штерн Л.В. [7] и др. Тем не менее недостаточно освещёнными остались вопросы выбора стратегии сбыта в каналах распределения с использованием методов моделирования принятия решений в условиях неопределённости.

Актуальность исследуемой проблемы. В настоящее время внешнее окружение предприятия характеризуется достаточно высокой сложностью, неопределённостью и риском, что свидетельствует о возникновении серьезных трудностей при выборе наиболее благоприятной альтернативы доведения товаров до потребителей. Специалисты сбытовой службы могут просчитать затраты на реализацию того или иного варианта, но вряд ли смогут достоверно определить, насколько данная стратегия будет эффективна при определённых условиях. Это объясняется наличием большого количества факторов, оказывающих влияние на сбыт продукции, а именно: охват и структура рынка, лояльность

покупателей, интенсивность конкуренции, уровень гибкости и адаптация предприятия к возможным изменениям маркетинговой среды и др. Одним из вариантов решения данной проблемы является использование математических моделей принятия решений в условиях неопределённости и риска.

Целью статьи является разработка методического подхода к выбору системы распределения на основе моделирования принятия решений в условиях неопределённости и риска.

Изложение основного материала исследования. Выбор системы распределения продукции является достаточно сложным управленческим решением, так как определяет дальнейшее использование элементов комплекса маркетинга и логистики.

Рассмотрим несколько альтернативных вариантов построения системы распределения:

- 1) использование независимой системы распределения – сбыт товаров независимому крупному оптовому посреднику (S_1);
- 2) развитие дилерской сети с привлечением ограниченного количества посредников (S_2);
- 3) развитие дилерской сети с привлечением максимального количества посредников (S_3);
- 4) реализация товаров через собственную сбытовую сеть с одновременным привлечением независимых дистрибьюторов (S_4);
- 5) использование многоканальных систем распределения (S_5).

Данный перечень вариантов системы распределения является условным и может варьироваться в зависимости от специфики товаров, географических условий сбыта, состояния логистической инфраструктуры.

С целью аналитического представления моделирования принятия решений в условиях неопределённости строится платежная матрица, которая позволяет сделать выбор оптимального варианта в зависимости от состояния неопределённости. Так, имеется n возможных альтернативных вариантов выбора системы распределения S_i ($i = 1, \dots, n$). Основным фактором, определяющим выбор того или иного варианта, является уровень спроса на реализуемые товары, соответственно имеется m состояний спроса, определяющих уровень неопределённости при принятии стратегических решений: Q_j ($j = 1, \dots, m$).

Условия оптимального стратегического решения по выбору альтернативной системы распределения можно представить в виде матрицы V выигрышей, которая определяет совокупность значений эффективности для сложившихся условий (K_{ij}).

$$V = \begin{array}{c|cccc} & Q_1 & Q_2 & \dots & Q_m \\ \hline S_1 & K_{11} & K_{12} & \dots & K_{1j} \\ S_2 & K_{21} & K_{22} & \dots & K_{2j} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ S_n & K_{i1} & K_{i2} & \dots & K_{ij} \end{array}$$

Для выбора наиболее приемлемого стратегического решения в условиях неопределённости используют критерии среднего значения, Лапласа, максимакса, Вальда, Гурвица и Сэвиджа [8].

Экспертная оценка возможной результативности (выигрыша) от выбора того или иного стратегического решения в зависимости от состояния спроса на товары предприятия проводится с использованием 10-балльной шкалы. Для проведения такой оценки целесообразно привлекать как специалистов предприятия, так и независимых

экспертов, что позволяет получить более объективную информацию о возможных последствиях того или иного решения (табл. 1).

Таблица 1

Матрица выигрышей при определении стратегических решений по выбору альтернативной системы распределения

Уровень спроса \ Варианты решений	Низкий уровень спроса, Q_1	Уровень спроса ниже среднего, Q_2	Средний уровень спроса, Q_3	Уровень спроса выше среднего, Q_4	Высокий уровень спроса, Q_5
Вариант S_1	3	4	6	7	4
Вариант, S_2	5	7	3	6	7
Вариант, S_3	4	5	4	3	5
Вариант, S_4	2	6	7	8	4
Вариант, S_5	5	6	5	3	5

Соответственно, матрица выигрышей примет вид:

$$V = \begin{pmatrix} & Q_1 & Q_2 & Q_3 & Q_4 & Q_5 \\ S_1 & 3 & 4 & 6 & 7 & 4 \\ S_2 & 5 & 7 & 3 & 6 & 7 \\ S_3 & 4 & 5 & 4 & 3 & 5 \\ S_4 & 2 & 6 & 7 & 8 & 4 \\ S_5 & 5 & 6 & 5 & 3 & 5 \end{pmatrix}$$

Критерий среднего выигрыша предполагает для выбора наиболее оптимального варианта использовать среднее ожидаемое значение по всем рассматриваемым вариантам. При использовании данного критерия оценивается вероятность наступления события (каждого из состояний спроса p_j).

$$K(S_i) = \sum p_j K_{ij}, \quad i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, m; \quad (1)$$

В этом случае наиболее эффективной системе распределения будет соответствовать выражение:

$$K(S_i)_{opt} = \max_i \sum_{j=1}^m p_j K_{ij}, \quad i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, m \quad (2)$$

Оценку вероятности наступления события целесообразно проводить на основе изучения статистических материалов с привлечением специалистов в данной области. По результатам экспертной оценки определены следующие значения p_j : $p_1 - 0,16$; $p_2 - 0,24$; $p_3 - 0,28$; $p_4 - 0,18$; $p_5 - 0,14$.

Таким образом, мы получим следующие оценки систем распределения:

$$\begin{aligned} K(S_1) &= 0,16 \times 3 + 0,24 \times 4 + 0,28 \times 6 + 0,18 \times 7 + 0,14 \times 4 = 4,94 \\ K(S_2) &= 0,16 \times 5 + 0,24 \times 7 + 0,28 \times 3 + 0,18 \times 6 + 0,14 \times 7 = 5,38 \\ K(S_3) &= 0,16 \times 4 + 0,24 \times 5 + 0,28 \times 4 + 0,18 \times 3 + 0,14 \times 5 = 4,2 \\ K(S_4) &= 0,16 \times 2 + 0,24 \times 6 + 0,28 \times 7 + 0,18 \times 8 + 0,14 \times 4 = 5,72 \\ K(S_5) &= 0,16 \times 5 + 0,24 \times 6 + 0,28 \times 5 + 0,18 \times 3 + 0,14 \times 5 = 4,88 \end{aligned}$$

Согласно критерию среднего выигрыша, оптимальной системой распределения является вариант S_4 – реализация товаров через собственную сбытовую сеть с одновременным привлечением независимых дистрибьюторов ($K(S_4) = 5,72$).

Критерий Лапласа также основывается на вероятности наступления события (определенное состояние спроса). Однако предусматривает, что если о вероятном состоянии спроса ничего не известно, то возможные вероятности наступления событий – равнозначны ($p_i = 0,2$).

Тогда эффективность использования рассматриваемых систем распределения будет равна:

$$K(S_1) = 0,2 \times (3+4+6+7+4) = 4,8$$

$$K(S_2) = 0,2 \times (5+7+3+6+7) = 5,6$$

$$K(S_3) = 0,2 \times (4+5+4+3+5) = 4,2$$

$$K(S_4) = 0,2 \times (2+6+7+8+4) = 5,4$$

$$K(S_5) = 0,2 \times (5+6+5+4+5) = 4,8$$

Согласно критерию Лапласа, оптимальной системой распределения является вариант S_2 – развитие дилерской сети с привлечением ограниченного количества посредников ($K(S_4) = 5,6$).

Критерий максимакса (критерий крайнего оптимизма) позволяет определить стратегическое решение, максимизирующее максимальный выигрыш для каждого из указанных состояний спроса.

$$K(S_i) = \max_j K_{ij} \quad (3)$$

Оптимальным считается решение, при котором достигается максимальный выигрыш, равный:

$$K(S_i)_{opt} = \max_i (\max_j K_{ij}) \quad (4)$$

Оценка систем распределения на основании критерия максимакса выглядит следующим образом:

$$K(S_1) = \max (3; 4; 6; 7; 4) = 7$$

$$K(S_2) = \max (5; 7; 3; 6; 7) = 7$$

$$K(S_3) = \max (4; 5; 4; 3; 5) = 5$$

$$K(S_4) = \max (2; 6; 7; 8; 4) = 8$$

$$K(S_5) = \max (5; 6; 5; 4; 5) = 6$$

Таким образом, для рассматриваемой матрицы V наилучшим стратегическим решением будет S_4 (реализация товаров через собственную сбытовую сеть с одновременным привлечением независимых дистрибьюторов), которое позволяет получить максимальный выигрыш – 8.

Максиминный критерий Вальда (критерий крайнего пессимизма) предполагает, что окружающая среда достаточно агрессивна по отношению к предприятию, поэтому из всех возможных наихудших результатов выбирается наиболее лучший. Таким образом, выбирается решение, для которого достигается значение:

$$K(S_i) = \min_j K_{ij} \quad (5)$$

Оптимальным считается решение, при котором достигается максимальный из минимальных рассматриваемых выигрышей, равный:

$$K(S_i)_{opt} = \max_i (\min_j K_{ij}) \quad (6)$$

Оценка рассматриваемых систем распределения на основании критерия Вальда представляет собой:

$$\begin{aligned} K(S_1) &= \min (3; 4; 6; 7; 4) = 3 \\ K(S_2) &= \min (5; 7; 3; 6; 7) = 3 \\ K(S_3) &= \min (4; 5; 4; 3; 5) = 3 \\ K(S_4) &= \min (2; 6; 7; 8; 4) = 2 \\ K(S_5) &= \min (5; 6; 5; 4; 5) = 4 \end{aligned}$$

Данный критерий гарантирует наиболее лучший выигрыш при наихудших условиях. Следовательно, для рассматриваемой матрицы V наилучшим стратегическим решением будет S_5 (использование многоканальных систем распределения), которое позволяет получить максимальный выигрыш – 4.

Важными критериями, используемыми при оценке решений в условиях неопределенности, являются также критерии Гурвица и Сэвиджа, которые рассчитываются исходя из матрицы рисков принимаемых решений.

Преобразование матрицы выигрышей в матрицу рисков осуществляется на основе следующей формулы:

$$\Delta K_{ij} = \max_i K_{ij} - K_{ij} \quad (7)$$

При построении матрицы рисков (табл. 2) учитывается предположение, что специалист в области сбыта располагает всей необходимой информацией и выбирает на основе этого ту альтернативу, которая характеризуется наиболее высоким значением j -того состояния спроса при реализации i -той стратегии ($\max_i K_{ij}$).

Таблица 2

Матрица рисков при определении стратегических решений по выбору альтернативной системы распределения

Уровень спроса на товары предприятия Варианты стратегических решений	Низкий уровень спроса, Q_1	Уровень спроса ниже среднего, Q_2	Средний уровень спроса, Q_3	Уровень спроса выше среднего, Q_4	Высокий уровень спроса, Q_5
Вариант S_1	$5 - 3 = 2$	$7 - 4 = 3$	$7 - 6 = 1$	$8 - 7 = 1$	$7 - 4 = 3$
Вариант S_2	$5 - 5 = 0$	$7 - 7 = 0$	$7 - 3 = 4$	$8 - 6 = 2$	$7 - 7 = 0$
Вариант S_3	$5 - 4 = 1$	$7 - 5 = 2$	$7 - 4 = 3$	$8 - 3 = 5$	$7 - 5 = 2$
Вариант S_4	$5 - 2 = 3$	$7 - 6 = 1$	$7 - 7 = 0$	$8 - 8 = 0$	$7 - 4 = 3$
Вариант S_5	$5 - 5 = 0$	$7 - 6 = 1$	$7 - 5 = 2$	$8 - 3 = 5$	$7 - 5 = 2$

С учетом проведенных расчетов матрица рисков примет вид:

$$R = \begin{pmatrix} & P_1 & P_2 & P_3 & P_4 & P_5 \\ S_1 & 2 & 3 & 1 & 1 & 3 \\ S_2 & 0 & 0 & 4 & 2 & 0 \\ S_3 & 1 & 2 & 3 & 5 & 2 \\ S_4 & 3 & 1 & 0 & 0 & 3 \\ S_5 & 0 & 1 & 2 & 5 & 2 \end{pmatrix}$$

Критерий Сэвиджа минимизирует потери эффективности при наихудших условиях состояния спроса на рынке товаров:

$$K(S_i) = \max_j \Delta K_{ij} \quad (8)$$

Соответственно, оптимальным считается решение, при котором достигается максимальный из минимальных рассматриваемых выигрышей, равный:

$$K(S_i)_{opt} = \min_i (\max_j \Delta K_{ij}) \quad (9)$$

Оценка рассматриваемых систем распределения на основании критерия Сэвиджа выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} K(S_1) &= \min (2; 3; 1; 1; 3) = 1 \\ K(S_2) &= \min (0; 0; 4; 2; 0) = 0 \\ K(S_3) &= \min (1; 2; 3; 5; 2) = 1 \\ K(S_4) &= \min (3; 1; 0; 0; 3) = 0 \\ K(S_5) &= \min (0; 1; 2; 5; 2) = 0 \end{aligned}$$

В соответствии с критерием Сэвиджа наилучшим стратегическим решением является S_4 (реализация товаров через собственную сбытовую сеть с одновременным привлечением независимых дистрибьюторов), при котором $K(S_4) = 0$.

Критерий пессимизма-оптимизма Гурвица позволяет выбрать усредненный результат, который характеризует состояние между оптимистическим и пессимистическим вариантом решения. В соответствии с данным критерием вариант решения в матрице выигрышей V выбирается исходя из значения:

$$K(S_i)_V = \alpha \max_j K_{ij} + (1 - \alpha) \min K_{ij} \quad (10)$$

где α – коэффициент пессимизма ($0 \leq \alpha \leq 1$).

Соответственно, условие оптимальности записывается следующим образом:

$$K(S_i)_{V_{opt}} = \max_j [\alpha \max_j K_{ij} + (1 - \alpha) \min K_{ij}] \quad (11)$$

Критерий Гурвица совпадает с максимаксным критерием при $\alpha = 0$, а при $\alpha = 1$ – с критерием Вальда. Наиболее часто считается, что $\alpha = 0,5$, тогда оценка решений по данному критерию при $\alpha = 0,5$ имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} K(S_1)_V &= 0,5 \times 7 + (1 - 0,5) \times 3 = 5 \\ K(S_2)_V &= 0,5 \times 7 + (1 - 0,5) \times 3 = 5 \\ K(S_3)_V &= 0,5 \times 5 + (1 - 0,5) \times 3 = 4 \\ K(S_4)_V &= 0,5 \times 8 + (1 - 0,5) \times 2 = 5 \\ K(S_5)_V &= 0,5 \times 6 + (1 - 0,5) \times 4 = 5 \end{aligned}$$

Проведенные расчеты показывают, что $K(S_i)_{V opt} = 5$, т.е. оптимальными являются 1, 2, 4 и 5-е стратегические решения.

При рассмотрении матрицы рисков (R) критерий пессимизма-оптимизма Гурвица выглядит следующим образом:

$$K(S_i)_{R opt} = \min_j [\alpha \max_j K_{ij} + (1 - \alpha) \min K_{ij}] \quad (12)$$

При $\alpha = 0$ выбор оптимального стратегического решения осуществляется по условию наименьшего из всех возможных рисков, а при $\alpha = 1$ – по критерию минимаксного риска Сэвиджа.

Таким образом, расчет эффективности альтернативных вариантов по матрице рисков с использованием критерия пессимизма-оптимизма Гурвица выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} K(S_1) &= 0,5 \times 3 + (1 - 0,5) \times 1 = 2 \\ K(S_2) &= 0,5 \times 4 + (1 - 0,5) \times 0 = 2 \\ K(S_3) &= 0,5 \times 5 + (1 - 0,5) \times 1 = 3 \\ K(S_4) &= 0,5 \times 3 + (1 - 0,5) \times 0 = 1,5 \\ K(S_5) &= 0,5 \times 5 + (1 - 0,5) \times 0 = 2,5 \end{aligned}$$

Следовательно, в соответствии с критерием пессимизма-оптимизма Гурвица, рассчитанным по матрице рисков, наименьшее значение из всей совокупности рисков равно 1,5, что характерно для использования стратегического решения S_4 – реализация товаров через собственную сбытовую сеть с одновременным привлечением независимых дистрибьюторов.

Обобщение результатов проведенного исследования представлено в табл. 3.

Таблица 3

Обобщенные результаты оценки систем распределения в условиях неопределенности и риска

Варианты систем распределения	Критерии принятия решений						
	Критерий среднего выигрыша	Критерий Лапласа	Критерий Максимакса	Критерий Вальда	Критерий Сэвиджа	Критерий Гурвица (выигрыш)	Критерий Гурвица (риск)
Вариант S_1	4,94	4,8	7	3	3	5	2
Вариант S_2	5,38	5,6	7	3	3	5	2
Вариант S_3	4,2	4,2	5	3	3	4	3
Вариант S_4	5,72	5,4	8	2	2	5	1,5
Вариант S_5	4,88	4,8	6	4	4	5	2,5

Таким образом, стратегическое решение S_4 – реализация товаров через собственную сбытовую сеть с одновременным привлечением независимых дистрибьюторов наблюдается в качестве оптимального в 5-ти из 7-ми используемых критериев выбора, а, следовательно, степень целесообразности использования данной системы распределения можно признать достаточно высокой для того, чтобы рекомендовать данное стратегическое решение к практическому применению.

Отметим, что в некоторых случаях данная методика не позволяет получить полностью достоверный результат, а также однозначных рекомендаций по выбору критериев принятия решения, что объясняется отсутствием информации о вероятном состоянии спроса. В этом случае необходимо получить дополнительную информацию и повторить процедуру выбора.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Результаты проведенной оценки с использованием методов моделирования

принятия решений в условиях неопределённости позволили определить наиболее оптимальную систему распределения товаров народного потребления. Несмотря на некоторую субъективность оценки (вследствие произвольного выбора критериев принятия решений и субъективного мнения экспертов), применение математических методов позволяет упорядочить процесс выбора системы распределения и способствует повышению качества принимаемых решений.

Перспективами дальнейших исследований в этой области является построение экономико-математических моделей для оценки последствий принимаемых решений в сфере распределения и сбыта.

Список использованных источников

1. Андрианова В.Н. Совершенствование методических основ формирования маркетинговых каналов распределения готовой продукции: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Андрианова Наталья Валентиновна; ФГБОУ ВПО «Камская государственная инженерно-экономическая академия». – Екатеринбург, 2012 – 22 с.
2. Баркан Д.И. Управление продажами: учебник / Д.И. Баркан. – СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2007. – 908 с.
3. Ефимов А.М. Формирование и оценка маркетинговых каналов распределения продукции производственной организации: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Ефимов Алексей Михайлович; ФГАОУ ВПО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого». – СПб., 2016. – 168 с.
4. Наумов В.Н. Управление взаимодействием в системе сбыта: теория, методология, стратегии: монография / В.Н. Наумов. – СПб.: Политехника-Сервис, 2011. – 289 с.
5. Салманова В.В. Адаптивное развитие маркетинговых каналов распределения продукции (на примере мебельного производства): автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Салманова Вера Владимировна; ГОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия». – Ростов-на-Дону, 2010. – 25 с.
6. Ролницки К. Управление каналами дистрибуции / К. Ролницки; пер. с англ. – М.: Изд-во «Добрая книга», 2006. – 368 с.
7. Штерн Л.В. Маркетинговые каналы / Л.В. Штерн, А.И. Эль-Ансари, Т.Н. Кофлан. – 5-е изд. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
8. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: учебное пособие / А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталеv; под ред. Б.А. Лагоши. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 176 с.

УДК 37.014.5

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ
КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ****ГОНЧАРОВ В.Н.,****д-р экон. наук, профессор, заведующий
кафедрой экономики предприятия и
управления трудовыми ресурсами****ГОУ ЛНР «Луганский национальный
аграрный университет»;****ЧЕРНЕВ В.И.,****аспирант****ГОУ ЛНР «Луганский национальный
аграрный университет»**

На основе обобщения научных подходов отечественных и зарубежных ученых, уточнено категориальное определение сущности корпоративной культуры предприятия, что позволило установить новые особенности корпоративной культуры, уточнить ее общую структуру и раскрыть сущность ее составляющих, а также учесть ее развитие через целенаправленное формирование представлений и ценностей, необходимых предприятию в зависимости от выбранной или сформированной корпоративной стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: подход, формирование, развитие, корпоративная культура, предприятие.

On the basis of the generalization of scientific approaches of domestic and foreign scientists, the categorical definition of the essence of the corporate culture of the enterprise was clarified, which allowed establishing new features of corporate culture, clarifying its general structure and revealing the essence of its components, and taking into account its development through the purposeful formation of representations and values necessary for the enterprise depending on the chosen or formed corporate strategy of enterprise development.

Keywords: approach, formation, development, corporate culture, enterprise.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики обеспеченность трудовыми и сырьевыми ресурсами все в меньшей степени расценивается как конкурентное преимущество. В условиях становления информационного общества важной предпосылкой ускорения развития и повышения конкурентоспособности становится создание, накопление и эффективное использование нематериальных ресурсов (интеллектуальной собственности, брендов, развития маркетинга, менеджмента, клиентской базы и т.п.). Поскольку они способствуют достижению конкурентных преимуществ в управлении и, в отличие от природных и финансовых ресурсов, являются неисчерпаемыми.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением данной проблемы занимались разные ученые, как зарубежные, так и отечественные, к примеру, Е. Шейна, Р. Уоттермен, М. Мескон, Д. Елдридж, А. Кромби, В. А. Погребняк, Т. Ю.Базаров и др. Они рассматривают понятие «корпоративная культура» с разных подходов: рыночный, социально-психологический, исторический, организационно-управленческий. Не сформирован единый комплексный подход к определению данной категории.

Актуальность. К сожалению, корпоративная культура на предприятиях ЛНР сегодня не является основным фактором обеспечения высокой конкурентоспособности, в результате недооценки ее роли снижается конкурентоспособность отечественной экономики и замедляются темпы экономического развития. В этих условиях приобретают все большую актуальность исследования, направленные на обобщение подходов к

определению сущностных характеристик и роли корпоративной культуры как стратегического конкурентного преимущества предприятия. Необходимость уточнения понятия «корпоративная культура предприятия» вызвана тем, что культура предприятия является ее ядром и состоит из множества взаимосвязанных составляющих, способных влиять на дальнейшее ее развитие.

Цель статьи: на основе изучения систематизировать существующие подходы к формированию и развитию корпоративной культуры предприятий и разработать авторское определение на основе комплексного подхода, влияющего на производственную и хозяйственную деятельность предприятий.

Изложение основного материала исследования. Нематериальные инструменты конкурентной борьбы предприятий приобретают все большее значение, поскольку в этих условиях усилия организаций направляются на приобретение такого качества, как уникальность. Она обеспечивается, прежде всего, незаменимыми ресурсами, к которым относится корпоративная культура, являющаяся одним из самых редких и сложно воспроизводимых нематериальных ресурсов предприятия. Средой возникновения, формирования и развития корпоративной культуры является постиндустриальное общество, в рамках которого знания, информация и «человеческий капитал» приобрели доминирующее значение в производственной и хозяйственной деятельности предприятий.

Анализ научных источников по данной проблеме [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7] доказывает, что несмотря на то, что корпоративная культура считается учеными одним из основных факторов роста конкурентоспособности предприятий в современных условиях, все же в них нет однозначности относительно его сущности, видов, оценки ее роли и границ целесообразности ее использования при решении проблем экономического развития предприятия. Это существенно усложняет теоретические и прикладные исследования по использованию этого понятия в общей системе управления предприятием, а также разработка и внедрение мероприятий по формированию и развитию корпоративной культуры на предприятии.

Для эффективного управления корпоративной культурой предприятия необходимо, прежде всего, иметь четкое представление о ее сущности, функциях и предназначении, принципы формирования и использования, структурное построение и функциональное назначение каждого составляющего элемента и тому подобное. Исходя из этого, возникает потребность в переосмыслении сущности корпоративной культуры и развитии теоретико-методических основ ее формирования и развития на предприятиях с целью дальнейшего уточнения ее функционального назначения.

Систематизация подходов отечественных и зарубежных исследователей к трактовке сущности понятия «корпоративная культура» доказала отсутствие единого взгляда к определению ее содержания. Следует подчеркнуть, что речь идет не только об определении культуры, но и о различных концепциях понимания ее природы. На основе собственного системного исследования автором интегрирован и синтезирован для практических нужд вклад ведущих школ, которые в разное время занимались определением экономической природы корпоративной культуры, обобщены преимущества и недостатки каждого из них и показана нецелесообразность их одиночного применения в практической деятельности. Только объединение этих подходов обеспечивает взаимосвязь между отдельными классификационными признаками и сочетает параллельное распределение направлений исследования, обеспечивает непосредственную связь между отдельными классификационными группами.

Р. Уоттермен [9] рассматривает корпоративную культуру в качестве одной из переменных, которая выступает регулятором поведения работника на предприятии наряду с другими переменными, такими как формальная или неформальная структура, организационный климат и тому подобное. Формирование культуры связывается

преимущественно с процессами, происходящими внутри предприятия, хотя последние могут вызывать и изменения состояния внешней среды [2].

Понятие «корпоративная культура» имеет двойственное значение, с одной стороны, рассматривается как фактор, который может быть использован руководством для максимизации эффективности организации, укрепления ее целостности, улучшения механизмов социализации работников, повышения производительности труда и мотивации работников; с другой стороны, формирование организационной (корпоративной) культуры рассматривается как управляемый процесс, происходящий внутри предприятия.

По мнению Е. Шейна [7], поведение является лишь внешним проявлением культуры, но не отражением ее содержания, она прежде всего способствует процессу формирования организационных ценностей. Исходя из этого Шейн дает такое определение культуры организации: «корпоративная культура является интегрированным набором базовых представлений, изобретенных, случайно открытых, заимствованных или достигнутых каким-то другим путем определенной группой в результате попыток решения проблем адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, достаточно эффективно послужили организации, а затем признаны и используются ею, а также передаются новым поколениям членов организации» [7].

Сложность и неоднозначность категории «корпоративная культура» обуславливает наличие в отечественных и зарубежных научных источниках незначительного количества работ, авторы которых демонстрируют обобщенность собственной позиции, приводят несколько определений с различными акцентами.

Обобщив различные подходы ученых к определению понятия «корпоративная культура», автором сформированы основные направления и факторы, определяющие подход к определению данной категории (табл. 1).

Таблица 1

Направления и факторы, определяющие подход к определению корпоративной культуры

№ пор.	Направление	Характеристика	Факторы	Инструменты формирования
1	Социально-психологическое	способ деятельности, поведения и мышления, особый склад ума	влияние на подсознание и сознание сотрудников, совокупность психологических параметров, характеризующих коллективную деятельность людей	общие и профессиональные ценности, цели, нормы, правила
2	Организационно-управленческое	управленческий инструмент, с помощью которого можно влиять на деятельность предприятия и менять ее	инновационный и антикризисный внутренний фактор стратегического управления предприятием	инновационно-ориентированный руководитель, миссия, цель, задачи
3	Рыночное	среда, где взаимодействуют элементы предпринимательской организации в ответ на изменения, происходящие внутри нее, а также во внешней среде	фактор повышения производительности труда, конкурентоспособности, внедрение новых технологий, адаптации к рыночным условиям, организации производства	рынок, прибыль
4	Историческое	аспект национального или этнического объединения, включая совокупность характеристик, связанных с культурно-специфическим стилем	фактор взаимосвязи культурно-национальных особенностей и эффективности деятельности организации	идеология

Такая классификация формирует основу для дальнейшего исследования экономической сущности этой категории и методов более основательного анализа ее взаимосвязи с другими научными концепциями. Заметим, что ни один из выделенных подходов не является исчерпывающим, поскольку он определяет лишь отдельные стороны исследуемой категории и не соответствует требованиям системности. По нашему мнению, при формировании концептуальных основ управления развитием корпоративной культуры кроме общепризнанных исторических и психологических подходов следует учитывать также рыночный аспект этого понятия и особенно управленческий подход, который подчеркивает необходимость сознательного конструирования корпоративной культуры с последующим управлением развитием, отвечающей современным требованиям общества.

Анализ систематизированных научно-методических подходов к пониманию сущности корпоративной культуры как экономической категории позволили сделать вывод, что поскольку они освещают отдельные стороны изучаемых явлений и процессов, ни один из них не удовлетворяет в полной мере требованиям системного подхода и поэтому не может быть признан исчерпывающим. Именно поэтому предложено применять системный подход к решению исследуемой проблемы, согласно которому корпоративная культура как системный объект имеет следующие свойства: - целостность - изменение любого компонента корпоративной культуры влияет на другие ее компоненты и на систему в целом, и, наоборот, любое изменение системы сказывается на всех ее компонентах.

Следует отметить, что именно рыночный подход к пониманию сущности «корпоративная культура» позволяет определять ее как открытую, нелинейную и неустойчивую экономическую систему, компоненты которой способны к самоорганизации с помощью персонала, поскольку именно она является внутренним источником саморазвития. Под самоорганизацией подразумевается процесс установления в системе такого состояния, которое приводит к изменению пространственной, временной или функциональной структуры [6]. То есть самоорганизация – это процесс упорядочения системы благодаря внутренним стимулам при отсутствии воздействий со стороны окружающей среды. Знание особенностей развития самоорганизации корпоративной культуры позволяет стимулировать процессы роста в случае, когда известны ключевые параметры сложной системы. Новые функции и свойства, возникающие в процессе самоорганизации элементов нелинейных систем, изучаются в рамках синергетики, проявляются в многокритериальном управлении всеми уровнями и потоками объекта управления для достижения общих целей предприятия.

Развитие предприятия невозможно без качественного изменения корпоративной культуры. Результатом самоорганизации корпоративной культуры становится возникновение, взаимодействие (например, кооперация) и регенерация динамических объектов (подсистем), которые являются более сложными в информационном смысле, чем элементы (объекты) среды, из которых они возникают.

Итак, корпоративная культура, проанализированная автором как система, включает две подсистемы – управляемую подсистему (объект управления) и управляющую подсистему (субъект управления). Субъекты управления – это группа людей, которые разными методами влияют на корпоративную культуру, адаптируя ее под цели и задачи предприятия. Базой управления корпоративной культурой является исследование и определение ее текущего состояния. Объектом современной управленческой деятельности являются составляющие корпоративной культуры, а не процессы, люди или деятельность.

Корпоративная культура как инструмент управления выполняет роль координатора элементов благодаря принятым нормам и стандартам организационного поведения, принятым базовым ценностям в организационной среде. Кроме этого, корпоративная

культура предлагает реальный инструментарий и технологию использования нормативного и ценностного аппарата в управлении предприятием, в сочетании с другими ресурсами повышает эффективность менеджмента предприятия и способствует его успешной деятельности.

Проведенный анализ позволил осуществить теоретическое обобщение эффектов управления развитием корпоративной культуры в рамках рассматриваемой концепции, а также систематизировать различные виды эффектов от реализации мероприятий по изменению корпоративной культуры, а именно: экономический (рост производительности труда, снижение трудоемкости, снижение себестоимости и рост прибыли и рентабельности), социальный (повышение материального и культурного уровня жизни граждан, удовлетворение их личных и общественных потребностей в товарах и услугах, улучшение условий и требований техники безопасности труда).

Указанные виды эффектов достигаются путем воздействия корпоративной культуры на деятельность предприятия одновременно по трем направлениям:

– управленческие процессы, происходящие на предприятии (коммуникации и коммуникационная деятельность; принятие решений в части совершенствования производственных и трудовых процессов;

– организационное поведение (поведение индивида на предприятии – правила, формы общения (формальное и неформальное), приоритетность личных или общих интересов, отношение работника к предприятию, коллективизм или индивидуализм и др.; мотивация; социально-психологический климат и психологические условия труда, символы и значимость статуса, наличие и частота конфликтов и др.; групповое поведение в виде отношения к власти, особенности лидерства, возможность группового принятия решения и др.);

– конкурентоспособность предприятия, которая проявляется через формирование положительной репутации и привлекательного имиджа предприятия потребителей, деловых партнеров, общественности.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Автором уточнено категориальное определение сущности корпоративной культуры предприятия, позволило установить новые особенности корпоративной культуры, уточнить ее общую структуру и раскрыть сущность ее составляющих, а также учесть ее развитие через целенаправленное формирование представлений и ценностей, необходимых предприятию в зависимости от выбранной стратегии развития предприятия.

Список использованных источников

1. Агеев А. Организационная структура современной корпорации / А. Агеев, М. Грачев // МЭМО. – 1990. – № 6.
2. Андреева О.Д. Технологии корпоративной культуры / О.Д. Андреева. – М.: Банки и биржи, 2007. – 309 с.
3. Кригульська Т.Б. Деякі аспекти структуризації організаційної культури підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_3/files/DU310_16.pdf
4. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России / В.Л. Макаров // Вестник Российской Академии Наук. – Т. 73. – 2003. – № 5. – С. 450-462.
5. Пригожин А.А. Проблемы синергии организационных культур в русско-американских совместных предприятиях / А.А. Пригожин // Менеджмент. – 1995. – №1. – С. 60-78.
6. Тофлер Э. Третья волна / Э. Тофлер. – М.: Изд-во АСТ, 1999. – 784 с.

7. Шипулина Ю.С. Потенциал инновационного развития предприятия: монография / Ю.С. Шипулина; под ред. Козьменко С.Н. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256 с.
8. Cameron Kim S., Quinn Robert E. Diagnosing and Changing Organization Culture, Addison-Wesley Publishing Co, 1999. – 320 p.
9. Deal T., Kennedy A. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life. – Addison-Wesley, Reading Mass, 1982. – P. 57.

УДК 330.111

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

КЛИМОВА П.А.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента непроеизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрена сущность социально-экономического потенциала предприятия с учетом динамических изменений среды, обоснована взаимосвязь социально-экономического потенциала и конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: потенциал, социально-экономический потенциал, управление социально-экономическим потенциалом.

The article discusses the essence of the socio-economic potential of the enterprise, taking into account the dynamic changes in the environment, justified the relationship of socio-economic potential and competitiveness of the enterprise in the long term.

Keywords: potential, socio-economic potential, management of socio-economic potential.

Актуальность и постановка проблемы. Вопросы, связанные с исследованием сути, содержания, оценки социально-экономического потенциала предприятий и его развития в современных условиях, представляют неподдельный интерес в теоретической и практической деятельности предприятий. Динамически изменяющиеся условия внешней среды влияют на процесс разработки стратегии социально-экономического развития предприятия. Сам процесс является одним из наиболее сложных и на сегодняшний день недостаточно изученных в теории и практике управления предприятиями. Важнейшей его составляющей является развитие эффективно функционирующего социально-экономического потенциала предприятия, который в свою очередь обеспечит конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию факторов реализации и развития социально-экономического потенциала предприятия и его компонентов посвящены работы В.Г. Беломестного, Е.С. Замбрицкой, Т.В. Пономаренко, М.М. Егорова, С.Н. Петросова и др.

Цель статьи заключается в рассмотрении сущности социально-экономического потенциала предприятия с учетом динамических изменений среды, а также обосновании взаимосвязи социально-экономического потенциала и конкурентоспособности предприятия

в долгосрочной перспективе.

Изложение основного материала исследования. Вопросы формирования, реализации, развития социально-экономического потенциала предприятий представляют собой недостаточно исследованную область экономической науки. Это напрямую связано с неопределенностью данных процессов, неполнотой их информационного отражения, отсутствием общепризнанных показателей экономической оценки результатов, однако следует отметить, что активное изучение основных двух составляющих социально-экономического потенциала (экономической и социальной) осуществляется регулярно.

На сегодняшний день нет единого подхода, отражающего содержание социально-экономического потенциала предприятия. Теоретики и практики по-разному определяют границы социально-экономического потенциала. Единый подход, в чем сходятся большинство мнений исследователей – это признание потенциала экономической категорией. Потенциал – это мощность или совокупность средств или возможностей в той или иной сфере экономики и в экономике страны (региона, отрасли) в целом [1, с.357].

Анализ источников, трактующих понятие «потенциал», позволяет обобщить его составляющие понятия:

- ресурсы;
- информация о способе их применения (спрос и предложение);
- экономический субъект, использующий данные ресурсы и информацию в своих целях.

Следует отметить, что характерной особенностью рассмотренных подходов является то, что в них рассматривается только экономический потенциал предприятия, отражающий преимущественно экономическое использование ресурсов. Однако, как отмечалось выше, в настоящее время субъекты предприятия объединены как экономическими, так и неэкономическими интересами. Таким образом, экономический потенциал является только частью потенциала предприятия, задействованного в экономических процессах.

В связи с этим для анализа экономических процессов, функционирующих на предприятии, целесообразно использовать два уровня потенциала предприятия:

- потенциал предприятия в целом;
- составляющий его экономический и социальный потенциал предприятия.

В.Г. Беломестнов и М.М. Егоров дают следующее определение потенциала предприятия как экономической категории – потенциал представляет собой совокупность отношений между субъектами предприятия по поводу возможности выявления, оценки, инвентаризации, использования и развития ресурсов и информации [2].

Эффективное функционирование предприятия как экономической и социальной структуры зависит прежде всего от того, насколько его социально-экономические интегральные и реальные возможности удовлетворяют не только интересы собственников, но и интересы общества в более узком плане и интересы работников самого предприятия. Именно социальный фактор является мощным рычагом воздействия на экономические преобразования, которые должны реализовываться на предприятии. Социально-экономический потенциал должен использоваться с максимальной эффективностью на основе научного обоснования, точных расчетов, четкой системы организации и стимулирования.

Социально-экономический потенциал предприятия представляет собой оценочный показатель, который принято рассматривать как на макроуровне (государство, регион), так и мезоуровне (отрасль), а также микроуровне (предприятие). С точки зрения менеджмента и собственников предприятия социально-экономический потенциал предприятия играет важную информативную роль, поскольку представление о величине социально-экономического потенциала предприятия и отдельных его элементов позволяет принимать эффективные управленческие решения как тактического, так и стратегического

характера.

Социально-экономический потенциал предприятия (СЭПП) необходимо рассматривать как один из важнейших показателей конкурентоспособности современного предприятия, так как успех в конкурентной борьбе во многом определяется наличием и использованием имеющегося у предприятия потенциала. Конкурентоспособность при этом является одновременно как следствием, так и причиной роста уровня социально-экономического потенциала предприятия (рис. 1) [3].

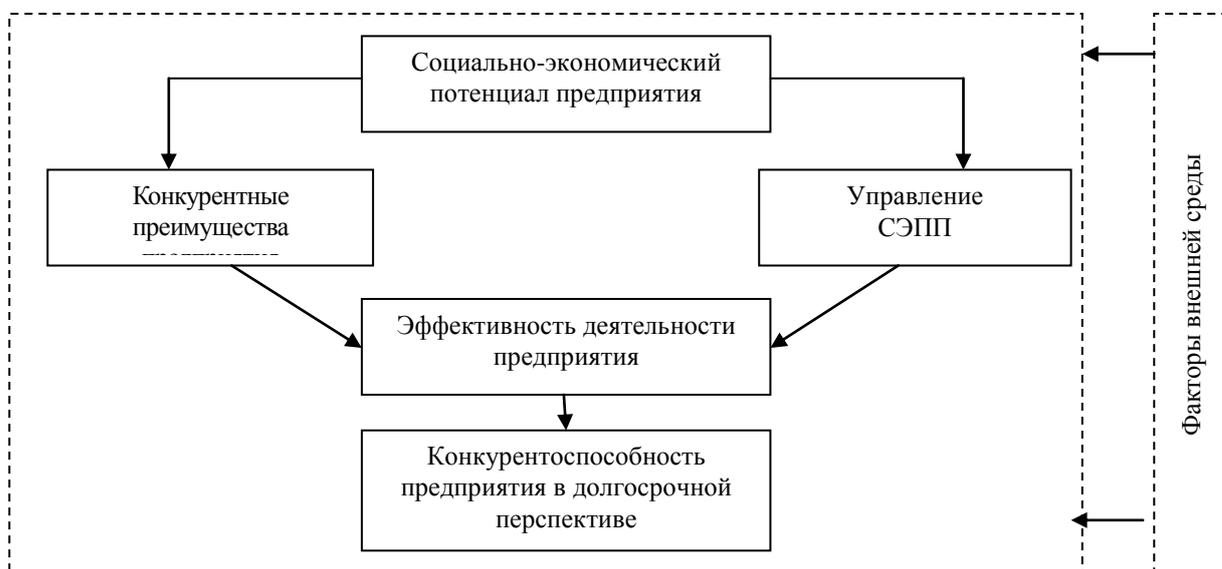


Рис. 1. Взаимосвязь социально-экономического потенциала и конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе

Таким образом, социально-экономический потенциал предприятия представляет собой важнейший объект стратегического управления. Управление социально-экономическим потенциалом необходимо для достижения предприятием максимально возможной эффективности его деятельности, при использовании имеющихся у предприятия ресурсов, а также тех ресурсов, которые предприятие способно расходовать. Эффективное управление социально-экономическим потенциалом будет способствовать социально-экономическому развитию предприятия. То есть, предполагает комплексное, эффективное управление хозяйственным механизмом, формирование целостной и гибкой системы управления.

Эффективность управления социально-экономическим потенциалом зависит от влияния факторов, обеспечивающих условия его реализации и дальнейшего развития.

Оценка и мониторинг потенциала предприятия выступают основой стратегического управления социально-экономическим потенциалом предприятием и осуществляются в представленной последовательности [4]:

- выявление структуры социально-экономического потенциала;
- осуществление анализа конкурентных преимуществ и выявление слабых сторон деятельности предприятия;
- формирование методики мониторинга потенциала, оценки структурных элементов, образующих социально-экономический потенциал;
- выявление синергетического эффекта элементов;
- интегральная оценка социально-экономического потенциала как основы конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе;
- разработка и реализация стратегий развития предприятия, способствующих укреплению и развитию конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

В основу предлагаемой последовательности управления социально-экономическим потенциалом предприятия заложены следующие принципы:

- социально-экономический потенциал является не статической, а динамической характеристикой и проявляется только в процессе его использования;
- использование социально-экономического потенциала предприятия должно сопровождаться его постоянным ростом;
- процесс использования и наращивания социально-экономического потенциала является непрерывным и дополняет друг друга.

Алгоритм стратегического управления социально-экономическим потенциалом предприятия заключается в его выявлении, оценке, использовании и наращивании за счет оптимизации процессов, снимающих ограничения и увеличивающих возможности использования потенциала предприятия в целом [2].

Управление потенциалом предприятия должно представлять собой непрерывный процесс и основываться на обеспечении реализации миссии предприятия и достижении поставленных целей, образующих систему стратегических целей. Наиболее значимой в системе стратегических целей деятельности предприятия является цель, которая обеспечивает максимум рыночной стоимости предприятия и его бизнеса в рыночных условиях. Для достижения этой цели необходимо обеспечить реализацию действий и мероприятий, направленных на достижение конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

Выбор стратегического курса развития предприятий как хозяйствующих субъектов и формирование комплексного плана их развития в экономической системе государства невозможно без проведения оценки социально-экономического потенциала предприятия, в процессе проведения которой необходимо учитывать степень воздействия самых различных факторов – от ресурсного обеспечения и природно-географического положения до производственно-инновационных возможностей и динамики трудового потенциала.

Следует отметить, что социально-экономическое развитие предприятий представляет собой открытую, сложную, динамическую систему, которая обладает определенными характеристиками каждого элемента. Поэтому для обеспечения комплексной оценки развития предприятия и его устойчивости важным является каждый из выделенных элементов. А основой развития каждой составляющей в отдельности и уровня социально-экономического развития предприятия в целом выступает их оценка. Однако сегодня не существует универсальных показателей и общепринятой методики оценки социально-экономического потенциала предприятия. Для осуществления оценки социально-экономического потенциала предприятия и составления дальнейшего прогнозного значения необходимо построить эконометрическую модель с применением математических операций. От полноты и обоснованности выбора критериев (индикаторов) социально-экономического потенциала зависит:

- определение конкретных фактических параметров хозяйственной деятельности предприятия;
- определение основных направлений повышения эффективности использования социально-экономического потенциала;
- определение резервных и недоиспользованных возможностей предприятия;
- выбор стратегии экономического поведения предприятия в целом.

Роль социально-экономического потенциала в деятельности предприятия настолько велика, что без проведения качественной и количественной оценки потенциала эффективное управление им невозможно.

Потребности реализации практической деятельности предприятия обуславливают необходимость осуществления стратегического управления социально-экономическим

потенциалом предприятия. Формирование стратегических целей обуславливает необходимость определения ряда задач, решение которых необходимо для получения ожидаемого результата – конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе. Непрерывное повышение результирующих показателей деятельности предприятия представляет важнейшую цель, которая должна достигаться с обязательным учетом как экономических, так и социальных процессов, протекающих в его среде в современных условиях функционирования предприятия.

Процесс управления должен осуществляться на основе применения методов стратегического управления, то есть определенной совокупности приемов воздействия субъекта на объект управления, что будет способствовать достижению определенных предприятием стратегических целей. По сути, это применение таких методов стратегического управления, как организационно-распорядительных (организационно-правовых, командно-административных), экономических (экономико-математических) и социально-психологических [5]. В процессе управления социально-экономическим потенциалом предприятия может применяться каждая группа методов в отдельности. Применение указанных методов в комплексе, исходя из потребностей и цели воздействия, будет способствовать более эффективному процессу управления социально-экономическим потенциалом для обеспечения конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

Условия комплексной и динамично изменяющейся внешней среды обуславливают необходимость осуществления постоянного мониторинга и анализа влияния факторов и на основании собранной информации построения прогнозов и тенденций наступления возможных ситуаций. Применение методов стратегического анализа, таких как SWOT-, STEEP-, SNW-анализ, позволит учитывать влияние факторов на деятельность предприятия.

Характерным для современного предприятия с целью эффективного функционирования, а также обеспечения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе и непрерывного социально-экономического развития, является изучение взаимодействия факторов внешней и внутренней среды предприятия, степени их проявления и влияния. Для этого необходимо проведение комплексного анализа исходя из индивидуальных особенностей предприятия при соответствующем материальном, кадровом, финансовом, техническом и информационном обеспечении. При таком условии можно рассчитывать на эффективность принимаемых стратегических и оперативных управленческих решений в отношении использования и развития социально-экономического потенциала.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, многообразие проявлений социально-экономического потенциала предприятий проявляется в том, что он: 1) имеет две стороны проявления – социальный потенциал и экономический потенциал; 2) существует на основе имеющихся у предприятия ресурсов; 3) создает возможности получения предприятием прибыли в долгосрочной перспективе; 4) является результатом эффективной управленческой деятельности.

Любое предприятие должно ориентироваться на эффективное функционирование в долгосрочной перспективе. Это обуславливает необходимость определения социально-экономического потенциала предприятия в стратегическом аспекте, направления его использования, адаптации к динамически изменяющимся условиям внешней среды, обеспечения общей эффективности управления. Для современного предприятия исследование и рациональное использование социально-экономического потенциала является необходимым этапом в обеспечении устойчивого социально-экономического развития предприятия.

Список использованных источников

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
2. Беломестнов В.Г. Управление потенциалом промышленного предприятия / В.Г. Беломестнов, М.М. Егоров // Российское предпринимательство. – 2011. – Т. 12. – № 4. – С. 74-78.
3. Замбрицкая Е.С. Экономический потенциал промышленного предприятия как инструмент управления на современном этапе развития России [Электронный ресурс] / Е.С. Замбрицкая, Т.В. Калинина, М.В. Александрова // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 848-852. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/111/27360/>. – (Дата обращения: 12.03.2019).
4. Пономаренко Т.В. Стратегическое управление компанией на основе анализа и оценки экономического потенциала [Электронный ресурс] / Т.В. Пономаренко, Е.И. Пономаренко. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru>
5. Петросов С.Н. Методы управления в менеджменте предприятием [Электронный ресурс] / С.Н. Петросов, И.А. Лаский // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-upravleniya-v-menedzhmente>

УДК 338.242

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ
АПТЕЧНОЙ СЕТИ**

КОВАЛЕНКО А.Н.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский
государственный технический
университет»

В статье предложен подход к формированию механизма управления системами распределения товаров аптечной сети, который позволяет контролировать выполнение логистических операций, планировать и оптимизировать бизнес-процессы указанной системы.

Ключевые слова: *система, распределение, логистический поток, аптечная сеть, механизм, стратегия.*

The article proposes an approach to the formation of the mechanism of management of distribution systems of the pharmacy network, which allows to control the implementation of logistics operations, plan and optimize the business processes of this system.

Keywords: *system, distribution, logistic flow, pharmacy chain, mechanism, strategy.*

Актуальность проблемы. Для реализации продукции и получения прибыли коммерческим предприятиям, работающим в условиях рыночной экономики, часто приходится решать вопрос эффективного управления системой распределения продукции. Это – одна из значимых составляющих в системе связей между товаропроизводителем и потребителем и важная предпосылка успешного функционирования предприятия.

В условиях конкуренции предприятиям аптечной сети приходится быстро приспосабливаться к изменчивым условиям внешней среды. Эти условия должны быть учтены при проектировании механизма управления системами распределения товаров аптечных сетей. Он должен быть гибким и адаптивным, иметь быструю реакцию на все изменения рыночной среды, постоянно развиваться.

На нынешнем этапе развития отечественной экономики сетевой аптечный бизнес показывает хорошую динамику роста и сосредоточен в розничном секторе отечественного сегмента рынка фармацевтической продукции. В связи с этим, вопросы эффективного управления системами распределения товаров аптечных сетей продолжают оставаться актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы управления логистической деятельностью аптечных сетей изучались в работах отечественных авторов: И.Д. Афанасенко, Г.С. Бабичевой, В.И. Гридасова, Б.П. Громовик, Н.С. Клунко, О.В. Посылкиной, М.В. Реты и др. [1-7].

Как показывает анализ современных публикаций по указанной теме, на сегодняшний день недостаточно проработанными являются вопросы формирования и развития систем распределения товаров. При принятии управленческих решений на фармацевтических предприятиях имеет место недостаточный уровень использования современных методов формирования логистических систем.

Необходимо более чёткое установление взаимосвязей и взаимозависимостей элементов логистических систем, в том числе и в аптечных сетях, так как используются только отдельные функциональные логистические составляющие деятельности. Эти недостатки, наряду с ограниченностью ресурсной базы при принятии управленческих решений, способствуют снижению возможностей дальнейшего развития аптечных сетей в условиях рыночной конкуренции.

Составляющие эффективного функционирования сети аптек – автоматизация, централизация стандартных процессов управления, вопросы мерчендайзинга рассматривались в трудах таких отечественных и зарубежных учёных, как: А.И. Анчишкин, Г.Л. Багиев, А.А. Браверман, В.Д. Маркова, В.П. Федько, Дж. М. Эванс и др.

Несмотря на то, что вопросы, указанные выше, рассматривались в научных публикациях названных авторов, следует отметить, что в настоящее время не решён ряд проблем, связанных с формированием систем распределения товаров аптечных сетей. Так, нет чёткого выделения составляющих систем распределения товаров с учётом отраслевых особенностей функционирования; отсутствует чёткое обоснование выбора методов оценки эффективности систем распределения товаров и методов принятия управленческих решений по их усовершенствованию. Нуждаются в дальнейшем изучении факторы, влияющие на формирование систем распределения товаров аптечной сети и прогнозирование их изменений с целью максимального обеспечения населения лекарственными препаратами.

С учётом вышеуказанного, *цель данного исследования* – предложить подход к разработке механизма управления системами распределения товаров аптечных сетей с учётом процессного подхода для оптимизации внутренних поточных процессов в целях эффективного развития логистических систем аптечных сетей.

Изложение основного материала исследования. С целью развития понимания такого понятия, как «механизм управления системами распределения товаров аптечной сети» рассмотрим различные определения, отражающие суть механизма управления системами распределения товаров.

Авторы Г.Г. Зубрицкая и А.А. Суска, изучая системы распределения товаров предприятий, рассматривают экономический механизм их функционирования как

«совокупность научных методов и способов влияния на логистические процессы, которые позволяют решать задачи прогнозирования, планирования, мониторинга, анализа и корректировки логистических потоков с заданной эффективностью» [6]. Подобную трактовку даёт и О.В. Елетенко [3], который понимает механизм управления системой распределения товаров предприятия, как «совокупность научных методов и средств, которые влияют на логистические процессы (происходящие в логистической системе предприятия), регулируют, анализируют и совершенствуют их, осуществляют мониторинг, прогнозирование, планирование и корректировку движения логистических потоков».

Поскольку формирование механизма управления логистическими системами аптечных сетей должно базироваться на основе процессного подхода, то целесообразно рассмотреть его сущность и особенности.

Процессный подход – это рассмотрение всей деятельности субъекта хозяйствования как сети взаимодействующих процессов, протекающих внутри организационной структуры и реализующих цель его существования [4].

Процессный подход базируется на известных принципах, разработанных А. Файолем, реализация которых даёт возможность существенно повысить эффективность работы предприятия [4].

Функционирующий на основе процессного подхода механизм управления системами распределения товаров аптечной сети даёт возможность своевременно реагировать на изменения внутренней и внешней среды. Это достигается благодаря учёту многих факторов и имеющейся в достаточном объёме нужной информации. Главной составляющей рассматриваемого механизма является интегрированная логистическая система, состоящая из следующих подсистем: функциональной, организационно-управленческой, инфраструктурной и ресурсной. Взаимодействие этих подсистем позволяет достичь целей функционирования и развития систем распределения товаров аптечной сети.

Механизм управления логистическими системами аптечных сетей учитывает основную цель сбытовой логистики на фармацевтическом рынке – повышение эффективности организации распределения фармацевтической продукции и услуг.

Логистический канал распределения, или канал товародвижения, состоит из рыночных посредников, доводящих товар от производителя до конечного потребителя [1]. Среди таких посредников на рынке фармацевтической продукции выделяют предприятия оптовой торговли (дистрибьюторы) и аптечные организации – розничное звено.

Оценка каналов распределения осуществляется по ряду критериев с учётом концепции «6С»:

- costs (издержки распределения);
- control (контроль над каналом);
- coverage (охват рынка);
- capital (инвестиции, необходимые для формирования канала распределения или установления отношений с новым каналом);
- character (соответствие канала требованиям производителя и потребностям потребителя);
- continuity (стабильность канала, его ориентация на долгосрочное сотрудничество) [2].

В целях оптимизации логистических процессов в рамках интегрированной логистической системы канал распределения может быть преобразован в логистическую цепь. Это достигается с помощью ряда процедур:

1. Обоснование типа и уровня канала сбыта для конкретных сегментов рынка и групп товаров.
2. Выявление степени интенсивности сбыта.

3. Определение направленности сбыта.
4. Выбор системы руководства сбытовой сетью и формы установления правовых и организационных отношений.

Все обозначенные процессы контролируются с помощью механизма управления системами распределения товаров аптечной сети. К основным функциям такой системы можно отнести: регулирование логистических потоков; контроль выполнения логистических операций; прогнозирование изменений в системе распределения товаров; планирование и оптимизация бизнес-процессов указанной системы и др.

С целью повышения финансовой эффективности процесса формирования и поддержания ассортимента товаров аптечной сети необходимо внедрить такую систему управления ассортиментом, которая дала бы возможность менеджерам сети аптек централизованно контролировать основную часть ассортимента, гарантирующую основной доход и/или приток посетителей аптечной сети. Для того чтобы повысить гибкость и скорость реакции на изменение предпочтений потребителей такая система управления ассортиментом делегировала бы формирование оставшейся части ассортимента менеджменту на уровне аптеки.

Единая система распределения товара для всех аптек отдельно взятой сети даст возможность:

- увеличить объём продаж;
- без особых сложностей заменять сотрудников в аптеках в периоды пикового спроса или, например, в сезон отпусков;
- сократить время обслуживания покупателей.

Механизм управления системами распределения товаров аптечной сети должен учесть особенности формирования и распределения товаров. Так, распределение и формирование товара в аптеках чаще всего происходит по усмотрению сотрудников аптек. Не так часто в аптеках внедрена электронная система поиска расположения товара в аптеке. Для сокращения времени на поиск необходимого препарата, а также для дополнительного напоминания работнику, обслуживающему покупателей, какие позиции предпочтительно рекомендовать в первую очередь, целесообразно размещать непосредственно возле фармацевта наиболее прибыльные позиции ассортимента. Ядро ассортимента – это те товарные позиции, которые приносят аптеке основной доход и определяют приток покупателей [5]. В большинстве случаев это около 100-150 наиболее популярных позиций рынка фармацевтической продукции. Для увеличения объёмов продаж вблизи позиций из ядра ассортимента следует разместить сопутствующие товары [5].

Нередко сотрудники аптек не знают позиций ядра ассортимента своих аптек и не предпринимают активных действий для их выявления. Для эффективной работы сети аптек все сотрудники должны иметь общее представление о товарных позициях, которые приносят аптеке основную прибыль.

Это позволит успешно функционировать системе распределения товаров аптечной сети, в частности, сотрудник сможет грамотно распределять товар в аптеке и правильно выкладывать его на прилавке.

Повысить эффективность системы распределения товаров аптечной сети возможно за счёт ликвидации лишних операций. Поэтому цепочка движения товара от склада до покупателя должна быть тщательно подвергнута анализу. С этой целью разрабатываются технологические карты движения товаров. Для повышения эффективности системы распределения необходимо рассмотреть все доступные способы перемещения товаров и определить наиболее рациональные из них.

Для развития аптечных сетей как субъектов рынка фармацевтической продукции объективной необходимостью является выбор эффективной стратегии. Грамотно сформированная стратегия позволит повысить конкурентоспособность сети аптек в

условиях конкуренции и непрерывного воздействия факторов конъюнктуры рынка. При разработке стратегии развития аптечных сетей необходимо учитывать их внутренний потенциал, который может быть значительно усилен, благодаря синергетическому эффекту при взаимодействии отдельных составляющих системы аптечной сети. В процессе формирования стратегий развития системы распределения товаров аптечной сети следует опираться на инструментарий стратегического и логистического планирования, маркетинговые возможности хозяйствующих субъектов фармацевтического рынка. Это позволит принимать обоснованные и взвешенные решения с учётом внешних и внутренних факторов среды и правильно определять приоритеты развития.

Анализ и обобщение материалов, посвящённых изучению механизма разработки, обоснования и выбора стратегий развития предприятий, представленных в трудах таких исследователей, как В.Н. Наумов, Ю.Ф. Попова, Л. Роджерс, В.М. Тарасевич и др., позволяет выделить основные этапы формирования стратегий развития системы распределения товаров аптечной сети.

1. Диагностика внешней среды.
2. Анализ и оценка конкурентоспособности субъектов фармацевтического рынка (аптечных сетей).
3. Диагностика внутренней среды системы распределения товаров аптечной сети.
4. Разработка и обоснование стратегических перспектив развития субъектов фармацевтического рынка (аптечных сетей).
5. Оценка стратегических вариантов развития аптечных сетей и выбор оптимальной альтернативы.

В совокупности стратегий развития системы распределения товаров аптечной сети условно можно выделить четыре типа стратегий: наступательные, оборонительные, отступательные и стратегии ликвидации.

Оборонительные и наступательные стратегии основаны на повышении внутреннего потенциала и вложении инвестиций в развитие. Отступательная стратегия и стратегия ликвидации могут быть осуществлены без инвестиций, они базируются на полном использовании имеющегося потенциала и быстром уходе аптечной сети с рынка.

Для формирования, оценки и выбора стратегий развития системы распределения товаров аптечной сети необходимо разработать последовательность процедур принятия управленческого решения о реализации стратегий развития.

Принятию такого решения предшествует анализ внутренней среды деятельности аптечной сети и факторов конъюнктуры рынка.

С целью оценки текущего состояния аптечной сети на фармацевтическом рынке целесообразно сформировать информационную базу по направлениям:

- 1) описание состояния и изменений рынка фармацевтической продукции;
- 2) описание перспективных с точки зрения территориального охвата потребителей рынков по масштабу охвата: локальный уровень (районы города), городской уровень (населённые пункты в целом), областной уровень (регионы);
- 3) характеристика конкуренции на фармацевтическом рынке (описание сильных и слабых сторон, потенциала, уровня конкурентоспособности как исследуемой аптечной сети, так и её конкурентов);
- 4) характеристика в динамике показателей экономической эффективности системы распределения товаров аптечной сети.

Оценка текущего состояния аптечной сети, выполненная с учётом указанных направлений, позволит сформировать и оценить альтернативные стратегии развития системы распределения товаров аптечной сети. Сравнение стратегических вариантов развития даст возможность менеджменту аптечной сети произвести окончательный выбор

оптимальной для исследуемой аптечной сети стратегии развития и приступить к разработке плана её реализации.

Выводы по проведенному исследованию. Успешное функционирование аптечной сети во многом определяется эффективностью составляющих системы распределения товаров аптечной сети. Таким образом, система распределения товаров аптечной сети – одно из важнейших направлений менеджмента сетевого аптечного бизнеса. Распределение товаров влияет на финансовое состояние субъектов рынка, прибыль, рентабельность и другие стороны хозяйственной деятельности. Часто в сетевых аптеках используются только отдельные функциональные логистические составляющие деятельности. Поэтому требуется более чёткое установление взаимосвязей и взаимозависимостей элементов логистических систем в аптечных сетях, что позволит расширить возможности дальнейшего развития аптечных сетей в условиях рыночной конкуренции. С этой задачей поможет справиться комплексный механизм управления системами распределения товаров аптечных сетей. Он формируется с учётом процессного подхода и направлен на оптимизацию внутренних поточных процессов для эффективного развития логистических систем аптечных сетей.

Решения о системе распределения – одни из самых сложных, так как каждая система обладает присущими ей характеристиками сбыта и издержек. Выбор системы распределения оказывает существенное влияние на все составляющие комплекса маркетинга и наоборот.

Эффективный механизм управления системой распределения товаров аптечных сетей позволяет решить ряд задач: разработать принципы взаимодействия элементов логистических систем; создать систему информационного обеспечения для распределения товаров аптечной сети; создать методическую базу для оптимизации бизнес-процессов системы распределения товаров аптечной сети.

Список использованных источников

1. Афанасенко И.Д. Коммерческая логистика / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. – М.: Питер, 2013. – 352 с.
2. Дыбская В.В. Логистика. Учебник. В 2 частях. Часть 1 / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев. – М.: Юрайт, 2016. – 318 с.
3. Касьянова Н.В. Модель логістичного інформаційного простору промислового підприємства / Н.В. Касьянова, О.В. Єлетенко // Вісник Донбаської Державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2 (16) – С.149-155.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М.: Дело, 2001. – 800 с.
5. Оленьков К. Искусство продавать лекарства / К. Оленьков // Российские аптеки. – М.: «Издательство Жигульского» – № 3. – 2004.
6. Суска А.А. Сущность экономического механизма функционирования логистических систем / А.А. Суска, Г.Г. Зубрицкая // Молодой учёный. – 2015. – № 8. – С. 661-663 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <https://moluch.ru/archive/88/17198/>
7. Усенко В.А. Управление системой сбыта / В.А. Усенко // Провизор. – № 11. – 2002. – С. 15-22.

УДК 658.8:615.12

**ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ
ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ**

КОЦАЛАП С.А.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский
государственный технический
университет»;
КРАСЮК Е.В.,
ст. преподаватель кафедры менеджмента
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский
государственный технический
университет»

В статье описаны основные принципы формирования систем распределения товаров; систематизировано определение системы распределения товаров как определённого объекта с наличием ряда характеристик; рассмотрены основные понятия, связанные с логистикой распределения.

***Ключевые слова:** логистика, системы распределения товаров, логистическая система, логистическая деятельность, логистические сети, интегрированная логистика.*

The article describes the basic principles of the formation of distribution systems of goods; systematized the definition of the distribution of goods as a specific object with the presence of a number of characteristics; The basic concepts related to distribution logistics are discussed.

***Keywords:** logistics, distribution systems, logistics system, logistics activities, logistics networks, integrated logistics.*

Актуальность проблемы. Проблема повышения конкурентоспособности предприятий, функционирующих в разных отраслях экономики, является актуальной задачей современной экономики. На сегодняшний день создана научная основа принятия управленческих решений по усилению конкурентных преимуществ предприятия. Один из важнейших путей обеспечения наиболее широких возможностей развития субъекта хозяйствования заключается в развитии его логистической системы. Следовательно, исследование сущности управления логистической системой является актуальным вопросом.

Современные разработки отечественных и зарубежных учёных показали, что развитие системы распределения товаров является важным фактором конкурентоспособности предприятий. Проблемам управления сложными социально-экономическими системами посвящены научные работы Е.Г. Пугачевой, К.Н. Соловенко, О.П. Егоршина, В.А. Кожина, А.С. Гальчинского, В.М. Казијева и др.

Анализ последних исследований и публикаций. Основные положения по управлению логистическими системами представлены в работах отечественных и зарубежных учёных, таких, как: В.Г. Алькема, Н.Ю. Возиянова, О.В. Елетенко, В.О. Левченко, О.М. Ткачук, В.В. Турчак, М.А. Окландер и др. Вместе с тем, нерешёнными остаются вопросы конкретизации основных составляющих системы распределения товаров предприятия как объекта управления, функций управления логистической системой. В связи с этим, возникает необходимость дальнейшего исследования сущности и характерных особенностей управления логистической системой предприятия.

Проблемы формирования систем распределения товаров предприятий, выделение их элементов и установление взаимосвязей между ними исследованы такими отечественными и зарубежными учёными, как А.М. Гаджинский, Н.С. Клунко, Р.Р. Ларина, Л.Б. Миротин, В.Е. Николайчук, М.А. Окландер, И.Е. Ташбаев, Л.В. Фролова и др.

В соответствии с вышеизложенным, основной целью статьи является теоретическое обоснование формирования систем распределения товаров. Для достижения поставленной цели были выявлены следующие задачи:

- систематизировать принципы построения систем распределения товаров;
- определить структурные элементы с целью обеспечения эффективности функционирования системы распределения товаров предприятий.

Изложение основного материала исследования. Исследование вопросов формирования систем распределения товаров, прежде всего, нуждается в определении сущности понятий «логистика» и «логистическая деятельность», которые широко используются в экономической литературе и практической деятельности предприятий всех отраслей экономики.

Как отмечают В.Е. Николайчук и В.Г. Кузнецов, в научных работах специалистов по логистике можно отметить два направления толкования понятия «логистика» [2, с.15-16]:

- трактовка логистики как сферы хозяйственной деятельности по управлению материальными и информационными потоками в сферах производства и обращения (логистика в узком смысле);
- расширенная трактовка, предусматривающая возможности управления потоками разной природы (логистика в широком смысле).

Анализ работ отечественных и зарубежных учёных позволил сформировать ряд подходов к трактовке сущности понятия «логистика», из которых наиболее распространёнными являются следующие (рис. 1):

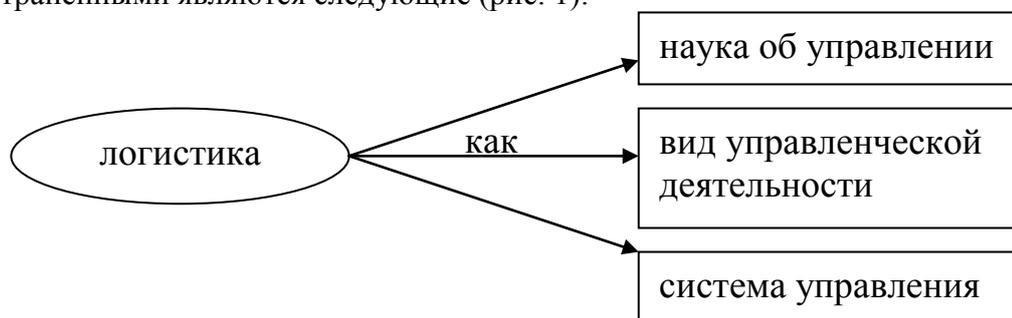


Рис. 1. Сущность понятия «логистика»

Источник: разработано авторами на основании [1-5]

Подход к трактовке логистики как науки об управлении изложен в научных работах таких учёных, как Б.О. Аникин, А.М. Гаджинский, Е.В. Крикавский, В.О. Левченко, В.С. Лукинский, Л.Б. Миротин, И.Е. Ташбаев, Б.К. Плоткин, И.И. Сидоров, О.О. Смехов и др.

Второй подход (логистика как вид управленческой деятельности) представлен в работах таких учёных, как Р.Р. Ларина, А.Н. Тридед и др.

Логистика как система управления рассматривается в работах И.И. Бажина, В.Е. Николайчука, В.Г. Кузнецова и др.

Наличие разных подходов и направлений по определению логистики указывает на перспективность исследований в данной сфере, развитие теории управления, активное использование методологии логистического управления в практической деятельности субъектов хозяйствования.

Формирование теоретических положений логистики как науки, а также уровень их практического использования прошли несколько этапов. На сегодня выделяют следующие из них (рис. 2).

Современный этап развития характеризуется появлением нового понятия – «интегрированная логистика». Это обусловлено наличием такой тенденции современности, как определение новых факторов эффективности логистики и использование её в качестве новой стратегической инновационной системы [4], что характерно как в рамках межфункциональной координации отдельного предприятия, так и для макрологистических систем.

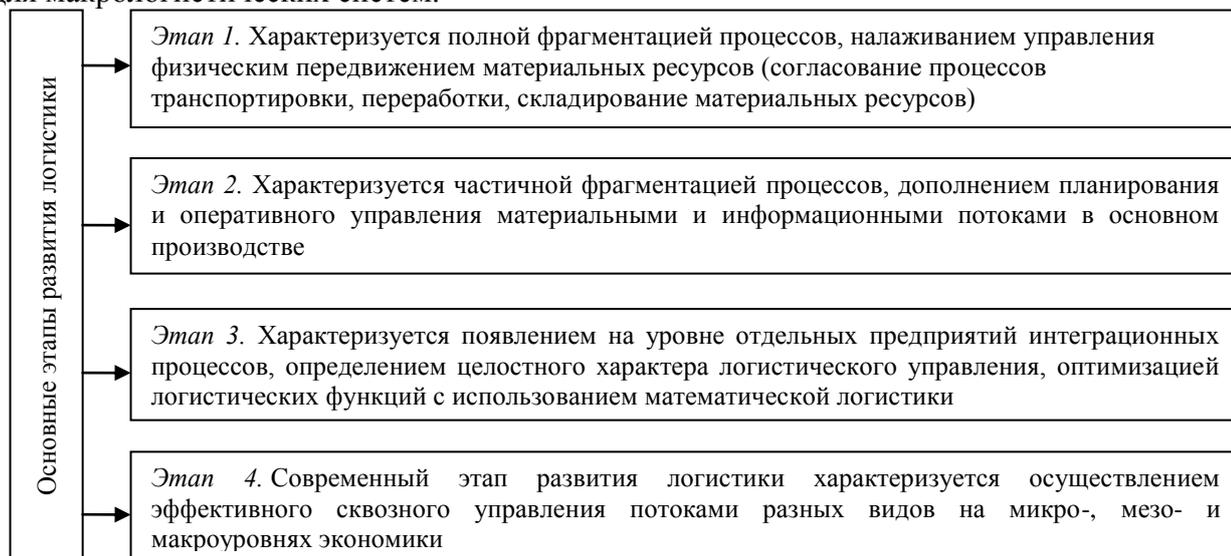


Рис. 2. Основные этапы развития логистики

Источник: разработано авторами на основании [1-8]

Интегрированная логистика представляет собой интеграцию ключевых бизнес-процессов предприятий, начиная от конечного потребителя, которые охватывают всех поставщиков продукции, услуг и информации и создают добавленную ценность для потребителей и других заинтересованных лиц [6].

Анализ и систематизация результатов современных научных исследований позволили установить, что на современном этапе практически все специалисты по логистике определяют её системный, интегрированный и комплексный характер.

С понятием «логистика» тесно связан термин «логистическая деятельность». Логистическая деятельность чаще всего рассматривается как совокупность определённых действий по практической реализации логистической концепции.

Исходя из результатов исследования, отдельного внимания заслуживает рассмотрение сущности понятия «логистическая система».

Общепринято, что система представляет собой множество взаимосвязанных элементов, отделённых от среды, взаимодействующей с ними [3].

Некоторые авторы отмечают, что прежде чем рассматривать сущность логистической системы, необходимо установить закономерности, которые присущи системе в целом и определены для понимания свойств систем [2].

Таблица 1

Основные закономерности логистических систем

Закономерность	Содержание
Целостность (эмерджентность)	Проявляется в возникновении новых интегративных качеств, не присущих отдельным компонентам системы, что достигается за счёт обратных связей, которые играют важнейшую роль в управлении сложной системой
Интегративность	Определяет причины, обуславливающие возникновение и сохранение систем, характеризует системообразующие, системосохраняющие факторы, среди которых важную роль играют неоднородность элементов и их взаимодействие
Коммуникативность	Показывает, что система не является изолированной от внешней среды, а связана с ней множеством разных связей
Иерархичность системы (иерархическая упорядоченность)	Определяет структурные элементы системы и взаимосвязи между ними

Источник: разработано авторами на основании [5-8]

Использование системного подхода как основы логистической деятельности предприятия обусловлено [4]:

- организацией и интеграцией функциональных и обеспечивающих информационных процессов в логистике;
- согласованием логистической стратегии предприятия с разработкой и выполнением логистического плана предприятия;
- организацией финансирования и стимулирования.

Проведенное исследование позволило систематизировать толкование системы распределения товаров как объекта с определёнными характеристиками. Также обратим внимание на то, что в научной литературе сформировались два основных подхода к определению понятия «логистическая система», а именно:

1) логистическая система как упорядоченная совокупность отдельных взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, выполняющая определённые функции ради достижения поставленных целей, при этом система характеризуется как адаптивная с наличием обратной связи;

2) логистическая система как универсальный механизм управления объектом.

С точки зрения сложности, специфичности и неоднородности систем распределения товаров возникает необходимость их классификации по разным классификационным признакам. Чаще всего выделяют следующие классификационные признаки: по составу, назначению, качеству, надёжности, экономичности, размерам, степени дублирования, эффективности, результативности, сложности, организации, связям и т.п.

Логистические системы предлагается разделять на макро- и микрологистические [5]. При этом макрологистическая система рассматривается как крупная система управления материальными потоками, включающая субъектов инфраструктурного комплекса государства или отдельного региона (производственные, посреднические, торговые, транспортные предприятия и организации). Целью формирования макросистем распределения товаров может быть получение общеэкономических, социальных и прочих эффектов. Классификация систем распределения товаров на макроуровне представлена на рис. 3.

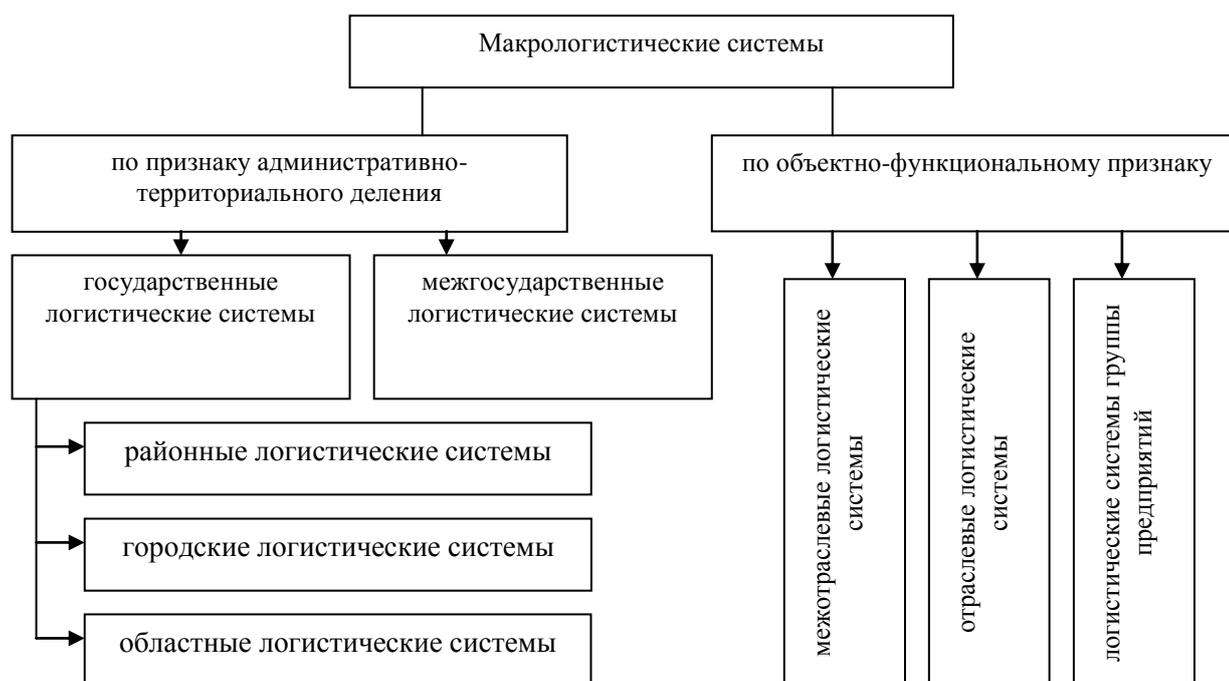


Рис. 3. Классификация систем распределения товаров на макроуровне
 Источник: разработано авторами на основании [1-5]

Микрологистические системы – это отдельные предприятия, организации, территориально-производственные комплексы, которые занимаются логистической деятельностью и имеют отдельные структурные элементы – подсистемы (отделы, подразделения). Микрологистические системы предлагается рассматривать как отдельные подсистемы общей макрологической системы [6]. Однако некоторые авторы с данным утверждением не согласны, поскольку в ряде случаев предприятие может существовать как локальная логистическая система и рассматривать других субъектов логистической деятельности как внешнюю среду (рис. 4).

Целью микросистем распределения товаров является управление потоками в процессе производства, снабжения и сбыта для обеспечения максимального экономического эффекта от деятельности субъекта хозяйствования.



Рис. 4. Виды микросистем распределения товаров
 Источник: разработано авторами на основании [1-6]

А.Г. Кальченко предлагает подразделять функциональные логистические системы в зависимости от логистической цепочки (прямые, гибкие, эшелонированные); сферы действия (материально-технического обеспечения, производства и сбыта); предоставления материалов к месту производства (толкающие и тянущие системы) [7]. При этом автор подчёркивает, что кроме функциональных подсистем (закупочная, производственная, распределительная) в логистической системе следует выделять подсистемы обеспечения, а именно информационную, кадровую, правовую и пр.

В исследовании видов систем распределения товаров С. Крамарчук делает акцент на классификационном признаке – по виду ресурса, управление которым осуществляется в организации, при этом отмечая, что эволюция систем распределения товаров зависит от этапов развития логистики как науки [7].

Современная наука предлагает следующие методологические принципы формирования и проектирования систем распределения товаров [8] при помощи:

- системного подхода;
- тотальных затрат, указывающих на необходимость учёта всех затрат, связанных с управлением потоками разных видов;
- глобальной оптимизации, согласно которой необходим учёт локальных целей подсистем для достижения максимального эффекта оптимизации системы;
- логистической координации и интеграции, обуславливающих согласование интегрального участия всех звеньев логистической системы;
- моделирования и информационно-компьютерной поддержки;
- разработки необходимого комплекса подсистем обеспечения логистической деятельности;
- общего управления качеством, то есть необходимости обеспечения надёжности функционирования и высокого качества управления каждой подсистемой;
- экологизации и гуманизации всех функций и технологических решений в логистической системе;
- устойчивости и адаптивности к влиянию факторов внешней среды.

Соглашаясь с представленными подходами, определено, что на сегодняшний день не сформулировано единое мнение относительно формирования системы распределения товаров и выделения её основных элементов.

Непосредственное использование принципа системного подхода даёт возможность:

- сформировать стратегические и тактические цели функционирования системы распределения товаров;
- выявить все возможные альтернативные пути достижения поставленных целей в краткосрочном периоде и в перспективе, а также выбрать наиболее эффективные из них;
- выделить элементы системы распределения товаров и установить взаимосвязи между ними;
- установить внешние факторы влияния на функционирование системы распределения товаров и оценить их влияние с использованием современных научных методов;
- выявить внутренние факторы влияния на логистическую систему и установить ограничение её функционирования;
- системно оценить возможные последствия реализации выбранного варианта развития;
- осуществить своевременные организационные изменения в логистической системе, обусловленные изменениями внешней и внутренней среды;
- получить максимальный эффект при оптимизации функционирования системы распределения товаров с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

В формировании логистической сети субъекта хозяйствования выделяют следующие этапы [4]:

1) определение аспектов формирования системы распределения товаров (главные – организационный, функциональный, информационный; второстепенные – кадровый и финансовый);

2) учёт основных факторов формирования системы распределения товаров (факторов внешней и внутренней среды);

3) формирование системы распределения товаров предприятия (организация системы распределения товаров и менеджмент).

Представленные этапы формирования системы распределения товаров логически структурированы, однако отнесение кадрового и финансового аспектов к второстепенным не является объективным.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, формирование и развитие системы распределения товаров являются одними из важнейших путей обеспечения наиболее широких возможностей развития субъекта хозяйствования.

В результате исследования систематизировано определение системы распределения товаров как определённого объекта с наличием ряда характеристик. Анализ сущности категории «логистическая система» показал наличие разных подходов к её толкованию. При этом все авторы единогласны в том, что логистическая система должна иметь свойства, присущие каждой системе, но с учётом специфики вида деятельности. Установлено, что на сегодня не сформировано единого мнения относительно формирования системы распределения товаров предприятия и выделения её основных элементов. Использование системного подхода требует исследования основных характеристик логистических систем, к которым относятся: цель, задачи, свойства системы, принципы её построения, субъекты, основные элементы (объекты), функции.

Использование принципа системного подхода позволяет сформировать стратегические и тактические цели функционирования системы распределения товаров; выявить все возможные альтернативные пути достижения поставленных целей в краткосрочном периоде и в перспективе, а также выбрать наиболее эффективные из них; выделить элементы системы распределения товаров и установить взаимосвязи между ними; установить внешние факторы влияния на функционирование системы распределения товаров и оценить их влияние с использованием современных научных методов; определить внутренние факторы влияния на логистическую систему и установить ограничение её функционирования; системно оценить возможные последствия реализации выбранного варианта развития; осуществлять своевременные организационные изменения в системе распределения товаров, обусловленные изменениями внешней и внутренней среды; получить максимальный эффект при оптимизации функционирования системы распределения товаров с целью повышения конкурентоспособности субъекта хозяйствования.

Список использованных источников

1. Возиянова Н.Ю. Институционализация управления логистическими системами аптечных сетей на основе схемы «предиктор-корректор» / Н.Ю. Возиянова, В.О. Левченко // Торговля и рынок. – Донецк: ДонНУЭТ, 2016. – Вып. 2. – Т. 1. – С. 84-89.

2. Возиянова Н.Ю. Концептуализация стратегий развития в структуре механизма управления системами распределения товаров аптечных сетей / Н.Ю. Возиянова, В.О. Левченко // Торговля и рынок. – Донецк: ДонНУЭТ, 2017. – Вып. 3. – С. 53-61.

3. Возиянова Н.Ю. Подходы к управлению и оценка эффективности товаропроводящей системы аптечной сети / Н.Ю. Возиянова, В.О. Левченко // Торговля и рынок. – Донецк: ДонНУЭТ, 2017. – Вып. 1. – С. 52-61.
4. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки «Экономика» / А.М. Гаджинский. – М.: Дашков и К°, 2013. – 420 с.
5. Дыбская В.В. Корпоративные логистические стратегии и технологии: выбор и способы реализации / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/57375.html>
6. Залманова М.Е. Управление системами переработки, хранения и доставки продукции. – Саратов: СПИ, 2012. – 148 с.
7. Курганов В.М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров: учебно-практическое пособие: для студентов высших учебных заведений /В.М. Курганов. – М.: Книжный мир, 2009. – 512 с.
8. Милославская С.В. Транспортно-технологические системы: учебное пособие / С.В. Милославская, Ю.А. Почаев. – М.: Изд-во «Альтаир», 2004 г. – 133 с.

УДК 336.2

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КРИШТОПА И.В.,

канд. экон. наук, доц. кафедры учета и аудита

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

В данной статье рассматривается понятие налоговой политики, её влияние на предприятие, роль налоговой политики в оптимизации налоговых платежей и преимущества налогового планирования. Выявлены особенности структуры налоговых платежей в зависимости от системы налогообложения и налогового режима. Рассмотрена трёхуровневая система налогового планирования, которая позволяет минимизировать налоговые платежи, придерживаясь норм налогового законодательства. Разработаны мероприятия по внедрению налоговой политики в практическую деятельность предприятия.

Ключевые слова: налоговое планирование, налоговая политика, налоговые обязательства, налоговая база, налоговая ставка, налоговые льготы.

This article discusses the concept of tax policy of its impact on the enterprise, the role of tax policy in the optimization of tax payments and the benefits of tax planning. The features of the structure of tax payments depending on the tax system and tax regime are revealed. A three-tier tax planning system, which allows you to minimize tax payments, adhering to the rules of tax legislation is considered. The measures for the implementation of tax policy in the practical activities of the enterprise are developed.

Keywords: tax planning, tax policy, tax liability, tax base, tax rate, tax benefits.

Постановка задачи. Предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, должно исчислять и уплачивать ряд налогов и сборов, которые формируют его налоговое поле. Перед каждым предприятием стоит цель по минимизации налоговых выплат. Эффективное налогообложение основывается на единой налоговой политике предприятия, которая направлена на увеличение дохода и уменьшение затрат на уплату налогов. Налоговая политика является частью финансовой стратегии предприятия,

которая представляет собой выбор из альтернативных вариантов хозяйственной деятельности наиболее эффективных для снижения налоговой нагрузки.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы формирования налоговой политики предприятия занимались многие отечественные и зарубежные учёные, такие как И.Н. Богатая, А.В. Брызгалин, И.А. Киселева, Т.С. Козенова, Н.Ю. Королева, Л.Н. Кузнецова, Е.Н. Лобачева, Н.И. Малис, Н.Я. Петраков, Б.Б. Прохоров.

Актуальность. Налоги являются одной из основных составляющих деятельности предприятия. Для снижения налоговых выплат необходимо их обоснованное планирование с использованием действующего законодательства. Формирование эффективного налогового механизма – одна из основ деятельности предприятия.

Цель статьи – рассмотреть содержание налоговой политики предприятия и определить принципы её формирования, роль налоговой политики в оптимизации налоговых платежей, а также преимущества налогового планирования.

Изложение основного материала исследования. Каждое предприятие разрабатывает свою налоговую политику, которая представляет собой систему методов и приёмов ведения налогового учёта, формирования и оптимизации, их исчисление и анализ. В качестве налоговых показателей рассматривают: абсолютные величины налоговых платежей; относительные величины, которые характеризуют соотношение сумм различных налогов, уровень налоговых платежей в структуре расходов, активов и пассивов организации [1].

Заинтересованность в снижении уровня налоговой нагрузки сопровождается несовершенством налогового законодательства. Высокий уровень налоговой нагрузки, необоснованная усложнённость налогообложения, его неустойчивость являются значительной мотивацией к выработке эффективной налоговой политики организации, которая провоцирует выбор системы налогообложения, обеспечивающий достижение поставленных целей [2].

Формирование эффективной налоговой политики предприятия должно базироваться на следующих основных принципах (рис. 1) [3].

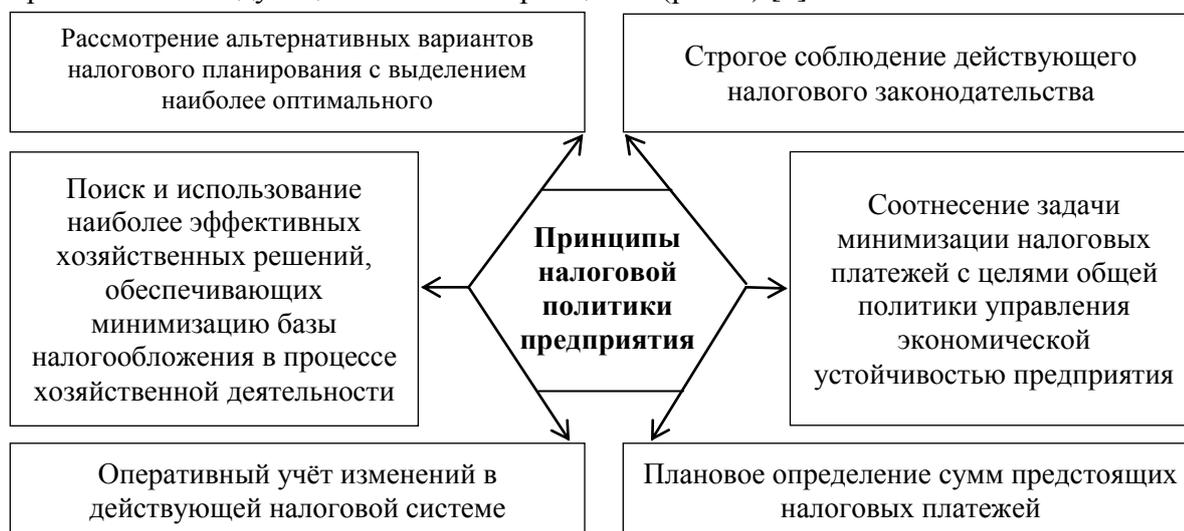


Рис. 1. Принципы налоговой политики предприятия

Характерной чертой налоговой политики считается оптимизация налоговых платежей. Приемлемой является величина налоговых платежей, рассчитанная с учётом использования законных способов её минимизации, не уменьшающая финансового

результата, и определённая с учётом наиболее выгодного налогового режима или налоговой базы [4].

Анализ базы налогообложения по каждому виду налога даёт предприятию возможность более конкретно определить стоимостный показатель, к которому будет применяться определённая ставка налога (сбора) и как следствие – сумма платежа в бюджет [5].

Совокупность налогов, сборов и пошлин, взимаемых в установленном законодательством порядке, образуют налоговую систему страны [6].

Действующее законодательство Донецкой Народной Республики (ДНР) в сфере налогообложения определяет общий перечень налогов и сборов, подлежащих оплате различными налогоплательщиками [7, с.11], виды специальных налоговых режимов [7, с.14]. Для конкретного предприятия такой перечень зависит от вида налогоплательщика (юридическое лицо, физическое лицо, предприниматель, налоговый агент и др.), специфики его деятельности, условий применения общей системы налогообложения (рис. 2) или специального налогового режима.

В процессе формирования налогового поля предприятие определяет перечень налогов (сборов), по которым оно может являться плательщиком.

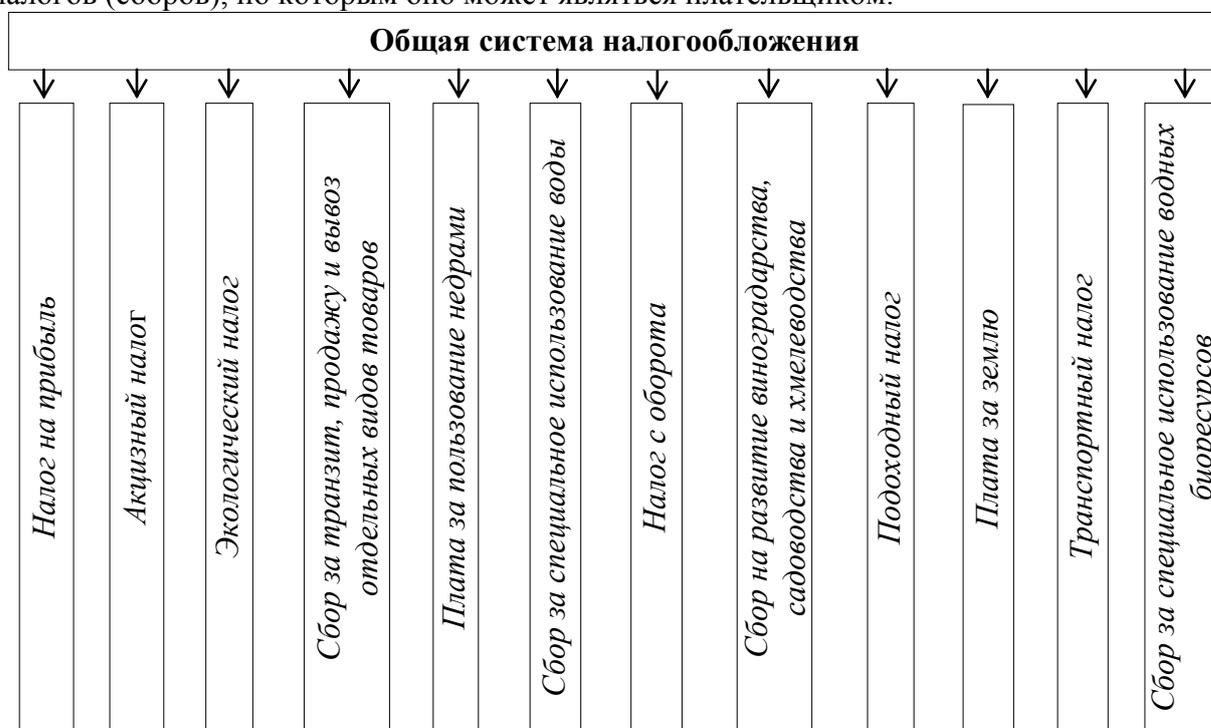


Рис. 2. Налоги (сборы), подлежащие уплате при использовании общей системы налогообложения

Специальные налоговые режимы могут предусматривать взимание налогов и сборов, не предусмотренных при общей системе налогообложения, особый порядок определения элементов налогообложения, освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов (рис. 3).

Как правило, коммерческие предприятия, которые находятся на общей системе налогообложения, в обязательном порядке являются плательщиками налога на прибыль, налога с оборота, подоходного налога. Плательщиками других перечисленных налогов или сборов (рис. 2) они становятся при определённых условиях. Например, предприятие является плательщиком сбора за специальное использование воды при условии её использования для потребностей теплоэнергетики, водного транспорта и рыбоводства [7, с.101], плательщиком

транспортного налога, если на предприятие зарегистрировано транспортное средство [7, с.93], и т.д.



Рис. 3. Особенности специальных налоговых режимов, отличные от общей системы налогообложения

Кроме представленных на рис. 3 специальных налоговых режимов, Законом ДНР «О налоговой системе» предусмотрено использование специального налогового режима – налогообложение субъектов хозяйствования, осуществляющих транспортировку и поставку природного газа и энергоносителей на территорию и по территории ДНР. Этим режимом предусмотрено налогообложение в порядке и на основаниях, установленных нормативными актами Донецкой Народной Республики [7]. Временно, до принятия соответствующих нормативно-правовых актов данный налоговый режим не используется.

По каждому виду налога (сбора) предприятие выделяет элементы налогообложения (рис. 4), которые являются составными частями налоговой системы.

Основным этапом в разработке налоговой политики на предприятии является налоговое планирование, направленное на определение сумм его налоговых платежей в предстоящем периоде.

Налоговое планирование – это совокупность процессов управления деятельностью предприятия, которая позволяет:

1) осуществлять хозяйственную деятельность и рациональное распределение ресурсов предприятия в структуре активов, позволяющую минимизировать налоговые обязательства по налогам и сборам;

2) в краткосрочном и долгосрочном периоде спрогнозировать суммы налоговых платежей;

3) управлять денежными потоками и имеющимися ресурсами предприятия более эффективно;

4) избежать налоговых последствий в результате нарушения налогового законодательства [8].



Рис. 4. Элементы налогообложения

В действующем законодательстве предусмотрены различные налоговые системы и специальные режимы, которые предусматривают различный перечень налоговых платежей, особенности исчисления налогооблагаемой базы, а также виды деятельности, предусматривающие определённые льготы, что обуславливает необходимость налогового планирования.

Налоговое планирование базируется на трёх основных уровнях, представленных на рис. 5.



Рис. 5. Уровни налогового планирования

Для осуществления первого уровня планирования необходимо знать перечень налогов и сборов, объекты налогообложения, ставки, сроки уплаты и источники. Принимая решения по выбору хозяйственных операций и видов деятельности, важно тщательно изучить особенности налогообложения данных операций.

Второй уровень заключается в разработке рационального соотношении доходов и расходов отчётного периода, что обеспечит плавность налоговых платежей и стабильность финансового состояния.

Третий уровень направлен на уменьшение платежей с использованием законодательных документов.

Рациональная и сбалансированная система налогового планирования позволит предприятию повысить эффективность своей деятельности за счёт снижения налоговой нагрузки, увеличения прибыли, снижения налоговых последствий и недопущения штрафных санкций путём правильного расчёта и своевременного погашения налоговых обязательств по налогам и сборам.

Важной составляющей налоговой политики является налоговое планирование. Данная система направлена на предварительный расчёт сумм налогов и сборов, результатов общей деятельности или конкретной сделки в зависимости от различных условий реализации деятельной стратегии предприятия [9]. Соглашаясь с мнением Т.Н. Козенковой, «налоговое планирование следует рассматривать в качестве реализации платательщиком налогов права применения всех доступных средств для снижения, возложенного на него правительством налогового бремени, опирающегося на принципы законности, оптимальности и оперативности» [9, с.12]. Соблюдение данных правил определяет особенности деятельности субъекта хозяйствования, формирует предпосылки для эффективной работы предприятия и снижает возможность возникновения правонарушений в налоговой сфере.

Основным является принцип законности. Он определяет безукоризненное соблюдение налогового законодательства в процессе определения налоговых обязательств, исчисления и выплаты налогов.

Принцип оперативности налогового планирования заключается в своевременной корректировке налоговой политики с учётом изменений в законодательстве. При этом корректировке подвергаются целесообразность осуществления отдельных хозяйственных операций и выбор направлений хозяйственной деятельности. Предприятиям необходимо учитывать фактор налоговых рисков, которые могут быть связаны с переменами в налоговой политике государства: введением новых налогов (сборов); изменением налоговых ставок, налоговых льгот, штрафных санкций и др.

Основываясь на принципе оперативности налогового планирования, предприятие должно брать во внимание изменение как внешних, так и внутренних факторов, которые могут оказать влияние на налоговую политику.

Принцип оптимальности – механизм уменьшения суммы налоговых обязательств – не должен наносить ущерб владельцам предприятий.

Основным вопросом налогового планирования является поддержание баланса между налоговыми платежами и суммой нераспределённой прибыли, которая обеспечивает финансовую устойчивость предприятия.

На сегодняшний день налоговое планирование становится одной из составляющих управления предприятием, которая позволяет грамотно организовать налоговый учёт, оптимизировать денежные потоки, воздействовать на финансовую устойчивость и управление затратами.

В основе налогового планирования должно лежать максимально полное и правильное использование всех установленных законом льгот. Для снижения количества выплат по налогам и сборам предприятия пользуются одной из трёх основных моделей налогового поведения:

- 1) оплачивают налоги и сборы в соответствии с действующим законодательством без применения специальных методов их снижения;
- 2) уклоняются от уплаты налогов (сборов);

3) разрабатывают налоговую политику, обеспечивая минимизацию налоговых платежей.

Уплачивая налоги без применения специальных методов их снижения, предприятие может существенно снизить свою платёжеспособность, а в некоторых случаях даже привести предприятие к убытку.

Уклоняясь от уплаты налогов, предприятие и возглавляющие его должностные лица нарушают закон, что может привести к существенным финансовым санкциям и банкротству предприятия.

Разработка оптимальной налоговой политики с использованием приемлемого налогового режима, выбором эффективных операций и налоговых льгот позволит предприятию работать стабильно и обеспечить высокий финансовый результат.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. В статье рассмотрено влияние налоговой политики предприятия на его финансовое состояние, её роль в оптимизации налоговых платежей и преимущества налогового планирования.

На каждом предприятии у налогоплательщика возникает необходимость выбора варианта налогообложения, которое документально оформляется, что и определяет налоговую политику предприятия.

При создании эффективной налоговой политики важно наличие высококвалифицированных работников и взаимодействие различных служб на предприятии, таких как плановая служба, учётная, финансовая, юридическая и т.д. Налоговая политика предприятия требует не только её разработки, но и внедрения в практическую деятельность. Для этого целесообразно провести ряд таких мероприятий:

- 1) проанализировать внешнюю и внутреннюю среду предприятия;
- 2) наметить цели налоговой политики, не противоречащие общим целям деятельности предприятия;
- 3) определить задачи, которые сбалансируют задачи налогообложения и цели деятельности предприятия;
- 4) использовать конкретные методы налогового планирования;
- 5) выбрать способы и инструменты для достижения поставленных задач;
- 6) добиться достижения соответствия результатов применения налоговой политики изначально поставленным целям.

Полноценная налоговая политика должна быть сформирована по направлению налогового и бухгалтерского учёта с использованием порядка учёта объектов налогообложения, управленческого учёта как основы порядка планирования и принятия управленческих решений по поводу формирования и изменения объектов налогообложения и производственного учёта.

Налоговая политика – основной элемент рационального использования финансовых ресурсов предприятия.

Список использованных источников

1. Богатая И.Н. Как минимизировать ваши налоги. Серия «50 способов» / И.Н. Богатая, Н.Ю. Королева, Л.Н. Кузнецова. – Ростов н/Д.; Феникс, 2014. – 245 с.
2. Как управлять налоговой нагрузкой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/5a1b01e33dceb7a4223b1f11/kak-upravliat-nalogovoi-nagruzkoj-5aa22c3f799d9d1e8b81b0fd>.
3. Налоговая политика предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hanadeeva.ru/interesno/nalog_politica.html.
4. Брызгалин А.В. Методы налоговой оптимизации / А.В. Брызгалин. – М.: Аналитика-Пресс, 2011. – 452 с.

5. Малис Н.И. Налоговый учёт и отчётность: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.И. Малис, Л.П. Грундел, А.С. Зинягина; под ред. Н.И. Малис. – М.: Юрайт, 2015. – 341 с.

6. Экономическая теория / под ред. Лобачевой Е.Н. – М.: Юрайт, 2012. – 516 с.

7. О налоговой системе: закон Донецкой Народной Республики от 25.12.2015 г. № 99-ІНС-НС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovetsu/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/>.

8. Киселева И.А. Разрабатываем налоговую политику компании // Налоговое планирование. – 2014. – № 4. – С. 23-26.

9. Козенова Т.С. Налоговое планирование на предприятии: учебник / Т.С. Козенова. – М.: Омега-Л, 2011. – 315 с.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНДИТЕРСКОГО РЫНКА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

КУЗЬМЕНКО С.С.,
ст. преподаватель кафедры международной
экономики
ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

В статье проведены маркетинговые исследования кондитерского рынка Донецкой Народной Республики: рассмотрена частота покупок; проанализированы сезонность потребления продукции и потребительские предпочтения по основным сегментам рынка, брендам и видам кондитерских изделий; охарактеризованы основные компоненты, привлекающие внимание потребителей; проведена оценка структуры принципа покупок и основных мест их совершения, отношение потребителей к инновационным кондитерским изделиям; систематизированы источники информации об исследуемой продукции. Предложены рекомендации по дальнейшему функционированию кондитерского рынка Донецкой Народной Республики с учётом маркетинговой компоненты.

***Ключевые слова:** кондитерский рынок, маркетинг, спрос, бренды, потребитель, сегментация, инновации, Донецкая Народная Республика.*

The article conducted marketing investigations of the Donetsk People's Republic confectionery market: the frequency of purchases is considered; the seasonality of product consumption and consumer preferences for the main market segments, brands and types of confectionery are analyzed; the main components attracting the consumers attention are characterized; the structure of the purchases principle and the main places of their commission, the attitude of consumers to the innovative confectionery products are evaluated; the information sources about the products are systematized. The recommendations on the Donetsk People's Republic's confectionery market further functioning considering the marketing component are proposed.

***Keywords:** the confectionery market, the marketing, the demand, brands, the consumer, segmentation, innovations, Donetsk People's Republic.*

Актуальность проблемы. Маркетинговые исследования являются универсальным понятием, которое применимо для оценки параметров функционирования рынков товаров, услуг, работ, отражает эффективность экономической деятельности хозяйствующих субъектов на микро-, мезо-, макро- и глобальном уровнях, гармонично объединяя

количественные и качественные параметры диагностики деятельности предприятий, отраслей, кластеров, государств, международных организаций, транснациональных корпораций в контексте анализа спроса, предложения и конкурентоспособности. Особенную значимость проведение маркетинговых исследований приобретает в Донецкой Народной Республике, функционирование субъектов хозяйствования которой в силу современных условий приобрело неоднозначный характер. Кондитерский рынок Донецкой Народной Республики является значительной составляющей пищевой отрасли, приоритетной и перспективной для дальнейшего развития, расширения долгосрочных связей на внутреннем и внешних рынках. Однако исследуемый рынок представлен отечественными предприятиями, продукция которых на современном этапе не может конкурировать в полном объёме с кондитерскими изделиями крупнейших зарубежных транснациональных корпораций. Именно поэтому наибольшее значение приобретает вопрос исследования кондитерского рынка Донецкой Народной Республики с учётом маркетинговой компоненты, в том числе анализ спроса, предложения и конкурентоспособности.

Задачи исследуемой проблемы. В условиях развития отраслей народного хозяйства, активного функционирования предприятий кондитерской отрасли на внутреннем и внешних рынках исследование спроса на кондитерском рынке Донецкой Народной Республики приобретает актуальность и целесообразность изучения. Оценку спроса на исследуемом рынке необходимо проводить, учитывая анализ следующих составляющих: изучение частоты, принципа потребления, сезонности покупок, предпочтений по кондитерским изделиям и знаний марок, места покупки и факторов принятия решений о покупке, источников информации о кондитерском продукте.

Анализ последних исследований и публикаций. Согласно современным научным информационным источникам не существует чёткой и однозначной трактовки и методики проведения маркетинговых исследований кондитерского рынка Донецкой Народной Республики. Общие вопросы экономического развития Донбасса рассмотрены Дрожжиной С.В., Омельянович Л.А. [1, с.123], Азарян Е.М., Возияновой Н.Ю. [2, с.52; 3, с.86], Семёновым А.А. [1, с.125; 4, с.180; 5, с.251] и др. Конкретные аспекты и методология изучения маркетинговой товарной политики представлены в научных работах Балабановой Л.В., Дегтярёва Д.С. [6, с.32-39], Малыгиной В.Д., Оносовой И.А., Антошиной К.А. [7, с.54; 8, с.68], Головинова О.Н. [9, с.310; 10, с.242] и др. Значительный вклад в исследование этого вопроса внесли: Дорофиенко В.В., Губерная Г.К., Ибрагимхалилова Т.В., Миньковская М.В., Кравцова Е.М., Матвеева В.Ю., Федоркина И.А., Шеремет Т.Г., Дегтярёва Я.В., Бондаренко И.С., Руденок О.Ю., Сергеева А.В., Забарина Д.А. и др.

Изложение основного материала исследования. Проблема маркетинговых исследований кондитерского рынка Донецкой Народной Республики является важной, так как в современных условиях хозяйствования для каждого предприятия исследование спроса, предложения, конкурентоспособности является особенно актуальным в связи с обеспечением наиболее высокой покупательной способности изделий предприятия.

Целью данной статьи является проведение маркетинговых исследований кондитерского рынка Донецкой Народной Республики. *Задачи:* рассмотреть частоту покупок; проанализировать сезонность потребления продукции и потребительские предпочтения по основным сегментам рынка, брендам и видам кондитерских изделий; охарактеризовать основные компоненты, привлекающие внимание потребителей; оценить структуру принципа покупок и основных мест их совершения, отношение потребителей к инновационным кондитерским изделиям; систематизировать источники информации об исследуемой продукции; сформулировать рекомендации по дальнейшему функционированию кондитерского рынка Донецкой Народной Республики с учётом маркетинговой компоненты.

На основе использования метода индивидуальных разовых экспертных оценок проведено анкетирование 200 респондентов кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в декабре 2018 г. В число анкетлируемых групп входили потребители различных возрастных групп, мужского и женского пола, свободные представители, а также семьи с детьми, которым представилась возможность выбрать несколько вариантов ответов на предлагаемые вопросы. Результаты исследования спроса графически представлены в виде диаграмм с процентным соотношением всей полученной информации. На рис. 1 представлено исследование частоты покупок на кондитерском рынке Донецкой Народной Республики в 2018 г.

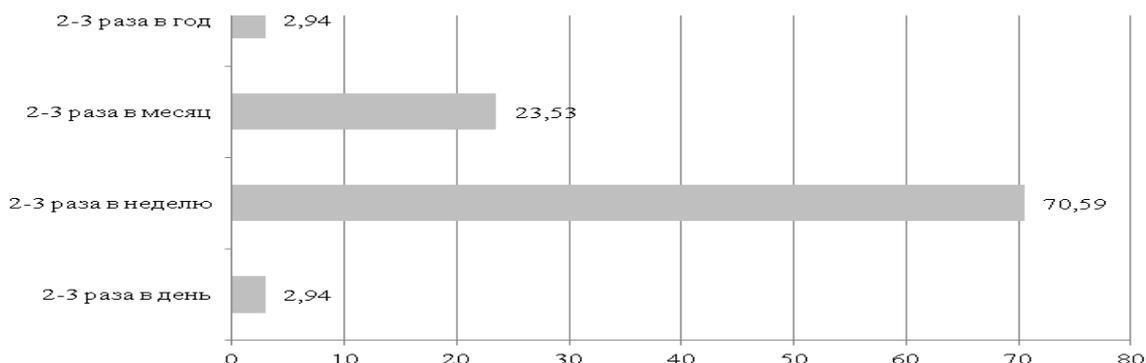


Рис. 1. Исследование частоты покупок на кондитерском рынке Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

Таким образом большинство респондентов (70,59%) потребляют кондитерские изделия 2-3 раза в неделю, 23,53% – 2-3 раза в месяц, и по 2,94% – 2-3 раза в день и год, что подтверждает популярность и устойчивый спрос на кондитерском рынке Донецкой Народной Республики. Результаты оценки сезонности потребления продукции на исследуемом кондитерском рынке (рис. 2) выявили факт её наличия, демонстрируя динамику роста в декабре (76,47%), январе (61,77%), марте (58,82%), что связано с традиционными праздниками, и спад темпов роста продаж в июне, июле и августе (23,53%, 23,53% и 29,41%), что связано с временным изменением предпочтений потребителей и выбором в пользу фруктов, охлаждённых молочных продуктов и соков. Диагностика потребительских предпочтений по основным секторам и сегментам кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г. (рис. 3) показывает, что шоколадный сектор (94,12%) по мировой классификации и, соответственно, шоколадный сегмент (85,29%) в соответствии с местной классификацией кондитерских изделий составляют наибольшую долю в структуре предпочтений потребителей. Разница значений обусловлена тем, что в мировой классификации сегмент тортов, пирожных, бисквитов, рулетов и кексов образует отдельный хлебобулочный сладкий сектор, не входит в кондитерский, поскольку имеет маленький срок хранения продукции и рассчитан на потребление внутри стран и территорий. В Донецкой Народной Республике мучнистый сегмент составляет 44,12%, что подтверждает значительный спрос на этот вид кондитерских изделий. В 2018 г. 70,59% потребителей выбрали шоколадные конфеты, 58,82% – шоколадные плитки и 55,88% – печенье, как самые востребованные виды кондитерской продукции (рис. 4). Первые 2 позиции логично продолжают общие тенденции рынка, а выбор печенья связан с ценовыми факторами и уровнем доходов жителей Донецкой Народной Республики. По 2,94% потребителей выбрали фигурный шоколад и марципаны, что подтверждает низкий уровень спроса на данные виды кондитерских изделий, в т.ч. в силу высоких цен [3, с.86].

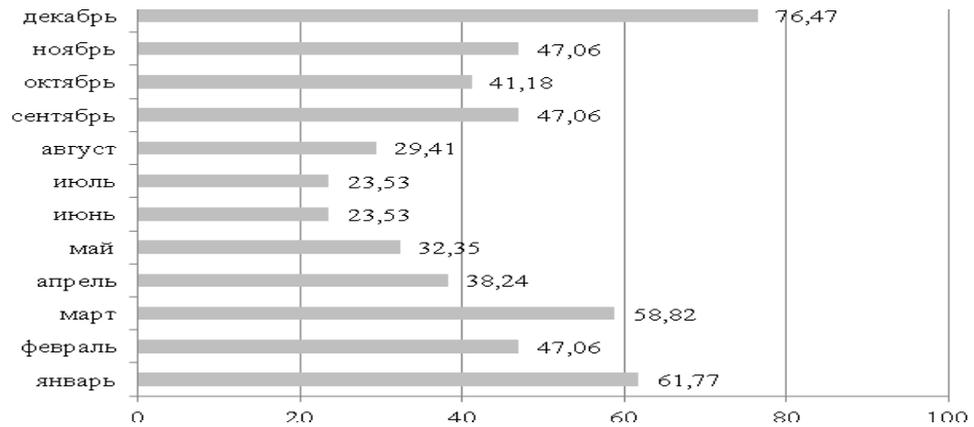


Рис. 2. Анализ сезонности потребления продукции на кондитерском рынке Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

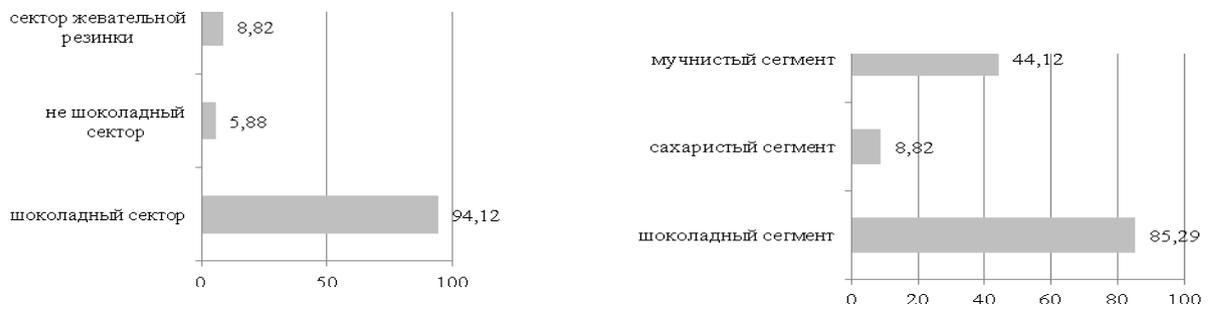


Рис. 3. Диагностика потребительских предпочтений по секторам (сегментам) кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

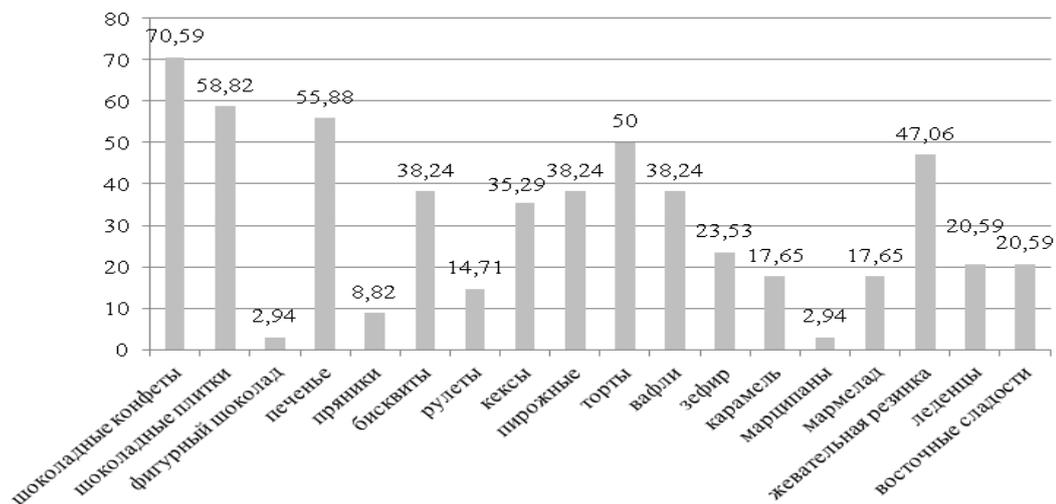


Рис. 4. Диагностика потребительских предпочтений по видам кондитерской продукции Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

Диагностика потребительских предпочтений по основным брендам (узнаваемость марок) кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г. (рис. 5) демонстрирует следующие тенденции:

1) высокая узнаваемость брендов: Nestle (91,18%), Konti (91,18%), Roshen (88,24%), Ferrero (85,29%), Mars (76,47%) и ООО «Лаконд» (70,59 %);

2) низкая узнаваемость брендов: Lindt (5,88%), Нева (8,82%), Славянка (20,59%), Hershey (23,53%), Mondelez Inc. (Kraft Foods) (32,35%), ОАО «Рот Фронт» (38,24%);

3) в последнюю покупку среднестатистическая семья приобрела виды кондитерских изделий: шоколадные конфеты, шоколадные батончики, печенье, вафли; сделала выбор в пользу следующих брендов: Konti, Baunti, ОАО «Красный Октябрь», Mars, ООО «Лаконд», Roshen, «Джек», ООО «Победа», August Storck KG, Millenium, «Артек», Nestle, Ferrero, ОАО «Бабаевский», Milka [9, с. 310];

4) в ближайшее время (сейчас) среднестатистической семье хотелось бы приобрести следующие виды кондитерской продукции: шоколадная плитка, шоколад с орехами, торт, пирожные, мармелад; сделать выбор в пользу следующих брендов: Ferrero, Alpen Gold, ОАО «Бабаевский», ООО «Лаконд», Roshen, Konti, Кит-кат, Лучиано, Mondelez Int., Milka, ОАО «Красный Октябрь», Millenium, Nestle, Mars, ОАО «Бабаевский», «Харибо» [10, с. 242].

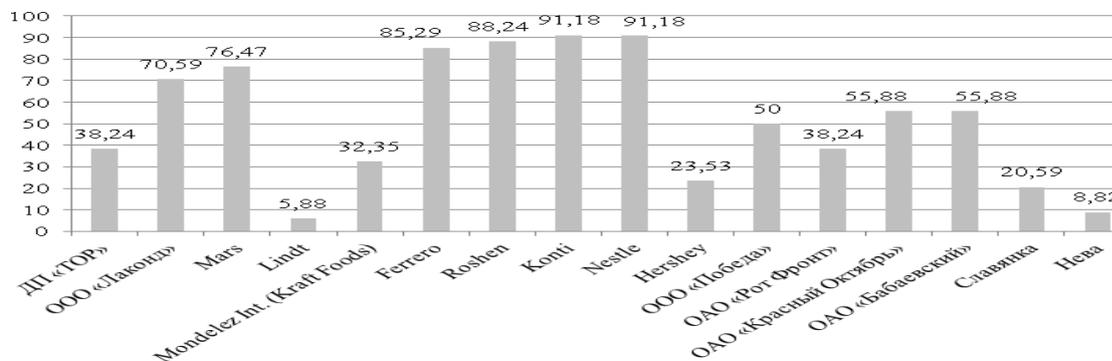


Рис. 5 Диагностика потребительских предпочтений по основным брендам (узнаваемость марок) кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

Исследование основных компонентов, привлекающих в первую очередь внимание потребителей кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г. (рис. 6) показывает, что 70,59% респондентов обращают внимание на вкус, 52,94% – на вид кондитерского изделия и внешний вид (упаковку), 50% – на упаковку. Несущественными позициями в исследовании оказались инновации (новинки) и соответствие техническим стандартам – по 11,77%.

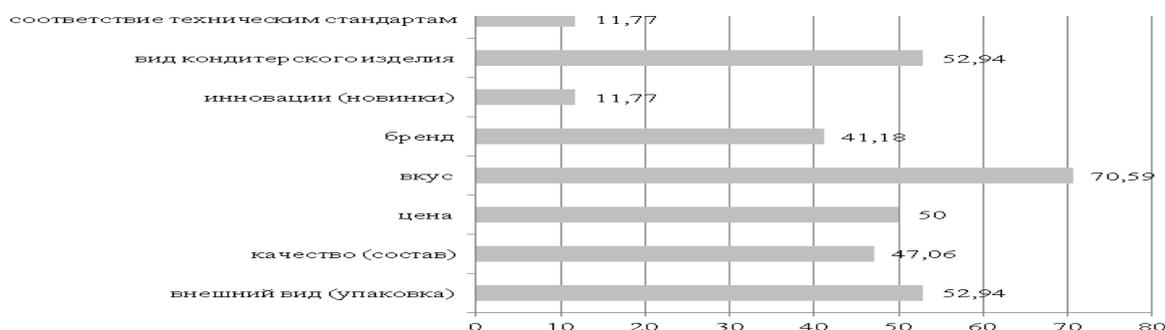


Рис. 6. Исследование компонентов, привлекающих внимание потребителей кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

Оценивая место покупки кондитерских изделий в Донецкой Народной Республике (рис. 7), 76,47% экспертов приобретают их в супермаркетах/сетевых магазинах, 47,06% – в

определённых магазинах, 26,47% – на рынке. Доля специализированных магазинов составила всего 8,82%. Анализируя принцип покупки кондитерской продукции в Донецкой Народной Республике (рис. 8), важно понимать, что 47,06% потребителей покупают быстро и импульсивно (на ходу), т. к. чётко знают, чего хотят; 38,23% вдумчиво выбирают и ищут подходящий в данный момент товар и 14,71% покупают быстро и импульсивно (на ходу) то, что понравится.

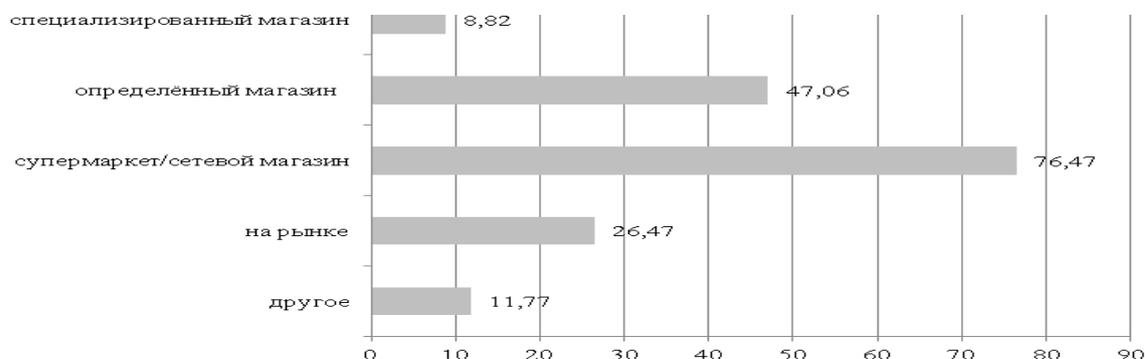


Рис. 7. Анализ места покупки продукции кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

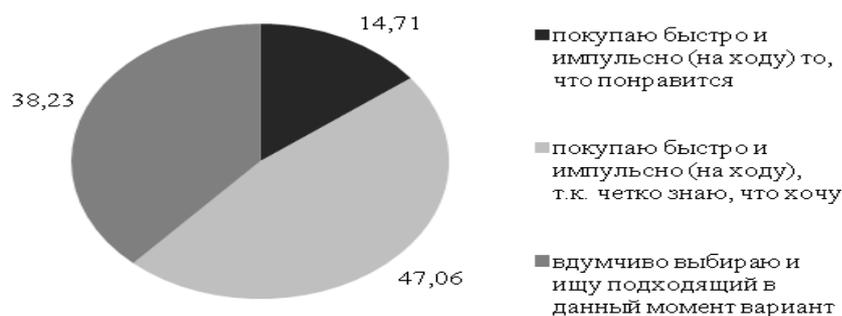


Рис. 8. Исследование структуры принципа покупки продукции кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

Отношение к кондитерским новинкам (рис. 9) показывает, что 58,82% потребителей рынка любят экспериментировать и покупать новые кондитерские изделия, а 41,18% покупают одну и ту же привычную кондитерскую продукцию.

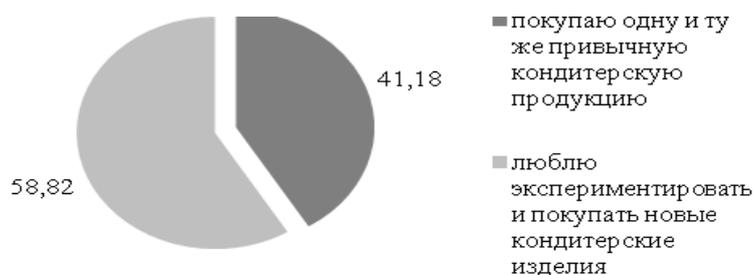


Рис. 9. Оценка отношения потребителей к новинкам кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

Исследование источников информации о кондитерском продукте (рис. 10) позволяет структурировать их следующим образом: 82,35% потребителей получают сведения о кондитерских изделиях в магазинах, когда видят новую незнакомую кондитерскую продукцию в продаже, 32,35% видят рекламу в точках продажи, 23,53% – по ТВ, 5,88% пользуются печатной рекламой и 1,47% слышат информацию о кондитерских изделиях по радио.

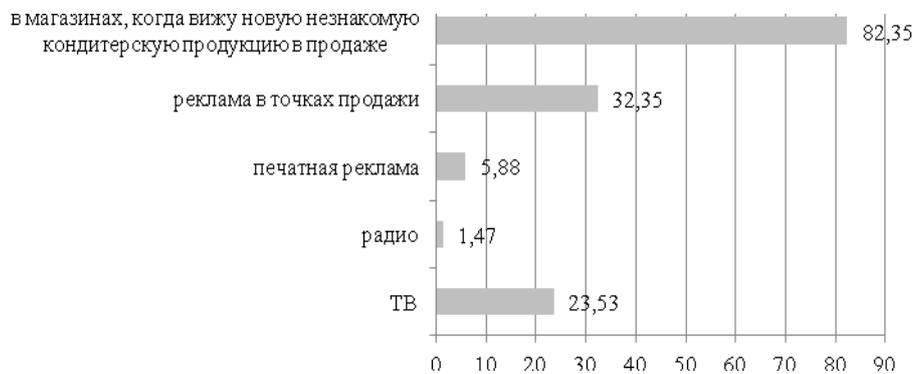


Рис. 10. Исследование источников информации о продукции кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г., %

Следует также отметить, что 52,94% респондентов обращают внимание на рекламу кондитерских изделий, а 47,06% этого предпочитают не делать. При просьбе назвать рекламу кондитерских марок потребители назвали следующие бренды: Roshen, ABK, Nestle, Mars, Milka, Millenium, Snickers, Baunti, Nuts, Ferrero, Raffaello, Konti, Mondelez Int., Alpen Gold, Корона, Кит-кат, Twix, ОАО «Бабаевский», ОАО «Красный Октябрь», Orbit, Dirol, Лучиано, ООО «Победа», Бонжур, Алёнка.

Рекомендации по дальнейшему функционированию кондитерского рынка Донецкой Народной Республики с учётом маркетинговой компоненты заключаются в следующем: поддерживать популярность и устойчивый спрос на кондитерские изделия как отечественных, так и зарубежных брендов; учитывать фактор сезонности при планировании объёмов продаж, приоритеты потребителей в пользу вкуса и внешнего вида (упаковки), внешнего вида, выбор места покупки супермаркетов как основных сетевых магазинов, принципы импульсивных покупок; сохранять позиции шоколадного и мучнистого сегментов и одновременно наращивать объёмы производства и продаж сахаристого сегмента на исследуемом рынке; активизировать рекламу непосредственно в супермаркетах при покупке кондитерских изделий.

Выводы. На основе проведённого исследования можно сделать следующие выводы: кондитерский рынок Донецкой Народной Республики характеризуется повышенным спросом, сезонностью потребления, предпочтениями в пользу шоколадного и мучнистого сегментов (шоколадные конфеты, плитки, печенье и торты), узнаваемостью как отечественных, так и зарубежных брендов, приоритетами в пользу вкуса и внешнего вида (упаковки), вида изделия в первую очередь при выборе кондитерской продукции, выбором места покупки супермаркетов как основных сетевых магазинов; принципами импульсивных покупок, в силу знания выбора и стремления к экспериментам, а также получения источников информации о кондитерских изделиях непосредственно в магазинах при покупке; знанием рекламы, что в совокупности является предпосылками для анализа конкурентоспособности кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в контексте международного маркетинга. Исследование конкурентоспособности исследуемого рынка и может быть рассмотрено в качестве одной из задач дальнейших исследований.

Список использованных источников

1. Дрожжина С.В. Экономика Донбасса: историческая проекция и траектория развития: коллективная монография / С.В. Дрожжина, Л.А. Омелянович, Е.М. Азарян [и др.]; под науч. ред. д-ра филос. наук, проф. С.В. Дрожжиной. – Донецк: Изд-во ООО «НПП «Фолиант», 2018. – 506 с.
2. Азарян Е.М. Маркетинг кондитерских товаров в Украине в условиях переходной экономики: дисс. ... канд. экон. наук: 08.06.03 / Донецкий государственный коммерческий ин-т. – Донецк, 1997. – 197 с.
3. Азарян О.М. Институционально-конвенциональные аспекты развития внутренней торговли / О.М. Азарян, Н.Ю. Возіянова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10(172). – С. 84-88.
4. Семёнов А.А. Механизм функционирования мировых рынков: монография / А.А. Семёнов [и др.]. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2018. – 290 с.
5. Семёнов А.А. Специфика инвестиционно-инновационного развития предприятий кондитерской отрасли / А.А. Семёнов, С.С. Кузьменко // Торговля и рынок: научный журнал. – 2017. – Вып. № 3 (43). – Т. I. – С. 243-256.
6. Балабанова Л.В. Ценностно-ориентированная маркетинговая товарная политика: императивы, методология, синергизм: монография / Л.В. Балабанова, Д.С. Дегтярев; М-во образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО «Донецкий национальный ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2017. – 204 с.
7. Малыгина В.Д. Современные научные подходы к вопросам международной торговли: государственные меры контроля и ограничений / В.Д. Малыгина, И.А. Оносова // Сборник научных трудов серии «Экономика». – Донецк: ДонГУУ, 2016. – Вып. 2. – С. 45-67.
8. Малыгина В.Д. Траектория рынка продовольствия в период информатизации общества / В.Д. Малыгина, И.А. Оносова, К.А. Антошина // Торговля и рынок: научный журнал. – 2017. – № 2. – С. 56-74.
9. Головинов О.Н. Дорожная карта мировой экономики: монография / О.Н. Головинов [и др.]. – Донецк: ДонНУЭТ, 2016. – 323 с.
10. Головинов О.Н. Система современных мировых рынков: монография / О.Н. Головинов [и др.]. – Донецк: ДонНУЭТ, 2017. – 302 с.

УДК 339.166**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ****ПРИПОТЕНЬ В.Ю.,
д-р экон. наук, профессор кафедры
менеджмента
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский
государственный технический
университет»**

В статье рассмотрены вопросы формирования и развития рынка продовольствия. Выделены основы механизма функционирования продовольственного рынка. Определена роль агропромышленного комплекса в формировании продовольственного рынка и обеспечении продовольственной безопасности. Показана структура продовольственного рынка.

Ключевые слова: рынок, продовольствие, продовольственный рынок, продовольственная безопасность, механизм.

The article deals with the formation and development of the food market. The basics of the mechanism of the food market functioning are highlighted. The role of the agro-industrial complex in shaping the food market and ensuring food security has been determined. The structure of the food market is shown.

Keywords: market, food, food market, food security, mechanism.

Актуальность и постановка проблемы. Продовольственный рынок региона, выступая важным неотъемлемым элементом современной рыночной экономики, является развитой формой организации процесса товарного обращения сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Он объединяет производство, сбыт и потребление продуктов питания с определённой иерархией и является важным индикатором экономической жизни страны, обеспечивая продовольственную безопасность.

На сегодняшний день особую актуальность имеет характеристика современного состояния продовольственного рынка региона, эффективность его функционирования и формирования, а также обеспечение населения качественными продовольственными продуктами, улучшение структуры и динамики потребления продуктов питания.

Формирование рынка продовольствия возложено на государство, ответственное за достаточное обеспечение населения ним. Современное развитие аграрного сектора должно обеспечить эффективную деятельность товаропроизводителей с помощью рациональных и результативных моделей сбыта. Это вызывает необходимость обоснования и принятия конкретных мер в деятельности субъектов агробизнеса, которые помогут в решении проблемы эффективного функционирования продовольственного рынка на современном этапе.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и прикладные аспекты проблемы формирования и функционирования национального продовольственного рынка, источники его товарного обеспечения широко исследуются в трудах отечественных и зарубежных экономистов: Азарян Е.М. [1], Алтухова А.И., Бабкова М.А. [2], Березина А.В. [3], Владимировой Л.П. [5], Гомелько Т.В. [6], Дейнеко Л.В. [8], Дрогомерецкой М.И. [9], Лозинской Т.Н. [11], Микитюка В.М. [12] и других. Имеющиеся публикации отечественных учёных освещают преимущественно фрагментарные аспекты производственно-коммерческой деятельности субъектов продовольственной сферы, перерабатывающих предприятий, каналов продвижения продовольственных товаров к потребителю.

Цель статьи заключается в рассмотрении теоретических аспектов формирования механизма функционирования продовольственного рынка.

Изложение основного материала. Функционирование внутригосударственного продовольственного рынка определяется возможностями сельскохозяйственного производства страны обеспечивать его собственными товарными ресурсами. Как известно, специфическим признаком сельскохозяйственного производства является способность его составляющих – земли, рабочей силы и капитала – оперативно реагировать на конъюнктуру рынка. Эффективность функционирования определённой степени определяется аграрной политикой государства как органической составляющей экономической политики, а также как совокупность научно обоснованных идей по развитию сельского хозяйства на определённом историческом этапе жизни страны.

На современном этапе развития экономики региона аграрная политика направлена на трансформацию отношений собственности на землю и другие средства производства; формирование хозяйственных структур на основе частной собственности на землю и средства производства, создание аграрного рынка и развитие его инфраструктуры; совершенствование ценообразования, налогообложения, финансирования, кредитования и

страхования сельскохозяйственных предприятий; повышение эффективности использования материально-технических ресурсов; расширение применения ресурсосберегающих технологий; углубление специализации, агропромышленной кооперации и интеграции, социального развития села и сельских территорий. Практическая реализация основных направлений аграрной политики сдерживается системным кризисом, неспособностью производственных отношений повысить эффективность развития производительных сил.

Из-за отсутствия государственных действующих таможенных ограничений на ввоз на рынок зарубежного продовольствия отечественные товаропроизводители продукции втягиваются в конкурентную борьбу не столько внутри государства, сколько с зарубежными импортерами продовольствия.

Указанные проблемы обуславливают необходимость разработки концепции формирования и развития продовольственного рынка в стране. Следует отметить, что его развитие и наполнение товарными ресурсами зависит не только от сферы аграрного производства, но и от согласованной деятельности с другими отраслями, связанными с производством пищевых продуктов.

Основным условием создания и функционирования эффективного продовольственного рынка является учёт оценки влияния всех звеньев агропромышленной торговой цепи на пути продвижения продовольственных товаров до конечного потребителя.

Отметим, что именно потребитель определяет место каждого рыночного субъекта хозяйствования в процессе конкурентоспособности.

Сложность формирования продовольственного рынка связана с необходимостью учёта многих факторов и условий, различных по содержанию, характеру и приоритетам их роли и значению в механизме функционирования продовольственного рынка. Поэтому игнорирование хотя бы одного из них в большинстве случаев приводит к негативным последствиям.

Конкретизируя экономическую природу продвижения продовольственных товаров к потребителю, следует отметить, что успешное функционирование оптовой торговли обусловлено ростом объёмов торговли в рамках интегрированных производственно-коммерческих структур; расширением и модификацией биржевой торговли, использованием хеджирования и опционной торговли; распространением новых организационно-технических форм оптовой торговли и общей тенденции к увеличению объёмов и географии деятельности.

Важным средством решения проблем национального продовольственного рынка является организационное воздействие как составной элемент механизма его функционирования.

Организационно-экономический механизм охватывает формирование цен и распределение ресурсов, взаимодействие продавцов и покупателей товара, регулирование объёма и структуры инвестиций, сбалансирование потребности и поступления материально-технических ресурсов, стимулирование развития научно-технического прогресса, обеспечение приоритета потребителя.

Необходимо уточнение термина «механизм» относительно создания и функционирования продовольственного рынка, который выражает совокупность факторов организационно-экономического воздействия на его развитие, формирование и продвижение товарных ресурсов до потребителя.

Организационные аспекты функционирования продовольственного рынка требуют исследования процесса движения сельскохозяйственного сырья и готовых продовольственных товаров от производителя до конечного потребителя, которые в совокупности представляют собой составляющие системы рынка. В её деятельности

органично сочетаются налоговое и таможенное регулирование, международные экономические отношения, политика социальной защиты и охраны здоровья населения, формирование нормативно-правовой базы и тому подобное.

Следует заметить, что в общем толковании категории «рынок», как совокупности организационно-экономических факторов для различных видов продовольственных ресурсов, характерен свой состав. Их действия имеют свои особенности, требуют определенных подходов к их исследованию и применению соответствующих способов решения специфических задач.

Развитие продовольственного рынка в стране в контексте мирового агропродовольственного рынка определяется определёнными факторами, прежде всего почвенно-климатическими и экономическими условиями, в совокупности позволяющие производить те продукты питания, которые являются определяющими для европейских государств.

Продовольствие – это совокупность продуктов питания и виды продуктов, из которых изготавливают продукты питания, классификация которых осуществлена по соответствующим классам, видам и подвидам.

Структурное построение продовольственного рынка в стране представлена на рис. 1 [1, 3, 8].

Продовольственная безопасность государства определяется производственно-продуктивной устойчивостью аграрно-промышленного производства, его способностью обеспечить население продуктами питания по научно обоснованным нормам потребления, своевременно реагировать на изменения конъюнктуры аграрно-продовольственного рынка, создать необходимые переходные запасы продовольствия и ограничить импортную экспансию продовольственных товаров, производить которые в необходимых объёмах могут отечественные товаропроизводители.

При этом уровень платёжеспособности населения должно быть достаточным для доступности всем гражданам аграрно-продовольственной продукции и промышленных товаров, изготовленных из сельскохозяйственного сырья.

Концептуальный подход к определению составляющих продовольственной безопасности предусматривает утверждение независимости государства и защиту интересов национальных товаропроизводителей; защищённость и обеспечение продовольственных потребностей всех граждан; сохранение, приумножение и развитие потенциала аграрно-промышленного производства с целью оптимизации его экспорта и предупреждения нежелательного импорта, устранение зависимости от внешних продовольственных рынков и формирование высокоразвитого отечественного рынка качественных аграрно-продовольственных товаров, требует совершенствования экономико-организационного механизма формирования спроса и стимулирования сбыта.

Анализ показывает, что существенное снижение объёмов производства основных видов продуктов питания на национальном рынке требует определения критической точки дестабилизации продовольственной безопасности государства. Количественный состав критической точки производства сочетает показатели фонда потребления по минимальным физиологическим нормам, потери продукции в аграрном производстве, объёмы сырья для переработки на непищевые цели, промышленное потребление и резерв.

Национальный продовольственный рынок может интегрировать все объёмы операторов рынков регионального, государственного и межгосударственного уровней.

Наряду с некоторыми недостатками рыночного механизма функционирования в нём выделяются существенные преимущества развития национального хозяйства. Это, в частности, практическое отсутствие дефицита товаров на потребительском продовольственном рынке.

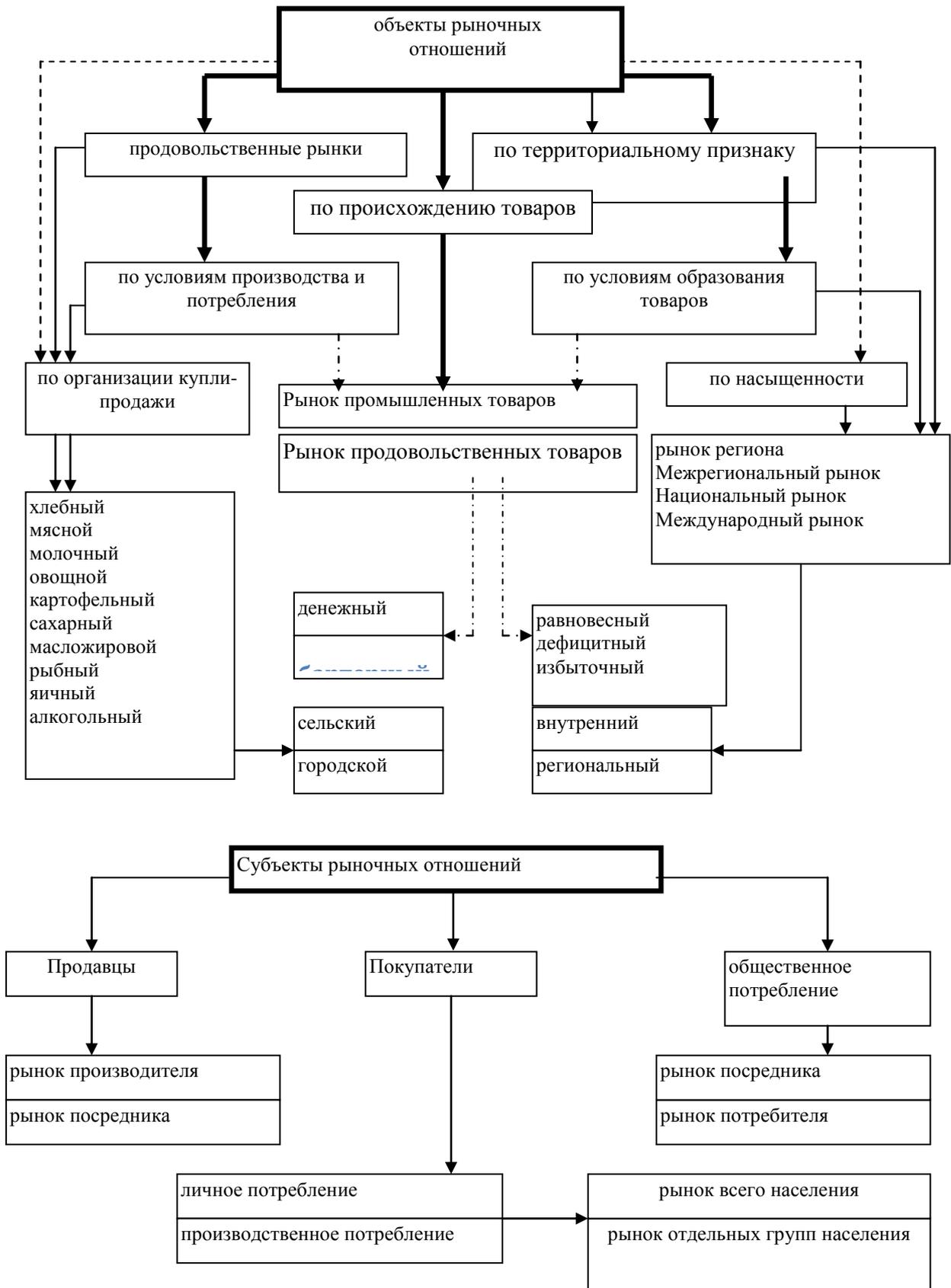


Рис. 1. Структурное построение продовольственного рынка

Характерные признаки современного продовольственного рынка: экономическая свобода хозяйствующих субъектов по сферам деятельности, выбор поставщиков и посредников, интеграция экономических связей, конкуренция и т.д. В общем объёме внутреннего потребительского рынка национального хозяйства он составляет более 40%.

Выводы. Функционирование рыночного механизма регулирования всех звеньев деятельности национального хозяйства, который охватывает основные взаимосвязанные элементы, такие как платежеспособный спрос, предложение, рыночную цену и экономическую конкуренцию, осуществляется под воздействием факторов внутренней, внешней и международной среды. Последние обуславливают колебания в соотношении спроса и предложения во времени и пространстве, которые большинство учёных называют рыночной конъюнктурой.

Формирование национального продовольственного рынка осуществляется в условиях глобальной экономики, составными элементами которой являются: международная торговля товарами и услугами, международная производственная кооперация, мировая валютно-финансовая система, международная информационная сфера, международная научно-техническая деятельность.

Для усовершенствования существующей системы и становления полноценного рынка продовольствия необходимо, чтобы государство стало равноправным партнёром на рынке; государственный контракт и заказ реализовывались с учётом спроса и предложения; достигалось сочетание интересов государства и товаропроизводителей; контракт и заказы на продукцию подкреплялись ресурсным обеспечением и другими эффективными стимулами.

Список использованных источников

1. Азарян Е.М. Потребительский рынок: становление и развитие: монография / Е.М. Азарян. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2002. – С. 190.
2. Алтухов А.И. Развитие продовольственного рынка России / А.И. Алтухов, Г.И. Макин, М.А. Бабков. – М.: АгриПресс, 1999. – 336 с.
3. Березін О.В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку: монографія / О.В. Березін. – К.: Центр навч. літ., 2008. – 184 с.
4. Булах Н. Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку ринку продовольства як передумова нарощування конкурентного потенціалу / Н. Булах // Економіст. – 2006. – № 7. – С. 57-59.
5. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л.П. Владимирова. – М.: Дашков и К, 2000. – 428 с.
6. Гомелько Т.В. Теоретические основы формирования продовольственного рынка: монография / Т.В. Гомелько. – Смоленск: Российский университет кооперации, 2007. – 138 с.
7. Гойчук О.І. Продовольча безпека: структура, рівні та критерії забезпечення / О.І. Гойчук // Загальні проблеми економіки. – 2003. – № 12. – С. 12-18.
8. Дейнеко Л.В. Методичні підходи до обґрунтування техніко-економічного стану інфраструктури продовольчого комплексу [Електронний ресурс] / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/nacgosp/2009/Deineko_Sheludko.pdf
9. Дрогомирецька М.І. Регіональні особливості функціонування продовольчих ринків / М.І. Дрогомирецька // Вісник ДДФА: науково-теоретичний журнал Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2008. – № 1(19). – С. 74-77.
10. Красноруцький О. Функціонування маркетингової інфраструктури внутрішніх ринків продовольства і сільськогосподарської продукції / О. Красноруцький // Зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – Вип. 9. – С. 31-35.
11. Лозинська Т.М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації:

монографія / Т.М. Лозинська. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2007. – 272 с.

12. Микитюк В.М. Продовольча безпека: формування понятійного апарату / В.М. Микитюк, О.В. Скидан // Стратегічна панорама. – 2015. – №2. – С. 40.

13. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ-ІАЕ, 2008. – 632 с.

УДК 796:338.46

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА УСЛУГ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

ФАЛЬКОВА Н.И.,

канд. наук по физическому воспитанию и спорту, профессор кафедры физического воспитания

ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия»;

УШАКОВ А.В.,

канд. биол. наук, доцент, заведующий кафедрой физического воспитания

ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия»;

КРИВЕЦ И.Г.,

ст. преподаватель кафедры физического воспитания

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

Рассматриваются характер, классификации и виды услуг в сфере физической культуры и спорта, развитие рынка услуг в Российской Федерации и странах СНГ, анализируются вопросы формирования и совершенствования рыночного механизма в сфере физкультурно-спортивных и спортивно-зрелищных услуг в Донецкой Народной Республике.

***Ключевые слова:** рынок, маркетинг, услуги, характер, классификация, совершенствование, физическая культура и спорт.*

The nature, classifications and types of services in the field of «physical culture and sport», the development of the services market in the Russian Federation and the CIS countries are considered, the formation and improvement of the market mechanism in the field of physical culture and sports and sports and entertainment services in the Donetsk People's Republic are analyzed.

***Keywords:** market, marketing, services, character, classification, improvement, physical culture and sports.*

Актуальность проблемы. Физическая культура и спорт как социальный институт и особый вид профессионального функционирования, который активно влияет на становление здорового общества, в настоящее время претерпевает серьёзные численные, структурные и качественные преобразования. Они обусловлены, прежде всего, новыми социальными и финансовыми, демографическими и политическими обстоятельствами, которые возникли в период продолжающихся социальных и финансовых реформ в

Донецкой Народной Республике. Трансформация рыночных отношений именно в этой области социальной активности делает эти проблемы насущными и актуальными.

Ограниченные финансовые возможности создают относительные препятствия для осуществления спортивных и развлекательных функций, связанных с социальным здравоохранением, поддержанием общественного правопорядка, установлением национального престижа и отвлечением людей, особенно молодёжи, от улицы и вредных привычек.

Помимо этого, социальное значение физической культуры и спорта непосредственно сопряжено с самосовершенствованием личности, воспитанием в людях законопослушания, привычки к дисциплине. Это приводит к более эффективной трудовой деятельности, что в итоге способствует формированию устойчивой и прочной социальной концепции.

В текущих рыночных условиях происходит энергичная коммерциализация спортивной деятельности. Это заставляет задуматься о развитии и совершенствовании спортивной отрасли в Донецкой Народной Республике как отдельной и крупной финансовой группы.

Трансформация организационной системы профессионального спорта привела к созданию профессиональных спортивных ассоциаций, юридически независимых федераций, спортивных лиг. Статус профессиональных клубов изменился. Преобразования в обществе и отрасли послужили объективными предпосылками для превращения профессионального спорта в коммерцию, затронули все аспекты деятельности профессиональных клубов: организационную структуру, социально-правовой статус, трудовые отношения со спортсменами, скорректировали место и значение спортивного маркетинга.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема повышения качества и обеспечения доступности услуг в сфере физической культуры и спорта всегда была актуальной для нормального функционирования общества. Услугам в целом и услугам в сфере физической культуры и спорта присуще нечто общее: отсутствие накопительной функции для последующей продажи; одновременность их производства и потребления, их сфокусированность и рассредоточение; актуальность личных контактов между потребителями и поставщиками услуг; взаимозависимость качества и эффективности сферы услуг не только от производителя, но и от потребителя (рис. 1).



Рис. 1. Общая модель услуг в сфере физической культуры и спорта

Ориентация услуг на личного потребителя усиливает тенденцию к их диверсификации и индивидуализации, а также приводит к изменению качественных характеристик в широких пределах. Все вышеперечисленные свойства услуг, в том числе физкультура и спорт, определяют характер риска хозяйственной деятельности. Однако услуги физической культуры и спорта имеют дополнительные функции. Они представляют собой комплекс различных форм деятельности, осуществляемых с целью повышения физической подготовленности населения, укрепления духовных и волевых качеств личности, занятий спортом, развлекательных мероприятий и досуга населения (рис. 2).

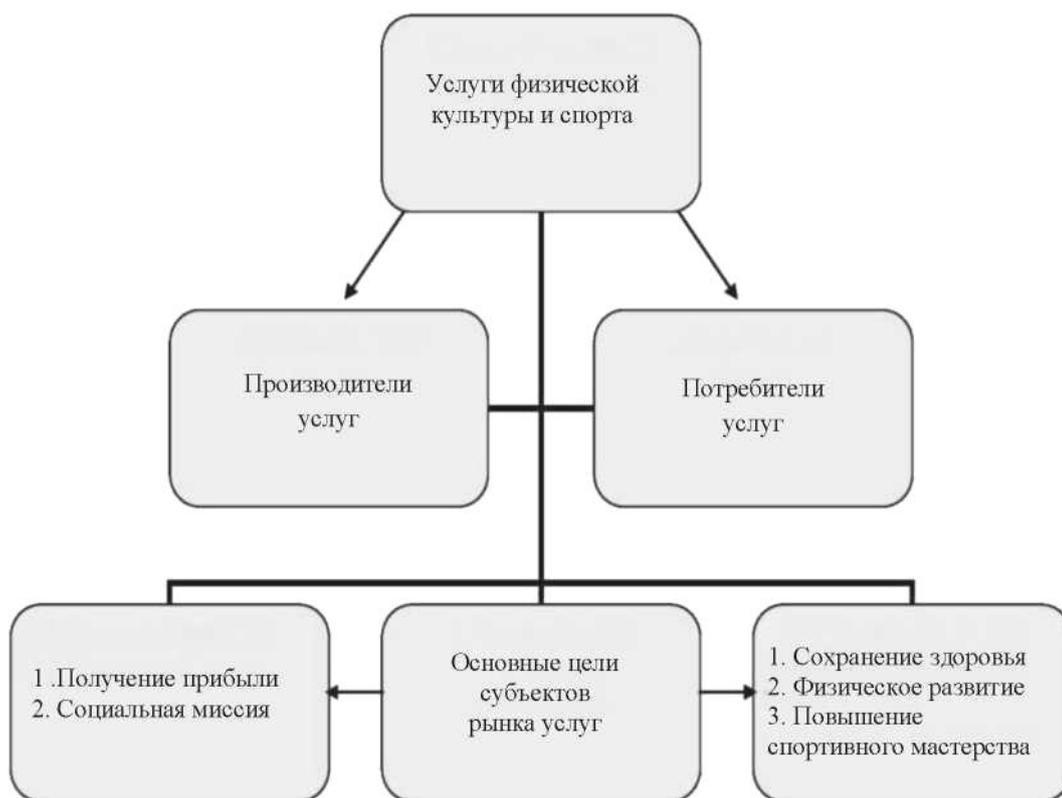


Рис. 2. Услуги в сфере физической культуры и спорта

Согласно теории коллективного блага и внешних явлений, услуги как экономические товары делятся на три вида: 1) государственные в чистом виде, 2) частные в чистом виде и 3) услуги смешанного характера.

Чистые государственные услуги находятся в государственном секторе, где рынок и принцип платных услуг недействительны. Генерация таких услуг происходит с помощью фискальной политики (через государственный бюджет и общественные взносы), а выбор в демократическом государстве осуществляется через различные механизмы избирательной структуры. Государственные услуги во всех отношениях являются экономическим товаром. Их производство требует больших затрат общественного труда и финансируется из государственного бюджета, а в конечном итоге – за счёт налогоплательщиков.

На практике пропорция предоставления чистых социальных услуг с их финансовыми затратами приводит к тому, что граждане выражают активную поддержку всем программам по развитию чистых социальных услуг, но это формирует нецелесообразный подход к их использованию.

Многочисленные исследования сферы услуг в сфере физического воспитания и спорта, проведенные в Российской Федерации и странах СНГ, показывают постоянный

рост спортивной инфраструктуры, в том числе и для занятий на бесплатной основе. Например, только в Москве за трёхлетний период построено и усовершенствовано более 6,3 тысяч разнообразных спортивных объектов. Среди них и объекты для занятий на бесплатной основе – дворовые спортплощадки для занятий воркаутом, что позволило значительно поднять процент населения, которое занимается физической культурой и спортом. Перспективные программы развития услуг в сфере физического воспитания и спорта, как в Российской Федерации, так и в странах СНГ, которые определяют политику государства в обеспечении доступности, качества и эффективности совершенствования рынка в этом сегменте, получают всеобщую поддержку на всех уровнях власти [1; 2; 3].

Устойчивый характер повышения социальной роли физической культуры и спорта в растущем многообразии форм, методов и средств спортивно-оздоровительных услуг выражается в разных направлениях, в том числе и увеличении доходов в спортивной индустрии.

С развитием рыночных отношений в Донецкой Народной Республике (ДНР) профессиональный спорт получил гражданские права. Включение услуг физической культуры и спорта в сферу рыночных отношений сделало очень важным определение границ распространения в структуре рыночного механизма.

Актуальность проработки и практического внедрения маркетинга признаётся сегодня на всех уровнях организации и управления физкультурным движением. Перспективность развития маркетинга в сфере физической культуры и спорта в ДНР требует определённого теоретического и практического изучения с целью дальнейшего совершенствования её рынка.

В связи с актуальностью данного вопроса *цель* нашего исследования – изучение рынка услуг для последующего повышения качества маркетинга в сфере физической культуры и спорта в Донецкой Народной Республике.

Результаты исследования и их анализ. Рынок области деятельности сферы физической культуры и спорта входит в структуру услуг социокультурного характера и на 70% состоит из экономических взаимоотношений [1, с.165].

На сегодняшний день в Донецкой Народной Республике культивируются более 70 олимпийских и неолимпийских видов спорта. Созданы и успешно функционируют различные организации, которые подведомственны Министерству молодёжи, спорта и туризма ДНР и осуществляют подготовку спортсменов (табл. 1) [5].

Таблица 1

**Спортивные организации, осуществляющие подготовку спортсменов в
Донецкой Народной Республике**

№	Название организации	Количество
1	Школа высшего спортивного мастерства	1
2	Училище олимпийского резерва	1
3	Спортивные школы	54
4	Федерации по олимпийским видам спорта	18
5	Федерации по неолимпийским видам спорта	27

Стоит отметить, что из 54 спортивных школ 11 – специализированные детско-юношеские школы олимпийского резерва.

Учреждены и также ведут работу спортивные клубы (СК): спортивный клуб армии (СКА), СК «Македон», СК «Оплот», СК «Беркут», СК «Победа» и другие.

В последнее время произошло открытие бесплатных катков в городах ДНР. Однако инфраструктура этих объектов и отсутствие бесплатных услуг, в том числе прокат коньков, не сделали эти мероприятия популярными среди широких масс населения.

Общее количество спортивной инфраструктуры в Донецкой Народной Республике представлено в табл. 2 [5].

Таблица 2

Инфраструктура спортивных сооружений в Донецкой Народной Республике

№	Название объекта	Количество
1	Стадион	44
2	Плавательный бассейн	31
3	Сооружение с искусственным льдом	2
4	Конноспортивная база	2
5	Футбольное поле	112

В настоящее время в сфере физкультурно-спортивных и спортивно-зрелищных услуг в Республике есть целый ряд условий, которые лимитируют возможности их организации на исключительно рыночной основе: социальное благо, внешние причины, виды монополии, спрос и возможности потребителя.

Наряду с этим в отношении предоставления платных услуг в сфере физкультурно-массовой и спортивной работы имеется ряд моментов, которые не позволяют приобщать широкие слои населения к занятиям физическими упражнениями. Прежде всего – это высокая стоимость услуг в сравнении со среднестатистическим доходом населения. Например, средняя месячная стоимость абонемента для занятий в спортивных клубах г. Донецка составляет 1500 руб.

В своих работах мы отмечали, что наметился курс становления сети физкультурно-оздоровительных клубов, секций и групп, где занятия физкультурой самым тесным образом переплетаются с лечением и профилактикой различного рода заболеваний [6]. Для обеспечения организации физкультурно-оздоровительной и спортивной работы среди людей с ограниченными физическими возможностями и детей-воспитанников общеобразовательных школ-интернатов и детских домов в Донецкой Народной Республике функционируют Донецкий республиканский центр адаптивной физической культуры и спорта и Донецкая республиканская детско-юношеская школа для детей социально незащищённых групп. Донецкий республиканский центр адаптивной физической культуры и спорта напрямую взаимодействует с общественными организациями и спортивными клубами для инвалидов.

Такое взаимодействие позволяет проводить различные спортивно-массовые и реабилитационные мероприятия, в которых принимают участие инвалиды разных возрастных категорий. В этих клубах предоставляются услуги различного спектра, начиная от занятий лечебной физической культурой и заканчивая различного рода лечебными процедурами. Кроме этого, в круг услуг входят процедуры массажа, занятия аутотренингом, консультации врачей-диетологов и других специалистов. Ежегодно центром проводится свыше 25 спортивно-массовых Республиканских соревнований по различным видам спорта, в которых участвуют более 600 спортсменов-инвалидов.

Выводы. Повышение качества рыночного механизма предоставления льгот и предложений в сфере физической культуры и спорта в какой-то мере компенсируется частной благотворительностью или спонсорством, которые предоставляют дополнительные ресурсы для их развития на добровольной основе, а также через государственные учреждения. В связи с развитием предпринимательства растущий рынок услуг в сфере физической культуры и спорта в Донецкой Народной Республике должен в достаточной мере обеспечивать необходимое удовлетворение индивидуальных потребностей граждан, являясь особым вспомогательным и действенным конкурентом в производстве этих услуг для муниципальных учреждений и организаций.

Фактическими объектами по предоставлению физкультурно-спортивных услуг должны быть подростковые клубы по месту жительства, которые будут функционировать на бесплатной основе, спортивные комплексы и площадки государственных предприятий и коммерческих структур. Необходимо формировать бюджет с учётом принципа преимущества физкультурно-массовой работы в социальной политике местных органов власти. С этой целью следует разрабатывать перспективные программы реконструкции и строительства спортивных объектов, обновлять имеющееся оборудование и инвентарь.

Важно особое внимание уделять качеству подготовки специалистов в сфере физической культуры и спорта, оптимизации управленческой системы, разработке уникальных программ приобщения к занятиям физическими упражнениями широких слоёв населения.

Для выполнения этой задачи необходимо возрождать дворовые спортивные площадки, снабжать их качественным инвентарём и оборудованием. Эти мероприятия могут выступить конкурентом других видов социально-культурной деятельности.

Направления дальнейших разработок по данной проблеме. Исследование динамики развития рынка услуг в сфере физической культуры и спорта в Донецкой Народной Республике.

Список использованных источников

1. Шарапа С.А. Маркетинг в спорте, спортивный маркетинг. Теория и практика / С.А. Шарапа, П.С. Маркина // Ростовский научный журнал. – 2016. – № 12. – С. 162-171.
2. Починкин А.В. Коммерческий спорт в Российской Федерации: тенденции развития и взгляд в будущее / А.В. Починкин // Физическая культура и спорт в Российской Федерации. – М.: Импульс-Принт, 2012. – С. 55-65.
3. Аристова Л.В. Государственная политика в сфере физической культуры и спорта / Л.В. Аристова // Теория и практика физической культуры. – 2014. – № 5. – С. 2-8.
4. Фомин Ю.А. Профессиональные тенденции в современном спорте и их социальные последствия / Ю.А. Фомин // Тенденции изменения бюджета времени трудящихся. – М.: ИСИ АН СССР, 2013. – С. 108-110.
5. Гордеев Е. Развитие спорта в ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://gorlovka-news.su/novosti/novosti-dnr/6080-razvitie-sporta-v-dnr>
6. Кривец И.Г. Экономические составляющие развития физической культуры и спорта в ДНР / И.Г. Кривец // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий: материалы II междунар. науч.-практ. конф., 6-7 июня 2018 г., г. Донецк. Секция 2. Повышение качества управления социально-экономическим развитием региона / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 90-92.

УДК 631.152 / 65.011

КОНТРОЛЛИНГ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

ШОВКОПЛЯС О.А.,
ассистент кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита
ГОУ ЛНР «Луганский национальный
аграрный университет»

В статье проанализировано понятие «контроллинг», дано определение понятию «контроллинг в стратегическом управлении ресурсным потенциалом предприятия». Определено, что контроллинг является эффективным механизмом, позволяющим реализовать принцип интеграции в управлении ресурсным потенциалом предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, стратегический контроллинг, ресурсный потенциал.

The article analyzes the essence of the concept of «controlling», defines the concept of «controlling in the strategic management of the resource potential of the enterprise». It is defined that controlling is an effective mechanism that allows to realize the principle of integration in management of resource potential of the enterprise.

Keywords: controlling, strategic controlling, resource potential.

Постановка проблемы. Целью деятельности любого предприятия является деятельность с минимальными издержками и с бесперебойным предоставлением всех необходимых для производственного процесса ресурсов. И поэтому именно контроллинг позволит наиболее рационально использовать ресурсный потенциал предприятия.

Анализ последних исследований. Значительный вклад в разработку указанного направления внесли А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Ю.А. Иванова, Т.Ю. Теплякова, Н.Н. Шляго, А.И. Шигаев, Л.В. Попова, Д.В. Арутюнова, А.В. Тебекин, А.Н. Петрова и др.

По мнению Петровой А.Н., стратегический контроллинг на предприятии предназначен для обеспечения координации функций стратегического планирования, контроля и системы информационного обеспечения процесса стратегического планирования и управления ресурсным потенциалом на предприятии [1].

Тебекин А.В. считает, что стратегический контроллинг – это подсистема стратегического менеджмента, которая координирует функции стратегического анализа, планирования и оперативного изменения стратегии предприятия; контролирует функционирование всей системы в целом, а также способствует развитию и контролирует подсистему стратегического бесперебойного информационного обеспечения на предприятии [2].

Арутюнова Д.В. считает, что главная задача стратегического контроллинга на предприятии – это непосредственная поддержка стратегического управления предприятия, обеспечение взаимодействия планирования и контроля на стратегическом уровне. Также важной задачей является обеспечение руководства предприятия качественной и своевременной информацией, достаточной для принятия взвешенных управленческих решений. Поэтому стратегический контроллинг выполняет функцию реализации стратегии – от стратегического планирования до стратегического управления ресурсным потенциалом на предприятии [3].

Актуальность. Необходимость организации системы контроллинга на предприятии определена тем, что неустойчивая внешняя среда требует усиленного

внимания со стороны предприятия к прогнозированию, к быстрому реагированию на изменения во внешней среде, к разработке и необходимой корректировке стратегических планов предприятия.

Цель статьи: раскрытие сущности контроллинга в стратегическом управлении ресурсным потенциалом предприятия, анализ его основных задач и направлений.

Изложение основного материала. Анализируя стратегическое управление ресурсным потенциалом, можно сказать, что в их состав входит разработка планов предоставления ресурсов для производственного процесса на предприятии; организация предоставления этих ресурсов в короткие сроки; контроль за выполнением планов и эффективностью использования ресурсов и т. д.

Задачи контроллинга заключаются в информационно-аналитическом обеспечении; анализе, планировании, саморегулировании деятельности предприятия; принятии эффективных решений и т.д. Исходя из этих двух категорий, можно сделать вывод, что контроллинг в стратегическом управлении ресурсным потенциалом – это механизм интеграции элементов и процессов с целью эффективного управления и использования ресурсного потенциала предприятия.

Целью контроллинга стратегического управления ресурсным потенциалом является обеспечение эффективного управления ресурсами предприятия на основе планирования, контроля и координации процессов на предприятии.

Контроллинг в системе управления ресурсным потенциалом предприятия обеспечивает реализацию принципов точной скоординированности процессов и функций, происходящих на предприятии, контроллинг управления ресурсным потенциалом повышает точность прогнозирования и оперативности в реализации стратегических планов предприятия.

Он включает в себя основные задачи:

- информационная обеспеченность производственного процесса приобретения, изготовления и заготовки ресурсов;
- анализ приобретения, изготовления и заготовки ресурсов;
- расчет показателей эффективности деятельности работы отдела контроллинга на предприятии [4].

К основным функциям стратегического контроллинга относятся:

- 1) контроль процесса реализации общей стратегии предприятия;
- 2) становление и развитие системы информационного обеспечения стратегического управления на предприятии;
- 3) мониторинг системы стратегических индикаторов;
- 4) первичный поэлементный и интегральный стратегический анализ;
- 5) первичная фиксация критических стратегических позиций предприятия;
- 6) участие в постановке стратегических целей предприятия;
- 7) участие во вторичном стратегическом анализе и стратегической рефлексии;
- 8) координация всех этапов стратегического управления как процесса в целом всех элементов стратегического менеджмента.

Инструментами контроллинга стратегического управления ресурсным потенциалом предприятия являются:

1 Исследования, основанные на первичной информации (опрос, наблюдение, анкетирование, эксперимент и т.д.).

2. Исследования, основанные на вторичном анализе (происходит обработка уже полученной ранее первичной информации):

- АВС-анализ. Задача этого анализа заключается в предоставлении необходимой помощи и консультации при выборе наиболее значимых для предприятия материалов и ресурсов;

– Анализ незапланированных ситуаций прерывания бесперебойного процесса производства и т.д.

Контроллинг – это направление экономической деятельности на предприятии, связанное с принятием, утверждением и дальнейшей реализацией финансово-экономических функций в менеджменте, оперативных и стратегических управленческих решений на предприятии [5].

Предметом контроллинга на предприятии является оперативное и стратегическое управление ресурсным потенциалом, с целью получения максимальной прибыли [6].

Контроллинг в стратегическом управлении ресурсным потенциалом выполняет следующие функции:

- координация управленческой деятельности с целью достижения всех поставленных целей предприятия;
- предоставление информации и предоставление консультационной поддержки для принятия стратегических управленческих решений на предприятии;
- формирование и предоставление функционирования единой информативной концепции стратегического управления на предприятии;
- обеспечение рациональности управленческого процесса и сопоставление плановых и фактических значений с целью нахождения причин расхождения, невыполнения плана, виновников и расчет оценки последствий при данных отклонениях;
- анализ экономической эффективности контроллинга стратегического управления ресурсным потенциалом предприятий [7].



Рис. 1. Направления анализа в контроллинге стратегического управления ресурсным потенциалом предприятия

Контроллинг – это система, управляющая предприятием, которая ориентирована на достижение не только оперативной (текущей) цели в виде получения прибыли, но и на глобальные стратегические цели: выживание предприятия во внешней среде, его экологический нейтралитет, сохранение рабочих мест и т.д. [8].

Существует ряд главных задач контроллинга стратегического управления ресурсным потенциалом предприятий: разработка альтернативных стратегий развития предприятия; выявление внешних и внутренних критических условий осуществления стратегических планов предприятия; установление и поиск слабых мест в стратегических планах управления ресурсным потенциалом предприятия; определение главных показателей в согласовании с уже определенными и установленными стратегическими целями предприятия [9].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что понятие «контроллинг» является многоаспектной категорией, понимание которой зависит от сущности, задач и сферы его использования. Внедрение контроллинга на предприятии обусловлено нестабильной и неустойчивой внешней средой, усложнением системы управления предприятия, недостаточной полнотой охвата информации и необходимостью ее системного анализа.

Контроллинг в стратегическом управлении ресурсным потенциалом предприятия рассматривается как главный механизм, который обеспечит многофакторность в управлении ресурсным потенциалом предприятия и анализ моделирования управленческих решений. К оперативным задачам контроллинга в стратегическом управлении ресурсным потенциалом предприятия относятся повышение точности планирования; управление запасами; контроль эффективности управления ресурсами предприятия; внедрение новых методов и методик в управлении ресурсным потенциалом предприятия.

Список использованных источников

1. Петрова А.Н. Стратегический менеджмент / А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.
2. Тебекин А.В. Стратегический менеджмент / А.В. Тебекин. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 333 с.
3. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент / Д.В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
4. Теплякова Т.Ю. Контроллинг: учебное пособие / Т.Ю. Теплякова. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 143 с.
5. Шляго Н.Н. Контроллинг: учебник / Н.Н. Шляго. – М.: Юрайт, 2018. – 277 с.
6. Гончаров В.Н. Комплексная оценка использования потенциала на предприятиях АПК / В.Н. Гончаров. – Донецк: Фолиат, 2016. – 287 с.
7. Попова Л.В. Контроллинг: учебник / Л.В. Попова, И.А. Маслова, О.Г. Вандина, И.Б. Кулешова. – М.: Дело и Сервис, 2016. – 256 с.
8. Карминский А.М. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 336 с.
9. Шигаев А.И. Контроллинг стратегии развития предприятия: учебное пособие / А.И. Шигаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 352 с.

УДК 005.8:658.589

КРИТЕРИАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИЙ НА ЭТАПЕ ПРОЕКТА**ЯРЕМБАШ А.И.,****д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры
инновационного менеджмента
и управления проектами;****МОРОЗОВ Е.Л.,****канд. наук гос. упр., доцент,
заведующий кафедрой инновационного
менеджмента и управления проектами
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»**

В статье разработана система критериев для оценки инноваций на этапе разработки проекта, объединяющая комплекс методических и методологических принципов, основанных на определённых экономических, социальных, экологических, научно-технических, функциональных, инженерных и др. показателях и отражающих соответствие инноваций целям инновационного развития социально-экономических систем.

Ключевые слова: инновация, критерии, оценка эффективности, принципы, проект.

The article developed a system of criteria for evaluating innovations at the stage of project development, combining a set of methodological and methodological principles based on certain economic, social, environmental, scientific, technical, functional, engineering and other indicators and reflecting the compliance of innovation with the objectives of innovative development of socio-economic systems.

Keywords: innovation, criteria, efficiency assessment, principles, project.

Актуальность и постановка проблемы. Включение в инновационную деятельность предприятий и организаций территориального научно-производственного комплекса (НПК) является одной из главных задач социально-экономического развития территории. При этом основным условием активизации процесса производства является использование современных организационно-управленческих решений с применением проектного подхода.

В этой связи оценка эффективности инновационных проектов и программ территориального социально-экономического развития приобретает особую значимость и является актуальной научной задачей.

Целью настоящей статьи является разработка системы критериев для оценки инноваций на этапе разработки проекта.

Анализ последних исследований и публикаций. Решением задач управления проектами в своих исследованиях занимаются такие видные ученые, как В. Бурков, Д. Новиков, Е. Дружинин, К. Кошкин и ряд других. В своих работах они освещали вопросы эффективности проектов, в т.ч. и инновационных. Проблемами оценки эффективности инноваций занимаются Е. Коваленко, Т. Яковлева, Е. Жихор, П. Завлин и другие отечественные и зарубежные исследователи. Однако в известных на сегодняшний день научных разработках и методиках слабо освещена критериальная оценка инноваций, не проработан в нужном объёме комплекс методических и методологических принципов, определяющих соответствие инноваций целям инновационного проекта. Это обстоятельство обусловило выбор темы настоящего исследования и ее актуальность.

Изложение основного материала исследования. Инновация – это не только конкретная современная технология или новая технология, но и достаточно широкое

инженерное, экономическое и организационно-правовое внедрение. Исходя из этого инновационная деятельность должна быть направлена на получение новой или усовершенствованной продукции или технологии, пригодной для внедрения в процесс производства.

Поэтому внедрение в деятельность инновационно ориентированных предприятий и организаций, функционирующих на территории инновационного развития (ТИР), систем проектного менеджмента и проектного инжиниринга, должно быть направлено на решение задач модернизации производства.

Под инновациями в этом аспекте следует понимать целенаправленные изменения организационно-управленческих и производственно-технологических процессов, обеспечивающих разработку и реализацию инновационных проектов, способствующих повышению эффективности функционирования предприятий и организаций.

Оценка эффективности инновационной деятельности на ТИР представляет собой комплекс методических и методологических принципов, основанных на определённых экономических, социальных, экологических, научно-технических, функциональных, инженерных и др. показателях, отражающих соответствие инноваций целям территориального развития.

Эффективность проектных решений, основанных на внедрении инноваций, должна определяться путем определения степени их соответствия определённым критериям. Расчёты экономической эффективности инноваций необходимо выполнять для разработки технико-экономических обоснований реализации инновационных проектов, с учётом соответствия нормативно-техническим документам.

При этом при решении проблем социально-экономического развития территорий инновационная деятельность должна быть направлена на повышение качества проектов территориального развития, что требует предварительного изучения и анализа требований заинтересованных сторон (стейкхолдеров), что позволит оптимизировать расходы на внедрение инноваций.

Использование методов проектного управления инновационной деятельностью в комплексе с научным обоснованием организационно-управленческих решений позволит повысить конкурентоспособность организации. Поэтому оценка эффективности инноваций должна быть составляющей частью разработки и научного обоснования мероприятий, направленных на повышение качества инновационных проектов.

Расчёт экономической эффективности управления, планирования и организации производственной деятельности требует специальных методов определения эффективности внедряемых инноваций. Для этого необходима *критериальная оценка* с использованием экспресс-метода бальной оценки эффективности инноваций. Система критериев оценки инноваций на этапе разработки проекта представлена на рис. 1.

Суть критериальной оценки эффективности инноваций на этапе проекта заключается в рассмотрении их соответствия каждому из равноценных и равнозначных критериев.

В настоящем исследовании в качестве критериев оценки инноваций в проектах, входящих в программу территориального социально-экономического развития, предлагаются:

1. Финансово-экономические критерии:

- потенциальный годовой размер прибыли;
- ожидаемая норма чистой прибыли;
- соответствие инновации требованиям экономической целесообразности капитальных вложений;
- начальные затраты на реализацию инновации;
- планируемый срок окупаемости;

- наличие необходимых финансовых ресурсов в нужных объемах на всех этапах реализации проекта;
- возможность использования инновации в других проектах;
- необходимость привлечения заемного капитала (кредитов) для финансирования инновации;
- возможности минимизации финансовых рисков, связанных с реализацией инновации;
- стабильность получения доходов от внедрения инновации;
- возможности использования налогового законодательства в части предоставления налоговых льгот.

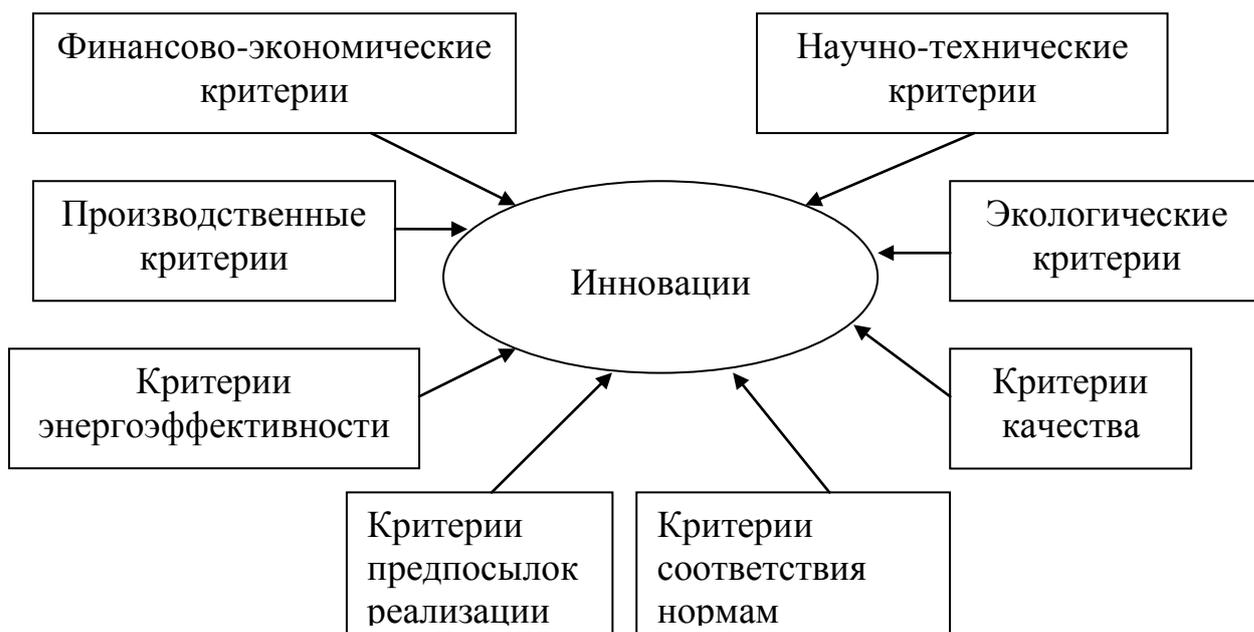


Рис. 1. Система критериев оценки инноваций на этапе проекта

2. Научно-технические критерии:

- вероятность технической реализации инновации;
- патентная чистота;
- уникальность продукции (отсутствие аналогов);
- наличие научно-технических ресурсов, необходимых для реализации инновации;
- влияние на реализуемость других инноваций;
- патентоспособность;
- удельный вес информационной составляющей в инновации;
- удельный вес и возможность использования новых, прогрессивных технологических процессов в инновации;
- степень автоматизации разработки и внедрения инновации;
- конкурентоспособность инновации на рынке.

3. Производственные критерии:

- необходимость внедрения технологических инноваций для осуществления проекта;
- соответствие проекта имеющимся производственным мощностям и возможностям;

- наличие подготовленного производственного персонала нужной квалификации;
- размер издержек производства;
- потребность в дополнительных производственных мощностях;
- уровень безопасности производства;
- рациональное использование производственных мощностей и ресурсов;
- рост количества рабочих мест;
- прирост объема производства.

4. Экологические критерии:

- возможное вредное воздействие инновации на окружающую среду;
- эколого-правовое обеспечение инновации;
- дополнительные расходы на утилизацию отходов;
- снижение объёма отходов производства;
- снижение возможных выбросов в атмосферу, почву, воду вредных компонентов;
- возможность улучшения экологической обстановки при внедрении инновации;
- снижение штрафов за возможное нарушение экологического законодательства и других нормативно-правовых документов;
- улучшение эргономичности инновации.

5. Критерии энергоэффективности:

- соответствие нормативным показателям удельного расхода энергоресурсов;
- учет расхода энергетических ресурсов;
- применение в составе инновации проектных решений, направленных на сокращение расхода энергоресурсов;
- использование энергосберегающих технологий и оборудования.

6. Критерии качества:

- трудоёмкость изготовления (определяется суммарной трудоёмкостью технологических процессов изготовления продукции);
- технологическая себестоимость (определяется суммой затрат на изготовление единицы продукции (без учёта стоимости комплектующих, покупаемых у сторонних организаций));
- уровень трудоёмкости изготовления (определяется отношением трудоёмкости изготовления рассматриваемого изделия к базовому показателю трудоёмкости);
- уровень технологичности продукции по себестоимости изготовления (определяется отношением себестоимости изготовления рассматриваемого изделия к базовому показателю себестоимости);
- технический (технологический) эффект инновации (производительность, мощность, скорость и т.д.);
- эргономичность;
- ресурсоемкость обслуживания (потребление ресурсов в процессе эксплуатации);
- оптимальность конструктивных решений;
- рациональность технологического процесса производства;
- соответствие оптимальным срокам реализации инновации;
- соответствие инновации качеству рекреационной инфраструктуры;
- соответствие инновации своему основному назначению;
- соответствие эффективности инноваций себестоимости и качеству самого проекта;
- качество и полнота расчёта рисков инновации.

7. Критерии предпосылки реализации инновации:

- причины инициации инновации (полнота и обоснованность необходимости реализации);
- корректность целей и задач инновации;
- грамотность в постановке целей инновации;
- соответствие инновации SMART-критериям ((S) конкретность, (M) измеримость, (A) достижимость, (R) реалистичность, (T) определенность по времени)).

8. Критерии и соответствия инновации нормам:

- наличие сертификата соответствия (ГОСТ);
- наличие сертификата пожарной безопасности;
- наличие санитарно-эпидемиологического сертификата;
- наличие других необходимых сертификатов.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Качественные оценки эффективности инноваций по каждому из рассмотренных критериев на стадии проекта должны стать основой для их количественной оценки. Это могут сделать эксперты путём подробного описания, а затем количественного выражения составляющих критерия. После рассмотрения всех вышеперечисленных критериев требуется разработка технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта на основе внедренных в проект инноваций по утверждённым и действующим в проектной практике нормативно-правовым и нормативно-техническим основаниям.

Список использованных источников

1. Антипов И.В. Проектный анализ / Антипов И.В. – Донецк: ДонГУУ, 2008. – 295 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Утв. 21.07.1999 г. Госстроем России, Минэкономки РФ, Минфином РФ. – 2-е изд. – М., 1999.
3. Методические рекомендации по оценке экономической эффективности инноваций в дорожном хозяйстве / СОГУ УАД. Утв. 02.03.2001 г. – Екатеринбург, 2001.
4. Жихор Е.Б. Оценка эффективности инновационных проектов предприятий: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Е.Б. Жихор. – Харьков: Харьковский политехнический институт, 2002.
5. Оценка эффективности инноваций. / П.Н. Завлин, А.В. Васильев. – СПб.: Издат. дом «Бизнес-пресса», 1998.

УДК 796: 338.49

УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРОЙ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

БРАТКОВСКИЙ М.Л.,
д-р. гос. упр., профессор
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы
при Главе Донецкой Народной
Республики»;
КОВАЛЬЧУК О.Я.,
аспирант кафедры философии и
психологии
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье доказана необходимость государственного управления инфраструктурой спортивных сооружений. Проведен анализ инфраструктуры спортивных сооружений в Донецкой Народной Республике. Выявлены проблемы управления инфраструктурой и предложены направления устранения выявленных проблем.

***Ключевые слова:** спортивные сооружения, инфраструктура спортивных сооружений, управление инфраструктурой спортивных сооружений.*

The article proves the necessity of the state management of the sports facilities infrastructure. The analysis of the infrastructure of the sports facilities at the Donetsk people's Republic is carried out. The problems of the infrastructure management are revealed and the directions of the elimination of the revealed problems are offered.

***Keywords:** sports facilities, sports facilities infrastructure, sports facilities infrastructure management.*

Актуальность проблемы. Наличие, развитость и доступность спортивной инфраструктуры всегда вовлекает в спорт молодёжь всех слоёв населения, в том числе из числа его социально неблагополучных групп. Это способствует снижению уровня социальной агрессии в регионе, снижению уровня преступности и, в конечном итоге, обеспечивает внутреннюю безопасность. Мировая практика свидетельствует о факте наличия тесной причинно-следственной взаимосвязи между уровнем развития спортивной инфраструктуры и уровнем преступности. Кроме того, наличие развитой инфраструктуры территории позволяет привлечь внимание международной общественности, как это наблюдается при организации и проведении крупных международных соревнований. Информирование о крупных спортивных международных событиях гарантировано обеспечивает международную известность и, как следствие, привлекает туристов, что в конечном итоге может стать точкой экономического развития конкретной территории. Развивается спортивный туризм. Развиваются связанные со спортом отрасли и инфраструктура: образовательные учреждения, научные лаборатории, специализированные медицинские учреждения. Данные статистики свидетельствуют о положительном эффекте масштаба и действии общепризнанного закона перехода количества в качество: чем больше населения приходит в спорт, тем больше шансов выявить талант и воспитать чемпионов. Всё вышесказанное свидетельствует о необходимости государственного управления инфраструктурой спортивных сооружений.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика управления инфраструктурой спортивных сооружений исследуется в комплексной привязке к проблеме развития физической культуры и спорта. Учёными теоретиками и практиками достаточно широко изучены такие стороны проблемы, как государственное управление сферой физической культуры и спорта (С. Вавренюк, И. Гасюк), экономическая сторона процесса управления инфраструктурой (И. Мищенко), история развития проблемы (С. Никитенко), педагогика (В. Василюк, Д. Солопчук, А. Шамич), правовое обеспечение функционирования инфраструктуры спорта (Г. Бордюгова, Ю. Репкина, Н. Яровая), социальные коммуникации (О. Садовник), социология процесса управления спортивной инфраструктурой (В. Лукашук, Л. Люта), физическое воспитание и спорт (Аль Шаар Амер Али, Г. Арделеан, Г. Безверхня, Т. Бондарь, Чжу Фэн) и т.д. Несмотря на столь обширное внимание к проблеме управления инфраструктурой спортивных сооружений, отсутствует рассмотрение вопроса государственного управления в условиях непризнанности, характерных как для Донецкой Народной Республики, так и для более чем сотни других непризнанных и частично признанных территорий.

Цель статьи – доказать необходимость управления инфраструктурой спортивных сооружений в условиях современных вызовов.

Исходя из классических факторов производства, определённых в экономической теории (труд, земля, капитал и технологии), неоспоримым является положение о том, что человеческий ресурс способен воссоздавать большинство из них и является уникальным. Несомненно, что поддержание и развитие человеческих ресурсов выходит на первый план среди прочих государственных интересов. Уровень развития физической культуры и спорта в обществе определяет поведение человека в учёбе, на производстве, в быту и общении, способствует решению социально-экономических, воспитательных и оздоровительных задач государства. В свою очередь, поддержание работоспособного состояния человеческих ресурсов обеспечивается инфраструктурой спорта, в т.ч. спортивных сооружений. Эффективное использование спортивных сооружений способствует поддержанию надлежащего уровня здоровья и физического развития населения.

Изложение основного материала. В сложившейся ситуации ДНР особая роль принадлежит сфере физического воспитания населения, которая призвана способствовать утверждению здорового образа жизни, оптимизации двигательной активности, привлечению населения к систематическим занятиям физкультурой и спортом. Важнейшей функцией спортивной деятельности является патриотическое воспитание населения, укрепление международного престижа в условиях непризнанности, повышение конкурентоспособности отечественных клубов и спортсменов.

Центральное место в системе физической культуры и спорта занимают спортивные сооружения, которые являются составной частью материальной базы отрасли «Физическая культура и спорт». Количество и разнообразие спортивных сооружений, качество управления ими существенно влияют на эффективность функционирования всей физкультурно-спортивной деятельности. Вместе с тем, в последние годы органы государственного и муниципального управления уделяют недостаточно внимания проблеме управления инфраструктурой спортивных сооружений.

В теории исследования проблемы под спортивной инфраструктурой понимается совокупность спортивных объектов – это спортивные залы, бассейны, фитнес-центры, стадионы, площадки и многие другие объекты, предназначенные для активного занятия спортом [1].

Однако на практике понимание данного явления несколько отличается от теоретических исследований, поскольку речь идёт о целой системе, начиная от клуба по месту жительства и заканчивая высшим учреждением. Это и то, каким инвентарём

пользуется спортсмен, место расположения спортивного объекта, время и маршрут следования до места проведения тренировок, наличие тренера-специалиста, кадровое обеспечение обслуживания самого спортивного объекта и многое другое [2].

Таким образом, можно констатировать, что инфраструктура – это совокупность методов, целей и задач, которые необходимы для развития физической культуры и спорта. А управление инфраструктурой спортивных сооружений, в первую очередь, должно базироваться на анализе объектов управления (спортивных сооружений различного назначения), субъектов управления (органы государственного управления, органы общественного управления), обеспечительных подсистем и механизмов их функционирования (нормативно-правовые, организационно-функциональные и др.).

Работа по развитию физической культуры и спорта на территории Донецкой Народной Республики выстраивается в тесном взаимодействии между всеми органами как государственной власти, так и местного самоуправления. Особое место в системе управления выделенным сегментом народного хозяйства занимает специальный орган управления на государственном уровне – Министерство молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики.

Министерство молодёжи, спорта и туризма является республиканским органом исполнительной власти, осуществляющим функции по разработке и реализации государственной политики, нормативному правовому регулированию, оказанию услуг, управлению государственным имуществом в сферах молодёжи, спорта и туризма. Подчинено Главе Донецкой Народной Республики и Совету Министров ДНР. Пунктом 2.1. Положения о Министерстве установлено, что Министерство молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики обеспечивает формирование и реализацию государственной политики в молодёжной, спортивной, физкультурно-оздоровительной и туристской сферах деятельности, определение перспективных и приоритетных направлений деятельности, постоянного повышения физического и духовного развития, патриотического воспитания населения, содействие в увеличении продолжительности жизни, экономическому и социальному прогрессу общества, представляет Донецкую Народную Республику на международном уровне для утверждения её авторитета [3].

Министерству подведомственны двадцать две организации, функционирующие в подчинённых отраслях и сферах деятельности. Практически во всех администрациях городов и районов Донецкой Народной Республики в структурах предусмотрены подразделения, осуществляющие деятельность по развитию, координации, контролю и иным функциям по управлению физической культурой и спортом на соответствующей территории.

По состоянию на конец 2016 г. Министерство молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики совместно с Федерациями по видам спорта за период своего существования провело более 350 спортивно-массовых мероприятий республиканского и международного уровня, также было организовано более 300 выездов сборных команд ДНР по видам спорта для участия в соревнованиях международного значения. В городах и районах Донецкой Народной Республики по состоянию на конец 2016 г. проведено более 2500 массовых физкультурно-оздоровительных, спортивных мероприятий, в которых приняли участие более 200 тыс. человек.

В 2017 году была произведена разработка программы ГФСК «ГТО ДНР», произведено 5 мероприятий по сдаче ГФСК «ГТО ДНР».

В начале 2017 г. был присвоен спортивный разряд кандидата в мастера спорта Донецкой Народной Республики 346 спортсменам и 47 – звание мастера спорта Донецкой Народной Республики, также присвоены звание мастера спорта международного класса Донецкой Народной Республики 4 атлетам. Было проведено более 379 спортивных

мероприятий международного и республиканского значения, в которых приняло участие 25 тысяч человек.

Достаточно активно развивается международное сотрудничество Министерства: 11 ноября 2017 в рамках форума для молодёжи были организованы пленарные заседания в формате бизнес завтрака. Проходил форум в городе Санкт-Петербург; 26 ноября 2017 делегация Донецкой Народной Республики посетила международный Форум «Рифей». Организатором выступили департамент молодёжной политики Оренбургской области, министерство образования Оренбургской области; 7 декабря 2017 года делегация Донецкой академии Управления и Государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики была направлена в г. Мытищи для принятия участия в Московском форуме Молодых предпринимателей.

На территории Донецкой Народной Республики (подконтрольной) по состоянию на 01.01.2017 г. (по результатам проведения инвентаризации) расположены 2738 объектов спорта. Из них: стадионы с трибунами на 300 мест и более – 44 ед.; плоскостные спортивные сооружения, всего – 1758 ед.; в т.ч. спортивных площадок – 1365 ед., футбольных полей (45х90 и более) – 112 ед., спортивных ядер – 31 ед., с искусственным покрытием – 91 ед., с тренажёрным оборудованием – 159 ед.; спортивные залы, всего – 721 ед., из них: размером от (30х15) до (42х24) – 125 ед., от (18х9) до (24х12) – 556 ед., во дворцах спорта и комплексах – 40 ед.; ледовые дворцы – 3 ед.; плавательные бассейны – 31 ед.; манежи легкоатлетические – 3 ед.; сооружения для стрелковых видов спорта – 80 ед., из них: тир – 76 ед., стрельбища и стенды – 4 ед.; конно-спортивные базы – 5 ед.; водно-спортивные базы – 1 ед.; другие физкультурно-спортивные сооружения, в том числе и приспособленные – 92 ед.

В целях осуществления рационального и эффективного управления объектами спорта Министерством молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики разработаны следующие проекты приказов: «Об утверждении Классификации физкультурно-спортивных сооружений и требований к их работе», «Об утверждении порядка паспортизации и учёта физкультурно-спортивных сооружений», «Об утверждении порядка формирования и ведения реестра физкультурно-спортивных сооружений, предоставления сведений из него, внесения в него изменений и исключения из реестра», «Об утверждении правил поведения зрителей на стадионах во время проведения футбольных матчей и других массовых мероприятий, проводимых на территории Донецкой Народной Республики», «Об утверждении Правил безопасности проведения занятий физической культурой и спортом», «Об утверждении норм обеспеченности физкультурно-спортивными сооружениями населения Донецкой Народной Республики».

Обеспеченность трудовыми ресурсами отрасли физической культуры и спорта по состоянию на конец 2016 года выглядит следующим образом: всего штатных работников физической культуры и спорта – 3632 чел., из них женщин – 1982 чел. Из общего количества работников специализированное высшее образование имеют – 2059 чел., среднее – 777 чел. Всего штатных работников в организациях, осуществляющих образовательную деятельность – 1421 чел., из них женщин – 1054 чел. Из общего количества работников специализированное высшее образование имеют – 1054 чел., среднее – 290 чел. Всего работников структурных подразделений в сфере физической культуры и спорта администраций городов и районов – 82 чел., из них женщин – 40 чел. Из общего количества работников специализированное высшее образование – 62 чел., среднее – 20 чел. Всего работников центров физического здоровья населения «Спорт для всех» – 38 чел., из них женщин – 22 чел. Из общего количества работников специализированное высшее образование – 22 чел., среднее – 16 чел. Всего работников центров адаптивной физической культуры и спорта – 31 чел., из них женщин – 10 чел. Из

общего количества работников специализированное высшее образование – 20 чел., среднее – 11 чел. Всего тренеров-преподавателей – 668 чел., из них женщин – 200 чел. Из общего количества работников специализированное высшее образование – 518 чел., среднее – 83 чел. Всего медицинских работников – 172 чел., из них женщин – 159 чел. Из общего количества работников специализированное высшее образование – 51 чел., среднее – 121 чел.

Также в сфере физической культуры и спорта задействованы: административно-управленческий персонал специализированных учебно-спортивных учреждений – 169 чел.; штатные работники объединений, организаций, предприятий, спортивных клубов – 69 чел.; штатные работники физкультурно-спортивных сооружений – 53 чел.; другие работники физической культуры и спорта – 859 чел.

В Донецкой Народной Республике удалось сохранить практически весь тренерский потенциал. Все работники без исключения доказали самоотверженным ежедневным трудом свою преданность спорту Донбасса. Безусловным фактором успешной и рациональной кадровой политики необходимо обозначать вектор на омоложение и повышение профессиональных знаний, умений и навыков всех задействованных работников в сфере физической культуры и спорта.

Развитие физической культуры и спорта на территории Донецкой Народной Республики осуществляют: Донецкая Республиканская школа высшего спортивного мастерства (ДРШВСМ), Донецкое республиканское высшее училище олимпийского резерва им. С. Бубки (ДРВУОР), 53 спортивные школы (из них 13 специализированных детско-юношеских школ олимпийского резерва (СДЮШОР)), в которых культивируются 32 олимпийских и 16 неолимпийских, 2 спортивно-технических вида спорта. Из 53 спортивных школ: подведомственные Министерству молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики – 12; подведомственные Министерству образования и науки, органам местных администраций в сфере образования и науки Донецкой Народной Республики – 20; структурным подразделениям в сфере молодёжной политики, физической культуры, спорта и туризма администраций городов, районов – 21. Из общего количества в ДНР работает 12 спортивных школ республиканского значения, что позволяет охватить города и районы, в которых нет спортивных школ. Отделения республиканских ДЮСШ территориально охватывают: Дебальцево, Ждановку, Кировское, Ханжонково, Иловайск, Зугрес, Горловку, Донецк, Енакиево, Макеевку, Снежное, Торез, Харцызск, Шахтёрск, Ясиноватую, Амвросиевский район, Старобешевский район.

Количество занимающихся в спортивных школах на конец 2016 года составляет 21200 чел. В ДЮСШ Республики развиваются 32 олимпийских и 20 неолимпийских видов спорта, в том числе авиационные, технические и прикладные. Около 35% спортивных школ имеют собственную спортивную базу.

В специализированных учебно-спортивных организациях работают 895 тренеров-преподавателей, в том числе штатных – 568 чел. по различным видам спорта.

По состоянию на 01 января 2017 года созданы и ведут работу 20 федераций по олимпийским и 28 федерации по неолимпийским видам спорта. Из них зарегистрированы: 1 федерация в Центре управления восстановлением (лёгкая атлетика) и 7 федераций в Министерстве доходов и сборов (танцевальный спорт, боевое самбо, ММА, футбол, спортивная акробатика, спортивное и традиционное каратэ, теннис). Федерация спортивного и традиционного каратэ ДНР и Федерация триатлона и полиатлона ДНР были признаны мировым спортивным сообществом и приняты в члены международных федераций по своему виду спорта.

В 2016 году проведено 289 спортивно-массовых мероприятий республиканского значения, из них 12 – международного уровня. Осуществлено 258 выездов сборных команд ДНР за пределы Республики.

За 2017 год было проведено 12 мероприятий международного уровня, что позволило обеспечить 258 выездов сборных команд Донецкой Народной Республики по разным видам спорта.

В результате проведенного анализа можно констатировать, что индустрия физической культуры и спорта Донецкой Народной Республики развивается достаточно динамично. Государственный регулятор, выстраивая правила игры в отрасли физической культуры и спорта, проводит постоянную и рациональную политику. Учитывая процессы становления государственности, понимание необходимости и важности физической культуры и спорта говорит о реальной заботе со стороны государства о населении, что свидетельствует о стратегически выверенных действиях в процессе становления цивилизованного общества на территории Донецкой Народной Республики.

Выводы по проведенному исследованию. Инфраструктура спортивных сооружений обеспечивает создание условий для роста благосостояния населения, национального самосознания и обеспечения долгосрочной социальной стабильности. Управление инфраструктурой спортивных сооружений направлено на создание основы для сохранения и улучшения физического и духовного здоровья граждан.

Основными проблемами Донецкой Народной Республики в сфере физической культуры и спорта подлежащими первостепенному регулированию в рамках соответствующего направления государственной политики являются:

– недостаточность материально-технического обеспечения спортивным инвентарём и оборудованием спортсменов различного уровня, а также занимающихся физической культурой и спортом;

– пересмотр финансирования развития сферы физической культуры и спорта на основе обоснованного анализа финансовых расходов с возможным внесением изменений в части перераспределения по статьям расходов;

– разработка механизмов международного признания спортивных федераций ДНР;

– разработка механизмов функционирования обеспечительных подсистем инфраструктуры спортивных сооружений.

Продолжение научных исследований по данной проблематике будет способствовать дальнейшему развитию физической культуры и спорта в Донецкой Народной Республике, в т.ч. за счёт улучшения регуляторного влияния государства на эту сферу.

Список использованных источников

1. Бобровский Е.А. Улучшение состояния спортивной инфраструктуры как инструмент популяризации спорта в регионе / Е.А. Бобровский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://applied-research.ru/pdf/2017/3-2/11447.pdf>

2. Площадка «Спортивная инфраструктура» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://komanda2.ru/article-ploshchadka-sportivnaya-infrastruktura/>

3. Положение о Министерстве молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики, утверждённое Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики №1-30 от 10.01.2015 г., с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sport.ms-dnr.ru/ministerstvo_molodezhi_sporta_turizma

УДК 331.522.4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

ТЕРОВАНЕСОВ М.Р.,
д-р. гос. упр., заведующий кафедрой
экономики и менеджмента
ГОО ВПО «Донецкий институт
железнодорожного транспорта»

Статья посвящена исследованию проблем управления человеческими ресурсами. Определены особенности организации образовательной модели в разных странах. Для повышения эффективности системы управления человеческими ресурсами предложено применять критерий результативности. Состояние управления человеческими ресурсами, степень инерции развития и качество функционирования могут быть охарактеризованы индикатором инерционности.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, система управления, индикатор, оптимизация, инерционность, результативность.

The article is devoted to the study of human resources management problems. It is determined peculiarities in the organization of the educational model in different countries. To improve the efficiency of human resource management, it is proposed to apply the criterion of effectiveness. The state of human resource management, the degree of deceleration of the development and performance can be characterized by the indicator inertia.

Keywords: human resources, management system, display, optimization, persistence, performance.

Актуальность и постановка проблемы. В настоящее время в условиях глубоких организационных и экономических преобразований управление человеческими ресурсами приобретает особую значимость. Эффективность системы управления человеческими ресурсами, трудовыми ресурсами, персоналом предприятий проявляется через качество обучения специалистов, их способности удовлетворять общество в квалифицированных кадрах. Однако углубляющееся противоречие между возрастающими требованиями со стороны работодателей к уровню подготовки выпускников и недостаточная их квалификация не позволяет утверждать о соответствии существующих управляющих механизмов изменяющимся внешним условиям. Причиной является присущая образованию инерционность протекающих процессов, которая не учитывается в существующей модели управления. Мало исследованными также являются изучение влияния на систему управления человеческими ресурсами изменений на рынке труда и степень участия работодателей в планировании подготовки специалистов. Именно поэтому в настоящее время особое значение приобретают вопросы поиска оптимальных инструментов управления человеческими ресурсами путём построения адекватной модели, учитывающей инерционность развития образовательной системы и направленной на повышение качества подготовки квалифицированных кадров.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам усовершенствования управления человеческими ресурсами уделяется повышенное внимание учёных разных стран. Ю.И. Тарский отмечает применение моделирования для описания процессов и явлений, которые происходят в образовательном пространстве, для выявления факторов и условий функционирования отдельных компонентов и всей системы [1]. А.В. Пастовенский исследует тенденции развития системы управления образованием, акцентируя внимание на руководящей роли государства [2]. А.О. Пучков изучает современные процессы развития высшего образования, предлагая активное

взаимодействие учебных заведений с рынком труда и государством [3]. Т.Е. Ривчун рассматривает наиболее типичные модели построения профессионального образования в европейских странах для изучения возможности эффективного применения этого опыта [4]. Д.И. Кудрявцев обращает внимание на проблемы реформирования и особенности управления человеческими ресурсами в новых условиях [5]. Т.Н. Кулюкина определяет принципы менеджмента качества подготовки трудовых ресурсов на основе требований международных стандартов и представляет концепции усовершенствования высшего образования [6]. Группа учёных исследует разные аспекты оценки результативности и эффективности образовательных программ для повышения качества подготовки выпускников [7]. М.В. Семикина акцентирует внимание на качестве подготовки кадров, и факторов, которые влияют на нее [8]. Д.А. Новиков и Н.П. Глотова предоставляют результаты исследований оптимизационных моделей управления образовательными сетями и комплексами [9].

Выделение нерешенных проблем. Приведенные примеры свидетельствуют об актуальности изложенных вопросов. Вместе с тем необходимо освещение отдельных аспектов функционирования системы управления человеческими ресурсами для изучения возможности применения рыночных механизмов в образовательной сфере. Также необходимо решение проблемы учета интересов работодателей и работников организации услуг в сфере подготовки квалифицированных кадров.

Целью работы является усовершенствование системы управления человеческими ресурсами для повышения качества образования и обеспечения его дальнейшего развития.

Изложение основного материала исследования. Развитие системы управления человеческими ресурсами определяется факторами, обусловленными глобальной трансформацией социально-экономической сферы, изменениями в социально-политической среде. Следует подчеркнуть высокую скорость протекающих процессов, требующую соответствующей ответной реакции. Поэтому среди основополагающих принципов построения модели управления человеческими ресурсами предлагается выделить её способность адаптироваться и гибко реагировать на внешние изменения при сохранении эффективного функционирования.

Отличительной чертой национальной образовательной системы является ведущая роль государства, реализующая образовательную политику через регулирующую, координирующую, контролирующую и руководящую функции. В данном контексте государство выступает в качестве основного ресурсного источника и инициирует все вопросы, связанные с модернизацией системы управления человеческими ресурсами.

Подобная организация высшей школы присуща континентальной (европейской) модели образования, и при сохранении относительной университетской самостоятельности предусматривает централизованное управление образовательными процессами. А.В. Пастовенский подчеркивает доминирующую управляющую функцию государства, при которой государственный заказ определяет функционирование высшей школы [2, с.181]. Централизованная модель управления предполагает осуществление государственной политики по следующим направлениям: долгосрочное прогнозирование и текущее планирование развития системы управления человеческими ресурсами; разработка методов, средств и форм деятельности; осуществление кадрового менеджмента и подготовка научно-педагогического персонала; утверждение содержательной части учебного процесса; распределение ресурсов; определение номенклатуры специальностей; усиление контролирующих функций центральных органов (министерства).

Отмечая высокую степень мобилизационного потенциала при решении стратегических задач, следует подчеркнуть, что основными недостатками централизованных систем можно считать низкую степень адаптивности к изменяющимся

условиям и отсутствие оперативности управления. Также при увеличении уровней управления усложняются иерархические связи, затрудняется циркуляция информационных потоков, что приводит к увеличению экономической массы рассматриваемого объекта и, соответственно, увеличению его инерции. Поэтому централизованным системам присущ консерватизм и возрастающее отставание от социально-экономического развития общества. В силу перечисленных причин особенностью системы управления человеческими ресурсами, использующей континентальную образовательную модель построения, стало стремление к децентрализации и финансовой самостоятельности. Это обусловило тенденцию развития образовательных систем европейских стран на современном этапе. Данный тезис подтверждается А.А. Пучковым, который, характеризуя высшее образование во Франции, выделяет такие черты автономии и децентрализации, как самостоятельность в разработке и утверждении образовательных программ, широкие возможности выбора студентом сценария получения образования согласно его потребностям, договорные отношения как основа взаимодействия университета и министерства образования [3, с.73].

Образовательная система Германии, например, также претерпела изменения для устранения отрицательного влияния централизованного управления. Т.Е. Ривчун подчеркивает дуальный характер используемой модели образования, предусматривающую твердую привязку профессионального высшего образования к предприятию, т.е. к работодателю [4, с.136]. При этом перечень образовательных программ, реализуемых в дуальной системе, реализуется исходя из потребностей экономики в тесном сотрудничестве с государственными структурами.

Рассмотренные модели управления системы управления человеческими ресурсами отличаются высоким качеством обучения и подготовки специалистов. Они отражают характерную для высшей школы тенденцию развития в условиях возрастающей конкуренции на рынке образовательных услуг. Это обусловлено коммерциализацией образования и предусматривает стремление образовательных систем повысить уровень конкурентоспособности, что вызывает, с одной стороны, необходимость улучшения качества обучения. С другой – повышаются требования со стороны потребителей образовательных услуг, которыми являются индивидуум (трудовые ресурсы), экономика (работодатели) и государство. Следует отметить, что вовлечение потенциальных потребителей образовательных услуг в управление высшим образованием является одним из необходимых условий, обеспечивающих взаимодействие образовательных учреждений с производственной сферой. При таком подходе приоритетной целью высшего образования является получение конечного результата, связанного с удовлетворением потребности в квалифицированных кадрах. Достижение цели при используемой системе управления определяет ее эффективность.

В современной научной литературе существуют отличия между категориями «эффективность» и «результативность». Эффективность понимается как способность приносить эффект, т.е. «действие, результат чего-либо» [10, с.1118]. Группа учёных рассматривают результативность в виде степени достижения запланированного результата, а эффективность связывают с отношением полученных результатов к затратам времени, финансовых и иных ресурсов для их достижения [7, с.205].

Применительно к системе управления человеческими ресурсами результативность образовательной сферы как удовлетворение спроса на специалистов при заданном качестве подготовки подразумевает необходимое ресурсное обеспечение и означает эффективное управление образовательной системы. Подчеркивая важность понятия «результат», при построении модели управления человеческими ресурсами эффективность управления можно рассматривать как целевую функцию, одним из параметров которой является результативность.

Таким образом, одним из принципов эффективного функционирования системы управления человеческими ресурсами является обеспечение ее результативности, заключающееся в удовлетворении потребностей национальной экономики в трудовых ресурсах с учётом заданных требований к качеству образования и ресурсных возможностей образовательной системы.

Если рассматривать, например, систему управления человеческими ресурсами как объект управления, то показателями результативности, связанные с подготовкой выпускников вузов, будут её выходные параметры, которые можно сгруппировать по количественным и качественным индикаторам. Количественные характеризуют число дипломированных выпускников, с разделением по специальностям, регионам проживания, формой обучения. Качественные связаны непосредственно с оцениванием процесса предоставления образовательных услуг и усвоением полученных знаний. При таком подходе результативность высшей школы определяется следующими показателями: число получивших направление на работу или, соответственно, число нетрудоустроенных в общей численности выпускников; удовлетворённость различными аспектами работы; соотношение между спросом и предложением по определённым специальностям на рынке труда; объём доходов на первом рабочем месте по отношению к затратам на получение образования; оценка работодателями уровня квалификации, как интегрированная экспертная оценка. В данном контексте исследование показателей результативности позволяет оценить, насколько высшая школа способна удовлетворять потребности национальной экономики.

Группа учёных, изучая тенденции развития высшего образования, отмечают несбалансированность подготовки студентов по разным образовательным направлениям. Так, по их оценкам на рынке труда происходит переизбыток специалистов экономических специальностей и недостаток выпускников инженерно-технических специальностей [11, с.24]. Диспропорции между спросом и предложением выпускников нужной квалификации подтверждаются данными Мирового банка, который отмечает дефицит инженерно-технических работников по сравнению с представителями экономического и гуманитарного направления, сопоставляя числа вакансий на рынке труда [12, с.27]. Также подчёркивается, что более трети выпускников не работают по выбранной специальности.

Причины такой ситуации определяются отсутствием рыночных механизмов координации рынка образовательных услуг и потребностей экономики, несоответствием направлений подготовки специалистов рынку труда, недостатком в сфере планирования и выбором стратегии развития высшей школы, утверждением образовательных программ без учёта мнения работодателей. Перечисленные факторы усиливают отставание высшего образования от экономического развития и, соответственно, снижают эффективность системы управления человеческими ресурсами.

Ухудшение показателей результативности эквивалентно увеличению инерционных процессов, которые проявляются в виде снижения качества обучения, углубления кризисных явлений в образовании. Другими словами, увеличение инерции системы управления человеческими ресурсами неизбежно вызывает снижение результативности. Инерционность в данном случае является, как и результативность, параметром, определяющим качество функционирования высшей школы, причём результативность R считается выходным параметром, а инерционность I влияет на систему управления как внешнее воздействие. Следовательно, учитывая, что величина инерционности характеризуется различными показателями, её минимизация позволит достичь цели построения эффективной модели управления.

Учёные рассматривают критерий эффективности функционирования системы управления человеческими ресурсами как баланс спроса на образовательные услуги, ресурсных возможностей высшей школы и предложения рабочей силы на рынке труда.

Данный подход является справедливым при условии пренебрежения внешними воздействиями на развитие образовательной сферы. Предложенное ограничение позволяет упростить поставленную задачу, уменьшить число критериев оптимизации, сведя их к ресурсному обеспечению и аналитически описать механизмы управления человеческими ресурсами. Вместе с тем реальные образовательные системы относятся к открытым динамическим системам, претерпевающим влияние значительного числа факторов и требующие их учета. В данном аспекте использование параметра инерционности позволяет сделать модель системы управления человеческими ресурсами более адекватной процессам, происходящим в экономике.

Исходя из вышеизложенного, задача повышения эффективности функционирования системы управления человеческими ресурсами с учётом достижения её результативности в самом общем виде выглядит так:

$$F(I, R) \rightarrow \max, I \in P, R \in Q \quad (1)$$

где $F(I)$ – функция эффективности системы управления человеческими ресурсами при повышении её результативности и снижении воздействия инерционности функционирования образовательной системы;

I – индикатор инерционности, определяемый на основе совокупности качественных и количественных показателей, характеризующих образовательную сферу;

R – показатель результативности системы управления человеческими ресурсами;

P – множество значений, которые может принимать результативность;

Q – множество значений, которые может принимать индикатор инерционности.

В уравнении (1) выходным параметром является результативность системы управления человеческими ресурсами. Результативность является функцией вектора внешних параметров $z = \{z_1, z_2, \dots, z_n\}$ и неопределённых параметров $u = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$. К внешним относятся процент трудоустройства дипломированных специалистов, соотношение между спросом и предложением, объём дохода на первом рабочем месте и т.д. Неопределённые параметры не могут быть вычислены в явном виде, и они охватывают такие показатели, как удовлетворённость выпускников полученной специальностью и качеством обучения, оценка работодателей и т.д.

Приведенные показатели характеризуют образовательную инфраструктуру и могут использоваться для определения функции эффективности системы управления человеческими ресурсами. Вместе с тем большое количество этих показателей усложняет возможность сделать вывод о результативности подготовки трудовых ресурсов и, соответственно, не позволяет оценить качественные аспекты функционирования системы управления человеческими ресурсами. Поэтому следует отметить необходимость совершенствования системы сбора информации или мониторинга деятельности системы управления человеческими ресурсами.

Современная статистика предоставляет многие данные, которые касаются характеристики высшего образования и подготовки человеческих ресурсов. Вместе с тем существует проблема расхождения совокупности статистических показателей, которыми описываются элементы образовательных систем. Это создает трудности для их описания, анализа и сопоставления.

Таким образом, для учёта и устранения отмеченных недостатков целесообразно использовать универсальные инструменты, с помощью которых можно оценивать разные черты системы управления человеческими ресурсами, анализируя её количественные и качественные характеристики. Таким механизмом является использование индикативных величин. Иначе говоря, статистические данные должны перелаиваться через систему

индикаторов или индикативных коэффициентов, которые могут быть применены для дальнейшего анализа.

Использование предложенных подходов к повышению эффективности системы управления человеческими ресурсами допускает внедрение инструментов мониторинга выпускников со стороны вузов, центров занятости, потенциальных работодателей. Отставание образовательной системы от рынка труда, несоответствие специальностей кадровым потребностям работодателей ставит задачу использования обратной связи от предприятия к высшей школе для оптимизации процессов подготовки выпускников. При этом показатели инерционности в предложенной модели выполняют функцию индикативных механизмов, которые отражают степень замедления развития образовательной сферы. Использование показателей результативности системы управления человеческими ресурсами даёт право руководству предприятия проводить более гибкую политику, направленную на обеспечение адаптивности происходящих процессов к требованиям рынка труда. Реформирование системы управления человеческими ресурсами, проведенное с учетом предложенного метода, позволит снизить существующее противоречие между запросами профессиональной самореализации и социальной ориентации выпускников и требованиями к кадровому обеспечению организаций, предприятий и коммерческих структур.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. Изложенное позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, предложена эффективная модель системы управления человеческими ресурсами, которая базируется на учёте параметров результативности, как исходного параметра, и инерционности, как индикативного механизма, который отражает степень инерции развития образовательной сферы.

Во-вторых, приведены рекомендации по совершенствованию системы управления человеческими ресурсами на основе учёта интересов работодателей, рынка труда и трудовых ресурсов как потребителей образовательных услуг.

В-третьих, формализация процессов управления человеческими ресурсами с применением критериев результативности и инерционности нуждается в совершенствовании системы контроля качества образования.

Список использованных источников

1. Тарский Ю.И. Методология моделирования в контексте исследования образовательных систем / Ю.И. Тарский // Моделирование социально-педагогических систем: материалы науч.-практ. конф. (16-17 сент. 2004 г.). – Пермь: Перм. гос. пед. ун-т, 2004. – С. 24-29.

2. Пастовенский А.В. Исследование тенденций развития системы управления общим и средним образованием / А.В. Пастовенский // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 1 (12). – С. 180-183.

3. Пучков А.А. Приоритетные модели организации высшего учебного заведения в контексте реформы высшего образования / А.А. Пучков // Образование в современном мире: сб. науч. ст. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2009. – С. 68-74.

4. Ривчун Т.Е. Модели управления в системе профессионального образования (зарубежный опыт) / Т.Е. Ривчун // Вестник Томского гос. ун-та. – 2009. – № 328. – С. 135-139.

5. Кудрявцев Д.И. Особенности управления вузом в условиях модернизации высшего образования / Д.И. Кудрявцев // Общество: социология, психология, педагогика. – 2011. – № 1-2. – С. 59-65.

6. Кулюкина Т.Н. Модели управления качеством в системе образования / Т.Н. Кулюкина // Вопросы современной науки и практики. – 2008. – Т. 1. – № 4 (14). – С. 109-114.

7. Гусева А.И. Оценка результативности и эффективности сетевых образовательных программ / А.И. Гусева, Е.Б. Весна // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С. 205-218.

8. Семикіна М.В. Якість знань вітчизняних кадрів в контексті взаємодії навчальних закладів і бізнесу // Ринок праці та освіта: пошук взаємодії. – К.: Таксон, 2007. – 198 с.

9. Новиков Д.А. Модели и механизмы управления образовательными сетями и комплексами / Новиков Д.А., Глотова Н.П. – М.: Институт управления образованием РАО, 2004. – 142 с.

10. Экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.

11. Холякко Н.И. Тенденции развития системы высшего образования Украины / Н.И. Холякко, М.А. Мостовая, Т.Л. Шестаковская // Економічний часопис-XXI. Економіка та управління національним господарством. – 2014. – № 3-4(2). – С. 23-26.

12. Rutkowski J. Ukraine. Labor demand study / J. Rutkowski // World Bank. – 2009. – 38 p.

УДК: 331.101.262: 351/354

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ

ХРОМОВ Н.И.,
д-р экон. наук, профессор кафедры
национальной и региональной экономики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»

Исследованы вопросы создания институциональной основы системы государственного строительства в условиях неопределённости в современных реалиях непризнанной Донецкой Народной Республики. Рассмотрены цели и задачи создания качественно новой системы государственного управления, построенной на основе решающей роли человеческого фактора как источника социальной модернизации и движущей силы развития общества.

Выполнен системный анализ особенностей формирования человеческого капитала в сложившихся условиях жизнеобеспечения и его роль в обеспечении эффективного управления и устойчивого развития во всех сферах и на всех уровнях государственного строительства Республики.

Ключевые слова: институциональная среда, децентрализация, конституционная реформа, государственное строительство, кадровый потенциал, человеческий капитал, факторы развития.

Abstract. Investigated the questions of creation of institutional basis of the system of state building in the conditions of uncertainty in current realities of the self-proclaimed Donetsk People's Republic. Examined the goals and objectives of the creation of qualitatively new system of government which built on the basis of the decisive role of the human factor as a source of social modernization and the driving force of social development.

Performed the systematic analysis features of the formation of human capital in the current conditions of life support and its role in ensuring good governance and sustainable development in all areas at all levels of the construction of the country.

Keywords: institutional environment, decentralization, constitutional reform, state-building, human resources, human capital, the development of the factors.

Пять лет Донбасс живёт, используя общепринятую научную терминологию, в условиях неопределённости. Неопределённость – во всех сферах: политической, экономической, административно-территориальной и пр., включая непрекращающиеся боевые действия разной интенсивности. Сложившиеся условия, включая блокаду и разрыв связей с государственной системой управления Украины, требуют особых подходов к созданию механизмов развития региона.

Понятие «развитие» ассоциируется с позитивными изменениями, которые должны осуществляться в процессах функционирования экономической системы. Но процессы, как правило, развиваются с необходимостью решения проблем развития, от простых к сложным, а в наших условиях – от сложных к рациональным и управляемым, с перспективой достижения позитивных результатов в реальных условиях жизнеобеспечения.

При этом исследования концептуальных основ и тенденций экономического развития требуют системного подхода к отношениям и последствиям процессов трансформаций в экономике в условиях существующих институциональных признаков.

В сложившихся условиях основательной фундаментальной базой, предоставляющей возможность создания институциональной основы преобразований экономической, социальной и политической систем Республики, являются «Минские соглашения» 2015 г. При всей неоднозначности их восприятия и оценки значимости сторонами конфликта и посредниками его урегулирования, данные соглашения содержат принципиально важные установки. Результатом соглашений явились два взаимосвязанных юридически оформленных документальных решения:

– «Документ о комплексе мер по выполнению Минских соглашений», подписанный главами Донецкой и Луганской Народных Республик, представителями России, Украины и ОБСЕ;

– «Декларация глав России, Украины, Франции и Германии в поддержку комплекса этих мер».

Данные документы являются официальными актами Международной юрисдикции, закреплёнными решением Совета безопасности ООН. Среди всех принятых решений ключевым является «конституционная реформа». В качестве ключевого элемента конституционной реформы была определена «децентрализация» – термин общего назначения, не конкретизирующий признаки необходимых преобразований. Однако, характер имеющихся противоречий имеет явно неэкономическую основу, а содержит политические разногласия. Следовательно, реформированию подлежит государственное устройство. Таким образом, официальной институциональной нормой становится начатое в Республике государственное строительство.

Существенный вклад в развитие теории государственного управления внесли Г.В. Атаманчук, В.А. Козбаненко, Е.В. Охотский и другие учёные. Однако научные исследования в сфере государственного управления и осуществления государственной политики построены на принципах классических подходов к государственному строительству и процессам модернизации действующих систем государственного управления.

Цель статьи – исследование вопросов формирования институциональных механизмов управления государственным строительством непризнанной Республики и роли фактора человеческого капитала в этом процессе.

Что касается современных реалий для Донецкой Народной Республики, то здесь речь идёт о создании системы государственного строительства практически с нуля, тем более – в условиях институциональной неопределённости, непризнанности, блокады и боевых действий. Тем не менее, аппарат государственного управления создан и функционирует. Задача состоит в том, чтобы на имеющейся основе построить

принципиально новую систему, созданную на принципах модернизации общественного устройства с целью эффективной реализации потенциала социальных ресурсов государственного управления.

Имеющийся в настоящее время арсенал современных научных исследований в сфере государственного строительства и соответствующий практический отечественный и международный опыт (как положительный, так и негативный), волевые устремления руководства Республики в сочетании с практически абсолютной активной позицией и поддержкой людей, переживших лишения, позволяют реализовать поставленную задачу. Её цель – создание качественно новой системы государственного управления, в которой «решающее влияние оказывает «человеческий фактор», дающий важнейший источник социальной модернизации и выступающий движущей силой дальнейшего развития общества, а в нём человека и государства, а в нём – гражданина» [1, с.107].

В современных условиях главным фактором эффективности взаимодействия общества и государства являются человеческие ресурсы, непосредственно занятые в экономической сфере и в процессе осуществления государственного управления. Кадровый потенциал любой страны – наивысшая ценность её национального достояния. Развитие человеческого капитала – важнейшая приоритетная задача государственного управления. Т. Шульц рассматривал человеческий капитал на макроуровне как инструмент исследования сложных закономерностей в социально-экономическом развитии общества в целом [3, с.64].

«Человеческий капитал» – это социально-экономическая категория, характеризующая систему общественных отношений по целесообразному, осознанному и профессиональному использованию ... воплощённых в человеке и накопленных им определённых запасов здоровья, знаний, умений, навыков, опыта, мотиваций, персональных личных качеств и других продуктивных способностей ...» [2, с.22].

Практический опыт общественного развития на государственном и региональном уровнях, экономическое состояние конкретных предприятий, номенклатура и качественные характеристики выпускаемой продукции и оказываемых услуг, уровень работы сферы нематериального производства наглядно демонстрируют различные конечные результаты деятельности в зависимости от эффективности управления исследуемыми процессами.

Конечно, изначально важными являются грамотно поставленные цели любого предстоящего процесса и главные задачи, которые для их достижения необходимо решить. Можно поставить цель – изготовить автомобиль... Цель будет достигнута с предсказуемым результатом – будет получено средство передвижения. Этого было бы достаточно в эпоху создания первого в истории человеческой цивилизации автомобиля. Однако в современном мире, с учётом потенциальной разницы в менеджменте, на практике это будет означать, что с конвейера одного автомобильного завода сойдет «Мерседес», а с другого – «Таврия-нова» со всеми вытекающими из этого техническими, экономическими, социальными и прочими отличиями.

Поэтому, для достижения желаемого результата – к примеру, производства того же легкового автомобиля, но... с высокими техническими, дизайнерскими характеристиками, экономичного, соответствующего современным требованиям безопасности, экологических норм, степени комфорта и других качеств, в различных его модификациях, в зависимости от возможных дополнительных требований и материального достатка потенциального покупателя, то есть с возможностью удовлетворения широких параметров конкурентного спроса, – необходимы принципиально новые подходы к формированию качества рабочей силы от управляющих менеджеров до конкретных исполнителей отдельных функций или видов работ.

Главная задача, которую призвана решить концепция человеческого капитала – максимальное соответствие качества рабочей силы требованиям современного общественного развития в целом и требованиям конкретной сферы приложения труда, в частности. Ценность человеческого капитала определяется эффективностью его функционирования в определённой сфере деятельности. Без «привязки» к конкретной сфере использования человеческого капитала нельзя определить характерные признаки его ценности, то есть дать характеристику качества элементов его внутренней структуры.

В зависимости от сферы приложения труда, кроме требований высокого уровня знаний и квалификации в определённых видах деятельности, большее значение могут иметь: способность к творчеству, профессиональная интуиция, навыки работы с людьми или другие качества.

Например, у экономистов и работников финансовой сферы обязательно высокими должны быть показатели самоконтроля, вдумчивости, личностных качеств по оптимизации интеллектуальной деятельности. Это – высокоорганизованные личности, обладающие способностью использования системного подхода к восприятию информации, имеющие качества органического объединения аналитического склада ума и логического мышления.

Юристы – представители такой специфической, сложной профессии, где кроме необходимости владения глубокими знаниями и качествами широкой эрудиции, непременным условием является отношение к категории личностей с высокими моральными устоями.

По отдельным видам профессиональной деятельности невозможно достижение успеха при отсутствии конкретных личностных характеристик и поведения: например, в педагогической или воспитательной деятельности – это любовь или, как минимум, уважение к ребёнку; социальным работникам должны быть присущи черты милосердия и сострадания, в сфере услуг – взвешенность, вежливость и т.п.

Важнейшей общественной проблемой является то, что наибольшее количество «случайных» людей находится среди руководителей. Мотивы занятия ими руководящих должностей общеизвестны, к сожалению, довольно часто – личный и общественный статус, карьерные амбиции, желание руководить другими людьми, расширение возможностей решения личных вопросов и, конечно, деньги.

При этом, именно им – руководителям всех уровней управления, от небольших коллективов до общереспубликанского, предстоит строить систему управления в молодой Республике, формировать условия жизнеобеспечения Донбасса.

Вопрос подбора и расстановки управленческих кадров является наиболее актуальным ещё и потому, что от них, вернее, от результатов их работы зависит эффективность деятельности предприятий и организаций, отраслевых и территориальных комплексов, системы государственного строительства Республики в целом.

Абсолютное большинство экспертов подтверждают правоту классиков теории менеджмента о том, что существует три причины возникновения проблем экономического, политического, социального и иного характера на всех без исключения уровнях менеджмента:

- первая – плохое управление,
- вторая – плохое управление,
- третья – плохое управление.

Чем же должны отличаться работники сферы управления от остального персонала? Какими качествами, кроме профессиональных, они должны владеть?

Административная деятельность основана на определённом наборе стойких личностных характеристик, обеспечивающих организаторские способности, умение подчинять и вести за собой людей, интегрировать руководимый процесс трудовой или

иной деятельности, принимать самостоятельно решения (не игнорируя рациональные инициативы и предложения подчинённых), осуществляя при этом соподчинённость по отношению к высшим по иерархии структурам. Конечно же, важными характеристиками руководителя являются общечеловеческие личностные качества и способность завоевывать доверие личным примером.

Руководитель – это не профессия, это – социально-производственная (политическая и т.п.) роль, функция, общественная позиция (статус) личности.

Можно ли встретить таких специалистов, которым были бы присущи, хоть в минимальной совокупности, необходимые качества относительно критериев «идеального» специалиста (тем более – руководителя), а слабых сторон не было бы совсем? Конечно же, нет.

Идеальных людей не бывает. Однако держать или сохранять баланс, контролировать слабые стороны своего характера или способностей и умело развивать сильные, легче людям, владеющим качествами, которые свидетельствуют о достаточно уравновешенных чертах характера (по терминологии специалистов-психологов – «все показатели в пределах нормы»).

Научные исследования и практический опыт использования свидетельствуют о том, что выявленные вследствие профориентационного обследования на стадии профессионального отбора персонала наиболее значимые психологические качества и личные черты, владение которыми содействует достижению успеха в той или иной сферах профессиональной и общественной деятельности, поддаются анализу и психодиагностическому оцениванию.

Формирование кадрового потенциала, и прежде всего, в сфере государственного управления – важнейшая задача не только в части решения текущей проблемы укомплектования органов государственной власти и местного самоуправления высокопрофессиональными служащими, а главная стратегическая цель развития человеческого капитала Республики.

Именно от него зависит – какое общество мы построим, какими идеалами будем руководствоваться, начиная от правильности выбранных целей, государственной политики, справедливости в отношениях государство-общество до способов решения жизненных проблем конкретного человека.

Сегодня необходимо не господство над «человеческими ресурсами», а раскрывающее ресурс человека служение обществу, причём не вопреки индивидуально-личностным устремлениям, а в согласии с ними. Первое базируется на силе, второе – на идеалах гуманизма и научном знании социальной жизни. Именно вторая посылка определяет профессиональное кредо специалистов государственного управления современности. Поэтому в профессиональном развитии государственных служащих должны преобладать методы совершенствования личности, управленческой культуры, гражданской ответственности.

Теория человеческого капитала, в совокупности экономического и социального аспектов, позволяет шире рассматривать роль человека в общественной жизни, в диалектическом единстве свободной личности, наёмного работника и собственника своих капитальных способностей; объекта и субъекта капиталовложений; источника и главного фактора процесса экономического роста и, наконец, как начальной стадии и конечной цели всего процесса социально-экономического развития общества.

Функционирование человеческого капитала становится главным условием, а его качество – непосредственным фактором эффективного, устойчивого развития во всех сферах и на всех уровнях управления и государственного строительства Республики.

Принятый в систему государственной службы Республики персонал с полной отдачей сегодня работает в сложнейших условиях. Однако, приём на службу

осуществлялся, конечно же, прежде всего, по принципу доверия и преданности избранному курсу, иного подхода и быть не могло. Но необходимо учиться. В формировании высокоэффективного человеческого капитала Республики ведущая роль сегодня принадлежит системе высшего профессионального образования. И работа должна вестись в двух основных направлениях: стратегический курс – подготовка молодых специалистов разного профиля для всех сфер экономической и общественной деятельности и повышение квалификации функционирующего аппарата государственного и местных органов, руководителей всех сфер и уровней управления, специалистов и служащих.

Список использованных источников

1. Козбаненко В.А. Государственное управление: основы теории и организации / В.А. Козбаненко. – М.: Статус, 2002. – 366 с.
2. Хромов Н.И. Императивы развития человеческого капитала: монография / Н.И. Хромов. – Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2011. – 326 с.
3. Shultz T. Investment of Human Capital. N.Y.; L., 1971.

УДК 35.08: 177.9

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ (НА ПРИМЕРЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРАВОСУДИЯ СУДАМИ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ ДНР)

ВИШНЕВСКАЯ И.П.,
аспирант кафедры менеджмента
непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассматриваются современные подходы к оценке эффективности деятельности государственных служащих.

Ключевые слова: государственные служащие; эффективность деятельности, показатели результативности; суды общей юрисдикции.

The article discusses modern approaches to evaluating the performance of public servants.

Keywords: civil servants; performance, performance indicators; courts of general jurisdiction.

Актуальность проблемы. В настоящее время, анализируя комплекс деловых качеств сотрудников, значительную роль уделяют их анкетным данным. Ключевым аспектом повышения эффективности деятельности государственных служащих, как показывает теория и международная практика, становится создание объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих выполнение должностных обязанностей и степень достижения поставленных целей, позволяющих сфокусировать внимание должностных лиц на основных приоритетах органов власти. Во многих развитых странах для этих целей широко используются показатели результативности.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности государственного гражданского служащего занимались такие ученые: Е.А. Литвинцева, А.В. Куракин, Н.Н. Лебедева, И.В. Абакумов и другие.

Цель статьи – раскрыть сущность системы показателей эффективности и результативности деятельности государственных служащих.

Изложение основного материала исследования. Анализируя различные виды деятельности госслужащих, занимающих должности разных категорий и групп, можно сделать вывод о том, что необходимо применение отличных друг от друга подходов к оценке профессиональной деятельности гражданских служащих.

Так, категории государственных служащих «руководители» подлежат оценке в соответствии с квалификационными требованиями, изложенными в их должностных регламентах. Особенность подобного подхода обусловлена тем, что их деятельность непосредственно воздействует на состояние управляемой системы, т.е. имеет юридический характер, влекущий правовые последствия в органах и структурных подразделениях, где они работают и которые возглавляют.

Для оценки данной категории служащих значение имеет не столько сам процесс управленческой деятельности, сколько результаты деятельности государственного органа или его структурного подразделения, верифицируемые (проверенные на истинность) на основе количественных и качественных показателей. Это лица, занимающие, как правило, главные и высшие группы должностей гражданской службы.

Самыми распространёнными параметрами оценки руководителей выступают:

- деловые и личностные качества;
- стиль руководства;
- характеристики поведения в различных ситуациях;
- качество выполнения управленческих функций;
- характеристики применяемых средств руководства;
- показатели результатов деятельности возглавляемых коллективов;
- моральный климат в коллективе [1].

Государственные служащие, занимающие должности категории «специалисты», профессионально обеспечивают выполнение государственными органами установленных задач и функций.

К данной категории относятся служащие, проводящие аккумулирование, анализ и обработку информации, подготавливающие проекты решений соответствующих руководителей. В сферу их должностных обязанностей входят направления, которые связаны с конкретной функцией обеспечения соответствующей сферы государственного управления.

Служащие категории «специалисты» возглавляют свои направления и контролируют выполнение определённых государственных функций и отдельных показателей государственной службы. При этом оцениваются результаты только того направления деятельности, за который отвечает конкретный специалист.

Деятельность государственных служащих, занимающих должности гражданской службы категории «обеспечивающие специалисты», связана с организационным, информационным, документационным, финансово-экономическим, техническим и иным обеспечением деятельности государственных органов.

Таким образом, оценка эффективности труда специалистов производится относительно результатов непосредственной деятельности служащих, касающихся подготовки аналитических материалов по конкретным вопросам, выполнения организационных поручений, а также профессиональный опыт и уровень личной подготовки.

Данная категория представлена преимущественно лицами, не располагающими сотрудниками в своём прямом подчинении. Другими словами, это государственные служащие, занимающие старшие и младшие группы должностей гражданской службы.

Ориентируясь на рассмотренные показатели, можно сформировать методы проведения оценки государственных гражданских служащих.

Предлагается оценивать работу государственного служащего в зависимости от результатов его деятельности. Система показателей эффективности деятельности государственных служащих включает коллективные КПЭ, индивидуальные КПЭ и личные КПЭ.

Коллективные коэффициенты показателей эффективности (КПЭ) связаны с эффективностью деятельности государственного органа в целом (реализация установленной стратегии, программ развития). Индивидуальные и личные показатели эффективности служебной деятельности отражают непосредственные результаты работы конкретных государственных гражданских служащих. Такая система, по нашему мнению, позволяет стимулировать государственных служащих, успешно справляющихся со своими обязанностями, корректировать недостатки деятельности служащих и освободиться от тех служащих, работа которых не соответствует должностным регламентам и служебным обязанностям [2].

Коллективные КПЭ устанавливаются как результат исполнения функции органа исполнительной власти и нацелены на достижение поставленной цели и его стратегии. Коллективные КПЭ включают показатели процессов и показатели эффектов. Если

деловой процесс понимать как инструмент реализации функций органа исполнительной власти, то легко установить взаимосвязь между системой показателей для органов власти в целом, входящих в него подразделений и системой показателей результативности для каждого гражданского служащего.

Каждый показатель эффективности и результативности деятельности государственного органа должен устанавливаться в соответствии с определённой целью и стратегией, за ним закрепляется целевое значение показателя эффективности и результативности деятельности государственного органа.

Рассмотрим показатели осуществления правосудия судами общей юрисдикции Донецкой Народной Республики с целью выработки научно-методического подхода к оценке этой категории служащих.

1. Общие показатели нагрузки судов общей юрисдикции в 2015 – 2017 годах.

Согласно официальным статистическим данным, с 2015 года (с момента создания судебной системы Донецкой Народной Республики) по 2017 год в суды общей юрисдикции Донецкой Народной Республики поступило 199 272 судебных дела и материала, в том числе:

- 46 345 уголовных дел и материалов;
- 127 128 гражданских дел и материалов;
- 25 759 дел и материалов об административных правонарушениях.

Динамика поступления дел и материалов выглядит следующим образом:

- в 2015 году в суды общей юрисдикции поступило 55 640 дел и материалов или 27,9% от общего количества дел и материалов, поступивших за 2015-2017 годы;
- в 2016 году - 69 733 дела и материала или 35%;
- в 2017 году - 73 899 дел и материалов или 37,1%.

Динамика поступления дел и материалов в суды общей юрисдикции Донецкой Народной Республики в 2015-2017 годах представлена на рис. 1.

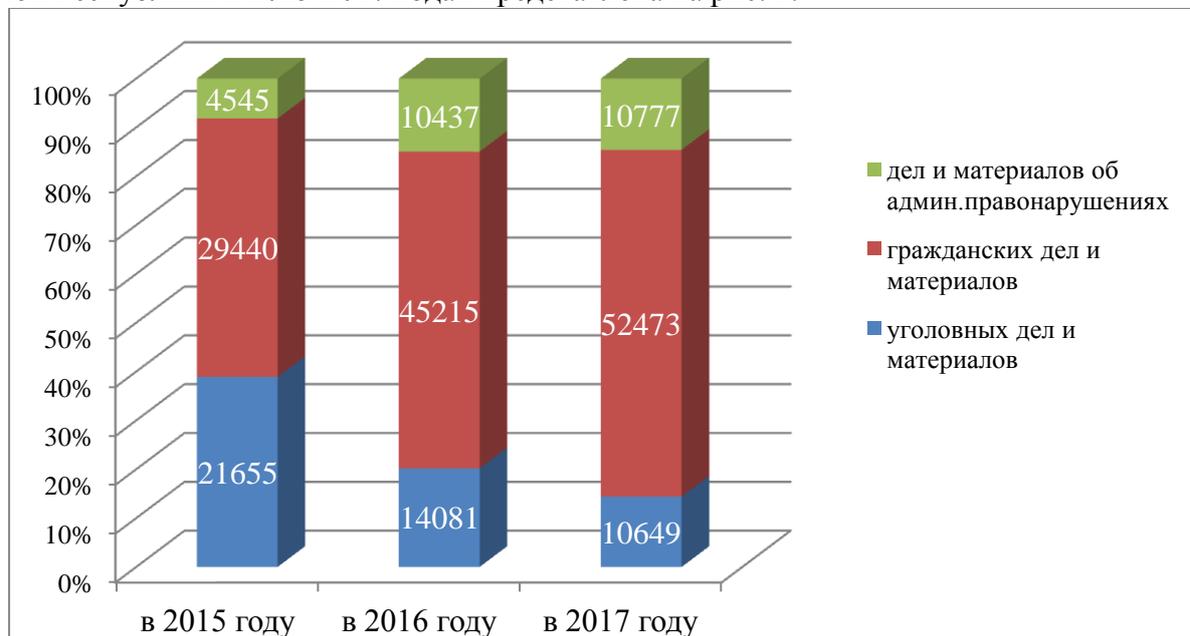


Рис. 1. Динамика поступления дел и материалов в суды общей юрисдикции ДНР в 2015-2017 годах

На представленной диаграмме видно, что в период 2015-2017 годов постепенно возрастает количество поступающих в суды общей юрисдикции Донецкой Народной Республики гражданских дел и материалов (с 29 440 - в 2015 году до 45 215 - в 2016 году, 52 473 - в 2017 году), а также дел и материалов об административных правонарушениях (с

4 545 - в 2015 году до 10 437 - в 2016 году и 10 777 - в 2017 году). В связи с этим нельзя не отметить тот факт, что за период функционирования судебной системы Донецкой Народной Республики растёт авторитет судебной власти, граждане всё чаще обращаются в суды за защитой своих нарушенных прав и интересов.

Количество поступающих уголовных дел и материалов постепенно снижается (в 2015 году - 21 655, 2016 году - 14 081, 2017 году - 10 649). Снижение показателей поступления уголовных дел и материалов объективно обусловлено тем, что в 2015 - начале 2016 годов к производству судов общей юрисдикции в том числе принимались уголовные дела и материалы, оставшиеся не рассмотренными судами Украины в 2014 году. Начиная с 2016 года, в суды общей юрисдикции в подавляющем большинстве поступают уголовные дела, которые расследовались после образования Донецкой Народной Республики.

2. Общие показатели поступления судебных дел и материалов в суды общей юрисдикции Донецкой Народной Республики в 2017 году, нагрузка на судей.

В производстве судов общей юрисдикции Донецкой Народной Республики (далее - суды общей юрисдикции) в 2017 году находилось (с учётом дел и материалов, не рассмотренных в 2016 году и поступивших в суды в 2017 году) - 82 128 судебных дел и материалов, в том числе 44 147 дел и 37 981 материал, среди которых:

–14 457 уголовных дел и материалов в отношении 16 223 лиц (в том числе в отношении 2 891 лица, содержащегося под стражей); из них 207 жалоб на действия (бездействие) лиц, производящих дознание, органов дознания, следователей, начальников следственных отделов, прокуроров и жалоб на постановления об отказе в возбуждении уголовного дела, возбуждении и прекращении уголовного дела;

–56 622 гражданских дела и материала;

–11 049 дел и материалов об административных правонарушениях.

Для сравнения: на рассмотрении судов в 2015 году находилось 55 640 дел и материалов, в 2016 году (с учётом дел, не рассмотренных в 2015 году) - 74 929 дел и материалов.

Таблица 1

Сравнительные статистические показатели дел и материалов, находившихся в производстве судов общей юрисдикции в 2015-2017 годах

№ пор.	Находилось в производстве	в 2015 году	в 2016 году	в 2017 году	Динамика 2017 года в сравнении с данными, %	
					2015 года	2016 года
1	Всего уголовных дел и материалов, из них:	21655	16 931	14 457	-33,2	-14,6
1.1	уголовных дел	7 772	8 621	8 996	15,7	4,3
1.2	уголовных материалов	13 883	8310	5 461	-60,7	-34,3
2	Всего гражданских дел и материалов, из них:	29 440	47 310	56 622	92,3	19,7
2.1	гражданских дел	8 252	18 483	24 157	192,7	30,7
2.2	гражданских материалов	21 188	28 827	32 465	53,2	12,6
3	Дел и материалов об административных правонарушениях, в том числе:	4 545	10 688	11 049	143,1	3,4
3.1	дел	4 403	8 579	10 994	149,7	28,2
3.2	материалов	142	2 109	55	-61,3	-97,4
Всего дел и материалов, в том числе:		55 640	74 929	82 128	47,6	9,6
дел		20 427	35 683	44 147	116,1	23,7
материалов		35 213	39 246	37 981	7,9	-3,2

Таким образом, нагрузка судов общей юрисдикции в 2017 году, по сравнению с показателями нагрузки в 2015 году, увеличилась на 26 488 дел и материалов или на 47,6%, по сравнению с 2016 годом – на 7 199 дел и материалов или 9,6%. Вместе с тем, с каждым годом увеличивается общее количество дел, которые находятся в производстве судов общей юрисдикции - на 116% в сравнении с 2015 годом и на 23,7% в сравнении с 2016 годом. Количество материалов в сравнении с показателями 2015 года увеличилось на 7,9%, но в сравнении с данными 2016 года, наоборот, уменьшилось на 3,2%.

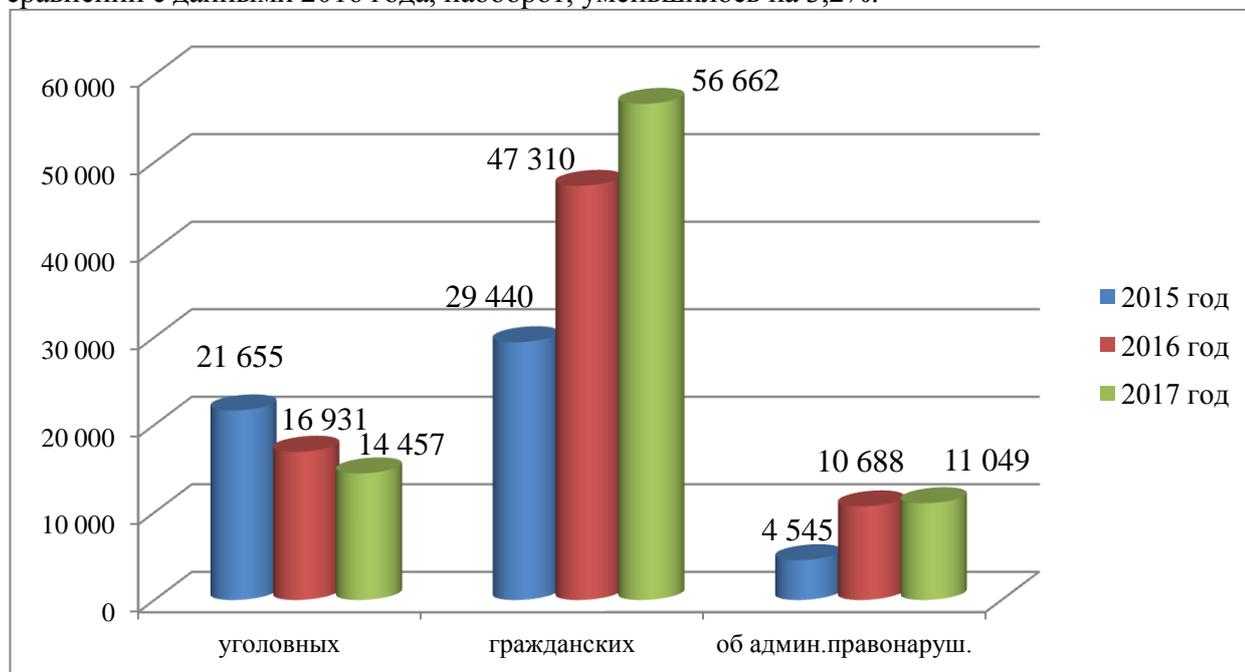


Рис. 2. Динамика дел и материалов, находившихся в производстве судов общей юрисдикции в 2015-2017 гг. (по видам судопроизводства)

Из представленной диаграммы (рис. 2) также усматривается, что в период 2015-2017 гг. стремительно возрастает количество гражданских дел и материалов (с 29 440 - в 2015 году до 47 310 - в 2016 году, 56 662 - в 2017 году), а также дел и материалов об административных правонарушениях (с 4 545 - в 2015 году, до 10 688 - в 2016 году и 11 049 - в 2017 году). Количество уголовных дел и материалов постепенно снижается (в 2015 году - 21 655, в 2016 году - 16 931 и в 2017 году - 14 457).

Наибольшее количество дел и материалов в 2017 году находилось в производстве Харцызского межрайонного суда (13 344), Кировского межрайонного суда г. Донецка (11 200), Центрально-Городского межрайонного суда г. Горловки (11 074), Буденовского межрайонного суда г. Донецка (10 297), Ворошиловского межрайонного суда г. Донецка (10 040), Центрально-Городского межрайонного суда г. Макеевки (8 535).

На основе коллективных показателей эффективности (КПЭ) и результативности деятельности государственного органа разрабатываются индивидуальные и личные показатели эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности ответственных лиц с учётом степени влияния гражданского служащего на данный показатель.

Индивидуальные КПЭ устанавливаются на основе определения так называемых зон ответственности конкретных должностных лиц за те или иные деловые процессы, определяемые не его должностью согласно штатному расписанию, а набором ключевых компетенций в процессе исполнения функций органа власти, определяющих позицию гражданского служащего в органе власти. Компетенции госслужащего, включающие должностную, профессиональную, социальную роль, а также личные качества и

способности, профессиональные знания и навыки, специальные знания и опыт в какой-то степени являются факторами результативности индивидуальной деятельности гражданских служащих.

Индивидуальные КПЭ могут быть как обобщённые, типичные для всех лиц, принимающих решения: процент выполненных в срок поручений по отношению к общему числу поручений, так и специфические, связанные с выполнением определённых функций: количество выездных консультаций, проверок.

Личные индикаторы учитывают выполнение государственным гражданским служащим требований к служебному поведению и обязательствам, установленным федеральным законом: точность, аккуратность и тщательность в выполнении работ; способность чётко организовывать и планировать работу; умение рационально использовать рабочее время; расставлять приоритеты; своевременно выполнять поручения руководства и контрольные документы; осознавать ответственность за последствия своих действий и принимаемых решений.

При оценке степени качества работников принимаются во внимание: профессиональная компетентность (знание законодательных, нормативных правовых актов, широта профессионального кругозора и т.д.); подготовка документов в соответствии с установленными требованиями; полное и логичное изложение материала; юридически и стилистически грамотное составление документов, отсутствие грамматических ошибок [3].

В срочных служебных контрактах с ответственными лицами, которым установлен особый порядок оплаты труда, обязательно должны быть отражены два коллективных КПЭ: один показатель процессов и один показатель конечного эффекта (весовое значение 20%); не менее четырёх показателей непосредственного результата (весовое значение 40%); не менее трёх показателей влияния (весовое значение 30%); два показателя, определяющие личные качества государственного гражданского служащего – дисциплина труда (весовое значение 10%) и качество труда (весовое значение 10%). Показатели непосредственного результата и конечного эффекта должны быть закреплены в приложении к срочному служебному контракту.

Выводы по выполненному исследованию. Предложенные показатели эффективности и результативности служебной деятельности могут быть использованы в качестве критериев при формировании системы оплаты труда гражданских служащих, а также при оценке их профессиональной служебной деятельности, при проведении аттестации, квалификационного экзамена либо поощрения гражданского служащего.

Список использованных источников

1. Литвинцева Е.А. Анализ зарубежного опыта правового регулирования государственной гражданской службы / Е.А. Литвинцева. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 35 с.
2. Куракин А.В. Государственная служба и коррупция / А.В. Куракин. – М.: Nota Bene, 2009. – 321 с.
3. Лебедева Н.Н. Доступ граждан к информации о деятельности органов государственной власти / Н.Н. Лебедева // Вестник МГУ. – Серия 11. Право. – 2005. – № 5. – С. 76-84.

УДК 338.012

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ПОЛЯКОВ Э.В.,
аспирант кафедры экономики и
маркетинга
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»

Предметом исследования является механизм управления реструктуризацией предприятий угольной промышленности за счет оптимального распределения ресурсов. Теоретическим аспектом и методической концептуальной основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных специалистов по проблемам развития угольной промышленности и ее реструктуризации и специалистов в области управления проектами. Практическая значимость полученных результатов заключается в повышении эффективности управления производственным потенциалом в рамках реструктуризации предприятий угольной промышленности, которые могут быть использованы хозяйствующими субъектами добывающей отрасли различных форм собственности.

Ключевые слова: реструктуризация, реорганизация, предприятие угольной промышленности, потенциал угледобывающего предприятия, принципы реструктуризации, система элементов, организационно-экономический механизм.

The subject of the research is the mechanism for managing the restructuring of coal enterprises due to the optimal allocation of resources. The theoretical aspect and the methodical conceptual basis of the study were the works of domestic and foreign experts on the problems of the development of the coal industry and its restructuring and project management specialists. The practical significance of the results is to improve the management efficiency of the production potential in the framework of the restructuring of coal industry enterprises, which can be used by economic entities of the extractive industry of various forms of ownership.

Keywords: restructuring, reorganization, enterprise of coal industry, potential of a coal mining enterprise, principles of restructuring, system of elements, organizational and economic mechanism.

Актуальность и постановка проблемы. В современных условиях экономической ситуации, характеризующейся усилением политической и экономической нестабильности, региональные предприятия должны оптимизировать экономические и социальные ресурсы, а также возможности, которые в совокупности определяют уровень социально-экономического развития и степень реализации производственного потенциала угледобывающих предприятий. Необходимость учета экономических и социальных ресурсов предприятий во взаимосвязи обуславливает необходимость изучения производственного потенциала в контексте реструктуризации угледобывающих предприятий, эффективное управление которой позволит улучшить результативные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий и создают предпосылки для успешного функционирования хозяйствующих субъектов.

Анализ последних исследований и публикаций. Согласно исследованиям и практическому опыту реализации социально ориентированных проектов и программ по реструктуризации угледобывающей отрасли в Украине и за рубежом [1], основной предпосылкой достижения оптимального уровня социально-экономического потенциала является обострение проблем обеспечения жизнедеятельности регионов, в которых проводится реструктуризация угледобывающих предприятий.

Проблема формирования механизма управления реструктуризацией для преодоления социальных и экономических последствий закрытия шахт остаётся нерешенной с точки зрения системного подхода и выбора необходимых инструментов и способов достижения цели. При разработке такого механизма необходимо опираться на имитационную модель процесса преодоления социально-экономических долгосрочных последствий реструктуризации угледобывающего региона в проектах ликвидации шахт [2].

Условия неопределенности в экономике негативно сказались на работе большинства промышленных предприятий региона. В условиях экономической блокады, политического давления извне, конкуренции, сокращения платежеспособного спроса, недостаточного развития финансово-кредитной системы, несформированной структуры экономики государства большинство промышленных предприятий сократили производство, некоторые из них стали убыточными или находятся на грани банкротства. Стабилизация предприятий и их дальнейшее развитие только за счет улучшения отдельных направлений деятельности больше невозможно. В современных условиях любое предприятие должно быть способным адаптироваться к изменениям окружающей среды с помощью специального организационно-экономического механизма, который будет трансформирован в механизм управления реструктуризацией.

Чтобы сформулировать категорию «механизм управления реструктуризацией предприятия», проанализируем понятие «механизм» и «организационно-экономический механизм». Понятие «механизм» определяется многоаспектно и разнопланово следующим образом [3, 4, 5]:

- 1) это последовательность состояний, процессов, определяющих конкретные действия и явления;
- 2) это система или устройство, определяющее процедуру определенной целенаправленной деятельности;
- 3) система связей, формирующая внутреннюю структуру машины, устройства, аппарата, приводящая их в действие.

В своих исследованиях автор рассматривает экономический механизм как сложившийся набор методов и средств воздействия на экономические процессы и их регулирование [6, с.365].

Другой исследователь рассматривает механизм реструктуризации как систему, которая определяет последовательность определения направлений, разработки и реализации мер, направленных на эффективную системную реформу, при одновременном мониторинге результатов ее реализации [7, с.527].

Под механизмом реструктуризации предприятия также понимается набор организационно и процедурно скомпонованных инструментов и методов, определяющих последовательность изменений в структурах подразделениях предприятия, направленных на создание условий для улучшения приспособляемости к функционирующей среде, генерации новых общих целей и вариантов более эффективного их достижения [8, с.32].

Механизм реструктуризации представляется также как упорядоченный набор инструментов и методов воздействия и обосновывает необходимость и эффективность реструктуризации предприятия под влиянием изменений факторов окружающей среды [9, с.82].

В своих исследованиях В.В. Жданов предлагает механизм реструктуризации понимать как систему реструктуризации, включающую в себя оптимальный набор следующих элементов: цели, объекты, субъекты, мотивы и стратегии, методы, этапы и факторы реструктуризации [10, с.54].

Целью статьи является теоретическое обобщение методических подходов по совершенствованию организационно-экономического механизма реструктуризации предприятий угольной промышленности.

Изложение основного материала исследования. Исходя из вышесказанного, можно обосновать, что механизм реструктуризации угледобывающего предприятия – это система компонентов специфической характеристики добывающей отрасли, взаимодействующих между собой и составляющих целостное образование предприятий угольной промышленности, вмещающая в себя принципы реструктуризации, методы и средства, задействованные для проведения реструктуризации и алгоритмизированные на базе системного подхода этапы проведения реструктуризации.

Охарактеризуем первый компонент вышеупомянутого механизма управления реструктуризацией угледобывающего предприятия – принципы реструктуризации предприятия. В традиционном смысле принцип обосновывает основную базовую позицию конкретной научной системы, теории, идеологического направления [5, с.431]. В соответствии с этим под принципами управления реструктуризацией целесообразно понимать основные правила осуществления преобразований предприятия. По нашему мнению, целесообразно выделить следующие принципы управления реструктуризацией промышленных предприятий (табл. 1).

Следующим компонентом механизма управления реструктуризацией являются методы, которые используются для реорганизации. Проанализируем и обобщим основные методы, предложенные для использования отечественными и зарубежными учеными [5] (табл. 2).

Следующий компонент механизма управления реструктуризацией – инструменты, необходимые для реструктуризации и реорганизации. Очевидно, что реструктуризация требует привлечения организационных, экономических, управленческих, финансовых и инвестиционных, проектных и регуляторных инструментов влияния. При анализе современных моделей реструктуризации было выявлено, что значительное их количество состоит из определенного количества этапов с одинаковым содержанием, но с различной последовательностью реализации. В частности, М.Д. Аистова выделяет следующие основные этапы реорганизации [11, с.163]: полная диагностика предприятия; анализ и разработка концепции; программа реструктуризации; реализация программы реструктуризации. В основном схематически изображается последовательность этапов, но их главный недостаток – отсутствие согласованности между отдельными этапами и векторами – направлениями реконструкции внутри структуры.

Поэтому целесообразно алгоритмизировать процесс управления реструктуризацией, механизм которой представлен в виде следующих последовательных этапов.

1. Комплексная диагностика угледобывающего предприятия-аутсайдера.
2. Разработка прогноза – проект по реструктуризации угледобывающего предприятия.
3. Апробация проекта в реальных условиях.
4. Экономическое обоснование реструктуризационной деятельности.
5. Оперативная корректировка проекта реструктуризации.

Обобщая вышесказанное, на основе вышеперечисленных компонентов механизма управления реструктуризацией угледобывающего предприятия сформируем модель реструктуризации следующим образом. В обобщенном виде модель реструктуризации предприятия представляет собой набор идей, сгруппированных по приоритетам и адаптированных к характеристикам предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, на основе которых разрабатывается и реализуется программа реструктуризации угледобывающего предприятия.

Таблица 1

Принципы управления реструктуризацией промышленных предприятий

Перечень принципов, согласно анализу теоретических аспектов	Общепринятая формулировка	Формулировка, обобщённая и разработанная автором
Адаптивность	адаптация параметров системы к постоянно изменяющимся условиям	реструктуризация должна способствовать повышению приспособляемости угледобывающего предприятия к постоянно изменяющимся условиям внешней среды
Оперативность	быстрое и четкое выполнение предприятием заданий и реализация принятых решений, что позволяет превратить процесс в инструмент оперативного контроля различных сфер деятельности предприятия	наличие обратной связи информационного характера, способствующей координации управленческих действий по всей вертикали власти при осуществлении реструктуризации угледобывающего предприятия
Целесообразность	затраты на проведение аналитической работы не должны превышать результаты принятия управленческого решения по данному направлению с ожиданием отдачи в виде многократного эффекта	затраты, связанные с проведением реструктуризации в виде реорганизации, должны быть меньше, чем экономический эффект от консервационных (ликвидационных) преобразований
Комплексность	анализ всех сторон деятельности предприятия, а также всестороннее изучение причинных связей в его экономической деятельности	в процессе проведения реструктуризации должны быть охвачены все сферы деятельности угледобывающего предприятия
Обоснованность	исследование реальных экономических явлений и процессов, их причинно-следственные взаимосвязи, отраженные в законодательных актах, данных учета и отчетности о деятельности предприятия	потребности принятия взвешенного решения о целесообразности проведения реструктуризации с учетом существующих ограничений и возможных сценариев стабилизации, их причинно-следственные взаимосвязи, отраженные в законодательных актах, в документально обоснованной и достоверной информации, отражающей реальную финансово-хозяйственную деятельность угледобывающего предприятия
Антизигнотопийность	это возможность противодействовать тенденциям разрушений	преодоление или снижение сопротивления изменениям работниками предприятия, внедрение мероприятий для повышения заинтересованности в положительных результатах проведения реструктуризации
Инновационность (системность)	1) организационное единство экономического и политического, так как политика является концентрированной экономикой; 2) единство экономического и социального; 3) ограниченное восприятие объектов анализа – экономических, социальных и экологических; 4) диалектический подход к целому и его составляющим элементам; 5) разработка и использование единой, универсальной системы показателей; 6) комплексное использование всех видов экономической информации	процесс реструктуризации предприятий должен иметь непрерывный характер, включая в себе следующие характеристики: 1) организационное единство экономического и политического, с учетом доминирующей роли политики, являющейся концентрированной экономикой; 2) изучение динамических экономических результатов деятельности угледобывающих предприятий во взаимосвязи с социальным результатом; 3) приоритетность изучения во взаимосвязи динамики объема выпуска продукции, нормализации условий производства и влияния процесса добычи угля на окружающую среду; 4) рассмотрение процесса реструктуризации через напряженное равновесие, через выделение в нем существенных противоречий как основы его развития, т.к. противоречия неизбежны и естественны для сложных, многомерных систем жизнедеятельности хозяйствующего субъекта; 5) разработка и использование единой, универсальной системы показателей специфической хозяйственно-экономической деятельности угледобывающих предприятий; 6) комплексное использование всех видов экономической, технической, технологической и информации внешних источников (нормативно-законодательная база, СМИ)

Таблица 2

Методы, применяемые при проведении реструктуризации

Перечень методов, адаптированных под реструктуризационную деятельность	Характеристика метода	Аспект использования метода в социально ориентированном проекте реструктуризации
1	2	3
Activity Based Costing/ Activity Based Management (ABC / ABM) (учет затрат по функциям/ оптимизация текущего состояния)	набор методов анализа затрат на процесс реструктуризации, цепочки создания стоимости, отдельных организационных и структурных подразделений, а также методов повышения экономической эффективности процессов управления	используется как аналитическое средство, позволяющее определить возможные пути улучшения стоимостных показателей при сопоставлении эксплуатационных и ликвидационных затрат
Аутсорсинг	передача другому предприятию (РП «Донбассуглереструктуризация») ряда функций шахты.	аутсорсинг является формой взаимодействия, при которой предприятие – внешний исполнитель – при реализации угля, включается в «управленческие контуры» Министерства угля и энергетики как функциональное подразделение, оставаясь при этом юридически и организационно обособленным
Just In Time (JIT) Точно в срок	совокупность методов повышения качества работ и обслуживания. Все материалы, необходимые при добычных и проходческих работах, поставляются в тот момент и в тех количествах, которые необходимы для своевременного выполнения работ на всех участках добычи угля (проходческие работы) в соответствии с производственной программой	Необходимые условия: - точность и согласованность поставок; - высокое качество поставляемых материалов и запчастей. JIT в производственной сфере – охватывает управляемый с помощью JIT производственный процесс; JIT в области поставок; JIT в области сбыта – обеспечивает снабжение множества потребителей, которые компонуют свои запросы в онлайн-информационные системы
Business Process Reengineering (BPR) Реинжиниринг бизнес-процессов	метод кардинальной перестройки бизнес-процессов с целью достижения качественно иного, более высокого уровня показателей производственно-хозяйственной деятельности угледобывающего предприятия	характеристика реинжиниринга – фундаментальность – при реинжиниринге бизнес-процессов затрагиваются и меняются не только бизнес-процессы, но и фундамент или основы хозяйственно-экономической деятельности, т.е. стратегия шахты характеристика реинжиниринга – радикальность – после реинжиниринга схемы бизнес – процессов «как есть» и «как надо» не имеют ничего общего характеристика реинжиниринга – существенность – изменения, которые повышают ключевые показатели результативности производственно-хозяйственной деятельности угледобывающего предприятия в несколько раз и даже на порядки элемент реинжиниринга – бизнес-процессы (при реструктуризации объектом изменения является

Продолжение таблицы 2

1	2	3
		организационная структура). Технологии реинжиниринга базируются на том, что бизнес-процессы первичны, а организационная структура компании вторична и является всего лишь средством выполнения процессов. Поэтому совершенствование деятельности предприятия нужно начинать с совершенствования именно бизнес-процессов, а не организационной структуры. После реинжиниринга работа компании должна ориентироваться на процессы, в модели управления компанией должен использоваться процессный подход, что должно найти отражение в организационной структуре организации
Knowledge Management (KM) Управление знаниями	совокупность стратегических и оперативных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования интеллектуального капитала угледобывающего предприятия с целью увеличения результативности деятельности	это информация, накопленный опыт и компетенции, обеспечивающие успешную целенаправленную экономическую деятельность и развитие предприятия. Знанием может стать только та информация, которая уже является полезной (или будет таковой в перспективе) это органическая часть корпоративной культуры угледобывающего предприятия, поскольку знания представляют собой микромоделли различных процессов (управленческих, технологических, производственных, маркетинговых), в которых информация представлена в концентрированной и адаптированной форме
(Continuous Process Improvement) / Total Quality Management) (CPI / TQM) Управление качеством	основан на концепции управления качеством добытого угля – качество должно быть направлено на удовлетворение текущих и будущих потребностей потребителей как важнейшего звена производственной линии	достижение соответствующего уровня качества добываемого угля требует постоянного совершенствования производственно-технологических процессов
Project Manager (PM) Управление проектами	методология организации, планирования, руководства, координации трудовых, материальных, финансовых ресурсов на протяжении проектного цикла,	эффективное достижение целей путем применения современных методов, техники и технологии управления для получения обозначенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, периоду осуществления, качеству и удовлетворению участников проекта (включая социальную защищенность)
Case-Study CASE – методы Анализ конкретных ситуаций	совокупность методов по проектированию и разработке сложных систем программного обеспечения, поддерживаемых взаимосвязанными элементами комплекса средств автоматизации	преодоление ограничений по использованию структурных методологий проектирования за счет автоматизации и интеграции поддерживающих средств

Модель механизма управления реструктуризацией угледобывающего предприятия приобретает следующую структурированную форму (рис. 1).

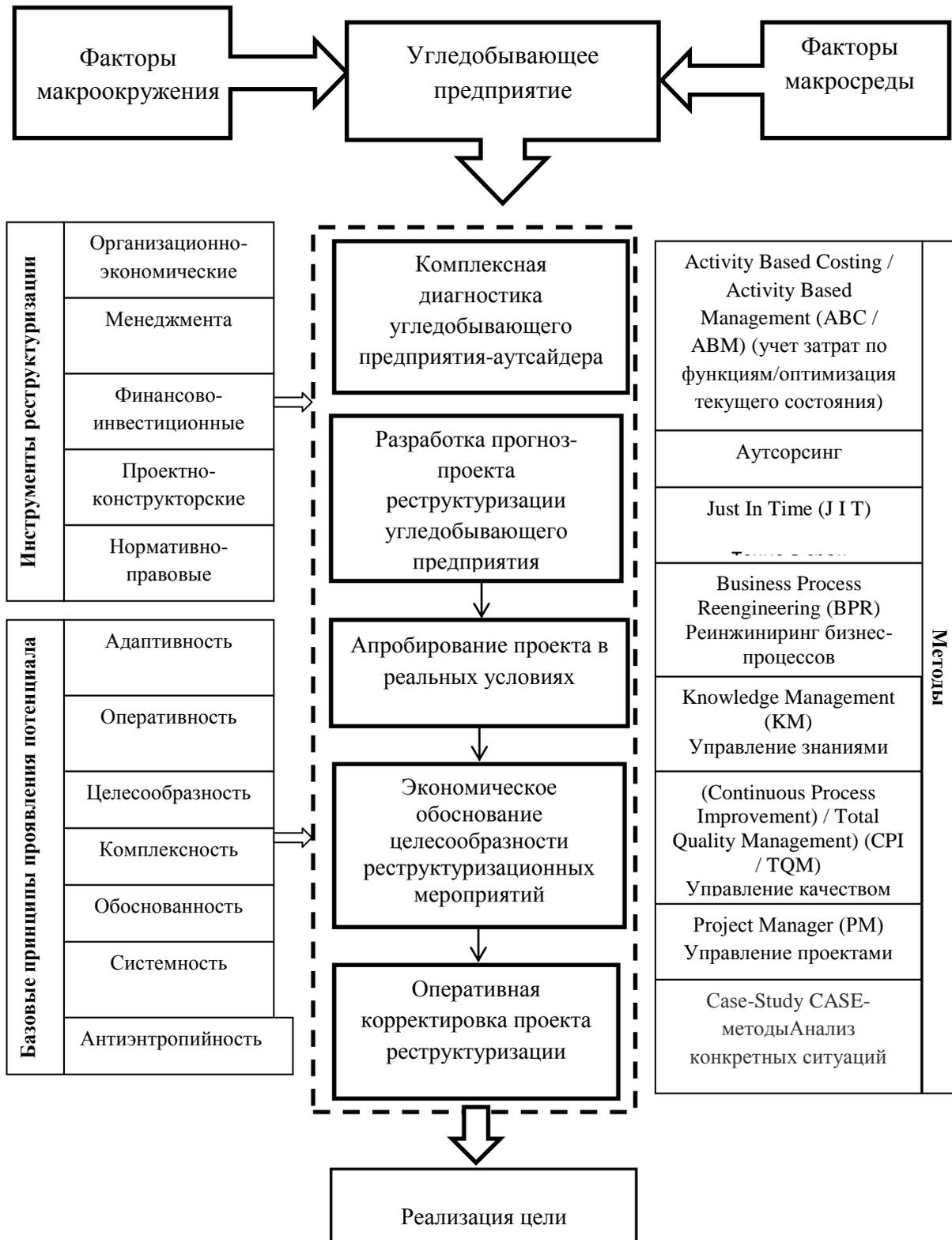


Рис. 1. Модель механизма управления реструктуризацией предприятий угольной промышленности

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Современный этап формирования экономики региона характеризуется

активным поиском мер по повышению и восстановлению промышленного потенциала угледобывающих предприятий. Однако трудности в реализации экономической политики не позволяют ускорить стабилизационные процессы предприятий и повысить эффективность их деятельности. В таких условиях реструктуризация может существенно повлиять на позитивные изменения в отрасли. Таким образом, реструктуризация угледобывающих предприятий с эффективным формированием механизмов управления должна способствовать повышению конкурентоспособности добычи угля и проведению структурных изменений в отрасли на новом уровне. *Научная новизна исследования* заключается в анализе компонентов модели реструктуризации угледобывающих предприятий с их оптимальной компоновкой, с учетом сложного набора преобразований в виде единого механизма управления. *Теоретическая и практическая значимость* результатов исследования заключается в возможности их использования для повышения стабилизационных процессов в работе угледобывающих предприятий за счет совершенствования механизма управления реструктуризацией, реализация которого направлена на стабилизацию финансово-хозяйственной деятельности предприятий и адаптацию их к условиям неопределенности в экономике.

Использование разработанных подходов обеспечит скоординированную и систематическую реализацию процедуры реструктуризации на предприятиях угольной промышленности и позволит эффективно планировать и использовать необходимые средства в процессе трансформации средств.

Список использованных источников

1. Губерная Г.К. Социально-экономические асимметрии как проблема совершенствования государственной региональной политики / Г.К. Губерная // Вісник економічної науки України. – 2005. – №1. – С. 30-36.
2. Ярембаш А.И. Управление проектами и программами преодоления негативных социально-экономических последствий реструктуризации угольной отрасли: монография / А.И. Ярембаш. – Донецк: ДонГУУ, 2015. – 363 с.
3. Государственное управление. Словарь-справочник // По материалам «International Encyclopedia of Public Politic and Administration». – СПб.: Петрополис, 2000. – 628 с.
4. Организационно-экономический механизм управления реструктуризацией предприятий угольной промышленности // Концептуальные и прикладные основы социально-экономического развития промышленных предприятий: коллективная монография / Э.В. Поляков [и др.]. – Донецк: Изд-во Донецкого национального технического университета, 2016. – С. 118-249.
5. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. – М.: Инфра-М, 2011. – 512 с.
7. Фигурнов Н.П. Ресурсный потенциал экономического роста: информационное письмо / Н.П. Фигурнов. – М.: Путь России, 2002. – 567 с.
8. Коломыцева Л.А. Механизм управления реструктуризации предприятия: сущность, содержание, задачи / Л.А. Коломыцева // Организатор производства. – 2008. – № 1. – С. 32-37.
9. Денисова Е.И. Механизм реструктуризацией как способ адаптации предприятия к изменениям внешней среды / Е.И. Денисова // Вестник ОГУ. – 2008. – № 8. – С. 81-86.
10. Жданов В.В. Предпосылки и экономический механизм реструктуризации предприятий / В.В. Жданов // Известия Рос. гос. педагог. ун-та им. А.И. Герцена. – 2008. – № 49. – С. 52-55.

11. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям: монография / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблшер, 2002. – 287 с.