

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ

серии «Экономика»

Выпуск 17

**Экономика инновационного развития региона:
методология, стратегии, инструментарий**

**Донецк
2020**

УДК 082.1: 338.49:332.1

ББК Ч25я54 + У04-112

Г72

Г72 Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ серии «Экономика». Вып.17: Экономика инновационного развития региона: методология, стратегии, инструментарий / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2020. – 251 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований: подход к анализу продовольственной безопасности непризнанных государств, организационно-экономический механизм развития малого и среднего бизнеса ДНР, особенности и проблемы тарифной политики в ДНР. Представлена парадигма устойчивого развития Республики. Описаны подходы к оптимальному распределению ресурсов, направленные на реализацию инвестиционных проектов и программ. Представлена стратегия продвижения бренда с использованием цифрового маркетинга и прочие маркетингово-логистические идеи.

Сборник предназначен для научных работников, аспирантов, магистрантов, студентов. Представляет интерес для руководителей предприятий, предпринимателей и менеджеров.

УДК 082.1: 338.49:332.1

ББК Ч25я54 + У04-112

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Министерства информации Донецкой Народной Республики серии ААА №000068 от 16.11.2016 г.

В соответствии с решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики сборник научных работ серии «Экономика» включен в Перечень рецензируемых научных изданий.

Учредитель:

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

Главный редактор:

Барышникова Л. П. – доктор экономических наук, доцент

Заместитель главного редактора:

Беленцов В. Н. – доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Беганская И. Ю. – доктор экономических наук, доцент

Гончаров В. Н. – доктор экономических наук, профессор

Губерная Г. К. – доктор экономических наук, профессор

Подгорный В. В. – доктор экономических наук, доцент

Припотень В. Ю. – доктор экономических наук, доцент

Ярембаш А. И. – доктор экономических наук, доцент

Технический секретарь:

Мельникова Т. А. – специалист научного отдела

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

Телефон: (062) 337-66-09

Издаётся по решению Учёного совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

СОДЕРЖАНИЕ

Артёмов А. Ю. Взаимосвязь риск-менеджмента с системой экономической безопасности предприятия.....	5
Королевский Д. Е. Методические подходы к оценке потенциала и уровня инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий.....	13
Балабенко Е. В., Гречаный А. В. Повышение конкурентоспособности промышленного предприятия путем стимулирования сбытовой деятельности (на примере ООО «НПО «ЯМЗ»».).....	23
Ангелова Д. С. Экспортно-кредитное агентство в системе внешнеторговой политики по продвижению экспорта: зарубежный опыт.....	42
Беленцов В. Н., Рытова Н. А. Способы оценки эффективности социально-экономических систем..	47
Лазаренко Н. В., Сеницына Д. С. Приоритеты и проблемные аспекты управления устойчивым развитием экономики предприятия.....	61
Сергушина Е. С., Одуева А. А. Оценка финансового состояния экономического субъекта на основе расчета финансовых коэффициентов.....	72
Лизогуб Р. П., Берко А. К. Принципы формирования и функционирования механизма государственного управления городским пассажирским транспортом.....	76
Яркова Н. И., Передереева В. М. Теоретико-методические основы интегрированного управления материальными ресурсами предприятия и обеспечения его эффективности.....	85
Смушак А. Л. Рентабельность производства и ценовая политика – стратегические ориентиры инновационного развития предприятий АПК.....	98
Салита С. В., Барышников К. С. Показатели оценки результативности цифровых маркетинговых коммуникаций.....	109

Лазаренко Н. В., Левченкова Н. З. Методы измерения и резервы повышения производительности и эффективности труда.....	118
Дадашова Т. А. Теоретические основы и механизмы функционирования национальных инновационных систем.....	132
Малиненко В. Е. Современные методы организации маркетинговой деятельности в сфере торгового бизнеса.....	145
Агаркова Н. В., Деньченко А. А. Современные технологии формирования имиджа государства.....	156
Малецкий А. В. Подход к анализу продовольственной безопасности непризнанных государств в контексте глобализации.....	167
Подгорный В. В. Парадигма устойчивого развития Донецкой Народной Республики.....	177
Петрушевская В. В., Ревунов А. Е. Организационно-экономический механизма развития малого и среднего бизнеса Донецкой Народной Республики.....	192
Шемяков А. Д., Сапьян А. С. О факторах влияния на формирование тарифной политики в Донецкой Народной Республике: особенности и проблемы.....	208
Бодряга В. В. Инновационный механизм финансирования муниципальных образовательных комплексов.....	218
Жильченкова В. В., Зорина М. С. Государственное регулирование, мотивация и инфорсмент экономической составляющей в системе управления образовательной организацией.....	230
Шепилова В. Г., Калита А. А., Колесник В. В. Управление туристско-рекреационной сферой: зарубежный опыт, проблемы и перспективы развития на региональном уровне	238

УДК 005.52: 005.934

ВЗАИМОСВЯЗЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА С СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Артёмова А. Ю.

канд. экон. наук, доцент,

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

В статье обозначена сущность процессов риск-менеджмента и управления экономической безопасностью. Определены для вышеуказанных подсистем управления: основные цели и задачи, методы и инструменты, объекты и субъекты, стратегии. Обоснованы «области пересечения» данных элементов, а также раскрыта их специфика на основе установленных особенностей. Раскрыт процесс управления рисками в контексте обеспечения экономической безопасности деятельности предприятия.

Ключевые слова: *подсистемы управления, риск-менеджмент, экономическая безопасность, процесс управления, субъекты управления.*

The article outlines the essence of the processes of risk management and economic security management. The main goals and objectives, methods and tools, objects and subjects, strategies of the above mentioned control subsystems are defined. The “areas of intersection” of these elements are substantiated, and their specificity based on established features is disclosed. The risk management process in the context of ensuring the economic security of an enterprise is described.

Keywords: *management subsystems, risk management, economic security, management process, management entities.*

Постановка проблемы. В связи с большим количеством внешних и внутренних факторов, которые негативно влияют на предприятие и могут вызвать отклонения от запланированных показателей, на практике внедряют такие подсистемы управления как антикризисное управление, риск-менеджмент, управление экономической безопасностью предприятия. Каждая из этих подсистем должна быть направлена на обеспечение достижения стратегических целей предприятия. Поэтому процессы риск-менеджмента и управления экономической безопасностью должны иметь свои четко определенные цели и задачи, методы и инструменты, которые в отдельных случаях могут пересекаться, но имеют и свою специфику.

Анализ исследований и публикаций. Процесс управления рисками в контексте обеспечения экономической безопасности рассматривается в работе Лабурцевой О.И. [1]. В основе этого процесса лежит определение источников тех видов рисков, которые, в случае реализации, приводят к возникновению угроз стабильному развитию предприятия. Механизм управления рисками, направленный на обеспечение экономической безопасности предприятия, предложен Доценко И.О. [2]. Разработанный механизм предусматривает выделение влияния внутренних и внешних рисков на деятельность предприятия, применение методов, рычагов управления ими и обеспечивает возможность своевременного контроля с целью достижения оптимального уровня экономической безопасности предприятия.

Таким образом, вопросы изучения отдельных аспектов взаимосвязи таких подсистем управления как риск-менеджмент и система экономической безопасности уже были затронуты исследователями. Но комплексный анализ подобной взаимосвязи, необходимый для разработки адекватных управленческих решений по предупреждению рисков и угроз, осуществлен не был, что предопределяет актуальность и обоснованность выбранной темы исследования.

Цель статьи – выявление и обоснование взаимосвязи риск-менеджмента и системы экономической безопасности предприятия.

Изложение основного материала. В общем виде любой вид управленческой деятельности предполагает выполнение ряда действий, применения приемов и методов, с помощью которых обеспечивается достижение желаемого результата. Последовательность таких действий, приемов и методов отражает процесс управления, который можно разделить по следующим основным этапам:

- 1) определение цели;
- 2) оценка ситуации;
- 3) выявление проблемы;
- 4) принятие соответствующего управленческого решения;
- 5) реализация принятого решения;
- 6) контроль реализации решения, выявление отклонений и принятие решений по их устранению.

В общем, процесс управления экономической безопасностью предприятия определяют, как комплекс последовательных

взаимосвязанных действий, направленных на достижение предприятием состояния, в котором «вероятность негативных изменений под влиянием среды является приемлемой» [3].

Другие исследователи [4] выделяют два субподрядных уровня в механизме управления экономической безопасностью предприятия. Первый уровень называется исполнительный, на котором осуществляется постоянный контроль и анализ внутренней и внешней среды, а также формируется стратегия экономической безопасности и реализуются разработанные мероприятия. На втором – координационном уровне, выполняются административные процедуры по согласованию работы всех подразделений, направленные на поддержание экономической безопасности.

В статье Маслак А.И. и Гришко Н.Е. [5] рассмотрены четыре этапа в процессе управления экономической безопасностью предприятия. На первом этапе определяют миссию и стратегические цели предприятия, а также проводят анализ внутренних возможностей и внешних угроз. На втором этапе сначала разрабатывают общую стратегию, затем определяют приоритетность реакций по стабилизации, самосохранению, разработке конкурентной, инновационной позиции или позиции обеспечения долгосрочного потенциала и наконец выбирают стратегию управления экономической безопасностью предприятия. Третий этап предполагает реализацию выбранной стратегии, а четвертый – оценка ее эффективности.

Другой автор [6] утверждает, что именно стратегические задачи обеспечивают формирование и наращивание экономического потенциала и соответствуют требованиям экономической безопасности системы. Общая стратегия предприятия обуславливает виды и характер угроз его экономической безопасности, что и определяет меры, которые должны быть разработаны для обеспечения экономической безопасности.

Также учеными обосновывается, что анализ стратегического уровня предприятия несет существенное влияние на уровень управления экономической безопасностью. В своем исследовании И.Б. Хома [7] предлагает восьмизападный процесс обеспечения экономической безопасности на машиностроительном предприятии, включая: оценку внешней среды, исследования специфики отрасли, оценку экономического потенциала, разработку стратегии, механизма и исследования принципов обеспечения экономической

безопасности, формулировку системно-комплексного подхода к оценке уровня экономической безопасности и, наконец, диагностирование уровня экономической безопасности предприятия и контроль его предельного значения.

Стоит отметить, что многие ученые [5; 6; 7] связывают меры по управлению экономической безопасностью предприятия с его стратегическими целями, подобно тому как это должно быть учтено и в управлении рисками, уже подчеркнуто нами ранее.

Т. Хайлова [8] предлагает разделять управление экономической безопасностью предприятия, подобно антикризисному управлению, на предупредительное и кризисное. Автор утверждает, что такое разделение предусматривает различные цели, задачи, функции и методы управления. Предупредительное управление экономической безопасностью направлено на планирование стратегической позиции развития предприятия на анализ и прогнозирование будущих изменений, выявление возможностей и угроз. Зато функции кризисного управления экономической безопасностью заключаются в уменьшении потерь методами оперативного реагирования, привлечении необходимых ресурсов для этого, а также реализации своевременных антикризисных мер.

На основе исследований, целесообразно выделить три режима, в которых может функционировать система экономической безопасности: повседневный, повышенной готовности и чрезвычайного (кризисного) состояния. Повседневный режим системы экономической безопасности предприятия аналогичен предупредительному антикризисному управлению. Он направлен на предупреждение рисков и угроз внутренней и внешней среды. Режим повышенной готовности характерен в случае возникновения определенных угроз. В этом случае могут быть задействованы силы службы безопасности или кризисной группы для прекращения действия угрозы. В режиме чрезвычайного положения оперативное управление организацией переходит к кризисной группе, а служба безопасности соответственно подчиняется ей. В таком случае даже могут быть привлечены внешние силы безопасности, в частности, такие как государственная служба охраны или органы внутренних дел.

Итак, повседневный режим должен обладать предупредительным характером относительно влияния негативных факторов (рисков и угроз). В режимах повышенной готовности

(когда действует угроза) и чрезвычайного положения (в условиях кризиса), могут быть задействованы служба безопасности предприятия и внешние силы безопасности. Стоит отметить, что внутренняя служба безопасности и внешние субъекты экономической безопасности могут применять специфические (только им присущие) методы предупреждения или преодоления влияния угроз. Такими методами могут быть, например, экономическая разведка (экономический шпионаж), методы и тому подобное.

В общем виде, в системе антикризисного управления, экономическую безопасность нужно формировать еще при создании предприятия. Важным является направление усилий не только на текущую работу, но и на разработку стратегии экономической безопасности, формирование и обучение антикризисных групп и улучшение экономической работы в целом. Для более глубокого исследования взаимосвязей между подсистемами риск-менеджмента и экономической безопасности нами выделены следующие их свойства: основная цель, предмет, объект, субъект, стратегия, задачи, функции, которые отражены в табл.1. С учетом информации, отраженной в табл.1, можно отметить, что основной целью риск-менеджмента и системы экономической безопасности является обеспечение условий для стабильной деятельности предприятия в текущем периоде и его развития в долгосрочной перспективе.

Рассмотренные подсистемы взаимосвязаны предметом исследования. Так, предметом риск-менеджмента являются риски, экономической безопасности - угрозы, которые могут привести к кризису в будущем или уже повлекли ее. Выделенные предметы исследования, можно охарактеризовать как предпосылка, следствие и результат.

Объектом риск-менеджмента и системы экономической безопасности предприятия является процесс развития кризиса, который может касаться различных видов деятельности, различных направлений вложения капитала, различных структурных подразделений предприятия, его персонала и т.п.

Субъектом управления в этих подсистемах есть владельцы предприятия, финансовые подразделения, на больших предприятиях могут быть введены должности риск-менеджеров или менеджеров по вопросам экономической безопасности или сформированы специализированные структурные подразделения. В некоторых

случаях руководство предприятия может обращаться к внешним специалистам, которые квалифицированно решают конкретные проблемы.

Таблица 1

Основные характеристики систем экономической безопасности и риск-менеджмента

Основные характеристики	Система экономической безопасности	Риск-менеджмент
Основная цель	Обеспечение стабильного развития предприятия, защита его от угроз	Обеспечение стабильного развития предприятия, уменьшение возможных потерь в случае реализации риска
Предмет	Угрозы	Риски
Объекты	Различные виды деятельности предприятия, его имущество и ресурсы, персонал, руководители, акционеры, разные структурные подразделения и т.п.	Рисковые вложения капитала, система экономических отношений в случае реализации риска
Субъекты	Совет по безопасности предприятия, владельцы предприятия, финансовые подразделения, менеджер по вопросам экономической безопасности, служба экономической безопасности, органы государственной власти и управления	Владельцы предприятия, финансовые подразделения, менеджер по управлению риском, консультационная служба в сфере рискованной деятельности
Стратегии	Предупреждение возникновения потенциальных угроз; предупреждение влияния существующих угроз; компенсация понесенных потерь	Осторожная стратегия (отказ от риска или его передача) взвешенная стратегия (принятие риска, отказ или передача риска); рискованная стратегия (принятие риска или его передача)
Задания	Обеспечение защиты деятельности предприятия и его работников; сохранности имущества предприятия; формирование благоприятной конкурентной среды; ликвидация последствий нанесенного ущерба	Предупреждение рисков; снижение уровня рисков; страхование рисков

Окончание таблицы 1

Функции	Сбор, анализ и оценка информации о клиентах, конкурентах, партнерах и других лиц, связанных с предприятием; разработка и реализация мероприятий по предупреждению угроз и ликвидации негативных последствий их действия; организация обучения персонала по обеспечению экономической безопасности предприятия; контроль процесса реализации разработанных мероприятий и их регулирования	Выявление областей повышенного риска; идентификация видов рисков; оценка уровня риска; анализ закономерностей возникновения рисков событий; разработка мероприятий по профилактике рисков; разработка мероприятий для снижения потерь в случае наступления риска; контроль процесса реализации разработанных мероприятий и их регулирование
---------	--	---

Задачи систем управления риском и экономической безопасности также пересекаются. Основными из них являются:

обеспечение финансовой устойчивости и независимости предприятия;

обеспечение эффективного использования ресурсов;

поддержание инвестиционной привлекательности предприятия;

обеспечение инновационного развития предприятия;

защита персонала, информации, имущества и капитала предприятия.

Однако эти подсистемы имеют свою специфику. В частности, наряду с традиционными методами решения задач они могут использовать еще и специфические, присущие только им. Для системы экономической безопасности такими методами являются: экономическая разведка, борьба с рейдерством, шпионажем или другими незаконными и корыстными действиями физических или юридических лиц. Использование этих методов базируется на соответствующей законодательной базе.

Учитывая проведенный анализ процессов управления рисками и экономической безопасностью, можно утверждать, что стратегические цели деятельности предприятия определяют виды рисков, допустимый уровень рисков и возможных угроз, приемлемый уровень экономической безопасности. Причем, чем ниже уровень риска деятельности субъекта предпринимательства,

тем више уровень экономической безопасности. Следовательно, риск-менеджмент и управление экономической безопасностью предприятия связаны между собой, должны координировать и направлять свои действия на достижение стратегических целей предприятия.

При отсутствии кризиса для устранения или смягчения воздействия негативных факторов на предприятие, по нашему мнению, должна быть внедрена только одна функциональная подсистема. Целесообразно является использование системы экономической безопасности как основной службы, в рамках которой реализуются функции риск-менеджмента.

Выводы. На основе проведенных исследований нами установлено, что система экономической безопасности и риск-менеджмента – это функциональные подсистемы общей системы управления предприятием, функционирующих в одном пространстве и обеспечивающие стабильную деятельность и развитие предприятия.

В случае стабильной деятельности предприятия риск-менеджмент и система экономической безопасности выполняют задачи и функции, которые предусматривают профилактику действия негативных факторов, недопущение ухудшения финансового состояния и возникновения кризисных ситуаций. Когда же предприятие находится в кризисном состоянии, система управления применяет специфические методы и инструменты, делегируя отдельные задачи и функции системе экономической безопасности и риск-менеджмента с целью эффективного преодоления кризисных явлений.

Список использованных источников

1. Лабурцева О.І. Управління ризиком в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства [Текст] / О.І.Лабурцева // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2011. – № 5 (61). – С. 244-246.

2. Доценко І.О. Механізм управління ризиками в системі економічної безпеки підприємства / І.О. Доценко // Економіка та управління підприємством: сучасні підходи, методи та моделі : колективна монографія за науковою редакцією к.е.н., доц.

Ларіонової К. Л. – Кам’янець-Подільський : ПП «Медобори — 2006», 2013. – С.379-399.

3. Близнюк А.А. Сущность и особенности управления экономической безопасностью предприятия / А.А. Близнюк / Коммунальное хозяйство городов: сб. науч. трудов. Вып. 102. – К.: Знание, 2011. – С. 268-274.

4. Воробйов В.І. Удосконалення методичного забезпечення антикризового управління на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі: моногр. / В.І. Воробйов, А. М. Штангрет, О. М. Петрашова. – К.: УкрНДІ спец. видів друку, 2010. – 296 с.

5. Маслак А.И. Управление экономической безопасностью предприятия на принципах обеспечения ее рационального уровня /А.И. Маслак, Н.Е. Гришко // Маркетинг и менеджмент инноваций. - 2013. – № 1. – С. 198–208.

6. Судакова О.И. Формирование концептуальных основ планирования экономической безопасности предприятия / О.И. Судакова // Экономический простор. – 2009. – № 23. – С. 204–213.

7. Хома І.Б. Формування та використання економічної захищеності промислового підприємства / Монографія. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 504 с.

8. Хайлова Т.В. Формирование государственного механизма управления экономической безопасностью предпринимательства: монография. – Донецк: Донецкий юридический институт ЛГУВД, 2006. – 152 с.

УДК 658.589

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА И УРОВНЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Королевский Д. Е.
аспирант

ГОУ ВПО «Луганский национальный аграрный университет», ЛНР

В статье представлена структура формирования инновационно-инвестиционного потенциала территории. Отмечено, что для осуществления в

полном объеме жизненного цикла инноваций необходимо существование определенной инфраструктуры, которая бы включала научные организации, экспериментальные лаборатории и конструкторские бюро, опытные производства, промышленные предприятия, готовые освоить выпуск соответствующей продукции. Обосновано, что показатели инновационно-инвестиционного потенциала территории и уровня инновационно-инвестиционной деятельности предприятий определяют две различные характеристики инновационных свойств экономической системы территории.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, жизненный цикл инновации, методика, промышленные предприятия, кризисные явления, потенциал.

In the article the structure of formation of innovation and investment potential on the territory are formed. It was noted that in order to implement the full life cycle of innovation, it is necessary to have a certain infrastructure that would include scientific organizations of experimental laboratories and design offices, pilot industries, industrial enterprises ready to master the production of the relevant products. It is justified that the indicators of innovation and investment potential of the Territory and the level of innovation and investment activity of enterprises determine two different characteristics of innovative properties of the economic system of the Territory.

Key words: innovation, investment, life cycle innovation, methodology, industrial enterprises, crisis phenomena, potential.

Актуальность. Инновационный и инновационно-инвестиционный потенциалы характеризуют существующие возможности территории для осуществления соответствующих видов деятельности. Однако они не отражают текущее состояние этой деятельности, что, в силу известных причин, особенно характерно для современного этапа развития экономики ЛНР. Поэтому, наряду с оценками указанных потенциалов, необходимо рассматривать и показатели, характеризующие существующий уровень инновационно-инвестиционной деятельности. Например, для промышленного производства это показатели количества механизированных и автоматизированных цехов, участков, производств, внедренных новых прогрессивных технологических процессов, новых видов продукции и т.п. Для характеристики инновационной деятельности на этапе научных изысканий используются такие показатели, как объем выполненных научных работ (в стоимостном выражении), количество специалистов, занятых выполнением научно-технических разработок и т.д. Инвестиционная деятельность характеризуется показателями объемов капитальных вложений (в разрезе различных объектов (отраслей) и источников инвестирования – госбюджет, собственные средства предприятий, прямые иностранные инвестиции и т.д.),

количества реализованных инвестиционных проектов и т.д.

Поэтому актуальность данного исследования заключается в обосновании методических подходов оценке инновационно-инвестиционного потенциала. Для этого необходимо анализировать целый ряд факторов и учитывать значения множества соответствующих показателей. Аналогичная в этом плане ситуация складывается и для оценки уровня инновационно-инвестиционной деятельности. Наличие значительного по объему множества показателей в большой степени затрудняет исследование описываемого ими объекта.

Анализ последних исследований. Развитие промышленных предприятий на основе инновационно-инвестиционного подхода постоянно находится в рамках огромного количества научных исследований зарубежных и отечественных ученых, причем такие исследования охватывают период начала 80-х годов прошлого столетия и по сегодняшний день, а именно: Р.М. Хендерсон, К.Б. Кларк [15], П.Друкер [13], К. Фримен, Л. Соет [14], А.А. Абрамов, С.Г.Костерин [1], Е.П. Гармашова [2] и многие другие. Также отдельное внимание учеными уделяется изучению жизненного цикла инноваций, маркетингу инноваций в условиях стабильного развития экономики, а именно: А.Н. Самолдин [8, 9], Л.К.Шамина, М.Ю.Тутаева [12], Н.В.Тимофеев [11], И.М. Синяева [10].

Однако, многие авторы не рассматривают специфические условия, в которых находится экономика Луганская Народная Республика, а также методики оценки инновационно-инвестиционного потенциала, применимы в данных условиях. Поэтому в условиях действия внешнеполитического фактора, когда экономика государства испытывает кризисные явления, необходимо применять не только новые инструменты в управлении жизненным циклом инновации, а и изучать вопросы поиска инвестиций.

Целью статьи является адаптация методических подходов к оценке потенциала инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий определенной территории с учетом концепции жизненного цикла инновации, в условиях проявления кризисных явлений в экономике государства.

Изложение основного материала. На основе исследований авторов [8, 9, 12] относительно описания жизненного цикла

инноваций (ЖЦИ) можно выделить следующие этапы:

1. Проведение научного исследования. Базой для таких исследований обычно выступают отраслевые институты или образовательные организации высшего образования по заданию заказчика (министерство, предприятие).
2. Прикладные исследования, которые ориентированы на получение промышленного образца.
3. Проведение опытно-конструкторских и экспериментальных работ. Базой для такого исследования выступают специально оборудованные лаборатории научных институтов, опытные производства на самих предприятиях.
4. Коммерциализация инноваций, которая предполагает запуск соответствующей продукции в производство и выход с ней на рынок. Далее выпуск и сбыт продукции развивается согласно фазам жизненного цикла продукта. Следовательно, может быть выделено две фазы настоящего этапа – производственная и рыночная.

Реализация данного этапа жизненного цикла осуществляется на базе соответствующих производственных предприятий и субъектов рыночной структуры, связанных с процессом распространения инноваций. Однако, в данной статье главной исследуемой инновационно-инвестиционной категорией является потенциал.

Таким образом, для осуществления в полном объеме жизненного цикла инноваций необходимо существование определенной инфраструктуры, которая бы включала научные организации (академические и специализированные отраслевые институты, высшие учебные заведения), экспериментальные лаборатории и конструкторские бюро, опытные производства, промышленные предприятия, готовые освоить выпуск соответствующей продукции (инновации, доведенные до производственной стадии), а также систему снабженческих и сбытовых организаций рынка, включенных в инновационно-инвестиционную систему.

Естественно полагать, что совокупность указанных предприятий и организаций, их персонал, материальная база и способность включаться в инновационно-инвестиционный процесс определяют инновационный потенциал (его величину) территории, на которой они располагаются. Причем, при формировании оценки

инновационного потенциала некоторой территории (в данном случае Луганской Народной Республики) в обязательном порядке следует учитывать два важных момента.

Во-первых, оценка инновационного потенциала должна отражать насколько существующие предприятия и организации ЛНР, которые способны охватить все основные этапы жизненного цикла инноваций, решать свойственные им задачи, выполнять соответствующие функции. Например, территория может располагать высоким промышленным потенциалом и, соответственно, успешно решать производственные задачи жизненного цикла инноваций и не иметь научной базы (академических и специализированных отраслевых институтов, высших учебных заведений), способной выполнять разработки, относящиеся к этапу фундаментальных исследований ЖЦИ.

Так, в ЛНР на момент данного исследования действует только Государственное унитарное предприятие Луганской Народной Республики «Луганский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт по качеству и обогащению углей» [3], ГП «Научно-исследовательский институт строительных конструкций». Кроме этого в ЛНР функционирует 7 образовательных организаций высшего образования, из которых в академической науке существенный вклад вносит ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет» в рамках агропромышленного сектора экономики с хорошей академической научно-исследовательской базой. В сфере машиностроения научные исследования может обеспечить ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский государственный технический университет».

Тогда как в Донецкой Народной Республике таких НИИ 18 в сфере строительства, химии, физики, металлургии, машиностроения, горнодобывающей отраслей [5], а также 16 образовательных организаций высшего образования, которые формируют существенную основу для реализации академической науки по всем отраслям экономики.

Может иметь место и противоположная ситуация: некоторая территория является крупным научным центром с развитой системой научных и опытно-конструкторских учреждений, но не обладает при этом промышленной инфраструктурой и потому, не готовы выполнять функции заключительного этапа жизненного цикла инноваций – осуществлять промышленное производства

новых видов продукции, внедрять новейшие технологии, другие новшества. Естественно возможны и другие варианты комбинаций этапов ЖЦИ, задачи которых могут быть реализованы предприятиями данной территории.

Следовательно, первая составляющая оценки инновационного потенциала территории, назовем ее структурной, должна отражать то, насколько полно представлена качественная структура предприятий и организаций, которые находятся на рассматриваемой территории.

Другая сторона инновационного потенциала определяется возможностями, которыми располагают предприятия и организации данной территории, для реализации задач каждого из этапов ЖЦИ. Здесь на первый план выступает количественная оценка «производственная мощность» соответствующих субъектов инновационной деятельности.

Данная составляющая оценки инновационного потенциала определяется на основе анализа количества научных, конструкторских, опытно-конструкторских учреждений на территории, численности и квалификации их научного персонала, показателя материально-технической базы научных учреждений, доли машин и научного оборудования в данном показателе, величины производственных фондов промышленных предприятий, их мощности, численности и квалификации производственного персонала, уровня физического и морального износа производственного оборудования и т.п.

Таким образом, оценка инновационного потенциала рассматриваемой территории должна складываться из ее структурной и количественной составляющих, которые отражают два основных момента формирования инновационно-инвестиционного потенциала.

Любая инновационная деятельность невозможна без осуществления инвестиций (в исследованиях [6,4] специально вводится понятие инновационных инвестиций, под которыми понимается одна из форм инвестирования, осуществляемая с целью внедрения достижений научно-технического прогресса в производство и социальную сферу).

Поэтому в большинстве случаев, когда используется термин «инновационная деятельность» следует понимать, что речь идет не только об инновационной, но и инвестиционной (т.е.

инвестиционно-инновационной) деятельности. Данные виды деятельности представляют собой две составляющие процесса разработки и внедрения инноваций, наличие каждой из которых по существу является необходимым условием успешной реализации указанного процесса.

Из сказанного следует, что для полной характеристики инновационных возможностей территории необходимо оценивать не инновационный, а его инновационно-инвестиционный потенциал, который (развивая введенное ранее понятие инновационного потенциала) определим как готовность осуществлять инновационно-инвестиционную деятельность с использованием всей совокупности средств, имеющихся в распоряжении субъектов хозяйствования на определенной территории.

Таким образом, инновационно-инвестиционный потенциал образуется путем комплексования инновационного и инвестиционного потенциалов определенной территории. Под последним будем понимать готовность осуществлять инвестиционную деятельность. Данные возможности, в первую очередь, определяются объемом инвестиционных ресурсов, которыми располагает определенная территория. Для их оценки необходимо учитывать собственные финансовые средства промышленных предприятий, республиканского банка (в случае ЛНР), частные сбережения граждан и другие средства венчурных фондов Российской Федерации, которые могут быть вовлечены в инновационно-инвестиционную деятельность.

При этом необходимо подчеркнуть, что речь здесь идет не об инвестиционной привлекательности территории, т.е. способности воспринимать, эффективно использовать инвестиции на республиканском уровне, а главным образом о финансовых возможностях субъектов хозяйствования по осуществлению различных инвестиционных проектов.

Вместе с тем, очевидно, что мощный инвестиционный потенциал территории (в смысле имеющихся финансовых ресурсов) определяет и высокий уровень его инвестиционной привлекательности для сторонних инвесторов, которые не спешат вкладывать в экономику ЛНР из-за неопределенности дальнейшего развития данной территории под воздействием политического фактора.

Например, частные иностранные инвесторы, при анализе потенциальных объектов вложения собственных средств, учитывают параметры степени развития кредитно-финансовой системы, доступность банковского кредитования, что не соответствует требуемым параметрам в условиях становления экономики ЛНР.

В целом формирование инновационного и инновационно-инвестиционного потенциалов территории можно представить блок-схемой, изображенной на рис. 1.

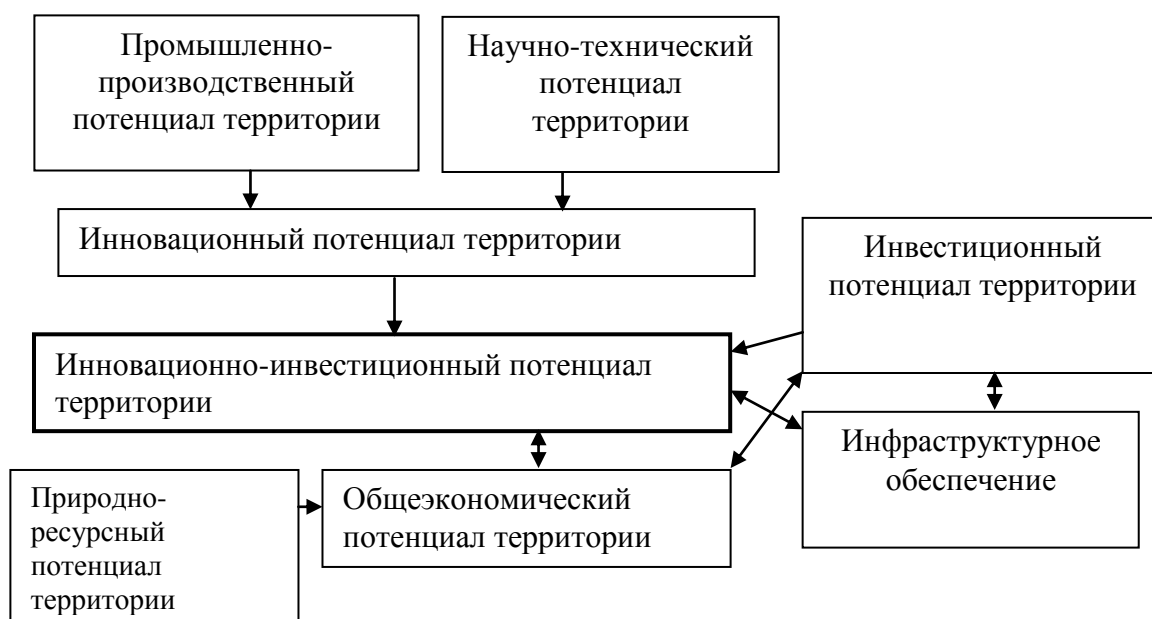


Рис. 1. Структура формирования инновационно-инвестиционного потенциала территории

Представленная схема потенциалов промышленной территории совместно с его природным потенциалом и инфраструктурным обеспечением может рассматриваться как общий экономический потенциал территории. Следует также отметить, что приведенная на рис.1 схема формирования инновационно-инвестиционного потенциала территории является достаточно укрупненной. При необходимости более детального анализа представленные в ней потенциалы могут быть дезагрегированы.

В частности, промышленно-производственный потенциал территории складывается из соответствующей ресурсной базы, трудового потенциала, производственных фондов и т.д. Согласно [7] структура научно-технического потенциала имеет четыре

составляющие – кадровую, материально-техническую, информационную и организационную.

Поэтому возникает задача построения на базе достаточно громоздкой системы показателей, характеризующей различные аспекты инвестиционно-инновационной деятельности и ее потенциала, такой их совокупности, которая была бы легко обозрима и отражала состояния основных элементов, образующих указанный потенциал и соответствующую деятельность в условиях политического конфликта.

Выводы. Таким образом, показатели инновационно-инвестиционного потенциала территории и уровня инновационно-инвестиционной деятельности предприятий определяют две различные характеристики инновационных свойств экономической системы территории. Первый из них дает оценку существующих возможностей (готовности) для осуществления инновационно-инвестиционной деятельности, а второй – достигнутого (фактического) уровня этой деятельности.

Ясно, что реальные значения оценок инновационного потенциала и уровня инновационной деятельности не всегда должны соответствовать друг другу – на базе достаточно высокого инновационно-инвестиционного потенциала в силу различных объективных и субъективных (например, действующая инновационная инфраструктура значительно больше по количественным показателям в ДНР, чем в ЛНР) причин может существовать низкий уровень инновационно-инвестиционной деятельности.

Постановка задачи построения системы показателей инновационно-инвестиционной деятельности, которая была бы легко обозрима и отражала состояние основных элементов, образующих указанный потенциал и соответствующую деятельность решается нами путем создания системы, состоящей из четырех синтетических показателей – потенциала, уровня, интенсивности и общей инновационно-инвестиционной оценки территории, два из которых (инновационно-инвестиционный потенциал и устойчивость) являются исходными (основными) и два (интенсивность инновационно-инвестиционной деятельности и общая инновационно-инвестиционная оценка) – производными.

Список использованных источников

1. Абрамов А.А. Инновационная деятельность промышленного предприятия как основа его развития в рыночной экономике / А.А. Абрамов, С.Г. Костерин // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №1 (047) – С. 27-31.
2. Гармашова Е.П. Развитие теории инновационных процессов // Молодой ученый. – 2011. – № 2. Т.1. – С. 90-94.
3. ГУП ЛНР «ЛНИПКИУГЛЕОБОГАЩЕНИЕ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://merlnr.su/proizvod/2300-gup-lnr-lnipkiugleobogaschenie.html>.
4. Миллер У. У нас нет инновационной системы / У. Миллер // Инновационные тренды. 2011. – № 8. – С. 4-6.
5. НИИ ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mondnr.ru/nii?__cf_chl_jschl_tk__=c5daacc4a1c675912024edf76bdbed6b8bd2879e-1580649191-0-.
6. Никонова А.А. Инвестиции в инновации в современном мире: особенности и закономерности / А.А. Никонова // Синергия. – 2017. – №1. – С. 71-82
7. Разуваев В.В. Понятие научно-технического потенциала регионов России / В.В. Разуваева // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6 – С. 1-10
8. Самолдин А.Н. Жизненный цикл инноваций / А.Н. Самолдин // Вестник университета. – №2. – 2015. – С. 127-132.
9. Самолдин А.Н. Проведение маркетинговых исследований в области инновационной деятельности с учетом социально-экономических аспектов / А.Н. Самолдин // Труд и социальные отношения. – 2014. – № 7. – С. 54-59.
10. Синяева И.М. Модель организации маркетинга инновационного проекта в сфере предпринимательства / И.М. Синяева // Российское предпринимательство. – 2014. – № 22 (268). — С. 44-52.
11. Тимофеев Н.В. Маркетинг инноваций: сущность, функции и значимость. Место маркетинга среди инновационных процессов / Н.В. Тимофеев // Креативная экономика . – 2015. – Т. 9. – № 4. – с. 519-530.
12. Шамина Л.К. Особенности жизненного цикла продуктовой инновации / Л.К. Шамина, Тутаева М.Ю. // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический

менеджмент». – 2013. – С. 10-23.

13. Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles / P.F. Drucker. – New York: Perfect Bound, 1985. – 277 p.

14. Freeman C. Unemployment and Technical Innovation: A Study of Long Waves and Economic Development / C. Freeman J.Clark, L.Soete – Westport: Greenwood Press, 1982. – 214 p.

15. Henderson R.M. Architectural innovation: the reconfiguration of existing product technologies, and the failure of established firms /R.M.Henderson, K.B. Clark // Administrative Science Quarterly, 1990. Vol. 35. P. 9-30.

УДК 658.155: 334.716 (477.62)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «НПО «ЯМЗ»»))

Балабенко Е. В.

канд. экон. наук, доцент,

Гречаный А. В.

студент

ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

Статья посвящена изучению сбытовой деятельности промышленного предприятия (на примере ООО «НПО «Ясиноватский машиностроительный завод»»). В работе выделена география рынка сбыта продукции промышленного предприятия до 2014 года и в период геополитических изменений на территории Донецкого региона. Представлена информация по объему, серии и странам-потребителям продукции промышленного предприятия. Путем анализа конкурентов, посредников и рынков сбыта, определены основные регионы и страны, в которых продукция предприятия может быть востребована. Выполнена сравнительная характеристика стоимости производимой продукции промышленного предприятия и ближайших конкурентов на внешнем рынке. Вниманию уделено определение правильной векторной ориентации, на которой должна строиться политика развития Донецкого региона в части повышения конкурентоспособности промышленных предприятий и отрасли в целом.

Ключевые слова: *сбытовая деятельность, конкурентоспособность, управление предприятием, функции сбыта, машиностроительная отрасль.*

The article is devoted to the study of the marketing activities of an industrial enterprise (on the example of LLC «NPO «Yasinovatsky Machine-Building Plant»). The work identifies the geography of the sales market of industrial enterprise products until 2014 and during the period of geopolitical changes in the territory of the Donetsk region. Information is provided on the volume, series and countries-consumers of industrial enterprise products. By analyzing competitors, intermediaries and sales markets, the main regions and countries in which the products of the enterprise may be in demand are determined. A comparative characteristic of the cost of manufactured products of an industrial enterprise and its closest competitors in the foreign market is performed. Attention is given to determining the correct vector orientation on which the development policy of the Donetsk region should be based in terms of increasing the competitiveness of industrial enterprises and the industry as a whole.

Keywords: *sales activity, competitiveness, enterprise management, sales functions, machine-building industry.*

Постановка задачи. На сегодняшний день в результате сложившейся геополитической ситуации на территории Донецкого региона предприятие ООО «НПО «ЯМЗ»» лишилось большинства своих потребителей, произошло сокращение сбытовых каналов. Для решения проблем возникла необходимо рассмотреть возможности повышения конкурентоспособности промышленного предприятия путем стимулирования сбытовой деятельности, что обеспечит рост показателей предприятия в целом и повлияет на развитие территории Донецкого региона.

Анализ последних исследований и публикаций. Концептуальные основы сбытовой деятельности предприятий изучены в трудах следующих авторов: Ефимова, С.А., Лукина, Р.И., Петрова, Ю.А., Спиридонова, Е.Б., Новикова, А.С и другие. Однако элементы повышения конкурентоспособности промышленного предприятия путем стимулирования сбытовой деятельности авторами не выделяются.

Цель исследования. Целью работы является изучение сбытовой деятельности промышленного предприятия для повышения конкурентоспособности. Для изучения сбытовой деятельности промышленного предприятия использовались научные методы исследования такие как, отчетно-статистические и сравнительные на основе фактических данных.

Изложение основного материала. ООО «НПО «ЯМЗ»» занимает лидирующие позиции по поставке проходческих комбайнов среднего и тяжелого класса (наиболее востребованный на рынке класс) на рынках стран СНГ. За годы своего существования завод изготовил и поставил более пяти тысяч проходческих комбайнов 24 типов, восемь тысяч проходческих лебедок, триста дробильно-закладочных комплексов "Титан", около трехсот дробилок, комбайны типа КВ для проведения вертикальных и наклонных восстающих выработок, комплексы для проходки стволов шахт типа КС и бурильные установки БУКС, тысячи тонн различного обогатительного, химического и индивидуального оборудования.

Машины с маркой «ЯМЗ» поставлялись во многие страны мира, в том числе в Россию, Грузию, Казахстан, Беларусь, Польшу, Румынию, Болгарию, Чехию, Словакию, Венгрию, Турцию, Индию, Китай, Канаду, Аргентину, Испанию, Египет, Иран, Германию и другие страны (рис. 1).



Рис. 1. География сбыта продукции ООО «НПО «ЯМЗ»» по 2014 год.

Также предприятие имеет огромный опыт разработки и производства различного оборудования для подземного

строительства. Многие десятилетия Ясиноватский машиностроительный завод поставлял оборудование своего производства для сооружения железнодорожных тоннелей БАМа, для строительства метро и других подземных объектов городов Санкт-Петербург, Москва, Новосибирск, Самара и другие.

Среди оборудования, поставляемого для строительства подземных объектов можно отметить щитовые комплексы КТ и блокоукладчики КП-21, проходческие комбайны. Некоторое оборудование, поставленное еще во времена Советского Союза, продолжает работать и сегодня, при этом себестоимость выполнения работ нашими машинами от 2 до 3 раз дешевле, чем иностранными аналогами.

География сбыта продукции в ДНР и ЛНР ООО «НПО «ЯМЗ» с 2016 по 2018г. (рис. 2).



Рис. 2. География сбыта продукции в ДНР и ЛНР ООО «НПО «ЯМЗ» с 2016 по 2018г.

ООО «НПО «ЯМЗ»», оставшись без множества потребителей из-за напряженной военной обстановки продолжило производить комбайны для внутреннего рынка. А множество шахт Донбасса остались без поставок комбайнов и комплектующих с украинских предприятий (рис. 3-5).

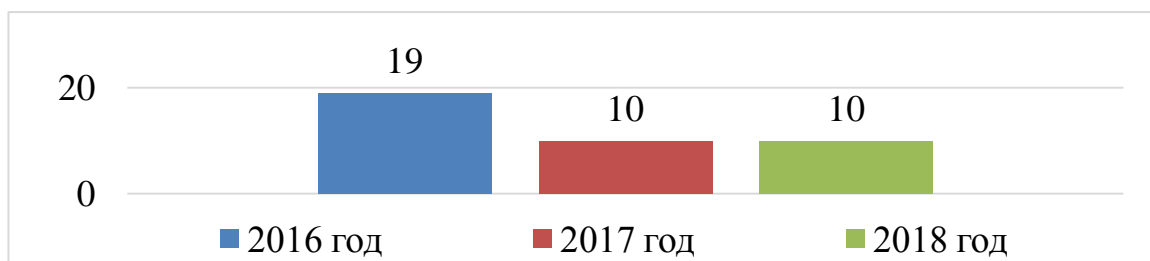


Рис. 3. Объем производства комбайнов на ООО «НПО «ЯМЗ»»

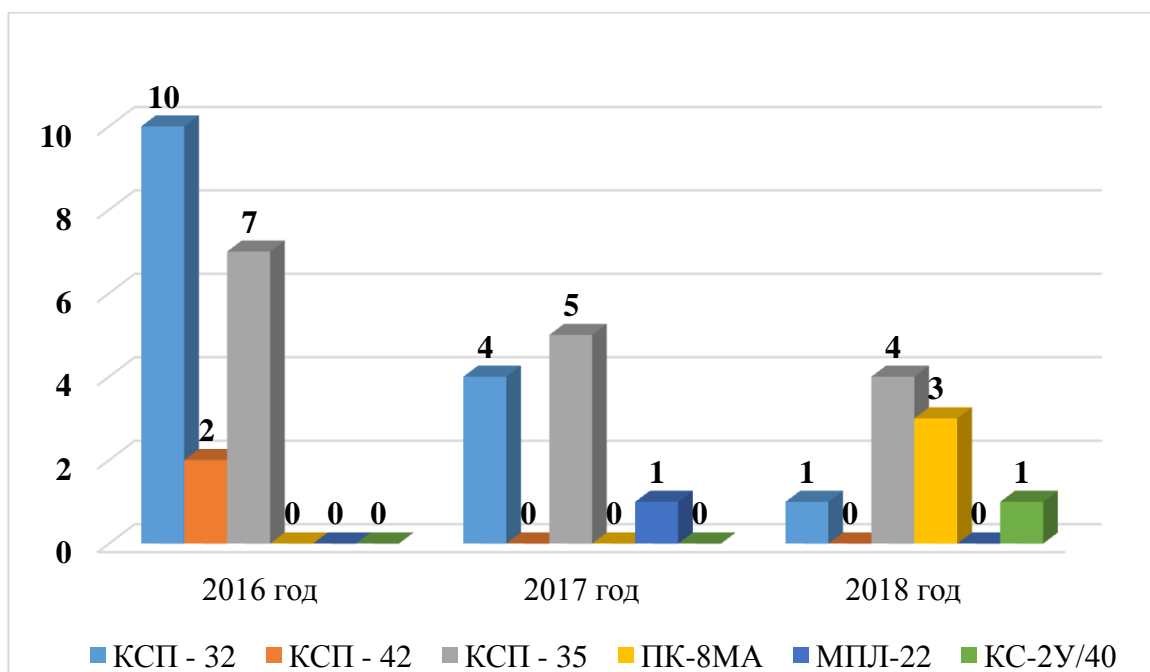


Рис. 4. Количество выпущенных комбайнов на ООО «НПО «ЯМЗ»» по сериям

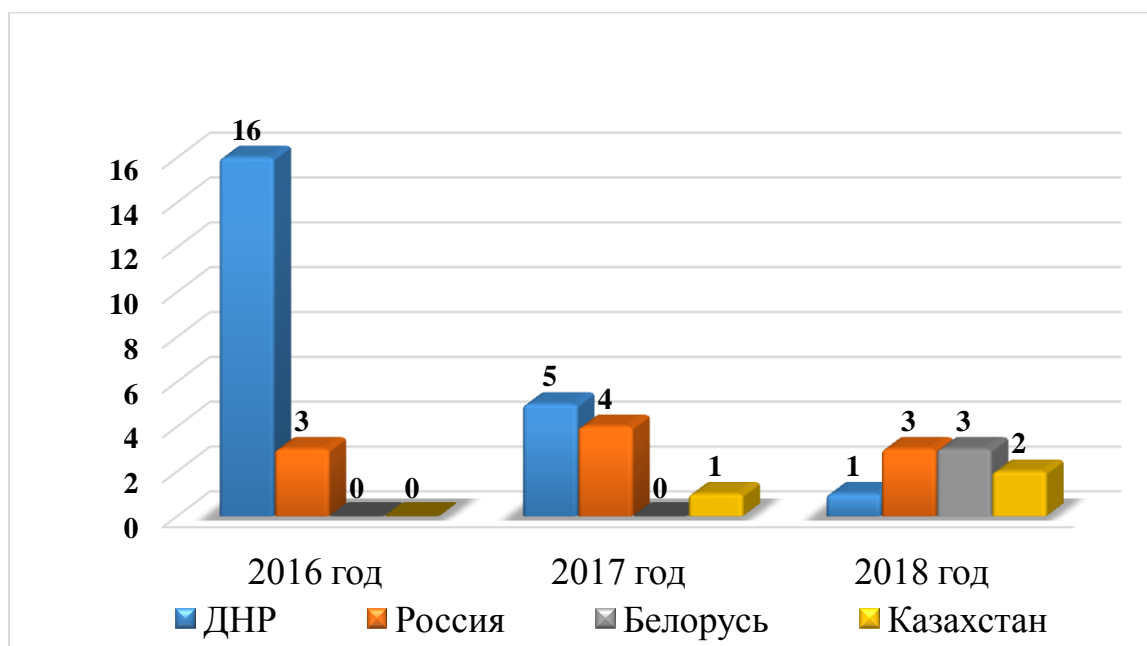


Рис. 5. Объем сбыта продукции ООО «НПО «ЯМЗ»»

География сбыта продукции ООО «НПО «ЯМЗ»» за пределами Республики в период с 2016 по 2018 год (рис. 6).

В г.Москва находится дистрибьютор комбайнов ООО «НПО «ЯМЗ»» под названием «Спецподземмаш», поэтому любое предприятие может приобрести продукцию «ЯМЗ» на территории Таможенного союза. Данная компания приобретает продукцию по рыночной цене и самостоятельно реализовывает, учитывая свои интересы. Так, например, продукцию ООО «НПО «ЯМЗ»» можно приобрести в интернет магазинах РФ и Казахстана.

Для анализа перспективности деятельности по производству горнопроходческих комбайнов актуально будет рассмотреть динамику добычи угля, как в мире, так и в ДНР (рис. 7).

Анализируя график, можно сказать что в 2016 году, когда предприятие ООО «НПО «ЯМЗ»» направило 17 проходческих комбайнов, было добыто больше всего угля в периоде за последние 4 года. В 2015 году было добыто 9 млн. тонн, а в 2017 и 2018 годах 5,8 тонн и 7,4 тонн соответственно. Такую динамику можно объяснить в 2015 году нехваткой горнопроходческой техники, в 2016 году прибавкой техники и присутствием спроса. В 2017 и 2018 годах падение добычи объясняется отсутствием спроса на уголь и его избыточностью, а также недостатком потребителей за пределами ДНР.

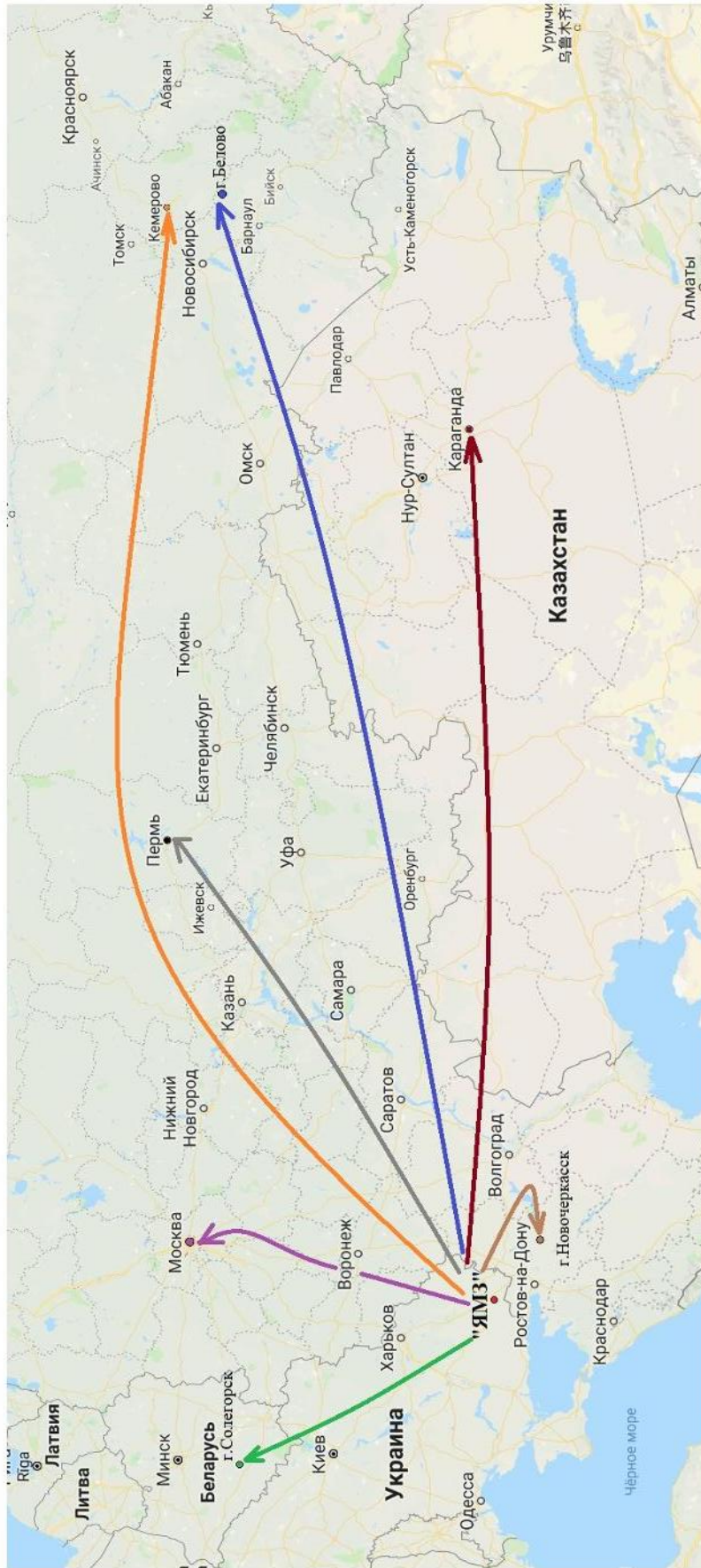


Рис. 6. География сбыта продукции ООО «НПО «ЯМЗ»» в период с 2016 по 2018 год

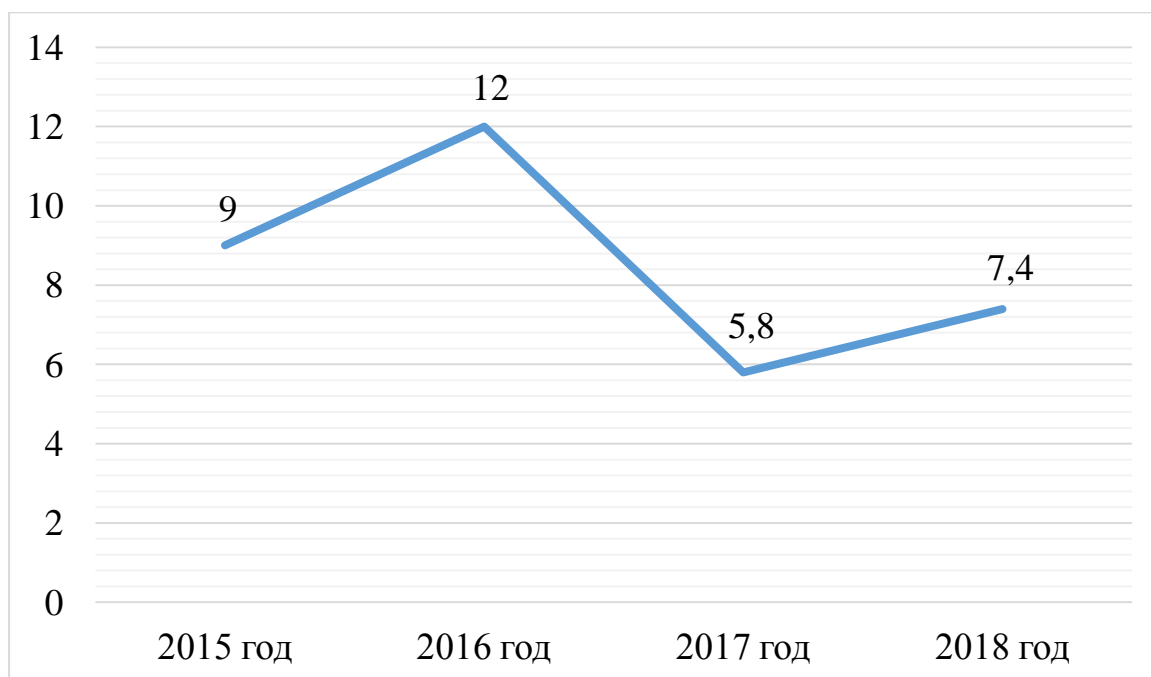


Рис. 7. Добыча угля в ДНР (млн. тонн)

Высокий уровень добычи угля в мире (рис. 8), говорит о перспективности данного направления, а это означает наличие востребованности на горнопроходческие комбайны на мировом рынке.

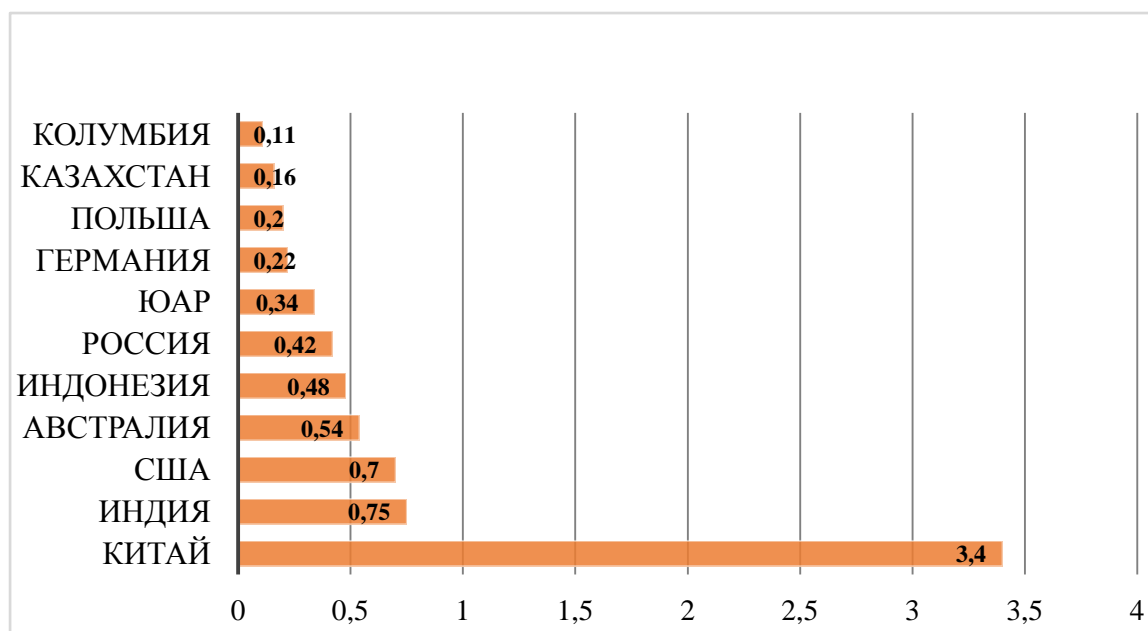


Рис. 8. Мировые лидеры по добыче угля (млрд. тонн)

Наиболее угледобывающая страна это – Китай. Однако осуществлять поставки комбайнов в эту страну не целесообразно, Китай самостоятельно изготавливает комбайны для своих шахт.

В Индии наиболее распространенные открытые угольные шахты, поэтому необходимость в горнопроходческой технике «ЯМЗ» отсутствует, техника «ЯМЗ» рассчитана на подземную добычу угля. Для малого количества подземных шахт Индии поставляются комбайны китайского производства, которые дешевле в доставке.

В страну США не представляется возможность поставлять комбайны из-за дороговизны морских перевозок и политической обстановки, никакого сотрудничества с этой страной в ближайшее время не будет.

Австралия и Индонезия, как и США по политическим причинам не будут сотрудничать, а также слишком дорогая доставка в данный регион.

Россия – наиболее перспективный регион сбыта, в данный момент ведется сотрудничество и ежегодно на российские шахты направляются комбайны ООО «НПО «ЯМЗ»».

ЮАР африканская страна, неоднозначный регион в который сотрудничает с Россией, США и Китаем, в 2017 году направляла свой уголь в Украину и скорее всего не будет сотрудничать с «ЯМЗ» из-за политических предпочтений. Однако, возможно, через российских дистрибьюторов существует шанс направить технику в данный регион.

Германия и Польша страны ЕС, которые по политическим причинам не станут сотрудничать, но ранее являлись партнерами, и, возможно, после признания ДНР есть шанс возобновить поставки в данные страны

Казахстан – перспективный регион, который согласен на сотрудничество через дистрибьюторов в РФ, в данную страну каждый год направляется продукция «ЯМЗ»

Колумбия – южноамериканская страна в которой в последние годы напряженная внутренняя политическая обстановка. Доставка в данный регион слишком дорогая, в следствии данный регион невыгоден, но возможность направить туда технику есть и такой опыт уже был.

Все страны, торгующие углём, также являются угледобывающими странами (рис. 9), поэтому существует

перспектива в будущем, что они заинтересуются продукцией ООО «НПО «ЯМЗ»».

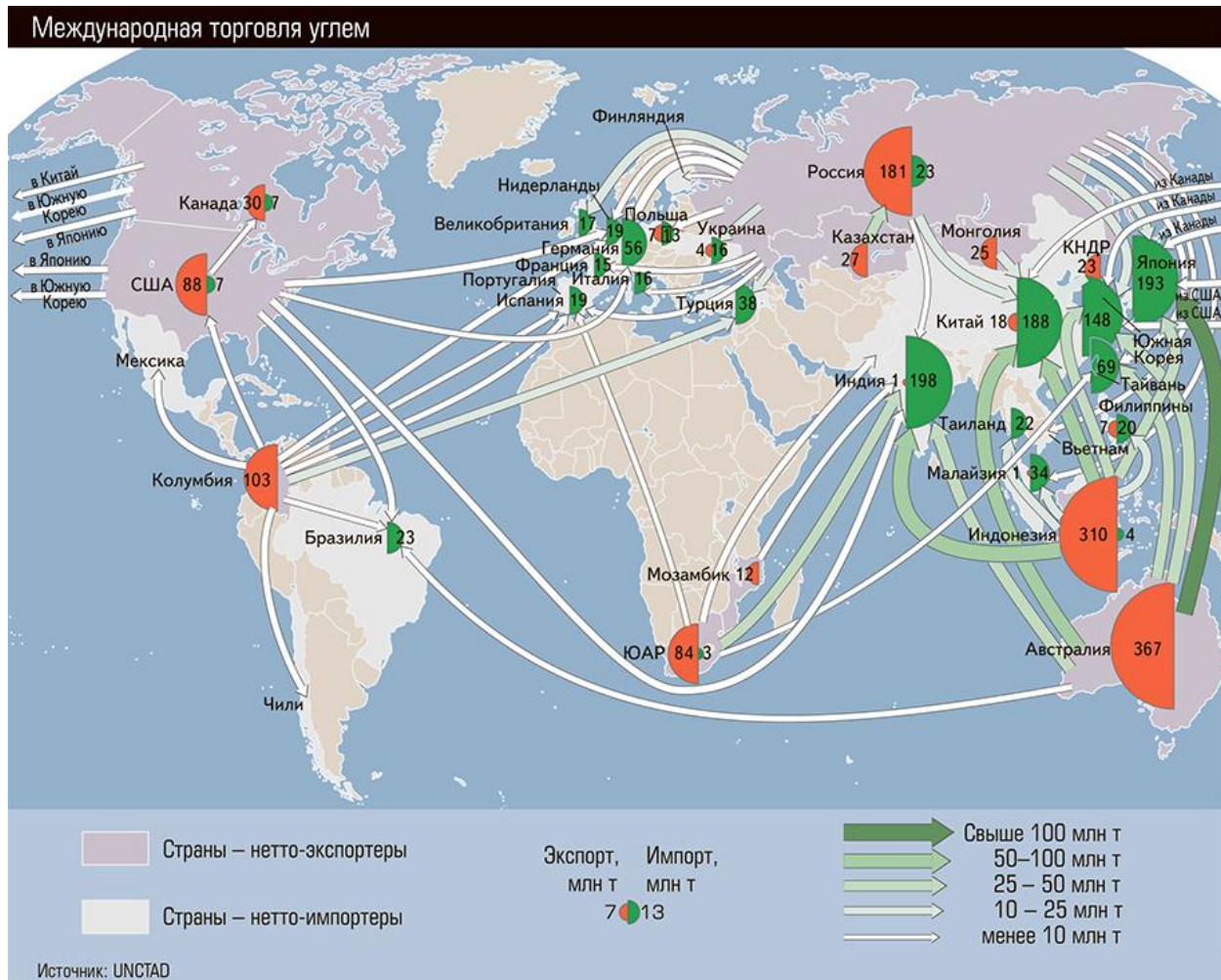


Рис. 9. Международная торговля углём

Наибольшую картину перспективы по сбыту комбайнов можно найти на карте угольных месторождений мира (рис. 10), каждое из месторождений это шанс реализовать продукцию ООО «НПО «ЯМЗ»» в данных регионах.

Возможности по сбыту продукции можно найти в таких странах как: Турция, Грузия, Туркменистан, Азербайджан, Иран, Нигерия, Марокко, Камерун, Вьетнам, Мьянма, Аргентина, Перу, Бразилия, ДР Конго и многие другие страны Средней Азии, Южной Америки и Африки. В данных странах находятся угольные бассейны и месторождения.

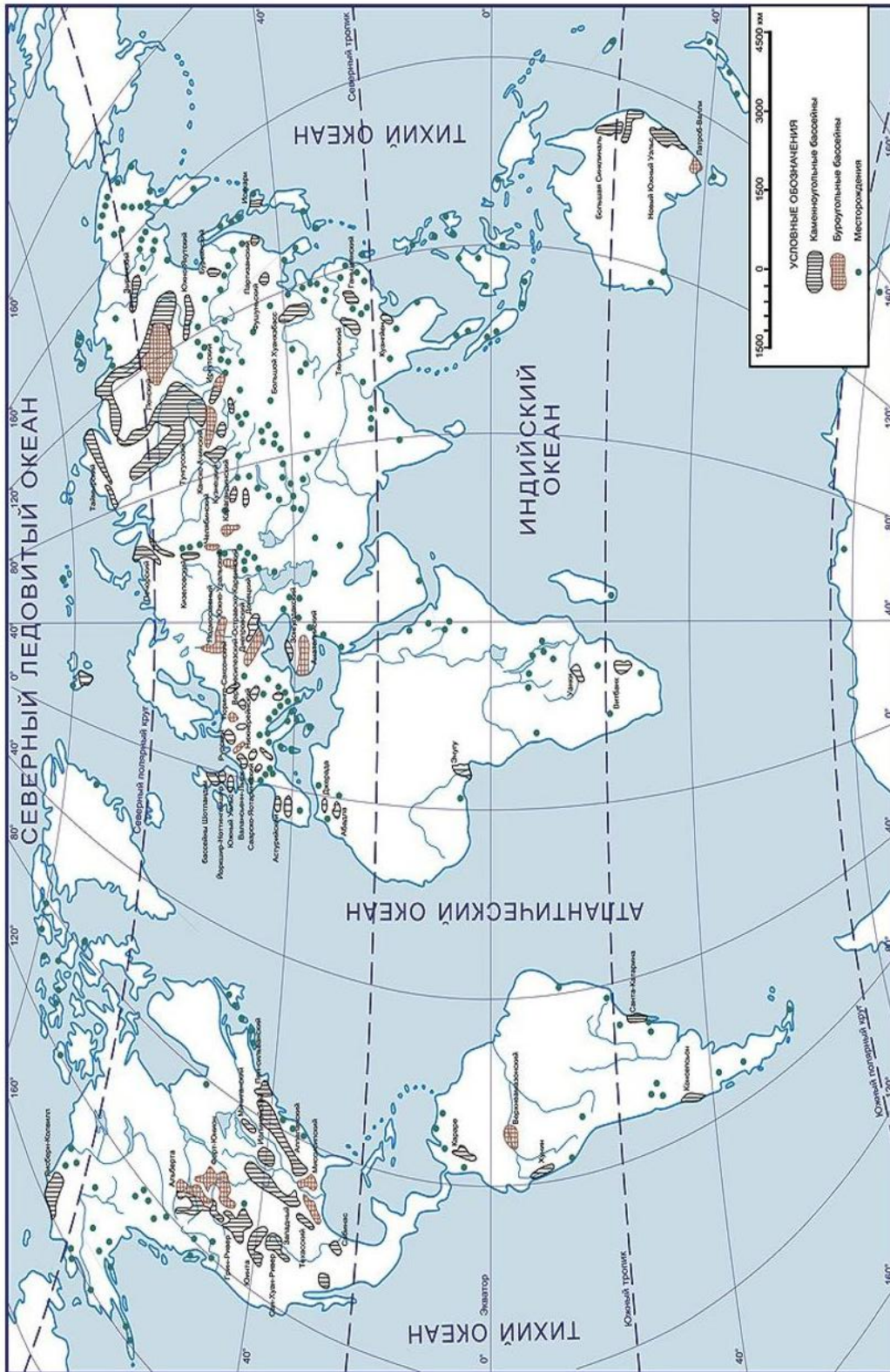


Рис. 10. Карта угольных месторождений мира

Рассмотрим перспективность сбыта в регионах.

1. Страны СНГ (Таможенный союз) – наиболее перспективный регион сбыта, которые готовы сотрудничать и напрямую или через дистрибьюторов заказывать продукцию ООО «НПО «ЯМЗ»» для своих шахт.

2. Азия – регион на который положительно политически настроен и готов к сотрудничеству, однако в этом сегменте рынок комбайнов наполняется китайским производителем, что затрудняет поставки в данные страны из-за конкуренции.

3. Северная Америка – политически негативно настроенный регион без перспектив в ближайшее время и с дорогой доставкой.

4. Южная Америка – политически нейтральный регион, существует возможность поставок, но стоимость их достаточно велика, однако всё же есть шанс на сотрудничество.

5. Африка – бедный регион в котором есть месторождения угля, но нет финансовых возможностей для развития промышленности. Возможность на сотрудничество существует, однако, также довольно высокая стоимость доставки комбайнов.

6. Европа – политически негативно настроенный регион, но стоимость доставки не столь высока и можно возобновить сотрудничество, только после признания ДНР, в ранние годы данный регион был постоянным потребителем продукции ООО «НПО «ЯМЗ»», а комбайны до сих пор работают на европейских шахтах.

7. Австралия и Океания – бесперспективный регион с большими запасами угля, негативно политически настроен и с слишком высокими расходами на доставку. Неактуален даже после признания ДНР.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что ООО «НПО «ЯМЗ»» необходимо повысить уровень конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынке, а именно:

1. Конкуренция в ДНР и ЛНР.

В связи с сложившейся ситуацией в Республике в настоящее время ООО «НПО «ЯМЗ»» единственный производитель горнопроходческой техники, а именно комбайнов.

Такой завод, как ГП «Горловский машиностроительный завод» ранее производивший комбайны, был долгое время закрыт

и не работоспособен, а в настоящее время осуществляет только ремонтную деятельность [5].

ГП «Донецкгормаш» – производит ленточные конвейеры и мелкую шахтную технику, а также осуществляет ремонты, однако комбайны не производит [6].

Макеевский машиностроительный завод – специализируется на изготовлении оборудования, машин, механизмов, отдельных узлов, запасных частей, металлоконструкций, сборных железобетонных изделий, бетона и растворов для металлургических и машиностроительных предприятий, но также не производит горнопроходческих комбайнов [7].

ООО «Машиностроительный завод «Кант» – осуществляет следующие виды деятельности: капитальный ремонт секций механизированной крепи отечественного и импортного производства; производство и восстановление деталей машин тяжелого машиностроения и металлургии; агропромышленного комплекса; подъемно-транспортных машин, однако не производит комбайны [18].

ОАО «Свердловский машиностроительный завод» – конкурирует только в производстве горношахтного оборудования, ленточных конвейеров, и ремонте оборудования и машин, а самостоятельно комбайны не производит.

Исходя из вышесказанного ООО «НПО «ЯМЗ»» завод-монополист в сфере горнопроходческой техники и производства комбайнов в ДНР и ЛНР.

2. Конкуренция на мировом рынке.

Юргинский машиностроительный завод – крупное предприятие машиностроительной отрасли в Кемеровской области и Западной Сибири предприятие выпускает проходческий комбайн КПЮ-50 [24]. Данное предприятие конкурирует на внутреннем рынке России.

Копейский машиностроительный завод – крупное предприятие в городе Копейске (Россия), специализирующееся на производстве буровой и машиностроительной техники, а также производит проходческие комбайны идентичные характеристикам ООО «НПО «ЯМЗ»» [15]. Данный завод конкурирует на рынках России, Белоруссии, Европы и Азии.

DOSCO произносится: Доско – британский производитель горнодобывающей техники. Штаб-квартира компании находится в

городе Барнсли, Англия. Компания специализируется на производстве техники для горнодобывающей промышленности [21]. Конкурент на Европейском рынке, выпускает аналогичные комбайны

Sandvik Mining and Rock Technology – один из мировых лидеров в производстве оборудования и инструмента, а также разработке технических решений для горной промышленности и строительной индустрии. Главный офис Стокгольм, Швеция. Конкурент на Европейском рынке, Азии, США, Канаде и Африке. Заводы этого производителя находятся во многих странах мира, а общий штат сотрудников более 43000 человек [9].

FAMUR – крупнейшее польское предприятие выпускающее высокопроизводительные и надежные машины и оборудование, в первую очередь для горнодобывающей промышленности. Конкурент на внутреннем рынке Польши и стран Европейского союза. В корпорацию FAMUR входит 11 производственных предприятий. В структурах группы работает около 5000 сотрудников [8].

IBS INDUSTRIEMASCHINEN-BERGBAU-SERVICE – производитель из Германии проходческих комбайнов. Конкурент на Европейском рынке, США и Канаде [3].

SUNWARD – Китайский крупный производитель проходческих комбайнов. Сильнейший конкурент на мировом рынке, комбайны этой компании работают практически в любой угледобывающей шахте Азии, Африки, США, Австралии, Индонезии и Южной Америки [19].

Caterpillar – является ведущим мировым производителем строительного и горного оборудования, в составе более 480 подразделений, расположенных в 50 странах мира на пяти континентах. Штаб-квартира располагается в Соединённых Штатах [1].

После анализа основных конкурентов на рынке, необходимо определить разницу в технических характеристиках и ценах, производимых комбайнов.

Главными показателями для анализа является мощность электродвигателя и тоннаж машины, которые определяют объемы и скорость добычи угля, а также удельную мощность на 1 тонну. Чем выше мощность комбайна и ниже его масса, тем более он эффективен при добыче угля (табл.1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика проходческих комбайнов

Производитель	Марка комбайна	Мощность двигателя, кВт	Масса, т	Цена, \$
ЯМЗ	КСП - 35	132	55	470 000
ЮМЗ	КПО - 50	132	58	600 000
КМЗ	КП - 150	229	54,5	750 000
DOSCO	MD-1100	112	33	1 150 000
SANDVIK	MC-250	132	25	1 230 000
FAMUR	R-150	236	37	1 800 000
IBS	SM-150	150	38	2 230 000
SUNWARD	EBZ-200	310	58	900 000
CATERPILLAR	CM-220	522	52	3 500 000

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод, что продукция ООО «НПО «ЯМЗ»» самая дешевая среди конкурентов, однако уступает в удельной мощности Копейскому заводу, также европейским, китайским и американским производителям.

Основные рекомендации по улучшению сбытовой деятельности ООО «НПО «ЯМЗ»»:

Повышение конкурентоспособности путём улучшения технологий изготовления комбайнов. Эффективно будет улучшить мощность электродвигателя, износостойкость, качество и надёжность, для увеличения объёмов добычи угля при работе в шахтах. Повышение качества производимой продукции, путём обновления станков и производственного оборудования. Использование высококачественных сплавов металлов, комплектующих и электроники.

Повышение квалификации работников на предприятии. Получение дополнительного образования для руководящих должностей, стажировки, командировки. Поиск новых возможностей, партнёров и дистрибьюторов позволит более эффективно и в большем объёме реализовывать комбайны за пределами Республики.

Выход на новые рынки, в перспективе страны Таможенного союза и ближней Азии. Данные рынки сбыта наиболее перспективны, а стоимость перевозки не столь высока.

Привлечение инвесторов из зарубежья. Новые финансовые средства в полной мере помогут раскрыть новые возможности

предприятия и добиться улучшения всех показателей деятельности и обеспечить техническое переоснащение.

Повышение объемов производства, максимальный объём 40 комбайнов в год, а текущий объём 10 комбайнов в среднем каждый год. Однако, необходимо заранее позаботиться о конечном потребителе, переизбыток комбайнов, которые не нашли потребителя, приведёт только к издержкам.

Привлечение и обучение новых молодых специалистов. Организация подготовительных курсов, наставничества и испытательных сроков для новых и молодых специалистов.

Расширение ассортимента производимых товаров, диверсификация производства. Есть возможность производить горнопроходческие комбайны других типов, или специализированные установки для строительства туннелей в метро.

Признание Республики даст новые возможности возобновить партнёрство с потребителями в Европе и других регионах, а также найти новых потенциальных потребителей на международном рынке. Распространение информации о комбайнах путем рекламы в сети интернет для азиатских стран в приоритете и не только. Размещение какой-либо информации в интернете, может вызвать интерес инвесторов и привлечь новых клиентов, которые не знали о существовании комбайнов производства ООО «НПО «ЯМЗ»».

Устройство выставок и демонстраций готовой и произведенной продукции. Выставки помогут привлечь новых потребителей, а также убедить тех, кто сомневался в продукции, так как во время выставки можно детально, поближе изучить продукцию и проконсультироваться на счет её возможностей в процессе работы.

Основные проблемы, с которыми сталкивается предприятие при реализации продукции:

Наличие множества конкурентов из Китая, Росси, Европы и США. Много производителей выпускают подобную по характеристикам продукцию, забирая на себя большую долю потенциальных потребителей.

Высокая стоимость транспортировки продукции на большие расстояния. Такие регионы как: Австралия, Северная и Южная Америка находятся на других континентах, морской транспорт

может направить комбайны только с территории РФ, в ДНР нет специализированных портов для тяжёлых кораблей.

Сложная экономическая и политическая ситуация в стране. Основная причина, по которой множество потребителей не могут сотрудничать, боясь получить санкции. Возможный прогнозируемый спад горно-добывающей, угольной промышленности на мировом уровне из-за внедрения альтернативных источников энергии. Основное назначение угля это – получение электроэнергии, тепловой энергии и использование в промышленности.

Вывод. Сбытовая деятельность ООО «НПО «ЯМЗ»» имеет ряд перспектив, которые можно реализовать на рынках стран Таможенного союза и ближней Азии. Основной проблемой данных рынков сбыта является наличие авторитетных конкурентов в лице российских и китайских производителей комбайнов.

По статистике динамика добычи производства и продажи угля положительная, а, следовательно, в ближайшие годы не следует ждать распространения альтернативных источников энергии повсеместно, что сохранит актуальность производства проходческих комбайнов по добыче угля.

Анализируя конкурентоспособность, можно сделать вывод, что по сравнению с другими мировыми производителями комбайнов, продукция ООО «НПО «ЯМЗ»» соответствует стандартам и выделяется на фоне конкурентов дешевизной и надежностью, не сильно уступая в мощности агрегатов. Большим толчком к развитию предприятия может стать признание территорий ДНР, многие страны не хотят сотрудничать, боясь получить санкции, а инвесторы боятся вкладывать в рискованную среду с напряженной политической обстановкой. Признание Республик даст возможность ООО «НПО «ЯМЗ»» вернуть европейский рынок сбыта своей продукции.

Список использованных источников

1. CATERPILLAR – официальный сайт / Проходческий комбайн Caterpillar CM220 – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.caterpillar.com/>.

2. Cyberleninka.ru – информационный портал / Конкурентные преимущества высокого порядка и ключевые компетенции

компании как основа качества продукции в современных условиях – Зенина Э. Е.: – 2018г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnye-preimuschestva-vysokogo-poryadka-i-klyuchevye-kompetentsii-kompanii-kak-osnova-kachestva-produktsii-v-sovremennyh>.

3. Direct industry – онлайн выставка промышленной продукции / Проходческий комбайн IBS – SM150: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.directindustry.com.ru/prod/ibs-industriemaschinen-bergbau-service-gmbh/product-59095-1811365.html>.

5. DNR Live Деловой портал / ГП «Горловский машиностроительный завод»: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dnr-live.ru/gp-gorlovskiy-mashinostroitelnyiy-zavod/>.

6. DNR Live Деловой портал / ГП «Донецкгормаш» - 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dnr-live.ru/gp-donetskgormash/>.

7. DNR Live Деловой портал / ООО «Макеевский машиностроительный завод»: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dnr-live.ru/ooo-makeevskiy-mashinostroitelnyiy-zavod/>.

8. FAMUR – официальный сайт / Проходческий комбайн R-150: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://famur.com/ru/products/r-150/>.

9. SANDVIK – официальный сайт / комбайн непрерывного действия MC250: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rocktechnology.sandvik/ru/>.

10. Болт, Е.Дж. «Практическое руководство по управлению сбытом»: Перевод с английского. \ Под редакцией Ф.А. Крутикова. М.: Экономика, 2014 – 503 с.

11. Васильев, Г.А., Осипова, Л.В. и др. «Совершенствование деятельности сбытовых служб промышленных предприятий: Обзорная информация». – М.: ЦНИИТЭИМС, 2012 – 249с.

12. Деловой Донбасс / Ясиноватский машиностроительный завод продолжает работу: – 2016г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://delovoydonbass.ru/news/sdelano_u_nas/yasinovatskiy_mashinostroitelnyy_zavod_prodolzhaet_rabotu/.

13. Ефимова, С.А. Управление сбытом или как увеличить объем продаж. М.: Прогресс, 2013 – 341с.

14. Записи маркетолога – информационный портал /Маркетинговый словарь– Чернозубенко П.Е. – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_s/salling/.

15. Копейский машиностроительный завод официальный сайт / Комбайн проходческий КП-150: – 2019 г. [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.kopemash.ru/products/1/1145.html>.

16. Лукина, Р.И. Искусство управлением сбыта / Учебное пособие; Минск: БГЭУ – 2014г – 243с.

17. Лысакова В.И. Управление каналами сбыта товаров промышленного назначения. // Маркетинг. – 2013. – № 2. – 144с.

18. Мз «Кант» – официальный сайт / ООО «Машиностроительный завод «Кант»: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kantmz.com/index.html>.

19. НПК Промсервис / Проходческий комбайн SUNWARD EBZ-200: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.npk-ps.ru/catalog/16/37/>.

20. Петрова, Ю.А., Спиридонова, Е.Б., Новикова, А.С. Золотые правила успешного сбыта; – М.: Феникс 2014. – 160 с.

21. СтройТех – гид по строительной и спецтехнике /производитель комбайнов DOSCO: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.stroyteh.ru/wiki/DOSCO%20LN%201300>.

22. Фридман, Лоуренс Дж; Фьюри, Тимоти Р. Новые каналы сбыта - главное преимущество компаний; – М.: Эксмо 2016. – 352 с.

24. Юргинский машиностроительный завод – официальный сайт / Комбайн проходческий КПО-50: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.yumz.ru/product/mine/prohod/kpu50/>.

25. Ясиноватский машиностроительный завод – официальный сайт / Продукция, проходческие комбайны: – 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ymz-ltd.com/ru/joomla>.

УДК 339.56

ЭКСПОРТНО-КРЕДИТНОЕ АГЕНТСТВО В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ЭКСПОРТА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Ангелова Д. С.
преподаватель

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

В статье на основе мирового опыта и тенденций мировой торговли обосновано необходимость использования экспортно-кредитного агентства, как инструмента поддержки экспортеров. Определено, что деятельность экспортно-кредитных агентств обеспечит создание новых рабочих мест, прирост показателей экспорта и как следствие, прирост ВВП. Определены основные функциональные модели деятельности экспортно-кредитного агентства на рынке финансовых услуг, которые заключаются в совершении следующих операций: предоставление услуг в страховании или перестраховании, предоставлении льготных кредитов и удешевления стоимости кредитов, которые предоставляются коммерческими банками, сочетание данных функций в единой структуре.

Ключевые слова: экспортно-кредитное агентство, инструмент поддержки экспорта, государственная поддержка, экспортное финансирование, государственная страховая компания, государственные гарантии.

Based on world experience and world trade trends, the article substantiates the need to use export credit agents as a tool to support exporters. It is determined that the activities of export credit agencies will ensure the creation of new jobs, an increase in export performance and, as a result, an increase in GDP. The basic functional models of the export credit agency's activity in the financial services market are identified, which consist of the following operations: providing insurance or reinsurance services, providing soft loans and cheapening the cost of loans provided by commercial banks, combining these functions in a single structure.

Keywords: export credit agency, export support instrument, state support, export financing, state insurance company, state guarantees.

Постановка проблемы. Страхование экспортных кредитов доказывает свою способность стимулировать экспорт и повышать конкурентоспособность национальных экспортных отраслей. С помощью экспортно-кредитного агентства многие страны ускорили и существенно увеличили свою интеграцию в мировую торговлю. В частности, для нетрадиционных отраслей промышленности страхование экспортных кредитов предлагает инструменты, позволяющие открыть рынки и обеспечить эффективное и

финансово-устойчивое экономическое развитие. Официальные экспортные кредитные агентства предоставляют защиту от рисков. Цель официальных экспортно-кредитных агентств – закрыть этот пробел рыночного механизма.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем эффективного функционирования системы продвижения экспорта путем государственного обеспечения, страхования и льготного кредитования экспорта посвящены научные труды ряда выдающихся ученых-экономистов, среди которых особенно стоит выделить работы Б.В. Соболева [1], В.П. Онищенко, И.Ю. Гужвы, С.В. Волосович, И.М. Ивановой [2], Т.Б. Топольницкая. Вышеупомянутыми учеными основательно доказано невозможность полноценного развития экспорта без введения государственной финансовой поддержки экспортных поставок с учетом практических аспектов мирового опыта, а также обозначены научно-методические и практические рекомендации по обеспечению нормативно-правового, институционального и финансового аспектов создания экспортно-кредитного агентства.

Цель статьи. На основе зарубежного опыта проанализировать необходимость использования экспортно-кредитного агентства, как инструмента поддержки экспортеров.

Изложение основного материала исследования. Опыт ведущих стран мира свидетельствует о высокой роли специализированных финансовых учреждений, в виде экспортно-кредитных агентств (далее ЭКА). Такие учреждения созданы в большинстве стран мира, среди стран Европы собственного ЭКА до сих пор не имеют только Албания, Молдова и Украина. В остальных странах ЭКА принимают непосредственное и активное участие в обеспечении исполнения государственной функции по стимулированию и содействию увеличению объемов экспортных поставок высокотехнологической продукции.

Основная цель ЭКА заключается в покрытии рисков, закономерно возникающих во внешнеторговой деятельности и могут проявляться в случае просрочки платежа или в результате банкротства зарубежных предпринимателей, с которыми подписаны соответствующие соглашения субъектов ВЭД. Достигается эта цель путем выполнения функций государственного страхования, гарантирования и кредитования национальных компаний, занимающихся внешней торговлей и ведут бизнес за

рубежом. К основным инструментам поддержки экспорта, осуществляющиеся с использованием ЭКА:

- страхование внешнеэкономических договоров, экспортных кредитов, а также страхование рисков отечественных экспортеров;
- предоставление отечественным экспортерам гарантий по внешнеэкономическим договорам и гарантий банкам по экспортным кредитам;
- выполнения обязательств отечественными экспортерами во время участия в международных тендерах;
- частичная компенсация процента, уплачиваемого отечественными экспортерами по предоставленным в коммерческих банках экспортным, а также предоставление экспортных кредитов по льготной процентной ставке.

Одной из важнейших сфер деятельности ЭКА, является минимизация коммерческих и политических рисков, возникающих во время экспортного финансирования. Страхование экспортных кредитов считается необходимым финансовым механизмом, направленным на защиту национальных экспортеров, оказывает положительное влияние на развитие внешней торговли. В страховании экспортных кредитов непосредственная заинтересованность остается за банками. Во время страхования экспортных кредитов риски по неиспользованию обязательств со стороны зарубежных предпринимателей берет на себя ЭКА, что существенно влияет на условия предоставления кредита банком. Продукция экспортеров часто является неконкурентной на мировом рынке, поскольку заключать внешнеэкономические сделки без соответствующего страхования товаров крайне рискованно и невыгодно как со стороны экспортера, так и со стороны получателя товара.

Предоставление государственных гарантий также существенно уменьшает риски экспортной и другой внешнеэкономической деятельности, что сопровождается снижением стоимости страховых услуг и процентных ставок по кредитам. В то же время масштабные международные проекты на поставку сложной и высокотехнологичной продукции машиностроения или размещение в стране экспортно-ориентированных инновационных производств без предоставления государственных гарантий в современном мире практически невозможны. Хотя государственные гарантии сейчас

предоставляются отечественным субъектам хозяйствования с целью реализации инвестиционных, инновационных, инфраструктурных и других проектов развития, однако никаких организационно-правовых условий для предоставления государственных гарантий поддержки.

Сегодня ЭКА успешно функционируют в более чем 100 странах мира. Самыми известными среди имеющихся в мире ЭКА является «Exim bank» (США), «NEXI» (Япония), «Euler Hermes» (Германия), «COFACE» (Франция), «Atradius» (Нидерланды), «SBCE» (Бразилия), «CESCE» (Испания), «SEK» (Швеция), «Sinasure» (Китай). Соответствующие учреждения созданы и в странах Восточной Европы, в частности в Чехии, Польше, Венгрии, Болгарии, Литве, Эстонии. При этом страхование, с одной стороны, и предоставления банковских услуг, с другой стороны, обычно являются взаимоисключающими видами деятельности, которые не предоставляются одной организацией. Поэтому создаются учреждения, осуществляющие соответствующие виды деятельности, предоставление или банковских, или страховых услуги. В этом случае для прямой и опосредованной поддержки экспорта существует одновременно несколько учреждений, деятельность которых связана с кредитованием и страхованием экспорта, а также дополняющие друг друга. Например, в Германии такими учреждениями являются «KfW» (банк) и «Euler Hermes» (страховая организация), во Франции – «Bpifrance» (банк) и «COFACE» (страховая организация), в Чехии – Чешский экспортный банк и Агентство по обеспечению и страхованию экспорта [3, с. 99].

Роль ЭКА указанных стран в их развитии трудно переоценить. Так, канадское экспортно-кредитное агентство «Export Development Canada» ежегодно обслуживает около 17% экспорта, обеспечивает рабочими местами 570 тыс. Человек и дает дополнительно к 62 млрд. долл. США в ВВП. Особенно важным является направление деятельности «Export Development Canada» на рынках развивающихся стран, ведь на него за все время деятельности учреждения направлено 26500000000 долл. США.

Классическим примером успешной деятельности в сфере продвижения экспорта является немецкая ЕКА «Euler Hermes» (далее «ЕН»), которая охватывает процессы управления рисками ВЭД в 54 странах мира. «ЕН» ежегодно финансирует около 18%

экспорта Германии. Деятельность этой корпорации дала возможность сформировать около 60% рабочих мест, которые сегодня существуют в машиностроительной отрасли Германии, а также на 40% диверсифицировать немецкий экспорт продукции химической и связанных с ней отраслей промышленности и машиностроения за счет роста в них удельного веса продукции с более высоким уровнем обработки и добавленной стоимости.

Характерно, что деятельность иностранных ЭКА продолжает существенно влиять на динамику отечественного импорта высокотехнологической продукции, порой негативно сказываются на отечественных товаропроизводителях, которые изготавливают соответствующие аналоги, не уступающие качеством. Например, в 2012 году Украина закупила корейские электропоезда «Hyundai», за что правительство было подвергнуто объективной критике из-за пренебрежения к отечественными производителями продукции вагоностроения. Однако условия поставки электропоездов «Hyundai» предусматривали предоставление корейским экспортно-импортным банком (аналог ЭКА в Южной Корее) кредита украинской стороне на их приобретение. Итак, более выгодные условия оплаты благодаря деятельности иностранного ЭКА ослабили международную конкурентоспособность отечественного производителя на внутреннем рынке.

Дальнейшее расширение объемов капитала в распоряжении ЭКА за счет проектов в международной и технической помощи в межправительственном сотрудничестве могут увеличить положительный эффект от создания и деятельности ЭКА. Одновременно позитивный эффект на динамику экспорта влияет расширение номенклатуры продукции, на которую будет распространяться деятельность ЭКА.

Выводы. ЭКА – безальтернативный механизм государственной поддержки и продвижения экспорта продукции с высоким уровнем обработки в большинстве стран мира. Сочетание функций страхования, перестрахования, обеспечение и частичная компенсация, проценты и ставки по экспортным кредитам позволяет этому институциональному механизму существенно повышать конкурентоспособность национальных производителей продукции, прежде всего производителей, которые имеют производственный цикл, требующий привлечения значительных объемов финансовых ресурсов, поставки которых обычно

происходят по долгосрочным контрактам и сопровождаются повышенным уровнем риска.

Список использованных источников

1. Соболев Б.В. Мировой финансовый порядок и национальная кредитная стратегия. Актуальные проблемы международных отношений / Б.В Соболев // — 2013. – Вып. 115 (1). – С.89 – 93

2. Иванова И.М. Экспортно-кредитные агентства в системе государственной финансовой поддержки экспорта / И.М. Иванова // Финансы – 2014 - № 3. – С. 51–60.

3. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине. Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы / А. С. Шолойко // – 2013. – Вып. № 8. – С. 96–103.

УДК 330.342

СПОСОБЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Беленцов В. Н.

д-р экон. наук, профессор

Рытова Н. А.

канд. экон. наук

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

Обосновано, что оценивать экономическую и социальную эффективность макро, мезо и микросистем необходимо в комплексе с помощью метода эвклидовых расстояний. В зависимости от наличия статистической информации их экономическая эффективность оценивается по вариантам соотношений прибыли, затрат и доходов. Социальную эффективность макросистем в среднем предложено оценивать по вариантам соотношений сбережений, доходов и расходов домохозяйств на конечное потребление, а мезо и микросистем по соотношению оплаты труда и прожиточного минимума работника. При оценке действительных значений социальной эффективности следует учитывать неравномерность распределения, сбережений, доходов, расходов домохозяйств и оплаты труда работников. Для сравнения эффективности социально-экономических систем следует проверять

официальную статистическую информацию на сопоставимость показателей и достоверность.

Ключевые слова: макро, мезо и микросистема, эффективность, экономическая, действительная социальная, доходы, расходы, сбережения, домохозяйство, оплата труда, распределение, прожиточный минимум.

It is proved that it is necessary to evaluate the economic and social efficiency of macro, meso and microsystems in a complex using the Euclidean distance method. Depending on the availability of statistical information, their economic efficiency is assessed according to options for the ratios of profit, cost and income. It is proposed to evaluate the average social efficiency of macrosystems on the basis of options for the ratios of households' savings, incomes and expenditures on final consumption, meso and microsystems - on the basis of the ratio of wages and cost of living for an employee. When assessing the actual values of social efficiency, the uneven distribution, savings, incomes, household expenses, and wages of workers should be taken into account. To compare the effectiveness of socio-economic systems, official statistical information should be checked for comparability and reliability.

Keywords: macro, meso and microsystem, efficiency, economic, actual social, income, expenses, savings, households, remuneration, distribution, living wage.

Постановка проблемы. С точки зрения общества удовлетворение общественных и индивидуальных потребностей является целью функционирования социально-экономической системы (СЭС) любого уровня организации (макро, мезо и микро). Эта цель достигается с определенными затратами системных ресурсов. В экономической сфере СЭС формируются отношения по поводу производства экономических благ, а в социальной сфере – по поводу их потребления. Эти процессы диалектически взаимосвязаны. Отсюда появляется необходимость разделения понятий и оценок социальной и экономической эффективности СЭС.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на незначительные отличия, большинство исследователей понятие эффективности трактуют однозначно, как соотношение достигнутых эффектов или результатов и использованных затрат ресурсов. Такое определение приводится в Международных стандартах ИСО серии 9000-2000 и в современных словарях экономических терминов. При этом в экономико-математическом словаре Л.И. Лопатникова указывается, что в зависимости от того, какие результаты и затраты принимаются во внимание, следует разделять экономическую, социально-экономическую, социальную,

экологическую эффективность, но границы между ними расплывчаты. В результате вокруг них до сих пор ведутся активные дискуссии [1; 2; 3]. Тем не менее, оцениваться должны все виды эффективности относительно объектов, где возникает это понятие.

Применительно к СЭС любого уровня организации социальная эффективность трактуется по-разному. Отсюда различные подходы к ее оценке. Как правило, они связаны с жизненным уровнем населения, распределением доходов в обществе, занятостью и т.п. Ее также оценивают по степени достижения социальных целей, но это в большей мере характеризует понятие результативности. В любом случае критерием социальной эффективности выступает определенный социальный эффект или результат.

Экономическая эффективность традиционно оценивается показателем рентабельности, как отношение прибыли и затрат, связанных с ее получением. Отличия в методологии статистических исследований государственных статистических служб разных стран не позволяет сравнивать рентабельность их макросистем. Вызывают сомнения и официальные оценки рентабельности. Например, рентабельность проданных товаров, продукции, работ и услуг в Российской Федерации до 2018 г. имела тенденцию к снижению, а затем резко выросла [4]. Аналогичная динамика показателя рентабельности всей деятельности предприятий Украины, но такие оценки сомнительны, поскольку до 2016 г. были убытки, а рентабельность – положительная [5].

Несомненно, что социальная и экономическая эффективность СЭС любого уровня организации связаны между собой диалектикой отношений сферы производства и потребления товаров и услуг. Поэтому необходимо не только совершенствование способов их отдельной оценки на основе официальных статистических данных, но и в комплексе. Это определяет *актуальность* и цель статьи.

Цель статьи – совершенствование способов оценки и сравнения социально-экономической эффективности макро, мезо и микросистем на основе официальных статистических данных.

Изложение основного материала. На макроуровне проблему сравнения экономической эффективности макросистем можно решить, трансформируя показатель рентабельности, где прибыль (*П*) является синтетическим показателем доходов (*Д*) и затрат (*З*).

Поскольку показатель экономической эффективности относительный, то корректными будут ее оценки по удельному весу прибыли в доходе (y_n). Этот показатель экономической эффективности (\mathcal{E}) детерминировано связан с показателем рентабельности (P_n):

$$\frac{1}{P_n} = \frac{З}{П} = \frac{Д}{П} - 1, \quad \mathcal{E} = \frac{П}{Д} = \frac{1}{1 + 1/P_n}. \quad (1)$$

В соответствии с методологией СНС размер дохода макросистемы определяется главным образом величиной валового внутреннего продукта (**ВВП**), поскольку сальдо между доходами резидентов и нерезидентов в валовом национальном доходе, как правило, незначительно [6]. Величина **ВВП** структурируется по источникам доходов. Они состоят из оплаты труда наемных работников (**ОТ**), валовой прибыли и валового смешанного дохода (**ВП**), а также чистых налогов на производство и импорт (**ЧН**).

Следует отметить, что в структуре **ВВП** содержится только один экономический элемент затрат (оплата труда работников). Поэтому содержание показателя валовой прибыли в бухгалтерском учете и в СНС разное.

Но национальные счета в статистике большинства стран построены по единой методологии СНС, где ценовой фактор в текущих значениях **ВП** и **ВВП** учитывается индексом-дефлятором **ВВП**. Это позволяет использовать показатель удельного веса **ВП** в **ВВП** для оценки и сравнения *экономической эффективности макросистем* (\mathcal{E}) при условии единой методологии государственных статистических служб, которая может периодически корректироваться и иметь свои особенности:

$$\mathcal{E} = \frac{ВП}{ВВП}. \quad (2)$$

Например, наибольшее значение показателя экономической эффективности макросистемы (\mathcal{E}) в Украине, что вызывает сомнения в достоверности официальных статистических данных. В Республике Беларусь оно наименьшее, а в Евросоюзе и в Российской Федерации – приблизительно одинаковое. В Российской Федерации, начиная с 2016 г., экономическая эффективность макросистемы имеет тенденцию к росту, а в других – к снижению (рис. 1).



Рис. 1. Экономическая эффективность макросистем в динамике (по данным [4; 5; 7; 8])

На мезоуровне в течение определенного промежутка времени действует единая методология государственной статистической службы. Поэтому оценки и сравнения экономической эффективности мезосистем будут корректными в рамках одной макросистемы. Такие оценки, кроме официального показателя рентабельности (R_n), можно выполнить по удельному весу затрат (Z) в связанном с ними доходе (D). Этот показатель эффективности (\mathcal{E}_m) детерминировано связан с показателем рентабельности (R_n), но в отличие от него, чем больше значение \mathcal{E}_m , тем ниже экономическая эффективность мезосистемы:

$$R_n = \frac{\Pi}{Z} = \frac{D}{Z} - 1, \quad \mathcal{E}_m = \frac{Z}{D} = \frac{1}{1 + R_n}. \quad (3)$$

Например, среди рассматриваемых отраслей экономики Российской Федерации наибольшая экономическая эффективность у добычи полезных ископаемых, а наименьшая – у обрабатывающих производств. В любом случае их рентабельность в 2018 г. повысилась (рис. 2).

Такой способ оценки удобен при факторном анализе экономической эффективности, где в качестве факторов выступают однородные группы затрат. В бухгалтерском учете они группируются по экономическим элементам и могут отражаться в информации государственных статистических служб. Их влияние на экономическую эффективность оценивается по удельному весу материальных затрат, оплаты труда, отчислений на социальные мероприятия, амортизации и прочих затрат в связанном с ними доходе от реализации товаров и услуг.



Рис. 2. Экономическая эффективность отраслей Российской Федерации (по данным [4])

На микроуровне бухгалтерский учет доходов и затрат в большинстве стран организован на основе Международных стандартов финансовой отчетности. Поэтому использование способов расчета 1 и 3 не вызывает трудностей при оценке экономической эффективности микросистем. Но кроме прибыли в зарубежной практике в качестве критерия экономической эффективности используется показатель «*cash-flow*» (денежный поток). Он учитывает амортизационные отчисления (A), возвращаемые предприятию вместе с чистой прибылью ($ЧП$). Эти средства остаются в его распоряжении, и в зависимости от состояния основных средств могут использоваться не только на реновацию, но и вкладываться в другие активы.

Специфическим свойством нестабильных и кризисных экономик является убыточность многих предприятий. Это вызывает явление массовой неплатежеспособности, что приводит к росту текущей дебиторской и кредиторской задолженности предприятий, в первую очередь, за товары и услуги. В таких условиях показатель «*cash-flow*» целесообразно корректировать на величину изменения текущей дебиторской задолженности ($\Delta ДБ$), что позволяет оценивать реальные денежные средства. На основе этих критериев и статистических данных бухгалтерского учета для оценки экономической эффективности микросистем целесообразно использовать следующие показатели:

рентабельность хозяйственной деятельности предприятия:

$$P_{н1} = \frac{ЧП}{ВР}, \quad P_{н2} = \frac{ЧП + A}{ВР}, \quad P_{н3} = \frac{ЧП + A - (ДБ_1 - ДБ_0)}{ВР}, \quad (4)$$

где BP – валовые расходы предприятия; $ДБ_0$ и $ДБ_1$ – вся текущая дебиторская задолженность предприятия на начало и конец исследуемого периода времени соответственно;
 рентабельность операционной деятельности предприятия или по видам экономической деятельности:

$$P_{H_{on1}} = \frac{\Phi P_{on}}{PO}, P_{H_{on2}} = \frac{\Phi P_{on} + A}{PO}, P_{H_{on3}} = \frac{\Phi P_{on} + A - (ДБ_{m1} - ДБ_{m0})}{PO}, \quad (5)$$

где ΦP_{on} – прибыль (финансовый результат) от операционной деятельности; PO – операционные расходы; $ДБ_{m0}$ и $ДБ_{m1}$ – текущая дебиторская задолженность предприятия за товары и услуги на начало и конец исследуемого периода времени соответственно.

На *макроуровне* критерием социальной эффективности, как эквивалент прибыли, является сберегаемая часть дохода населения после уплаты всевозможных налогов и сборов, кроме отчислений на социальные мероприятия. В соответствии с методологией СНС институциональной единицей этого социума являются домашние хозяйства. Их сберегаемая часть располагаемых доходов ($СДХ$) определяются, как разница между располагаемым доходом ($ДДХ$) и фактическими расходами на конечное потребление ($РДХ$) [6].

Аналогично подходам к оценке экономической эффективности оценить *среднее значение социальной эффективности макросистем* можно тремя способами (C_1 , C_2 и C_3) – по соотношению значений показателей $СДХ$, $РДХ$ и $ДДХ$. Они определяются на основе методологии СНС и содержат один и тот же ценовой фактор. Поэтому такой подход позволяет в среднем сравнивать социальную эффективность макросистем при условии единой методологии статистических исследований и достоверности информации:

$$C_1 = \frac{СДХ}{РДХ}, C_2 = \frac{СДХ}{ДДХ} = \frac{1}{1 + 1/C_1}, C_3 = \frac{РДХ}{ДДХ} = 1 - \frac{1}{1 + C_1} = 1 - C_2. \quad (6)$$

Например, наиболее высокое среднее значение социальной эффективности макросистемы (C_2) в Евросоюзе, а наименьшее – в Украине. В Российской Федерации, Республике Беларусь и Евросоюзе значение этого показателя снижалось до 2017 г. включительно, а затем стало повышаться. В Украине тенденция к его постоянному росту вызывает сомнения в достоверности официальной статистической информации (рис. 3).

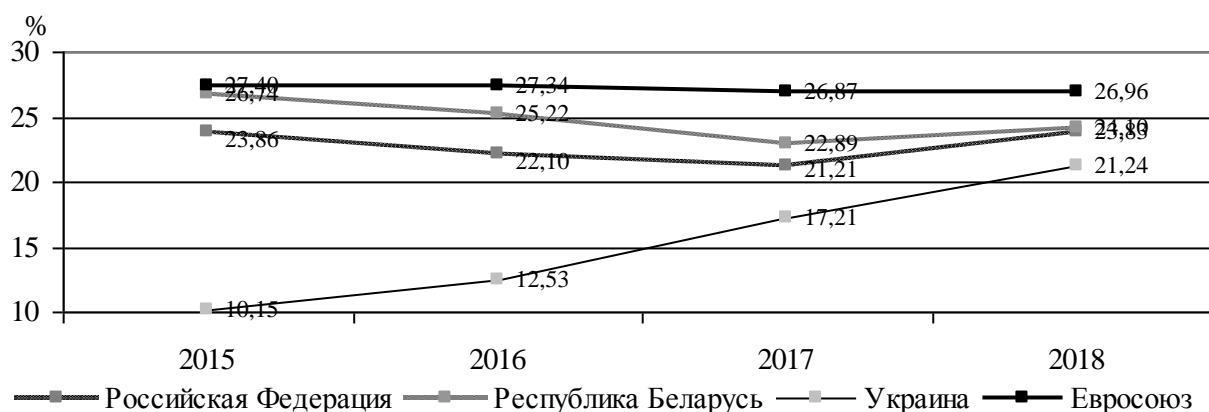


Рис. 3. Средние значения социальной эффективности макросистем в динамике (по данным [4; 5; 7; 8])

Для определения *действительных значений социальной эффективности* (C_{∂}) показатели $СДХ$, $РДХ$ и $ДДХ$ в способах оценки 6 необходимо скорректировать на соответствующие коэффициенты неравномерности их распределения ($K_{нс}$, $K_{нр}$ и $K_{нд}$ соответственно). Они рассчитываются способом, аналогичным определению индекса Джини. Коэффициента $K_{нс}$ можно определить аналитическим путем на основе синтеза данных государственных статистических служб о неравномерности распределении $РДХ$ и $ДДХ$ по одинаковым группам распределения (децильным или квинтильным, на одно домохозяйство или одного члена).

Значения коэффициентов $K_{нс}$, $K_{нр}$ и $K_{нд}$ не могут иметь разную векторную направленность, что обусловлено взаимосвязью и одинаковой векторной направленностью показателей $СДХ$, $РДХ$ и $ДДХ$. Они или снижаются или повышаются одновременно, но динамика у этих процессов разная, поскольку, согласно положению Дж. М. Кейнса, связь между доходами и расходами не прямо пропорциональная.

Следует учитывать соответствие векторной направленности показателей $C_{\partial 1}$, $C_{\partial 2}$, $C_{\partial 3}$ и коэффициентов $K_{нс}$, $K_{нр}$, $K_{нд}$. Увеличение значений показателей $C_{\partial 1}$ и $C_{\partial 2}$ характеризует повышение социальной эффективности, а показателя $C_{\partial 3}$ – снижение. С уменьшением значений коэффициентов $K_{нс}$, $K_{нр}$ и $K_{нд}$ неравномерность распределения $СДХ$, $РДХ$ и $ДДХ$ снижается, а их

действительные значения должны повышаться. Поэтому корректировать показатели $СДХ$, $РДХ$ и $ДДХ$ в способах оценки б необходимо на коэффициенты $(1 - K_{нс})$, $(1 - K_{нр})$ и $(1 - K_{нд})$ соответственно:

$$C_{\partial 1} = \frac{(1 - K_{нс}) \cdot СДХ}{(1 - K_{нр}) \cdot РДХ}, C_{\partial 2} = \frac{(1 - K_{нс}) \cdot СДХ}{(1 - K_{нд}) \cdot ДДХ}, C_{\partial 3} = \frac{(1 - K_{нр}) \cdot РДХ}{(1 - K_{нд}) \cdot ДДХ}. \quad (7)$$

Например, действительное значение социальной эффективности ($C_{\partial 2}$), даже в 2015 г., самое высокое в Евросоюзе. В Украине оно выше, чем в Российской Федерации и в Республике Беларусь, у которой самое низкое значение показателя. Это вызывает сомнения в достоверности официальных статистических данных Украины (рис. 4). В Российской Федерации действительное значение социальной эффективности макросистемы, начиная с 2017 г., растет (рис. 5).

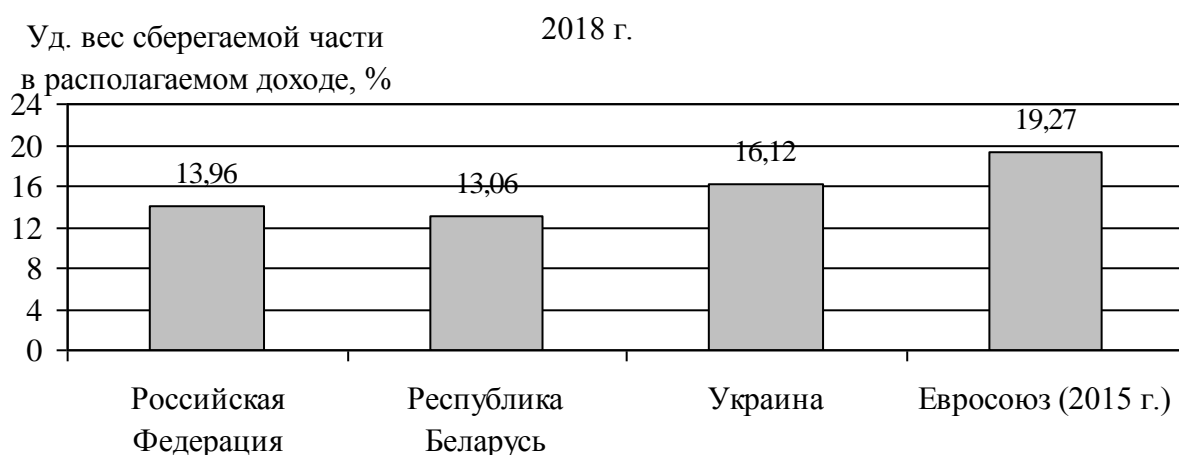


Рис. 4. Действительные значения социальной эффективности макросистем (по данным [4; 5; 7; 8])

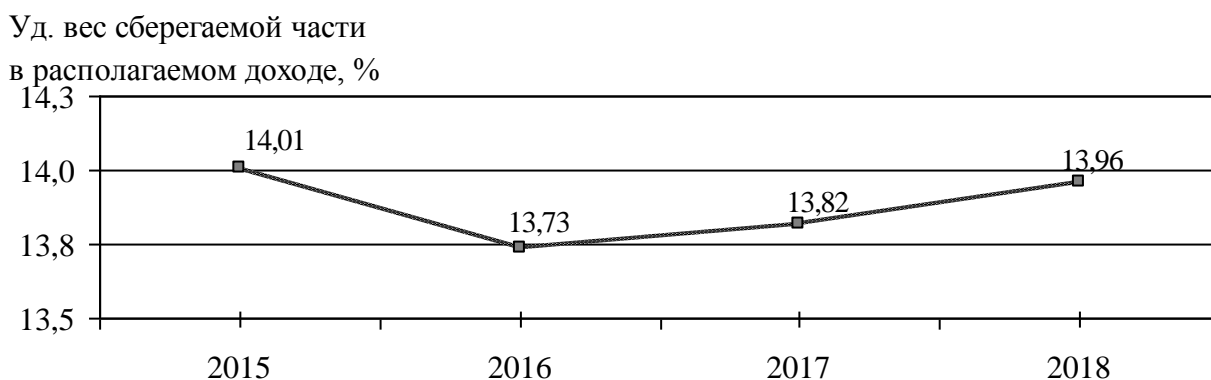


Рис. 5. Действительные значения социальной эффективности Российской Федерации в динамике (по данным [4])

На *мезо и микроуровне* социальная эффективность определяется уровнем затрат работников отрасли и предприятия на потребление экономических благ в их располагаемом доходе от оплаты труда, который не включает налог на доходы и отчисления на социальные мероприятия. Практически определить такие затраты трудно, но социальными стандартами определяется прожиточный минимум (Π_{\min}). Его покрытие ежемесячной зарплатой ($З\Pi_m$) характеризует степень удовлетворения потребностей работника. Разница между ними является критерием социальной эффективности мезо или микросистемы: $КС_m = З\Pi_m - \Pi_{\min}$. Чем больше его удельный вес в зарплате, тем выше их социальная эффективность.

Для оценки *среднего значения социальной эффективности мезо или микросистем* (C_m) следует использовать статистически учитываемый средний размер номинальной, а не реальной зарплаты, поскольку показатели $З\Pi_m$ и Π_{\min} содержат один и тот же ценовой фактор. Для оценки *действительных значений социальной эффективности* ($C_{мд}$) ее среднее значение (C_m) необходимо скорректировать на рассчитанный способом аналогичным определению индекса Джини коэффициент неравномерности распределения зарплаты среди работников ($k_{нз}$). При этом следует учитывать векторную направленность этого коэффициента ($1 - k_{нз}$):

$$C_m = \frac{З\Pi_m - \Pi_{\min}}{З\Pi_m} = 1 - \frac{\Pi_{\min}}{З\Pi_m}, \quad C_{мд} = 1 - \frac{\Pi_{\min}}{(1 - k_{нз}) \cdot З\Pi_m}. \quad (8)$$

Возможности экономики разных стран обеспечивать необходимый прожиточный минимум отличаются. При этом, как правило, величина прожиточного минимума занижается, а его динамика не совпадает с динамикой возможностей экономики. Поэтому сравнение социальной эффективности мезосистем с использованием данных государственных статистических служб будет относительно адекватным, но только в один период времени и в рамках одной макросистемы, а микросистем – в рамках одной мезосистемы.

Например, темпы роста прожиточного минимума в Российской Федерации снижались до 2017 г. включительно. При этом **ВВП** на душу населения и средняя номинальная зарплата имели опережающую динамику. В 2017 г. среди сравниваемых

отраслей Российской Федерации, наиболее низкая социальная эффективность у сельского, лесного хозяйства, рыболовства и рыбоводства, а наиболее высокая – у добычи полезных ископаемых (рис. 6).



Рис. 6. Темпы роста возможностей экономики, прожиточного минимума и значения социальной эффективности отраслей Российской Федерации (по данным [4])

Для устранения проблемы сравнения социальной эффективности мезо и микросистем в динамике в качестве базы сравнения с ежемесячной оплатой труда одного работника целесообразно взять рекомендуемые Всемирным банком значения уровня бедности. В отличие от других Международных организаций они учитывают возможности экономики стран с разным уровнем дохода. С октября 2015 года им установлен новый глобальный уровень бедности – \$1,90 в ценах 2011 года на основе паритета покупательной способности (ППС). Для стран с доходом ниже среднего, со средним и высоким уровнем дохода он составляет – \$3,2, \$5,5 и \$21,7 соответственно [9].

В любом случае для адекватного сравнения социально-экономических систем одного уровня необходимо в комплексе

учитывать их экономическую и социальную эффективность. При этом должна быть единая база сравнения – их эталонные значения. Для сравнения разных СЭС такими являются наилучшие значения показателей экономической (\mathcal{E}_j) и социальной эффективности (\mathcal{C}_j). Для сравнения эффективности одной СЭС в динамике такими являются значения этих показателей в базисном периоде.

При условии равной значимости исходных показателей i -ое значение социально-экономической эффективности ($\mathcal{C}\mathcal{E}_i$) рассчитывается с помощью метода евклидовых расстояний. Он учитывает степень близости фактических значений показателей экономической (\mathcal{E}_i) и социальной эффективности (\mathcal{C}_i) к их эталонным значениям:

$$\mathcal{C}\mathcal{E}_i = \sqrt{\left(\frac{\mathcal{E}_i}{\mathcal{E}_j}\right)^2 + \left(\frac{\mathcal{C}_i}{\mathcal{C}_j}\right)^2}. \quad (9)$$

Например, если из сравнения исключить Украину с сомнительными официальными статистическими данными и использовать имеющиеся расчетные значения показателей эффективности (рис. 1, 4 и 5), то наибольшее действительное значение социально-экономической эффективности макросистемы в Евросоюзе, даже в 2015 г. Наименьшее значения показателя в Республике Беларусь. В Российской Федерации до 2016 г. включительно социально-экономическая эффективность макросистемы снижалась, а затем стала повышаться (рис. 7).

Следует отметить, что показатели эффективности относительны. В результате может возникнуть ситуация, когда значения социальной и экономической эффективности разных систем одинаковы, но их результаты функционирования отличаются. *Например*, в 2018 г. значения социально-экономической эффективности Российской Федерации и Республики Беларусь приблизительно одинаковые, но их результативность, оцененная по среднему душевому ВВП, разная – \$27147 и \$19995 по ППС соответственно [10]. Поэтому при сравнении социально-экономических систем разного уровня организации следует учитывать их результативность.

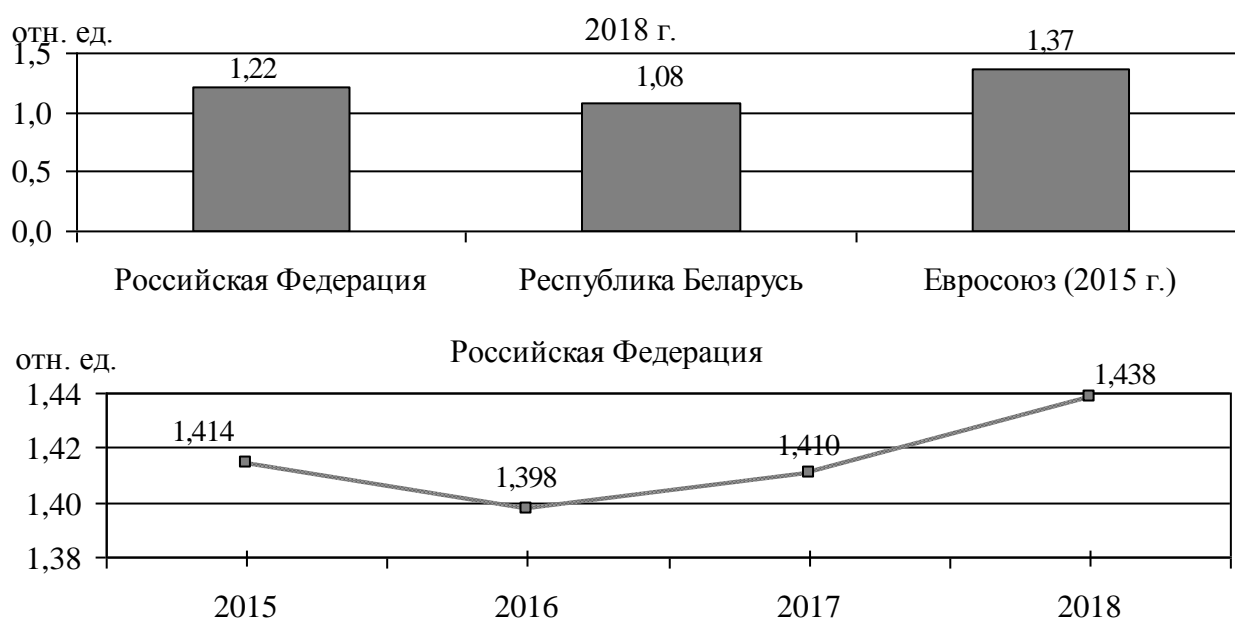


Рис. 7 Действительные значения социально-экономической эффективности макросистемы (по данным [4; 5; 7; 8])

Выводы. Если использовать диалектический подход, то в совокупности с экономической составляющей следует оценивать и ее социальную эффективность. В противном случае суждения об эффективности социально-экономической системы будут некорректными.

При оценках эффективности следует различать социально-экономические системы по уровням организации – макросистемы (мировая, совокупность государств, государство), мезосистемы (отрасли) и микросистемы (предприятия). Для адекватной оценки и сравнения их эффективности исходные показатели должны быть сопоставимы по логическому смыслу. Для этого необходима единая методология статистических исследований, наличие и достоверность информации об их значениях.

В зависимости от наличия статистической информации экономическая эффективность любой социально-экономической системы оценивается по взаимосвязанным вариантам соотношений прибыли, затрат и доходов. При оценке макросистем альтернативой показателю рентабельности является показатель удельного веса валовой прибыли в стоимости валового внутреннего продукта.

Среднее значение социальной эффективности макросистем можно оценить аналогично оценке экономической эффективности – по взаимосвязанным вариантам соотношений сбережений, доходов

и расходов домохозяйств на конечное потребление. Поскольку нет данных о конечном потреблении работников, среднее значение социальной эффективности мезо и микросистем можно оценить по соотношению среднемесячной оплаты труда работника и прожиточного минимума для трудоспособной части населения. При оценке действительных значений социальной эффективности следует учитывать неравномерность распределения, сбережений, доходов, расходов домохозяйств и оплаты труда работников.

Для комплексной оценки социально-экономической эффективности макро, мезо и микросистем целесообразно использовать метод эвклидовых расстояний. Поскольку показатели эффективности относительны и не дают представления о масштабе эффекта (результата), для сравнений социально-экономических систем следует учитывать их результативность

Список использованных источников

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 (Е) Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (IDT). – М.: Изд-во стандартов, 2004. – 25 с.

2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 512 с.

3. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки /Л.И. Лопатников. М.: Дело, 2003. – 520 с.

4. Официальная статистика: [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики (Россия). Статистика: – Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/10705>.

5. Статистична інформація [Электронный ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Система национальных счетов 2008 [Электронный ресурс] / Европейская комиссия, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация Объединенных Наций, Всемирный банк. – 2012. – Режим доступа. – <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/sna2008russian.pdf>.

7. Официальная статистика [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika>.

8. Database by themes [Электронный ресурс] / Eurostat: Database. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

9. Концептуальные и методические подходы к определению черты бедности в зарубежных странах [Электронный ресурс] / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – Режим доступа: <https://rosmintrud.ru/uploads/magic/ru-RU/Ministry-0-1036-src-1543571981.2759.pdf>.

10. GDP per capita, PPP (current international \$) [Электронный ресурс] / The World Bank: World Development Indicators. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all>.

УДК 338.439:330

ПРИОРИТЕТЫ И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лазаренко Н. В.

канд. экон. наук, доцент

Синицына Д. С.

магистрант

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

В статье рассмотрены теоретические аспекты сущности экономического развития, содержание механизма и методов оценки устойчивого развития экономики предприятия. С учетом этого, обобщены методологические подходы к управлению устойчивым экономическим развитием субъектов хозяйствования в современных условиях.

Ключевые слова: *устойчивое развитие; оценка; уровни; механизм управления; факторы; эффективность; маржинальный производственный потенциал.*

The article discusses the theoretical aspects of the essence of economic development, the content of the mechanism and methods for assessing the sustainable development of the enterprise economy. With this in mind, methodological approaches to managing the sustainable

economic development of business entities in modern conditions are summarized.

Key words: sustainable development; assessment; levels; management mechanism; factors; efficiency; marginal production potential.

Постановка проблемы. Одной из основных характеристик предприятия является его способность устойчиво развиваться в динамично меняющихся условиях хозяйствования, что включает в себя необходимость разработки и реализации эффективных бизнес-моделей, наличие гибких стратегий развития, скользящих планов, альтернативных вариантов привлечения экономических ресурсов и т.д. Несмотря на стремление менеджмента предприятий к динамичному развитию внутреннего хозяйственного механизма, значительную роль играет обеспечение устойчивости предприятия в конкурентной рыночной среде.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы устойчивости развития экономических систем рассматриваются в научных работах таких ученых, как Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов, А.Г. Коряков, Т.В. Бегун, Ю.А. Григорьева и др. [1-6]. Вместе с тем, обоснование концептуальных и методических основ управления устойчивым экономическим развитием предприятий требует дальнейшего изучения.

Актуальность. Изучение приоритетов и проблемных аспектов управления устойчивым экономическим развитием, что отражает наиболее важный ориентир функционирования предприятия, носит актуальный характер исследования.

Цель статьи – рассмотреть сущность экономического развития, содержание механизма и методики оценки устойчивого развития экономики предприятия и, на этой основе, обобщить методологические вопросы управления устойчивым экономическим развитием субъектов хозяйствования.

Изложение основного материала исследования. Экономическая категория «развитие» раскрывает характер изменений, которые происходят на предприятии, т.е. отражает последовательность переходов социально-экономической системы из одного состояния в другое от момента создания до даты ликвидации (юридической и физической) субъекта хозяйствования.

Развитие экономики предприятия является необратимым процессом, который обеспечивает спонтанные или управляемые

переходы от одного неповторимого состояния к другому через процессы изменений [1]. Особенность каждого конкретного экономического состояния предприятия обеспечивается невозможностью полного повторения разнообразия, качества, количества и силы влияния каждого из факторов, которые его определили в момент оценки.

Первоосновой развития экономики предприятия являются разнообразные изменения (внутреннего и внешнего характера), которые являются результатом взаимодействия экономических объектов (предметов), их разнообразных свойств, черт и параметров. При этом следует отметить, что социально-экономические изменения на предприятии носят объективный характер, т.е. не зависят от воли и желаний участников бизнес-процессов (собственников, менеджеров, наемных работников, инвесторов и др.).

Основным источником социально-экономического развития субъекта хозяйствования является объективно существующая неопределенность внешней среды и внутренние противоречия экономических систем [2]. Ключевым фактором этого процесса являются противоречия между ограниченными экономическими ресурсами и неограниченными потребностями людей («основная экономическая проблема общественного производства»).

Обеспечение устойчивого экономического развития предприятий в современных условиях под влиянием внешних и внутренних факторов представляет собой комплексный, скоординированный процесс оценки, управления и планирования мероприятий по осуществлению прогрессивных изменений, способствующих совершенствованию бизнес-процессов как в краткосрочном периоде, так и в долгосрочной перспективе.

Под внутренней устойчивостью субъекта хозяйствования понимается такое общее его состояние, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования. В основу достижения внутренней устойчивости предприятия заложен принцип активного реагирования на изменение совокупности следующих групп факторов, включая:

– производственные (уровень механизации и автоматизации технологических процессов, научной организации производства и труда и т.п.);

– социально-экономические (творческая инициатива, новаторство и изобретательность, стимулирование и мотивация работников и т.д.);

– экологические (экологическая безопасность производства продукции, экологическая чистота выпускаемой продукции и др.);

– финансовые (абсолютная величина и структура операционных затрат, рентабельность производства, состояние имущества и финансовых ресурсов и др.).

Стабильность внешних факторов экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность субъекта хозяйствования, обеспечивает его внешнюю устойчивость. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны и обеспечивается за счет взаимодействия экономических, политических, социальных, демографических и технологических факторов.

Механизм обеспечения устойчивого развития экономики включает совокупность организаций, институций, форм и методов для согласования интересов на разных иерархических уровнях функционирования экономической системы, а также обеспечения сбалансированного и пропорционального развития подсистем в рамках устойчивого развития и сохранения ее целостности [3].

Необходимо отметить, что приведенная классификация факторов внутренней и внешней (с учетом рисков) устойчивости предприятия помогает проанализировать и оценить их комплексное влияние на результаты его хозяйственной деятельности, выявить внутрипроизводственные резервы экономического роста и разработать оптимальные управленческие решения по обеспечению устойчивого экономического развития.

Термин «развитие» в экономической литературе употребляется, в основном, в контексте прогрессивных изменений, способствующих совершенствованию бизнес-процессов предприятия. Однако, не следует забывать и про другие возможные направления организационно-экономического развития предприятия – деструктивные (регрессионные) изменения, которые являются нежелательными и целиком недопустимыми при определенных обстоятельствах.

Видовые проявления процессов развития экономики предприятия классифицируются по различным признакам, к которым относятся:

- масштаб изменений,
- качество изменений,
- объект изменений,
- характер изменений,
- тип тренда изменений,
- динамика изменений,
- ключевой критерий развития,
- уровень неопределенности процессов развития,
- тип изменений,
- возможность управления изменениями,
- корпоративная стратегия,
- структура изменений,
- цель изменений.

Анализ и оценка процессов развития экономики предприятия базируются на следующих основных параметрах, характеризующих развитие социально-экономических систем разных уровней:

- направление развития (позитивное или негативное, прогрессивное или регрессивное),
- скорость развития (как интенсивно происходят изменения во времени, какие результаты получены за определенный период),
- объект развития (что изменяется и на какие составные элементы влияют факторы развития),
- причина (фактор) развития (что лежит в основе изменений, под влиянием чего изменяется характер развития),
- состояние (результат) (какие состояния предприятия идентифицируются как относительно устойчивые и расцениваются как результаты (стадии) развития) [4].

Термин «экономическое развитие» нередко определяется как долгосрочный процесс, который направлен на увеличение целевого дохода (или прибыли) в расчете на единицу израсходованных ресурсов предприятия. В то же время, такие процессы тесно связаны с проблемой достижения других целей (например, социального, экологического и др. характера). Поэтому в широком смысле теория экономического развития охватывает всю проблематику функционирования социально-экономических систем.

В экономической литературе выделяют такие концепции развития экономики предприятия:

- теория «направленного развития»,
- теория «циклического развития»,
- концепция «жизненного цикла».

Несмотря на уникальность каждого субъекта хозяйствования – предприятия (организации), весь период его существования можно разбить на основные этапы, через которые он проходит.

Переход от одного этапа к другому связан с осуществлением комплекса управленческих мер по осуществлению организационно-экономических изменений в хозяйственной деятельности предприятия. Для того, чтобы облегчить проведение организационных, технико-технологических и других изменений в процессе перехода от одного этапа к другому, необходимо знать особенности каждого этапа в этой цепочке. Этапы развития и кризисы роста предприятия называют «жизненным циклом» организации. Для обоснования оптимального варианта организационно-экономического развития предприятия целесообразно использовать соответствующие модели и методы [5].

В процессе управления хозяйственной деятельностью предприятий используется ряд информационно-аналитических методов прикладного характера (SWOT, ABC, STEP, SPACE и т.д.), которые имеют программное обеспечение и предоставляют широкие возможности с большей или меньшей степенью вероятности анализировать, оценивать и управлять экономическим развитием предприятия в долгосрочном периоде.

Проблемы обеспечения организационно-экономического развития предприятия относятся к сфере стратегического управления. Практические результаты определения направлений и количественных параметров развития экономики предприятия воплощаются в стратегиях развития, детализируются в тактических планах и доводятся конкретным исполнителям как практические рекомендации в виде мероприятий (указаний к практическому внедрению).

Мониторинг устойчивого экономического развития предприятия представляет собой целенаправленный процесс, в ходе которого осуществляется выбор оптимального метода непрерывного контроля изменений, которые происходят на предприятии, что позволяет организации эффективно функционировать на протяжении длительного периода времени.

Механизм управления устойчивым экономическим развитием предприятия должен предусматривать:

1) оценку процессов, происходящих на предприятии, с точки зрения их влияния на устойчивое развитие;

2) выбор стратегического направления постоянного развития экономики предприятия;

3) определение дополнительных тактических приоритетов устойчивого развития экономики предприятия;

4) оценку стратегического и тактического направлений развития с позиции достижения устойчивости (стабильности) изменений;

5) разработку плана мероприятий, направленных на совершенствование механизма управления устойчивым экономическим развитием предприятия в соответствии с определенными стратегическими и тактическими приоритетами.

Основные этапы мониторинга практической реализации механизма управления устойчивым развитием экономики предприятия структурированы и графически представлены на рис. 1.

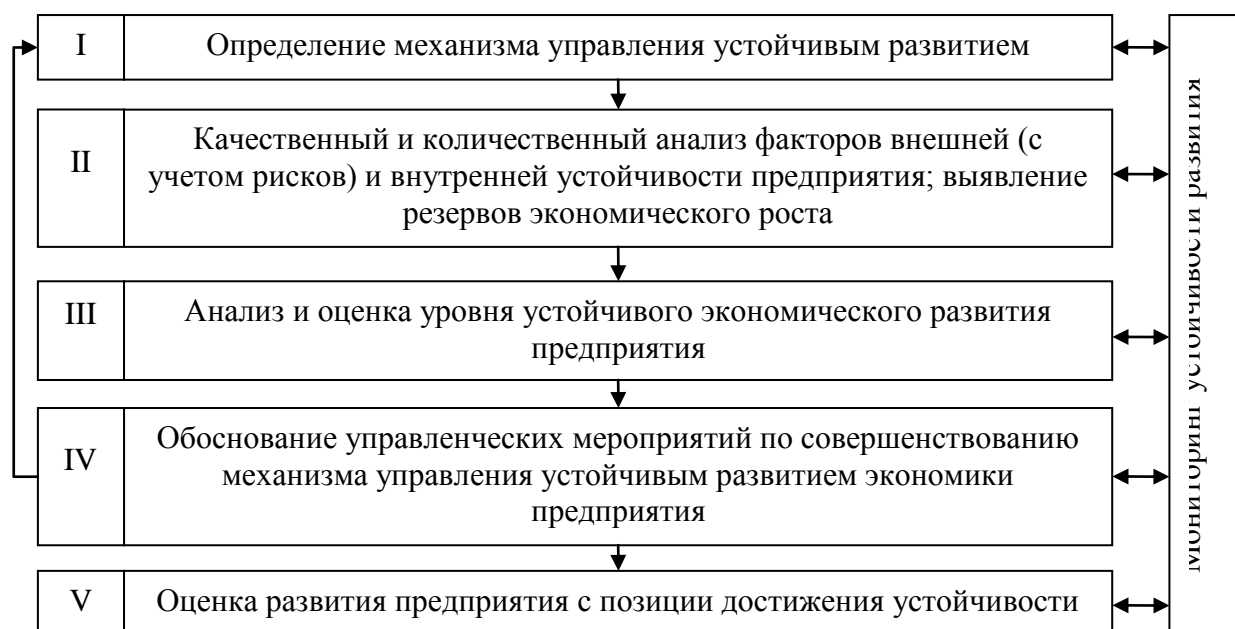


Рис. 1. Мониторинг реализации механизма управления устойчивым экономическим развитием предприятия

Наличие экономических ресурсов в определенном количестве и пропорции является необходимой, но не исключительной

предпосылкой результативного развития экономики предприятия. Не меньшее значение имеет способность производственной системы предприятия объединять эти ресурсы в уникальные комбинации взаимодействия между собой и внешней средой хозяйствования, что обуславливает формирование в ней конкурентных преимуществ, устойчивых к постоянно меняющимся условиям конкурентной рыночной среды. С этой целью предприятие должно обладать достаточным интеллектуальным потенциалом, способным поддерживать производственную систему на высоком конкурентоспособном уровне.

В условиях ускорения научно-технического прогресса, повышения уровня информатизации общества, многообразия форм развития техники и технологии роль и значение информационных и трудовых ресурсов в достижении эффективной производственно-хозяйственной деятельности предприятия неуклонно возрастает.

Персонал предприятия все в большей степени испытывает необходимость в обновлении информационно-коммуникационного обеспечения и расширении интеллектуальных знаний. Интеллектуальный капитал, который занимает особое место в системе производственного потенциала в результате развития информатизации общества, отражает единство интеллектуальных возможностей и компетентности работников разных профессионально-квалификационных групп в разнообразных сферах производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

На сегодняшний день особое значение приобретает подготовка высококвалифицированных специалистов с учетом современных тенденций развития цифровых технологий, эффективное внедрение которых сопровождается ускорением экономического роста, увеличением количества рабочих мест, повышением качества информационно-коммуникационных услуг.

Методология формирования модели устойчивого развития экономики предприятия постоянно совершенствуется, что находит отражение в развитии «теории производства» и «теории Х-эффективности». Одним из важных этапов явилось расширение комплексного набора факторов производства, которые наряду с основными оказывают опосредованное влияние на эффективность функционирования предприятия [6].

К социально-экономическим факторам, влияющим на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, относятся:

- уровень мотивации персонала;
- квалификация работников;
- затраты на профессиональное обучение и т.п.

Реализация нового подхода к проектированию механизма управления эффективным функционированием и развитием предприятия предусматривает:

- оценку параметров модели исходного состояния производственного потенциала,
- идентификацию факторов эффективности,
- определение влияния каждого из факторов на достижение конечных результатов работы предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Производственная функция, которая отражает зависимость результатов производственного процесса от основных факторов, влияющих на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия – объекта исследования, определяется по формуле:

$$P_i = \exp\{\beta_0\} L_i^{\beta_1} K_i^{\beta_2} \exp\{\varepsilon_i\}, \quad (1)$$

где P_i – фактический объем производства i -го объекта, $i = 1, \dots, N$;

L_i – объем трудовых затрат,

K_i – объем капитальных (основных производственных) средств по i -му объекту,

$\beta_0, \beta_1, \beta_2$ – параметры,

ε_i – величина, характеризующая результат случайных влияний на i -й объект.

Если обозначить $\ln L_i$ через $x_i^{(1)}$, $\ln K_i$ через $x_i^{(2)}$, через $x_i^{(j)}$ – логарифмы значений других сопутствующих факторов, тогда:

$$P_i = \exp\{\beta_0 + \sum_{j=1}^p \beta_j x_i^{(j)} + \varepsilon_i\} \quad (2)$$

Концепция стохастической маргинальной производственной функции предусматривает распределение величины ε_i на две составляющие:

$$\varepsilon_i = V_i - U_i, \quad (3)$$

где $V_i = N(0, \sigma_V^2)$,

U_i – независимая от V_i величина, имеющая усеченное в нуле нормальное распределение с математическим ожиданием δz_i и дисперсией σ_U^2 .

Если исключить из производственного процесса все факторы эффективности, то проектный объем производства повысится до уровня:

$$P_i^{pot} = \exp \left\{ \beta_0 + \sum_{j=1}^p \beta_j x_i^{(j)} + V_i \right\} \quad (4)$$

В результате прогнозируемый конечный результат производственного процесса, при условии исключения влияния факторов эффективности, является маргинальным производственным потенциалом, характеризующим уровень стабильности и устойчивости развития экономики предприятия.

Основной отличительной чертой стабильности функционирования и устойчивости развития экономики предприятия является то, что стабильность предполагает способность к неизменности, а устойчивость – способность к равновесному функционированию экономической системы выполнять свои функции под влиянием внешних и внутренних факторов, или же способность выдерживать внешнее воздействие и противостоять ему, долго сохранять и проявлять свои свойства. Другими словами, устойчивость – это способность предприятия возвращаться к равновесному состоянию в результате возникновения отклонений из-за дестабилизирующего воздействия внешних и/или внутренних факторов.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Устойчивость экономического развития предприятий в условиях трансформации, цифровизации и структурных сдвигов в экономике, с учетом геополитических экстремалей (рисков), во многом зависит от обоснованности управленческих решений.

Динамичная устойчивость процесса экономического развития предприятия характеризует сам процесс развития предприятия, постоянство и непрерывность его изменений в направлении совершенствования бизнес-модели с целью перехода предприятия на качественно новый уровень производственно-хозяйственной деятельности.

Устойчивое развитие экономики предприятия связано с такими категориями, как адаптивность, гибкость, экономическая безопасность, организованность, надежность.

Таким образом, устойчивость развития обусловлена влиянием факторов внутренней и внешней среды, что характеризуется увеличением производственного потенциала, ростом спроса на продукцию (работы, услуги), масштабом хозяйственной деятельности, возможностью обеспечить непрерывный процесс производства и сохранять платежеспособность предприятия в течение длительного времени.

Список использованных источников

1. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 2007. – 286 с.
2. Коряков А.Г. Методологические вопросы устойчивого развития предприятий / А.Г. Коряков // Вопросы экономики и права. – 2012. – №4. – С.110-114.
3. Григорьева Ю.А. К вопросу о механизмах устойчивого развития субъектов экономики / Ю.А. Григорьева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – №55/2. – С.105-107.
4. Бегун Т.В. Методика оценки устойчивого развития градообразующего предприятия / Т.В. Бегун // Проблемы современной экономики. – 2015. – №4 (56). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenkiustoychivogo-razvitiya-gradoobrazuyuschego-predpriyatiya>.
5. Козлова Е.П. Основные направления в вопросах оценки устойчивого развития промышленных предприятий / Е.П. Козлова, М.А. Шеманаева, К.Д. Костомарова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11-1(76-1). – С.286-288.
6. Айвазян С.А. Оценка экономической эффективности перехода к достижимому потенциалу / С.А. Айвазян, М.Ю. Афанасьев // Прикладная эконометрика. 2009. – № 3(15). – С. 43-55.

УДК 338

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

Сергушина Е. С.

преподаватель

Одueva А. А.

студентка

*ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н.П. Огарёва», РФ*

Статья посвящена рассмотрению анализа финансового состояния экономического субъекта на основе расчета финансовых коэффициентов. В статье проанализированы цели и задачи оценки финансового состояния организации, приведены индикаторы финансового состояния экономического субъекта, дана характеристика составу информационной базы для финансового анализа и сделаны выводы о важности и целесообразности проведения анализа деятельности предприятия.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние экономического субъекта, финансовые коэффициенты, индикаторы финансового состояния.

The article is devoted to the analysis of the financial condition of an economic entity based on the calculation of financial ratios. The article analyzes the goals and objectives of assessing the financial condition of an organization, provides indicators of the financial condition of an economic entity, characterizes the composition of the information base for financial analysis, and draws conclusions about the importance and appropriateness of analyzing an enterprise.

Keywords: analysis, financial condition of an economic entity, financial ratios, indicators of financial condition.

В настоящее время в условиях рыночной экономики важнейшую роль в деятельности предприятия играет всесторонняя оценка его финансового состояния. Она является важным индикатором экономической ситуации на предприятии, без расчета ее индикаторов ни один экономический субъект не сможет существовать. Каждое предприятие находится в конкурентной борьбе с другими организациями, и именно финансовое состояние отражает их положение, как перед инвесторами, так и на рынке в целом. Поэтому в актуальной оценке финансового состояния предприятия заинтересован большой круг лиц, каждый из которых преследует свою цель, в том числе и сами экономические субъекты, которые непосредственно заинтересованы в развитии своего бизнеса.

По мнению А.Д. Шеремета, финансовое состояние – это экономическая категория, определяемая составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами. Исходя из определения А.Д. Шуберта, можно сделать вывод о том, что оценка финансового состояния осуществляется путем анализа соответствующих показателей эффективности деятельности предприятия.

Цель оценки финансового состояния предприятия – сформировать стабильное, устойчивое финансовое положение экономического субъекта на рынке. Под устойчивым положением принято понимать его финансовую устойчивость и платежеспособность, которые непосредственно отражают независимость предприятия в условиях рыночной экономики [1, с.372].

Задачи оценки финансового состояния предприятия – это выявление «слабых» и «сильных» сторон деятельности предприятия, также отслеживание отрицательной динамики его развития, по этим данным в дальнейшем разрабатываются мероприятия по улучшению производительности и эффективности деятельности предприятия. Данные индикаторы финансового состояния приведены на рис. 1.

Проанализировав данные коэффициентов, приведенных на рисунке, мы сделали вывод, что все показатели необходимо применять во взаимосвязи друг с другом для составления полной экономической характеристики предприятия, как для внешних пользователей (инвесторов) бухгалтерской отчетности, так и для внутреннего пользования.

Расчет показателей осуществляется на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия. Бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой совокупную систему полученных данных о финансовом положении любого экономического субъекта на отчетный период и за отчетную дату.

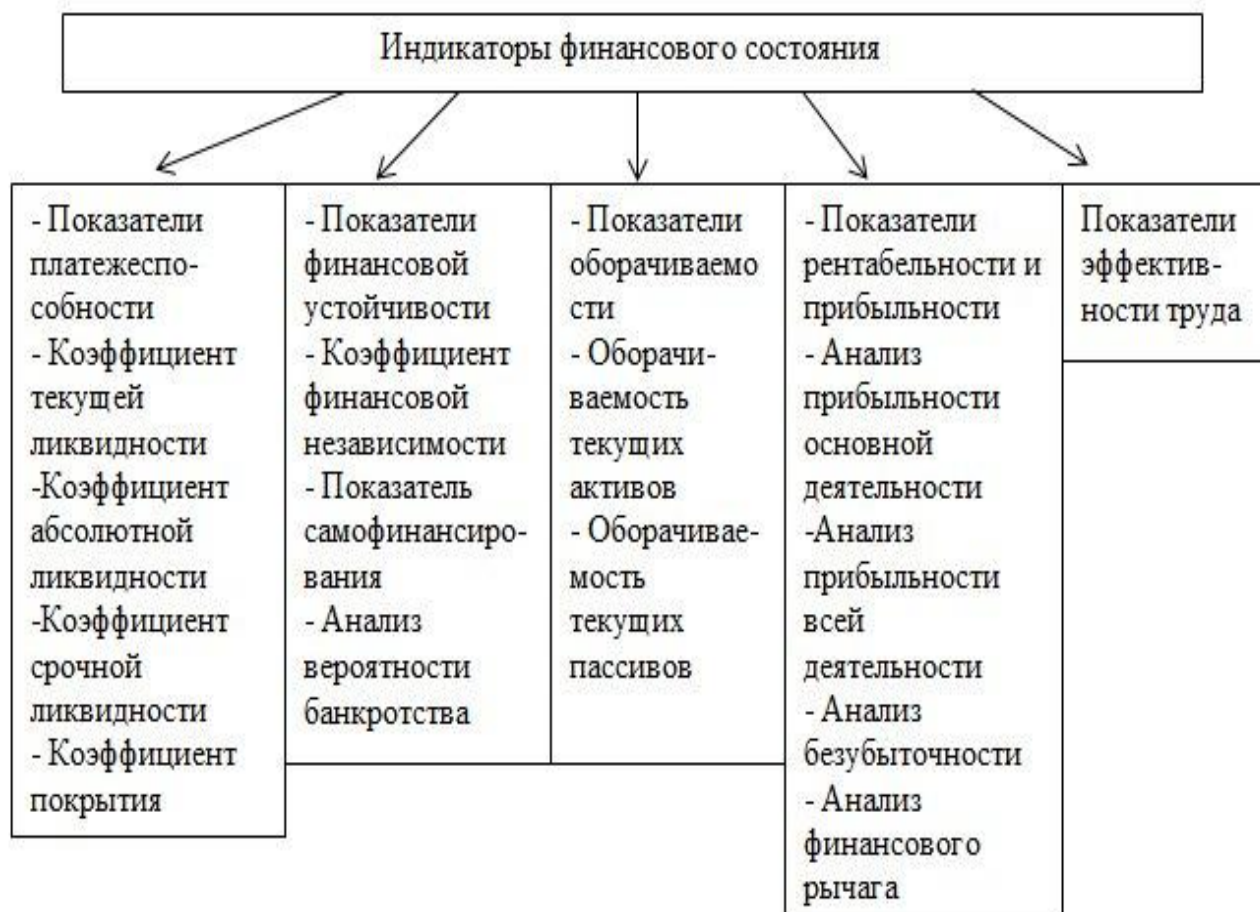


Рис. 1. Индикаторы финансового состояния

В Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» отражается состав информационной базы для финансового анализа: бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; отчет о целевом использовании полученных средств.

По своему назначению бухгалтерская отчетность является основным источником информации о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменении в ее финансовом положении. Финансовое положение организации определяется находящимися в ее распоряжении активами, структурой обязательств и капитала организации, а также ее способностью адаптироваться к изменениям в среде функционирования. Информация о финансовых результатах позволяет оценить потенциальные изменения в ресурсах. Данные об изменениях в финансовом положении организации дают возможность оценить ее текущую, инвестиционную и финансовую деятельность в отчетном периоде.

В настоящее время одной из наиболее актуальных проблем для российского государства является приведение существующей в стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами. В соответствии с Постановлением от 25 февраля 2011г. № 107 «О признании Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации», каждая организация может осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (далее - МСФО) (International Financial Reporting Standards – IFRS). Переход на МСФО привело к единой унифицированной форме бухгалтерской отчетности, модернизировал систему ведения бухгалтерского учета, сделав ее более совершенной для пользования и понимания иностранным инвесторам и кредиторам.

Деятельность любого коммерческого предприятия находится в пропорциональной зависимости от оценки его финансового состояния, которая отражается в таких основных показателях, как платёжеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность. Положительная динамика данных показателей указывает о независимости предприятия, о его высокой конкурентоспособности по отношению к другим предприятиям.

Таким образом, оценка финансового состояния предприятия является актуальной проблемой в развитии экономики, как на российском рынке, так и на международном. Финансовое состояние находится на вершине всей экономической деятельности, также оно служит и фундаментом для становления, развития и процветания любого бизнеса, вне зависимости от его форм собственности и вида экономической деятельности.

Список использованных источников

1. Исхакова З. Р., Маймур Т. Д. Современные подходы к анализу финансового состояния организации // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 371-375.
2. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е. В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

УДК 351.81

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКИМ ПАССАЖИРСКИМ ТРАНСПОРТОМ

Лизогуб Р. П.

канд. экон. наук, доцент

Берко А. К.

аспирант

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

В статье обоснована необходимость разработки действенного механизма государственного управления городским пассажирским транспортом для роста экономической, социальной и экологической эффективности его функционирования. Предложена структура механизма государственного управления городским пассажирским транспортом, определены функции, процесс, методы управления, выделены принципы его формирования и функционирования. Сделаны выводы о том, что реализация данного механизма будет способствовать улучшению экономических результатов работы транспортных предприятий, повышению уровня транспортного обслуживания населения и уменьшению негативного влияния городского пассажирского транспорта на окружающую среду.

Ключевые слова: *управление, принцип, механизм, городской пассажирский транспорт, метод, функция, перевозочный процесс.*

The article substantiates the need to develop an effective mechanism for public administration of urban passenger transport to increase the economic, social and environmental efficiency of its functioning. The structure of the mechanism of state management of urban passenger transport is proposed, the functions, process, management methods are determined, the principles of its formation and functioning are highlighted. It is concluded that the implementation of this mechanism will contribute to improving the economic results of transport enterprises, increasing the level of transport services for the population and reducing the negative impact of urban passenger transport on the environment.

Key words: *management, principle, mechanism, urban passenger transport, method, function, transportation process.*

Постановка проблемы. Сегодня городской пассажирский транспорт Донецкой Народной Республики функционирует неэффективно в экономическом, социальном и экологическом аспектах. Перевозки пассажиров являются убыточными, качество транспортного обслуживания населения не соответствует современным требованиям, негативное влияние общественного

транспорта на окружающую среду и здоровье человека возрастает. Неудовлетворительное состояние транспортной инфраструктуры приводит к ухудшению качества жизни населения в целом. Следовательно, управление городскими пассажирскими перевозками нуждается в совершенствовании с учетом концепции устойчивого развития. Для обеспечения преодоления имеющихся проблем и повышения эффективности функционирования общественного транспорта в городах республики решающим является формирование действенного механизма государственного управления его развитием, что обуславливает актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты функционирования городского пассажирского транспорта и управления его развитием на современном этапе социально-экономического развития освещены в научных трудах таких ученых, как: Л.П. Барышникова [1], В.В. Биличенко, С.В. Цымбал, С.А. Романюк [2], Е.В. Будрина, Н.А. Логинова [3], К.В. Гнедина [4], А.В. Гузенко [5], В.А. Кучменко [6], Л.О. Рудченко [8] и многих других, которые значительно углубили научные основы формирования и развития городских транспортных систем средних и крупных городов в современных экономических условиях.

Ученые рассматривают проблемы, стоящие на пути развития городского пассажирского транспорта, предлагают систему стратегических ориентиров и определяют инструменты управления его развитием. В то же время вопросы формирования механизма государственного управления городским пассажирским транспортом в контексте концепции устойчивого развития остается малоисследованной. Поэтому разработка механизма государственного управления городским пассажирским транспортом, направленного на достижение не только экономической, но и социальной и экологической эффективности его работы является актуальным вопросом.

Целью статьи является разработка структуры механизма государственного управления городским пассажирским транспортом и определение принципов его формирования и функционирования.

Изложение основного материала исследования. По результатам предыдущих исследований можно утверждать, что для стабильной работы транспортных предприятий и удовлетворения

требований пассажиров важным является обеспечение социально-экономического развития городского пассажирского транспорта. В то же время, чем выше экологическая эффективность, тем лучше социальный эффект его функционирования. Поэтому к формированию механизма государственного управления городским пассажирским транспортом необходимо подходить комплексно и учитывать, что результатом его реализации должно быть достижения желаемого экономического, социального и экологического эффекта одновременно.

Механизм, с точки зрения управления, является определенной управляющей системой, действие которой изменяет состояние управляемой системы, достигая при этом поставленную цель. Механизм является единственной системой, которая состоит из взаимосвязанных элементов, действие которого обеспечивает процесс управления другой системой. Процессом является изменение состояний системы, а механизм является движущей силой, побуждающей этот процесс.

Под механизмом государственного управления городским пассажирским транспортом можно понимать совокупность конкретных критериев, факторов, методов и ресурсов управления, реализующих четкую последовательность действий, направленных на обеспечение непрерывной и бесперебойной деятельности городского пассажирского транспорта.

Формирование механизма государственного управления городским пассажирским транспортом предусматривает последовательное определение его структуры, принципов и функций, а реализация этого механизма требует четкого определения принципов, методов, рычагов, инструментов.

Структурными элементами механизма государственного управления городским пассажирским транспортом выступают организационный, технико-технологический, экономический и логистический блоки (рис.1).

Процесс управления развитием городского пассажирского транспорта может реализоваться в правовой форме (правовые акты, регламентирующие деятельность городского пассажирского транспорта, административно-правовые договоры) и неправовой (организационные мероприятия, материально-технические операции).



Рис. 1. Структура механизма государственного управления городским пассажирским транспортом [разработано авторами на основе [4]]

Принципы формирования и функционирования механизма государственного управления городским пассажирским транспортом приведены на рис. 2.

Главными принципами формирования механизма государственного управления городским пассажирским транспортом является:

1. Принцип системности: механизм государственного управления городским пассажирским транспортом должен представлять собой единую систему, элементы которой связаны между собой и формируют иерархическую структуру, которая взаимодействует с внешней средой.

2. Принцип адаптивности: механизм государственного управления городским пассажирским транспортом должен быстро реагировать на изменения внешних и внутренних условий и обеспечивать стабильное развитие системы городского пассажирского транспорта в новых условиях ее функционирования.

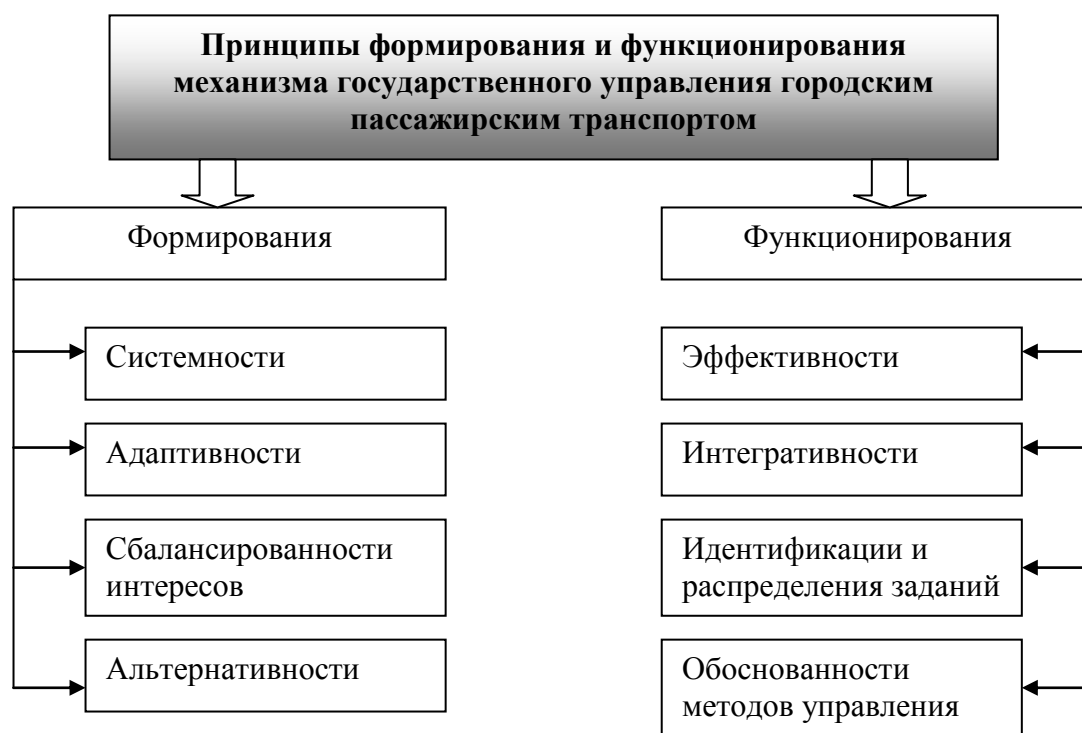


Рис. 2. Принципы формирования и функционирования механизма государственного управления городским пассажирским транспортом

3. Принцип сбалансированности интересов: при формировании механизма государственного управления городским пассажирским транспортом должны быть учтены интересы всех участников перевозочного процесса.

4. Принцип альтернативности: механизм государственного управления городским пассажирским транспортом должен предусматривать различные варианты (альтернативы, сценарии) развития и в соответствии с ними - стратегические направления развития городского пассажирского транспорта [4].

Функционирование механизма государственного управления городским пассажирским транспортом должно происходить в соответствии со следующими принципами:

1. Принцип эффективности: механизм государственного управления городским пассажирским транспортом должен быть эффективным, то есть обеспечивать достижение поставленной цели, а именно: реализацию стратегии развития городского пассажирского транспорта, направленную на повышение экономической, социальной и экологической эффективности функционирования.

2. Принцип интегративности: все составляющие механизма государственного управления городским пассажирским транспортом должны быть направлены на достижение единой цели, работать согласованно и совместно.

3. Принцип идентификации и распределения заданий: определение и закрепление за каждой структурной единицей механизма государственного управления городским пассажирским транспортом четко определенных задач, выполнение которых обеспечит реализацию стратегии развития городского пассажирского транспорта.

4. Принцип обоснованности методов управления: методы управления развитием городского пассажирского транспорта должны быть научно-обоснованными и целесообразными для применения.

Основными функциями механизма государственного управления городским пассажирским транспортом являются:

1. Планирование – предполагает определение стратегических направлений развития городского пассажирского транспорта и в соответствии с ними комплекса мероприятий, направленных на достижение стратегических целей.

2. Организация – обеспечивает организацию перевозочного процесса и координации деятельности городского пассажирского транспорта и его материально-технического, кадрового, инвестиционного обеспечения.

3. Координация – функция, направленная на достижение согласованности в работе всех элементов системы городского пассажирского транспорта путем установления рациональных связей (коммуникаций) между ними.

4. Мотивация – функция, предусматривает стимулирование трудовых коллективов к эффективному выполнению запланированных стратегических задач и рост их заинтересованности в результатах работы городского пассажирского транспорта.

5. Контроль – функция, обеспечивающая постоянное наблюдение и оценку деятельности городского пассажирского транспорта с целью выявления резервов повышения эффективности

6. Регулирование – функция, направленная на оперативное управление деятельностью городского пассажирского транспорта, обеспечения ее эффективности при изменении внешних и

внутренних условий внесения оперативных корректировок в стратегические планы развития [3].

К основным методам управления относятся: административные, экономические и социально-психологические (рис. 3).

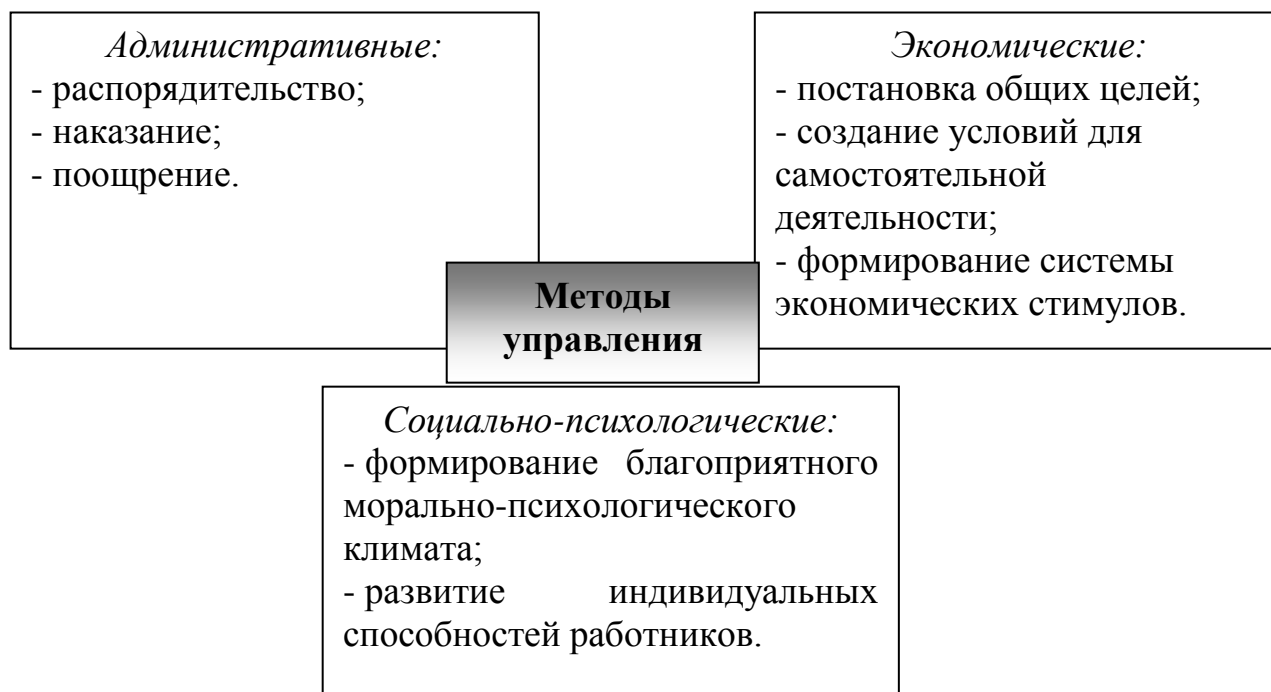


Рис. 3. Методы управления в содержательном наполнении [7]

Методы управления городским пассажирским транспортом:

1. Административные методы управления городским пассажирским транспортом обеспечивают соблюдение правовых норм в сфере городских пассажирских перевозок, четкое распределение обязанностей на всех уровнях управления и контроль за их выполнением. Они регламентированы и предусматривают ответственность за невыполнение установленных требований.

2. Экономические методы управления городским пассажирским транспортом основываются на действии экономических законов и предусматривают поощрение и экономическую заинтересованность субъектов в эффективном функционировании городского пассажирского транспорта с учетом экономических интересов всех заинтересованных сторон. Они представляют собой совокупность способов и приемов экономического стимулирования развития городского пассажирского транспорта, с помощью которых создаются

благоприятные условия для его эффективного функционирования (субсидии, дотации, льготы и т.п.).

3. Социально-психологические методы управления городским пассажирским транспортом представляют собой совокупность специфических способов воздействия на трудовые и личные отношения и социальные процессы в трудовых коллективах, которые формируются в сфере городских пассажирских перевозок, сущность которых заключается в повышении заинтересованности персонала в результатах работы.

Социально-психологические методы управления городским пассажирским транспортом предусматривают формирование мотивов трудовой деятельности, повышения квалификации кадров, моральное стимулирование, гуманизацию труда, которая способствует повышению производительности труда и росту социальной эффективности функционирования городского транспорта.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, можно сделать вывод о том, что одной из неотъемлемых составляющих устойчивого развития республики является надежная, эффективно функционирующая система городского пассажирского транспорта. Управление этой системой нуждается в совершенствовании путем создания действенного механизма государственного управления, который бы основывался на принципах устойчивого развития и обеспечивал сбалансированность экономического, социального и экологического роста. Функционирование механизма государственного управления городским пассажирским транспортом должно быть направлено на достижение:

1. Экономического эффекта: преодоление убыточности перевозчиками, инвестиционное обеспечение обновления транспортного парка.

2. Социального эффекта: повышение качества транспортных услуг, полное удовлетворения потребностей населения в перевозках;

3. Экологического эффекта: сокращение объемов выбросов и уменьшение негативного влияния транспорта на окружающую среду.

Список использованных источников

1. Барышникова Л.П. Роль транспортной инфраструктуры в социально-экономическом развитии региона / Л.П. Барышникова // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий: материалы науч.-практ. конф., 6-7 июня, 2017, г. Донецк. Секция 7: Управление проектами развития логистической инфраструктуры Донецкой Народной Республики / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – С. 11-13.
2. Биличенко В.В. Управління розвитком виробничої системи міських пасажирських перевезень / В.В. Биличенко, С.В. Цымбал, С.А. Романюк // Вестник ЖДТУ. – №2 (53), 2010. – С. 11-19.
3. Будрина Е.В. Механизм управления системой городского пассажирского транспорта / Е.В. Будрина, Н.А. Логинова // Транспорт Российской Федерации. Журнал о науке, практике, экономике. – №3-4 (40-41), 2012. – С. 30-33.
4. Гнедина К.В. Вдосконалення управління муніципальною транспортною системою в контексті сталого розвитку / К.В. Гнедина // Економічний простір. – №93, 2015. – С. 81-92.
5. Гузенко А.В. Система городского пассажирского транспорта: логистика и регулирование: монография / А.В. Гузенко, Н.А. Вихрева // Рост. гос. ун-т путей сообщения. – Ростов н/Д, 2011. – 212 с.
6. Кучменко В.А. Основні напрямки реформування системи міського пасажирського транспорту / В.А. Кучменко // Розвиток економічної інфраструктури України: теоретико-методологічний та науково-практичний аспекти: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 03-04 лют. 2012 р. / Киев: АЦНЕ, 2012. – С. 24-26.
7. Моисеев В.В. Методы управления в повышении эффективности производства / В.В. Моисеев // Научный журнал КубГАУ. – №133 (09), 2017. – С. 1-12.
8. Рудченко Л.О. Основные проблемы развития пассажирских перевозок в условиях ДНР / Л.О. Рудченко // Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 6: Актуальные проблемы управления экономическими системами / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – С. 40-51.

УДК 338.45.01

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Яркова Н. И.

канд. экон. наук, доцент

Передереева В. М.

магистрант

ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

В данной статье сформулировано определение интегрированного управления материальными ресурсами. Сформирована структура подсистемы интегрированного управления материальными ресурсами промышленного предприятия. Определена последовательность реализации стратегических изменений в управлении материальными ресурсами предприятия. Определены этапы реализации стратегии управления материальными ресурсами.

Ключевые слова: *интегрированное управление материальными ресурсами, эффективность подсистемы, стратегические изменения в управлении ресурсами.*

This article formulates the definition of integrated material resource management. The structure of the subsystem of integrated material management of an industrial enterprise has been formed. The sequence of the implementation of strategic changes in the management of material resources of the enterprise is determined. The stages of the implementation of the strategy for managing material resources are determined.

Keywords: *integrated management of material resources, subsystem efficiency, strategic changes in resource management.*

Постановка проблемы. Отличительной особенностью деятельности промышленных предприятий является высокая ресурсоемкость производства, что в условиях ограниченности ресурсов и роста их стоимости влечет повышение себестоимости и создает значительные риски в функционировании предприятий и усложняет процессы управления ими. В таких условиях возникает необходимость поиска эффективного и гибкого механизма управления ресурсным обеспечением предприятия, который создаст предпосылки для обеспечения его устойчивого экономического развития. Одним из самых эффективных способов снижения нецелесообразных расходов и повышение актуальности

информации для принятия соответствующих управленческих решений является внедрение методики интегрированного управления, когда управление материальными ресурсами рассматривается не как отдельная задача, а как составная часть процессов управления предприятием, подчинена его общей стратегии.

Анализ исследований и публикаций. Теоретико-методические основы управления ресурсным обеспечением промышленного предприятия освещены в исследованиях Берсуцкого А.Я., Беляевой Ю.А., Иваниенка В.В., Лолы Ю.Ю., Савицкой А.Н., Хохлова М.П. и прочих.

Целью статьи является исследование теоретико-методических основ интегрированного управления материальными ресурсами предприятия и обеспечения его эффективности.

Изложение основного материала. Современная парадигма управления базируется на системном, процессном и ситуационном подходах, предусматривающих взаимосвязь всех компонентов организации, принятия решений на основе системного изучения всей совокупности ситуационных факторов, учет открытости организационно-экономической системы, использование инноваций и новейших знаний.

Решение проблем в управлении материальными ресурсами осуществляется с помощью двух распространенных подходов: традиционного и логистического [1]. Учитывая ряд недостатков этих подходов и с целью повышения эффективности управления материальными ресурсами целесообразно использование интегрированного, подхода в управлении. Предложенный подход к формированию подсистемы интегрированного управления ориентирован на оптимизацию функций и процессов, комплексное измерения эффективности и постоянное совершенствование.

Интегрированное управление материальными ресурсами – это рациональное сочетание методической, технико-технологической и экономической составляющих материального потока с целью обеспечения ритмичности производства и получения максимального экономического эффекта при минимальных затратах. Концепция интегрированного управления материальными это – «философия управления» материальными ресурсами, которая, во-первых содержит глубокую теоретическую базу, одна из структурных звеньев которой – подсистема саморазвития и

совершенствования. Создание такой подсистемы нацелено на постоянный научно-практический поиск методов совершенствования управления материальными ресурсами. Во-вторых, предложенная концепция предусматривает создание разветвленного инструментария для моделирования параметров материальных ресурсов и их потоков в разные моменты времени, с возможностью проведения расчетов и обоснования оптимальных вариантов. В-третьих, интегрированное управление опирается на сложную подсистему программ и аналитических отчетов.

Среди существенных признаков интеграционного процесса можно выделить основные: предсказуемость (возможность управления интеграционным процессом) непрерывность (интеграционный процесс должен устанавливать единую цепь, связывающую между собой различные этапы) изменчивость (трансформация и преобразование элементов в процессе интеграции) управляемость (способность управленческого воздействия менять процесс интеграции) дискретность (иерархический, этапный характер интеграционного процесса); универсальность.

Теоретико-методические основы интегрированного управления материальными ресурсами предприятия схематично представлены на рисунке 1.

Особое внимание следует уделить анализу внутреннего строения и механизма функционирования подсистемы управления материальными ресурсами. Подсистему управления следует рассматривать как форму воплощения управленческих взаимосвязей. Она выступает в виде реально существующей субстанции, с помощью которой управление приобретает конкретное содержание и конкретное проявление, а функция управления – практическую реализацию. Подсистема интегрированного управления материальными ресурсами складывается и функционирует не только в соответствии с содержанием функции снабжения ресурсов и характером отношений, которые лежат в основе взаимосвязей между субъектами материальной цепи, но и в соответствии с условиями, в которых формируется такая подсистема управления, а также в соответствии с присущими подсистеме управления принципами ее построения, функционирования и преобразования.

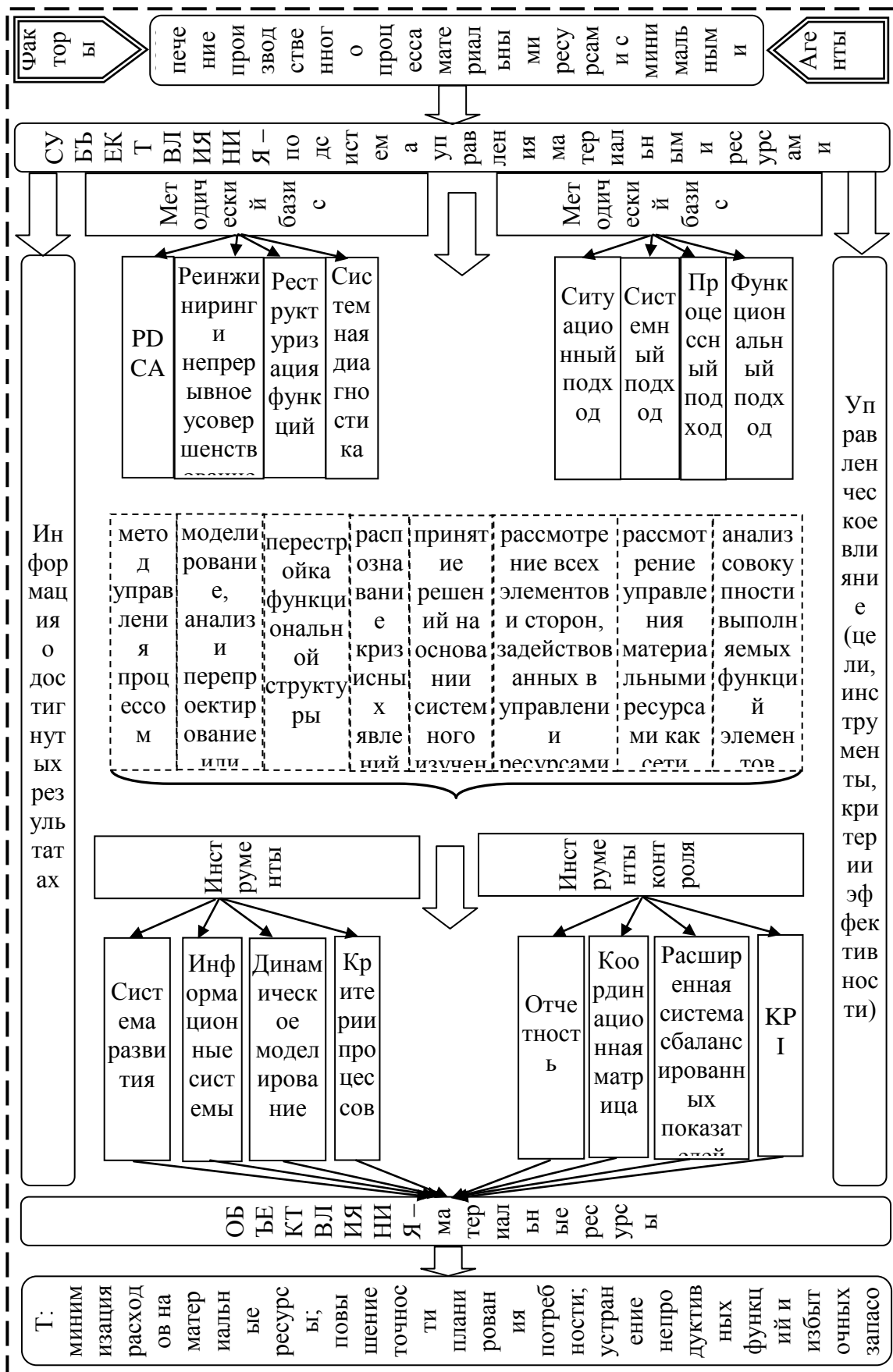


Рис. 1. Теоретико-методические основы интегрированного управления материальными ресурсами предприятия

Внутренняя организационная структура подсистемы интегрированного управления материальными ресурсами, изображена схематически на рисунке 2. Подсистема интегрированного управления материальными ресурсами состоит из подсистемы информационного обеспечения, структурно-функциональной подсистемы и подсистемы саморазвития. Каждое из звеньев подсистемы имеет свои задачи, критерии эффективности и методический инструментарий функционирования и развития.

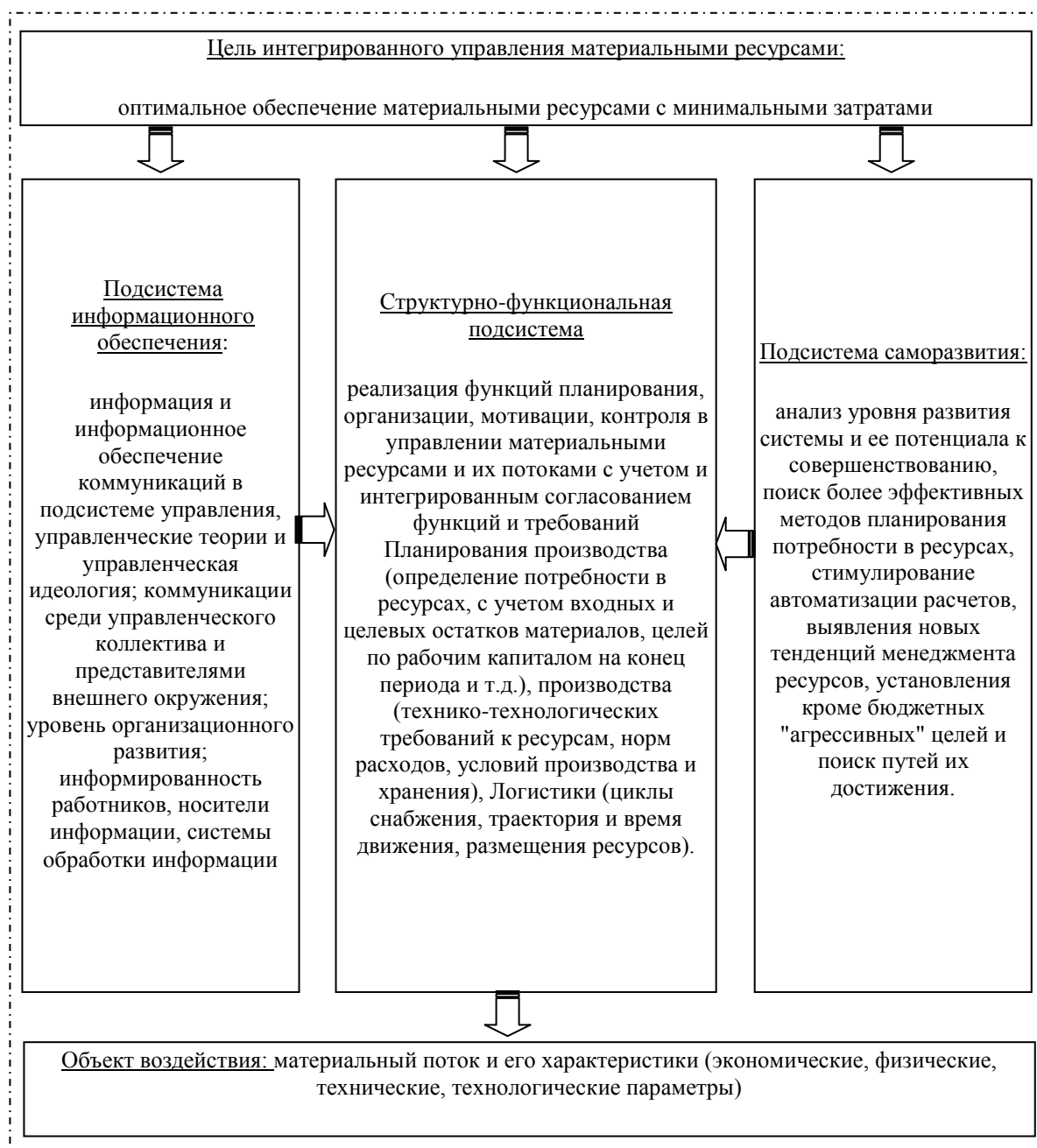


Рис. 2. Структура подсистемы интегрированного управления материальными ресурсами промышленного предприятия

Структурно-функциональной подсистемой является совокупность подразделений и исполнителей, выполняющих закрепленные за ними функции и решающие поставленные перед ними задачи с помощью конкретных методов и методик. Такая подсистема рассматривается как единство организации, технологии и методов управления.

Составными элементами подсистемы информационного обеспечения является управленческая идеология, интересы и поведенческие нормативы участников процесса управленческой деятельности, информация и информационное обеспечение коммуникаций в подсистеме управления. Формами проявления функционирования данной подсистемы являются: управленческие теории и управленческая идеология; коммуникации среди управленческого коллектива и представителями внешнего окружения; уровень организационного развития; информированность работников, носители информации.

Подсистема саморазвития генерирует такие процессы, как самосовершенствование, гибкость и адаптивность к изменениям, ориентация на инновации, поиск и разработка прогрессивных идей, осуществляет организацию перехода подсистемы управления к качественно новому состоянию.

При формировании процессной структуры интегрированных подсистем управления материальными ресурсами главное внимание отводится минимизации лишних затрат и повышению качества на всех этапах производственно-распределительного цикла.

Формирование подсистемы интегрированного управления материальными ресурсами может рассматриваться как отдельный проект, который может быть осуществлен как на основе аутсорсинга, так и на основе внутреннего контроллинга.

Отдельно следует отметить, что рациональное управление материальными потоками предприятия обеспечивает уменьшение расходов на содержание производственных запасов и сокращение продолжительности нахождения финансовых средств в незавершенном производстве, и поэтому требует оценки. В первую очередь, возникает необходимость оценки и регулирования эффективности управления материальными ресурсами.

Понятие эффективности управления является одним из ключевых понятий теории эффективности. Это понятие определяет

вклад управленческой деятельности в конечный результат деятельности предприятия. Управление эффективностью является циклическим процессом, стратегической деятельностью менеджмента, направленной на повышение общей эффективности предприятия и достижения целей организации при минимальных затратах.

Оценка и анализ материальных потоков позволяет решить следующий комплекс задач, которые будут способствовать повышению эффективности операционной деятельности предприятия:

- установить состояние подсистемы управления материальными ресурсами, его соответствие или несоответствие нормам, определяются потребностями практической деятельности;
- выделить логические схемы «причина – следствие», объясняющие зависимость эффективности логистической системы от качественно-количественного состава ее элементов и структуры, а также состояния среды, в которой функционирует предприятие;
- систематизировать и описать причины, вызывающие нарушения в подсистеме управления материальными ресурсами;
- определить возможные состояния этой подсистемы исходя из структуры связей ее элементов;
- оценить возможные последствия управленческих решений с точки зрения эффективности системы в целом.

К совокупности требований, которые должны применяться при оценке материальных потоков, можно отнести положения концепции всестороннего управления качеством (TQM) – предупреждение дефектов, а не их устранения, требования стандартов управления качеством серии ISO 9000 [2]. По словам Л. Таранюк, А.И. Шаповал [3] при формировании системы показателей эффективности производства, производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия желательно придерживаться определенных принципов, к которым можно отнести:

- 1) тесная взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;
- 2) отражение эффективности использования всех видов ресурсов, используемых в производстве;
- 3) возможность применения показателей эффективности для принятия менеджерских решений на различных уровнях

производства;

4) выполнение наиболее важными показателями стимулирующей функции в процессе использования имеющихся резервов повышения эффективности производства того или иного вида деятельности предприятия.

Оценка эффективности управления материальными ресурсами как сложного многофакторного явления целесообразно осуществлять в соответствии с требованиями системного подхода. Это связано с тем, что материальные потоки являются элементами сложных взаимосвязанных систем, а все исследования, которые с ними связаны, имеют ярко выраженный системный характер [4].

Основываясь на исследованных методах мирового опыта управления эффективностью, следует сформировать в общем виде методику определения экономической эффективности интеграции в управлении материальными ресурсами.

Для этого необходимо произвести анализ методов управления эффективностью, производимых современной теорией и практикой:

1) Сбалансированная система показателей - система стратегического управления организацией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранных таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты ее деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые и т.д.).

Основные достижения для подсистемы управления материальными ресурсами: создание системы показателей, которая бы учитывала интересы всех ключевых сторон (предприятия, потребителей, государства).

2) Ключевые показатели эффективности - финансовая и нефинансовая система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических целей.

Основные достижения для подсистемы управления материальными ресурсами: формирование перечня ключевых показателей относительно эффективности управления материальными ресурсами.

3) Целевое управление – метод управленческой деятельности, основанный на выделении важнейших в данный период задач, на осуществление которых направляются основные усилия управляющей организации.

Основные достижения для подсистемы управления материальными ресурсами: установление целевого уровня ключевых показателей в управлении материальными ресурсами.

4) Полное управление производительностью – подход, направленный на объединение организационной культуры с набором инструментов и методов, которые работают на разных уровнях, для обеспечения согласованности общей стратегии предприятия, создание продукции и технологии.

5) ABC метод – процессно-ориентированный анализ и управление – распределение и управление затратами по видам деятельности (процессами).

6) Концепция экономической добавленной стоимости – выбор в качестве верхнего уровня в иерархии целей стоимости предприятия, управление стоимостью, направленное на повышение качества стратегических и оперативных решений по ключевым факторам стоимости.

7) Бенчмаркинг – непрерывный систематический поиск и внедрение лучших практик, которые приведут предприятие к более совершенной форме.

Основные достижения для подсистемы управления материальными ресурсами: отбор и внедрение практик по управлению материальными ресурсами с целью повышения компетентностного уровня работников отдела по управлению материальными ресурсами.

Поскольку в управлении материальными ресурсами главными принципами являются системность, постоянное оценивание, непрерывный поиск направлений совершенствования, поэтому, сочетание таких методов как Сбалансированная система показателей, Ключевые показатели эффективности,

Целевое управление и Бенчмаркинг позволит осуществлять комплексную оценку и повышать эффективность в управлении материальными ресурсами (рис. 3).



Рис. 3. Пирамида обеспечения эффективности подсистемы управления материальными ресурсами предприятия

Этапы внедрения системы управления эффективностью.

Этап I. Идентификация бизнес-процесса и составление его схемы. Методической основой составления схемы бизнес-процесса может стать методология IDEF0 – методология функционального моделирования и графической нотации (Function Modeling), которая используется для создания функциональной модели, отображающей структуру и функции системы, а также потоки информации и материальные объекты, которые связывают эти функции.

Этап II. Определение главных перспектив на основе метода Сбалансированной системы показателей. Такими перспективами предприятия являются: финансовые показатели и факторы, на них влияющие – финансовая перспектива; успешность обслуживания клиентов – клиентская перспектива; оптимальность (перспектива) внутренних бизнес-процессов; степень компетентности персонала – перспектива обучения и роста.

Этап III. Установление и каскадирования целей на основе метода Целевое управление. Управление по целям позволяет менеджменту фокусироваться на своих главных целях и получать лучший результат с существующими ресурсами. Совместно с руководителем подчиненные планируют цели, нормы, действия, действуют они индивидуально (подчиненный – выполняет, руководитель – контролирует), совместно обсуждают результаты и перспективы.

Этап IV. Определенным и прописанным целям должны быть установлены свои КРІ – количественно измеряемый набор показателей, который демонстрирует эффективность организации в достижении ее целей и задач.

Этап V. На заключительном этапе осуществляется сравнение фактического состояния управления эффективностью материальных ресурсов и бюджета КРІ, что позволяет сразу определить проблемные сферы, требующие совершенствования. Среди множества других методов совершенствования одним из самых известных является бенчмаркинг – процесс улучшения, который используется для поиска и внедрение лучших практик, то есть методов или технологий, используемых для осуществления процесса.

Управление потоками материальных ресурсов предприятия включает в себя три уровня: стратегическое управление, текущее управление, оперативное управление. На самом высоком уровне методологии управления материальными ресурсами разрабатывается общая стратегия.

Последовательность реализации стратегических изменений в интегрированном управлении материальными ресурсами предприятия, представлена в табл. 1. Результатом принятия стратегии управления материальными ресурсами должно стать стабильное долгосрочное воспроизведения положительного результата. В рамках определенной последовательности выделяем следующие этапы: аналитический, сценарный, организационный, реализация, постоянное совершенствование.

Таблица 1

Последовательность реализации стратегических изменений в управлении материальными ресурсами предприятия

Этап	Название этапа	Характеристика
1	2	3
1	аналитический	Углубленное изучение состояния внешней среды, целей в управлении ресурсами и разработанных стратегий. Установление целей подсистемы управления материальными ресурсами. Иерархизация целей. Оценка потенциала подсистемы управления материальными ресурсами. Определение средств поэтапного достижения целей.

Окончание таблицы 1

1	2	3
2	сценарный	Принятие решения о методологии эффективного использования ресурсов. Разработка организационной модели подсистемы управления материальными ресурсами. Установление персональных целей и зон ответственности. Определение методов / методик / источников информации и форматов отчетности.
3	организационный	Принятие решения по поводу организационной структуры. Выявление соответствия организационной структуры принятой к реализации стратегиям и, если это необходимо, внесение соответствующих изменений в организационную структуру.
4	реализация	Проведение необходимых изменений в управлении материальными ресурсами. Составление сценария возможного сопротивления изменениям; проведение мероприятий с целью ослабления сопротивления изменениям; закрепление проведенных изменений.
5	постоянное совершенствование	Постоянный мониторинг процесса и результатов. Сравнение величины контролируемых показателей критерию. Выявление размера отклонений и их причин. Пересмотр плана осуществления стратегии в том случае, если этого требуют обстоятельства. Разработка нескольких вариантов корректирующих мероприятий. Выбор и реализация оптимального решения.

Этапы реализации стратегии управления материальными ресурсами охарактеризованы в табл. 2. Следует отметить, что основные требования к стратегическому управлению: постоянная поддержка конкурентоспособности предприятия, установление глобальных целей, адекватность инструментария, рациональность стратегических решений.

Таблица 2

Этапы реализации стратегии управления материальными ресурсами

Название этапа	Характеристика
1	2
Определение стратегической цели и задач управления	Целью управления материальными ресурсами предприятия является обеспечение непрерывности операционного цикла предприятия с минимальными затратами и минимальным риском.

Окончание таблицы 2

1	2
	Основные задачи: определение оптимального объема и структуры ресурсов, минимизация расходов на финансирование и поддержку определенного их объема, обеспечение ликвидности и платежеспособности, формирования оптимального объема товарно-материальных запасов.
Ретроспективный анализ формирования и использования материальных ресурсов	Всесторонний анализ теории и практики формирования и использования ресурсов позволяет выявить и отобрать наиболее эффективные методические приемы. Анализ должен включать в себя: анализ изменений объема и структуры средств, анализ источников формирования капитала, факторный анализ, оценка эффективности использования средств.
Разработка стратегии управления материальными ресурсами	Выбор стратегии формирования ресурсов заключается в определении их оптимальной структуры. Исходя из этого, существуют три основные стратегии: агрессивная, компромиссная и консервативная. Агрессивная стратегия заключается в финансировании на краткосрочной основе. Этот подход является рискованным. Консервативная стратегия заключается в финансировании на долгосрочной основе. Эта стратегия минимизирует риск ликвидности, но ограничивает возможности по расширению деятельности. Во время компромиссной стратегии материальные ресурсы финансируются как за счет длительных, так и за счет краткосрочных активов.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, подсистема интегрированного управления материальными ресурсами характеризуется повышением качества операций за счет автоматизации экономико-математических расчетов, повышение согласованности функций и процессов, повышение качества информационных потоков. Оценивать эффективность управления материальными ресурсами предложено на основе использования подсистемы, которая сочетает в себе Сбалансированную систему показателей, Ключевые показатели эффективности, Целевое управление и бенчмаркинг.

Список использованных источников

1. Кузубов А.А. Особенности системы управление запасами в логистической системе предприятия / А.А. Кузубов // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – №4 (21). – С. 137-140.
2. Каблашова И.В. Применение концепции тотального менеджмента качества в системе управления предприятием / И.В. Каблашова // ЭКОНОМИНФО. – 2017. – №3. – С. 68-73.
3. Таранюк Л.М. Механізм регулювання економіки / Л.М. Таранюк, А.І. Шаповал // Особливості визначення ефективності використання ресурсів на підприємстві в умовах перехідної економіки. – 2008. – № 3. – Т. 2. С. 123-127.
4. Омельченко В. Менеджмент матеріальних потоків підприємства / В. Омельченко, А. Омельченко // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – № 7/3. – С. 149-152.

УДК 338.436.33

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА – СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

Смушак А. Л.
аспирант

ГОУ ВПО «Луганский национальный аграрный университет»

В статье обосновано, что в виде общего экономического показателя для оценки инновационного развития предприятия АПК, в том числе его производственных мощностей, наиболее целесообразно использовать рентабельность. Доказано, что необходимо искать пути повышения рентабельности, опираясь, в первую очередь, на внутренние возможности предприятий АПК, на резервы, на возможностях оптимального использования имеющихся ресурсов. Определено, что цена и соответствующая ценовая политика, исходя из рыночных основ деятельности предприятия, выступает ведущим ориентиром инновационного развития, который дает возможность определить правильность любых изменений в сфере АПК. В результате ценовая политика рассмотрена как стратегический ориентир инновационного развития АПК в виде трех ситуаций (моделей).

Ключевые слова: инновации, развитие, рентабельность, цена, предприятия АПК, резервы, экономический эффект, производственная мощность.

The article justifies that in the form of a general economic indicator for assessing the innovative development of the agribusiness enterprise, including its production capacity, it is most appropriate to use profitability. It has been proved that it is necessary to look for ways to increase profitability, relying primarily on the internal capabilities of AIC enterprises, on reserves, on the possibilities of optimal use of available resources. It is determined that the price and the corresponding price policy, based on the market foundations of the enterprise activity, is the leading guide of innovative development, which makes it possible to determine the correctness of any changes in the sphere of agro-industrial complex. As a result, price policy is considered as a strategic benchmark for innovative development of agro-industrial complex in the form of three situations (models).

Key words: innovation, development, profitability, price, agribusiness enterprises, reserves, economic effect, production capacity.

Постановка проблемы и актуальность. Важным аспектом влияния на инновационное развитие предприятий агропромышленного комплекса (АПК) являются изменения в социальной сфере, обогащение общества, как в материальном, так и в морально-психологическом плане. Эффективность общественного производства является важной предпосылкой благосостояния в государстве. Именно поэтому регулирование экономики со стороны государства является актуальным, поскольку предоставляет необходимую систему «правил игры» на внутреннем и внешних рынках, устанавливает нормы взаимоотношений между субъектами хозяйствования, регламентирует взаимные расчеты и определяет ответственность всех участников процесса производства и реализации товаров и услуг.

Задача по разработке методов, которые предоставят возможность анализировать и контролировать показатели деятельности и влиять на организацию производства, оценивать эффективность работы предприятий АПК со стороны владельца, инвестора, кредитора и со стороны государственных органов управления в стратегической перспективе, как раз и были определяющими при обосновании актуальности данной статьи.

Анализ последних исследований и публикаций. Сфера инновационного развития предприятий АПК является актуальной в связи с появлением большого количества научных работ в данной сфере как отечественными, так и зарубежными авторами: В.Н. Гончарова, М.Н. Шевченко, А.В. Родионова, А.В. Черкасова,

М.С. Афанасьевой, Ю.В. Кармышовой, И.В. Палаткина, В.Г. Ткаченко, А.П. Ольшанского, С.А. Передериевой [1-3, 6, 7, 10] и многие другие. В тоже время роль таких показателей как рентабельность и ценовая политика не значительна в рамках стратегических ориентиров для инновационного развития предприятий АПК. Поэтому данные вопросы следует детально рассмотреть в данной статье.

Целью статьи является определение моделей формирования стратегических ориентиров инновационного развития предприятий АПК на основе показателей: рентабельность и цена.

Изложение основного материала исследования. Система показателей, которая формируется для управления тем или иным направлением производственно-хозяйственной деятельности предприятия АПК не может быть изолирована от самого управления. Она не может не отражать специфику конкретного метода управления. Анализируя исторический аспект становления агропромышленности на территории Донбасса, то следует отметить, что в течение многих десятилетий на этой территории царил нормативный метод управления. С 90-х годов прошлого века проходил постепенный переход к рыночному методу, который требует учета динамической конкурентной ситуации на рынке, а потому перемен в системе показателей, которые должны адекватно отражать соответствие построения производственной системы требованиям рынка.

При нормативном методе управления каждый показатель системы мог оказаться первоочередным. Все показатели равноправны, поскольку для каждого устанавливается норматив. Так последовательно главный показатель объема производства видоизменялся: сначала использовали показатель валовой продукции, затем показатель «товарной продукции», за ним показатель «реализованной продукции», наконец показатель «чистой» и «условно-чистой продукции». При этом почти не исчезал другой объемный показатель – показатель «незавершенного производства» [8].

Попытки провести экономическую реформу выдвигали на первый план показатели экономической эффективности: рентабельность, производительность труда, фондоотдачу, а также показатели, по которым можно регулировать издержки производства, например, главный из них – себестоимость. Так в

1965 и в 1979 годах были попытки коренного изменения системы директивных плановых показателей. Со второй половины 80-х годов главным стал показатель выполнения договорных обязательств. Но это не спасло слишком централизованную экономику от банкротства [9]. Работа для выполнения плана доказала свою нежизнеспособность. Нужно работать на реального потребителя. А совокупный потребитель выступает в виде рынка. Так же как для потребителей в виде рынка выступают все производители любой продукции. Но рынок требует другого метода управления, а именно налогового.

При налоговом методе управления [5], когда экономические отношения предприятия с управляющими органами (или концерна, или ассоциации, или министерства) концентрируются в области финансов, совокупность показателей, используемых в управлении, неизбежно должна выстроиться в строгую систему, при этом система показателей уже не давит на предприятие, но объективно ему нужна для сугубо внутреннего управления. В этих условиях система показателей должна представлять собой взаимосвязь финансовых, в некоторой степени внешних для предприятия отношений, с внутренними экономическими, организационными и техническими особенностями управления предприятиями АПК и их инновационным развитием.

При налоговом методе управления система показателей должна быть, во-первых, наиболее полной, чтобы способствовать достижению целей управления, во-вторых, не включать лишних показателей, которые отвлекают от достижения целей управления, требуют дополнительных, лишних затрат. Система показателей должна быть необходимой и достаточной для соответствующего процесса управления. В новых условиях любой управляемый процесс требует оценки с позиции общих показателей. Этого требует ориентации на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности. Следует отметить, что для оценки процесса развития производственных мощностей целесообразно использовать показатель, отражающий эффективность производства в целом. Ни в коем случае не следует брать за основу оценку эффекта от одного или нескольких мероприятий, составляющих содержание данного процесса. Такой подход можно считать справедливым для любого процесса развития, поскольку эффект, получаемый в результате, необходимо сопоставлять с

затратами, которые также изменяются при реализации этого процесса.

Как общий экономический показатель для оценки инновационного развития предприятия АПК, в том числе его производственных мощностей, наиболее целесообразно использовать рентабельность. Доходность при любых обстоятельствах является важным аспектом деятельности предприятия АПК. Учитывая специфику работы предприятий различных подкомплексов АПК (например, выращивание зерновых и кормовых культур или мясопереработка) то уровень рентабельности данных предприятий будет значительно отличаться друг от друга. Анализ данного показателя в динамике становится важной предпосылкой для обеспечения экономического развития АПК в целом. Интересной по этому поводу мнение Мазуриной Т.Ю., в части того, что амортизационные отчисления, ориентированные на обновление основных и производственных фондов не достаточны для внедрения новых технологий в связи с действием инфляционных процессов и дороговизны самих новаций. Поэтому, именно прибыль является главным источником наращивания внутренних финансовых ресурсов предприятий АПК [4].

Такого же мнения придерживаются Александрова О.Г. и Сергеева К.Ю. относительно того что финансирование технического развития предприятий обеспечивается, главным образом, собственной прибылью [1]. Так что можно сделать вывод, что наличие прибыли является необходимым условием для обеспечения развития предприятия. Именно поэтому необходимо искать пути повышения рентабельности, опираясь, в первую очередь, на внутренние возможности предприятий АПК, на резервы, на возможностях оптимального использования имеющихся ресурсов.

В данном случае следует отметить следующее обстоятельство, что анализ рентабельности работы предприятий по подкомплексам АПК с позиции профильных министерств – это первый шаг на пути поиска связей общего и частного. Здесь общим является экономика в отрасли АПК в целом, а частичным (отдельным) выступают производственные мощности предприятий АПК, их построение, развитие и уровень использования. Именно такая позиция определяет возможность рассмотрения рентабельности как

одного из стратегических ориентиров (критерия оценки) инновационного развития предприятий АПК (производственных мощностей), что не противоречит теории и практике применения этого показателя.

Анализируя проблематику практической работы в контексте рассматриваемого вопроса можно представить цепочку причинно-следственных связей, когда в каждое мероприятие по организации использования производственного оборудования, мощностей предприятия АПК и отдельных его подразделений, повышение уровня фондоотдачи, рентабельности вкладывается определенный смысл. Например, повышение уровня загруженности оборудования должно непременно приводить к улучшению использования производственных мощностей.

Также отметим, что цена и соответствующая ценовая политика, исходя из рыночных основ деятельности каждой производственно-хозяйственной структуры, выступает ведущим ориентиром инновационного развития, который только и дает возможность определить правильность любых изменений в сфере АПК. Производственная мощность и рентабельность дают ответ на вопрос о потенциальной возможности изготовить определенную продукцию, которая будет востребована на рынке и пользоваться спросом. Одновременно необходимо ответить на вопрос о восприятии продукции (услуги), которая предлагается на рынке конечному потребителю по определенной цене. В данном случае цена играет роль еще одного стратегического ориентира инновационного развития предприятий АПК.

Ценовая политика как стратегический ориентир инновационного развития АПК можно рассматривать в виде трех ситуаций (модели). Также следует учесть не высокую продолжительность жизненного цикла изделия предприятия АПК если это касается сферы растениеводства или животноводства, но данный цикл значительно продлевается в сфере переработки сельскохозяйственной продукции. Также, в производственных процессах существенно отличается уровень качества машин, агрегатов, сырья используемых в технологиях, которые принципиально отличаются в подотраслях АПК. Значение также имеет проработанность технологических процессов.

Поэтому первая модель ценовой политики (рис. 1) заключается в установлении более высокой монопольной цены в

связи с производством уникального продукта или продукта, которого нет на данном рынке. Однако такая монополярная цена является явлением кратковременным, возможно только к появлению продукции конкурента. Важна величина этой монополярной цены для определения момента начала широкомасштабного выпуска новой продукции. Момент начала такого выпуска зависит не столько от желания производителя, сколько от готовности потребителя осознать факт необходимости и экономической эффективности новых изделий (машин, приборов и т.п.). Иначе говоря, широкомасштабный выпуск новой техники невозможен до тех пор, пока потребитель не обнаружит действительную заинтересованность в ее приобретении. В противном случае такое производство принесет убытки вместо ожидаемой прибыли.

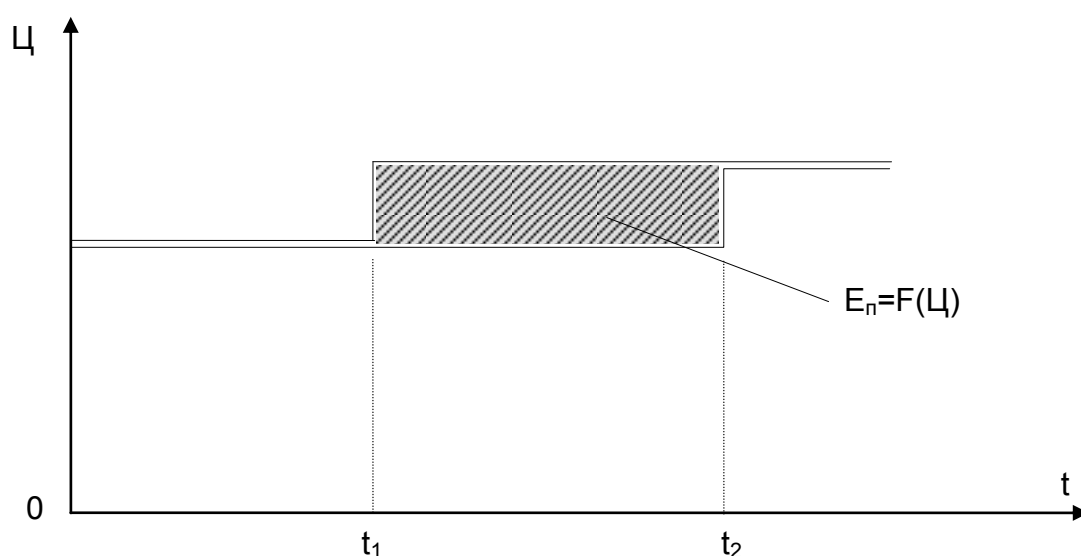


Рис. 1. Модель получения эффекта (E_n) от приоритетного выхода первого конкурента на рынок с новой продукцией по монополярной цене производителя; где Ц - цена продукции, руб.; t - время; t_1 и t_2 - моменты времени соответственно установления монополярной цены первым производителем и достижения этого же уровня цены вторым; $E_n = F(\text{Ц})$ - площадь заштрихованного прямоугольника - это экономический эффект, получаемый первым производителем за счет временной разницы в ценах.

Возможен такой вариант, когда монополярная цена будет на уровне или незначительно отличается от цены старого изделия. При этом производитель получит выгоду не от увеличения цены, а от

сохранения позиций на рынке, то есть от сохранения объемов производства, или иначе, от постоянства уровня использования имеющихся производственных мощностей (см. рис. 2).

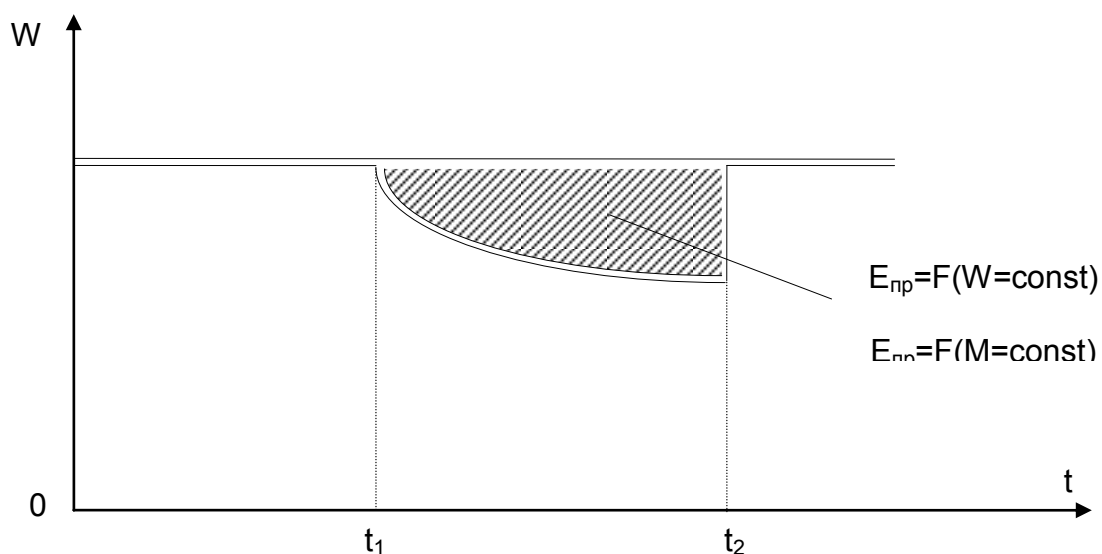


Рис. 2. Модель получения эффекта ($E_{пр}$) от приоритетного выхода первого конкурента на рынок с новой продукцией и сохранение предыдущего объема производства (W) по сравнению с падением объема производства другого производителя (конкурента) на период t_1 – t_2 или стабилизации уровня использования мощностей (M) первого предприятия относительно второго; где W - объем производства, шт. (т., кг., шт. и т.д.); t - время.

По второму варианту обеспечение снижения цены будет основываться на снижении себестоимости, за счет резервов (более дешевое сырье, новая технология производства и т.д.). Однако этот резерв в условиях рыночной экономики не может составлять значительной величины. С течением времени начинает снижаться и цена (это объективный процесс в жизненном цикле продукта [2, 3]), а потому после этого выпускать продукцию уже не выгодно. Графически этот случай можно подать следующим образом (см. рис. 3).

Представленные выше модели ценовой политики предприятий АПК, должны согласовываться с профильным министерством, которое участвует в процессах обеспечения продовольственной безопасности государства. В тоже время, развитие

производственных мощностей становится основой для инновационного развития.

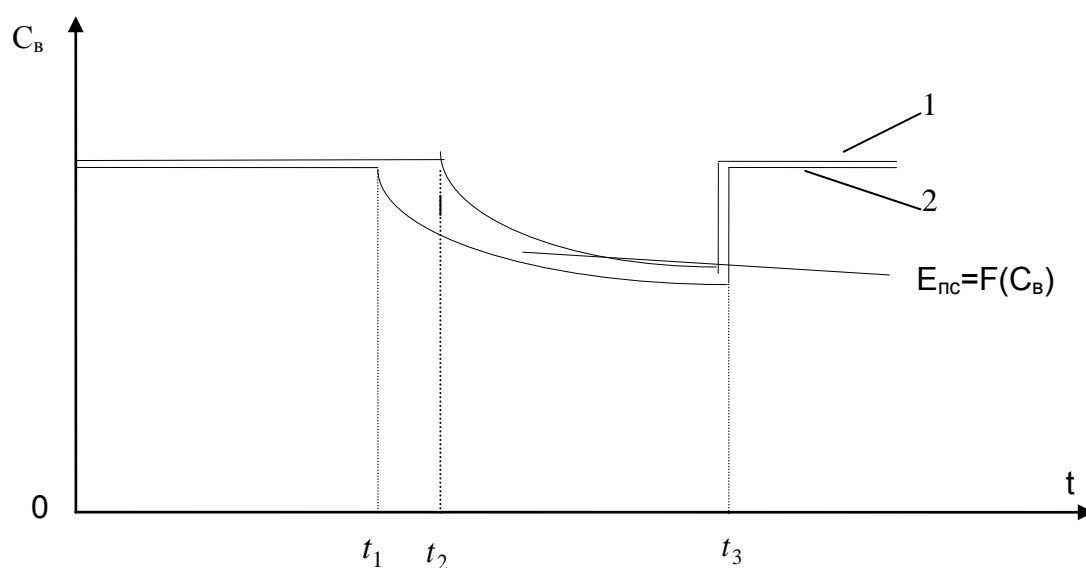


Рис. 3. Модель получения эффекта ($E_{пс}$) от снижения себестоимости: в период t_1-t_2 - снижение себестоимости у второго (2) конкурента относительно первого (1); в период t_2-t_3 - снижение себестоимости у второго конкурента относительно первого при одновременном снижении себестоимости у первого производителя: где $C_в$ - себестоимость, руб.; t - время.

Предложенное определение производственной мощности характеризует главное в хозяйственной деятельности предприятий АПК – совокупность средств труда, которые определяют возможность предприятия выполнять определенные виды работ. Указание на структуру производственных фондов позволяет количественно характеризовать каждую стадию, каждую группу оборудования. Производственная мощность дает общее представление о потенциале предприятия по разным видам работ независимо от разновидности продукции. Такое определение удовлетворяет всем требованиям инновационного развития предприятия, как планирования, так и организации. План производства можно формировать таким образом, чтобы обеспечить оптимальную загрузки оборудования.

Также общеизвестно, что наряду с госзаказом (продукцией, которая выпускается по правительственным планам), производится продукция и предоставляются услуги по заявкам местных органов

власти, отдельных предприятий и организаций, то есть возникает территориальный аспект расчета и использования производственной мощности. При этом используется не сильно загруженное оборудование и далеко не всегда весь комплекс машин, возможно даже использование отдельной группы взаимозаменяемого оборудования. Очевидно, что в пределах традиционного определения мощности невозможно увидеть технологическое оборудование. Более того, производственная мощность, которая отражает потенциал предприятий АПК без привязки к конкретному отраслевому плану производства, позволяет эффективно контролировать использование производственного потенциала как на государственных, так и на частных, акционерных предприятиях.

Выводы. Таким образом, в данной статье в виде общего экономического показателя для оценки инновационного развития предприятия АПК, в том числе его производственных мощностей, наиболее целесообразно использовать рентабельность. Доказано, что необходимо искать пути повышения рентабельности, опираясь, в первую очередь, на внутренние возможности предприятий АПК, на резервы, на возможностях оптимального использования имеющихся ресурсов.

Также, определено, что цена и соответствующая ценовая политика, исходя из рыночных основ деятельности каждой производственно-хозяйственной структуры, выступает ведущим ориентиром инновационного развития, который только и дает возможность определить правильность любых изменений в сфере АПК. В результате ценовая политика рассмотрена как стратегический ориентир инновационного развития АПК в виде трех ситуаций (моделей): установление монопольных цен; получение эффекта от приоритетного выхода одного конкурента на рынок с новой продукцией и сохранением предыдущего объема с такой же ценой, как и старый продукт; получение эффекта от снижения себестоимости.

Рассмотренные вопросы и предложения относительно стратегических ориентиров инновационного развития, которые основываются на расчете рентабельности и ценовой политики являются актуальными для предприятий любой формы собственности в АПК. Для частных владельцев эти предложения

позволяют раскрыть резервы своих предприятий для дальнейшего развития предпринимательской инициативы.

Для предприятий, находящихся в полной или частичной государственной собственности, такие предложения позволяют повысить эффективность общественного производства, государственных инвестиций в экономику, предотвратить злоупотребления в государственном секторе экономики.

В дальнейших исследованиях необходимо детально рассматривать вопросы оценки, анализа и государственного регулирования в механизме инновационного развития предприятий АПК. Также важно обозначить основные направления изменения в экономических стратегиях в соответствии с целями развития предприятий АПК, в соответствии с тенденциями, присущие экономике Луганской Народной Республики.

Список использованных источников

1. Александрова О.Г. Финансовое обеспечение научно-технического развития / О.Г. Александрова, К.Ю. Сергеева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. №31 (217). – 2014. – С. 26-36.

2. Афанасьева М.С. Анализ стадий жизненного цикла сельскохозяйственного потребительского кооператива / М.С. Афанасьева, Ю.В. Кармышова // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство. – 2017. – №3 (15). – С1-7.

3. Афанасьева М.С. Жизненный цикл сельскохозяйственного потребительского кооператива / М.С. Афанасьева, Ю.В. Кармышова., И.В. Палаткин // Никоновские чтения. – 2016– С. 15-21.

4. Мазурина Т.Ю. Амортизационные отчисления и их роль в формировании инвестиционного потенциала предприятия / Т.Ю. Мазурина.// Финансы и кредит. – №11(491). – 2012. – С. 14-23.

5. Малайкина Л.Н. Методы управления налоговым риском на предприятиях сельского хозяйства / Л.Н. Малайкина, О.К. Котар, Т.А. Исаева // Успехи современной науки и образования. – Т.2., №4. – 2016. – С. 92-99.

6. Родионов, А.В. Формирование организационного механизма диагностики и мониторинга развития потенциала

предприятий АПК: монография / А.В. Родионов, А.В. Черкасов и др. – Киев: Киевский ИПВ, 2015. – 256 с.

7. Ткаченко, В.Г. Тенденции и перспективы развития аграрного бизнеса в Луганской области / В.Г. Ткаченко, А.П. Ольшанский, С.А. Передериева // Экономика АПК. – 2010. – №4. – С. 18-25.

8. Третьякова Е.А. Управленческая экономика. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Третьякова Е.А. – М: Издательство Юрайт, 2018. – 329 с.

9. Ульянова О.А. Провал экономических реформ в СССР во второй половине XX в. и причины краха советской экономической системы /О.А. Ульянова // Экономический журнал. – №2. – 2011. – С. 92-100

10. Шевченко, М.Н. Стратегическое планирование в аграрном производстве: теоретические аспекты / М.Н. Шевченко // Теоретические основы стратегического планирования и управления хозяйственным комплексом страны и регионов: монография / Шевченко М.Н., Богачев В.И., Гончаров В.Н. и др. – Луганск: ГОУ ЛНР «ЛНАУ», 2017. – Гл. 4, п.4.1. – С. 101-117.

УДК 339.138:004.738.5

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЦИФРОВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Салита С. В.

д-р экон. наук, доцент

Барышников К. С.

соискатель

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»*

Обосновано, что роль интернет-маркетинга выросла настолько, что его стоит воспринимать и использовать, как полноценный и независимый инструмент продвижения товара наряду с классическим комплексом маркетинговых коммуникаций. Прибыль от такого способа продаж занимает в общей доле прибыли компаний одно из первых мест. Выделены основные показатели на каждом шаге конверсионного пути, которые помогают управлять маркетингом, сокращая издержки и увеличивая прибыль компании.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, интернет-маркетинг, маркетинговые коммуникации, веб-сайт, мобильные технологии, продвижение, информационное пространство, конверсия.

It is justified that the role of Internet marketing has grown so much that it should be perceived and used as a full-fledged and independent tool for promoting the product along with the classic set of marketing communications. Profits from this method of sales occupies one of the first places in the total share of profits of companies. Highlights are key metrics at every step of the conversion path that help manage marketing by reducing costs and increasing the company's profits.

Keywords: digital marketing, internet marketing, marketing communications, website, mobile technology, promotion, information space, conversion.

Когда предприятие вкладывает ресурсы в рекламу, должны быть способы измерения ее эффективности, чтобы иметь представление о том, куда двигаться дальше: вложить еще больше средств или же менять стратегию и пробовать другой способ продвижения. Если офлайн рекламу можно оценить косвенно, потому что невозможно отследить путь каждого клиента, то именно цифровое продвижения имеет здесь огромное преимущество. Можно оценивать реакцию потенциального потребителя на всем пути: от первого «касания» с рекламой до совершения покупки. Затем уточнить у клиента, насколько он удовлетворен услугой/продуктом и вести его к повторному «касанию».

Целью публикации является изложение способа оценки эффективности коммуникации, которые проходит пользователь от посетителя сайта до покупателя, осуществляя определенные действия пошагово. Эти шаги складываются в конверсионный путь [1], где на каждом шаге конверсионного пути есть свои показатели, которые помогают управлять маркетингом, сокращать издержки и увеличивать прибыль компании.

Шаг 1. Потенциальный клиент увидел рекламу. Цель – привлечь на сайт или в группу как можно больше пользователей, которым интересен продукт или услуга. Для этого оцениваем, как люди реагируют на рекламное объявление.

CTR (синоним – кликабельность, от англ. click-through rate – показатель кликабельности) – метрика в интернет-маркетинге. CTR определяется как отношение числа кликов на баннер или рекламное объявление к числу показов, измеряется в процентах. CTR – кликабельность объявлений, показывает: сколько людей увидели

рекламу и сколько из них перешли по ссылке. Помогает понять, насколько объявление привлекательно для пользователей. Низкий CTR говорит о том, что заголовок не попадает в интересы и желания пользователей, оффер сформулирован невнятно или изображение в объявлении не привлекает внимание [2].

$$CTR = \frac{\text{клики}}{\text{показы}} * 100\% \quad (1)$$

CPC (cost per click) – это цена клика, сумма, которую рекламодатель платит системе за клик по объявлению, сделанный пользователем. Стоимость клика зависит от качества объявления, количества конкурентов в бизнес-нише, количества и специфики аудитории. Чем более узкая целевая аудитория у бизнеса и чем больше конкурентов, тем стоимость перехода будет выше [2].

$$CPC = \frac{\text{бюджет на рекламу}}{\text{клики}} \quad (2)$$

С помощью этих показателей оценивают, насколько хорошо изучили и сегментировали аудиторию, насколько верно подобрали креативы и заголовки, удачно ли написан оффер.

Не существует абсолютных значений данных показателей. Они разные для разных бизнес-ниш, аудиторий, регионов.

Чтобы подобрать оптимальное значение цены клика проводят сплит-тесты: сравнивают аудитории, варианты офферов для каждого сегмента, креативы, типы объявлений (например, при продвижении Вконтакте это может быть видео, слайд-шоу, одно изображение или карусель изображений).

Чем выше CTR объявления и меньше цена за клик, тем дешевле обходится реклама. Но ориентироваться только на максимально низкую цену клика нельзя. Во-первых, есть потолок у самих рекламных систем: чем ниже ставка, тем меньше раз объявление будет показано и, как следствие будет меньше переходов. А еще в погоне за дешевым трафиком компания рискует получить поток трафика из людей, которые не заинтересованы в покупке, и потеряет целевых пользователей, которые готовы и способны платить.

Лучше ориентироваться на максимально допустимый для бизнеса CPC. Для этого исследуют, как клиенты в дальнейшем

конвертируются в покупателей, какой доход получает компания с каждой продажи и какие затраты при этом несет.

Шаг 2. Человек перешел на сайт. На сайте посетители попадают на посадочную страницу и дальше либо сразу уходят, либо совершают ряд целевых действий. Цель – удержать на сайте как можно больше посетителей.

Для оценки действий пользователей используют поведенческие метрики [3]. Посещаемость или трафик — число посетителей сайта, пришедших из разных источников: реклама, поисковые системы, социальные сети, прямые переходы. Разделяется на количество уникальных посетителей и общее количество визитов. Когда-то эффективность рекламы измерялась именно суммарным показателем переходов на сайт. Сейчас все изменилось. Количество людей, которые зашли на сайт не означает, что они стали клиентами и принесли деньги бизнесу.

Процент отказов – количество пользователей, которые ушли с сайта практически сразу или посетили не более одной страницы. Этот показатель косвенно указывает либо на неудобство юзабилити сайта, либо несоответствие рекламного оффера и предложения на посадочной странице. Для информационных сайтов показатель отказа не актуален. Пользователь мог прийти на конкретную статью, получить нужную информацию и при этом задержался на короткое время. Показатель отказа будет высокий, хотя пользователь достиг своей цели на таком ресурсе [1].

Глубина просмотра и время на сайте – сколько страниц посетил пользователь и сколько времени провел на сайте соответственно. Не всегда низкое значение этого показателя говорит о проблемах на сайте. Например, для одностраничных сайтов – лендингов, они не актуальны.

Эти метрики отражены в системах аналитики и помогают исследовать поведение целевой аудитории на сайте. Важно пристально следить за показателем отказов. Рекламные системы анализируют поведенческие метрики и учитывают качество контента. В Яндексе, например, анонсировали, что окончательно перешли на ИКС – индекс качества сайта, – который учитывает востребованность сайта аудиторией.

Объявления тех сайтов, с которых пользователь уходит сразу, рекламные площадки показывают реже. Плата за клик для таких сайтов тоже повышается.

Сами по себе поведенческие характеристики не говорят об успехе или провале рекламной кампании. Их используют для расчета финансовых показателей при оценке маркетинговых активностей.

Страницы бизнеса в социальных сетях также отлично ранжируются в поисковых системах, потому что люди проводят в них много времени, проявляют активность.

Будь то сайт, или группа или страница в социальной сети, современные инструменты цифрового маркетинга дают подробную статистику, которая позволяет отследить эффективность каждого потраченного рубля.

Шаг 3. Посетитель совершил конверсионное действие. На этом этапе появляются первые финансовые метрики для оценки эффективности рекламы.

Конверсионное действие – это любое действие пользователя, которое подтверждает его интерес к покупке и ведет по воронке продаж: просмотр определенной страницы, отклик в чат, отправка e-mail или звонок, перемещение товара в корзину и сам заказ [3].

Инструмент для отслеживания конверсионных действий – цели в системах аналитики. Целью может быть звонок, вступление в группу, чат с менеджером и прочее.

CR (Conversion rate) – переводится как коэффициент конверсии. Показывает, какая доля посетителей совершила конверсионное действие.

$$CR = \frac{\text{целевые действия}}{\text{клики}} * 100\% \quad (3)$$

Чаще всего CR (конверсия) считают для следующих видов кампаний:

- покупка или заказ товара в онлайн-магазине;
- заявка на коллбэк или консультацию со специалистом;
- подписка на e-mail рассылку;
- социальная активность пользователей – «поделиться с друзьями» в соцсетях, комментарии в блоге и другое;
- глубина вовлеченности пользователей в контент сайта [3].

Значение конверсии измеряется в процентах. Допустим, на целевую страницу перешло 200 человек за сутки, из них оставили заявку 10 лидов. Конверсия страницы 5%. Много это или мало – другой вопрос. Например, если магазин продает недорогие товары

массового потребления, то это низкий показатель. Другой пример, когда продаются товары элитной группы – яхты, самолеты и прочее. Конверсия в 5% - это выдающийся результат.

CPA (Cost per Action) – показатель, с помощью которого рекламодатель может рассчитать, во сколько ему обошлось целевое действие пользователя на сайте. Другими словами, CPA – плата за действие. Показывает, сколько денег было затрачено на одного пользователя, совершившего конверсионное действие. Рассчитывается для каждого этапа воронки продаж и показывает, сколько денег потрачено на доведение 1 пользователя до определенного этапа [2].

$$CPA = \frac{\text{бюджет на рекламу}}{\text{целевые действия}} \quad (4)$$

CPO (Cost per order) – переводится как «стоимость оформленного заказа» и обозначает, во сколько рекламодателю обошлась продажа одной единицы товара. Конверсионное действие не всегда означает заказ, хотя заказ – наиболее важное из конверсионных действий на сайте. Поэтому существует отдельная метрика [2].

Заказ может быть совершен по телефону. А последнее действие на сайте, которое совершил клиент – оставил контактные данные для звонка. Тогда при расчете CPO учитывают стоимость работы менеджера колл-центра и затраты на связь. Возможно, они будут незначительны в расчете на одного клиента. Но у компании не один клиент.

$$CPO = \frac{\text{бюджет на рекламу}}{\text{заказы}} \quad (5)$$

Значения показателей для разных бизнес-ниш разные, но вне зависимости от этого нужно стремиться к повышению конверсии и снижению стоимости целевого действия.

Для анализа эффективности рекламы значения CPA и CPO считают по каждому каналу и кампании. Этих показателей достаточно для принятия решения о работе подрядчиков и маркетологов: настроенная реклама сработала хорошо или неудовлетворительно.

Шаг 4. Посетитель становится покупателем. На этом шаге клиент из потенциального становится реальным, а бизнес получает

доход. Цель этапа – закрыть максимум сделок и получить наибольшую выручку.

Показатели нужны для оценки работы менеджеров по продажам.

LCR (Lead-Close Rate или Lead Conversion Rate) – процент закрытых сделок [3]. Заказ не равно покупка. Цель всех маркетинговых усилий довести клиента до оплаты. Процент закрытых сделок показывает соотношение тех, кто оставил заявку, и тех, кто купил.

$$LCR = \frac{\text{продажи (закрытые сделки)}}{\text{заказы}} * 100\% \quad (6)$$

CPS (Cost per Sale) – стоимость закрытой сделки, считается аналогично показателям CPA и CPO, вместо показателя совершенных целевых действий ориентируемся на число закрытых сделок [3].

$$CPS = \frac{\text{бюджет на рекламу}}{\text{продажи (закрытые сделки)}} \quad (7)$$

Средний чек сделки — показатель, который служит ориентиром для постановки маркетинговых целей, ценообразования, планирования рекламных расходов [3].

$$\text{Средний чек} = \frac{\text{доход}}{\text{заказы}} \quad (8)$$

Эти метрики помогают оценить, как окупаются затраты на привлечение клиентов, хоть и не указывают прямо на эффективность рекламы.

Шаг 5. Клиент становится постоянным покупателем. Цель этапа — удержать максимум покупателей и мотивировать на повторную покупку.

Метрики этапа дают представление о конверсии маркетинговых усилий в доход. Они позволяют оценить эффективность всего комплекса маркетинга в долгосрочной перспективе: включая качество продукта, систему логистики и внутренний менеджмент.

CAC (Customer Acquisition Cost) – стоимость привлечения нового клиента [3]. Это сумма всех вложений на привлечение

одного нового покупателя. Допустимо, если САС выше, чем доход с первично привлеченного клиента. Если стремиться свести этот показатель к минимуму, есть риск упустить клиентов, которые готовы работать с вами долго.

$$CAC = \frac{\text{затраты}}{\text{новые клиенты}} \quad (9)$$

CARC (Customer Acquisition and Retention Cost) – стоимость привлечения и удержания клиента [3]. Показатель, в котором заложены все расходы, связанные с привлечением и удержанием клиентов. При его расчете учитываются не только издержки на рекламу, но и работа менеджеров, продавцов, содержание точки продаж, логистика и т.п.

$$CARC = \frac{\text{затраты}}{\text{платящие клиенты}} \quad (10)$$

LTV (customer lifetime value, lifetime value) – пожизненная ценность клиента. Пожизненная ценность клиента также может быть описана как денежная стоимость отношений с клиентом на основании текущих размеров видимых будущих денежных потоков от отношений с клиентом. Пожизненная ценность клиента – это важное понятие в том плане, что оно стимулирует перевод фокуса компаний с квартальных доходов на долгосрочные здоровые отношения со своими клиентами. Пожизненная ценность клиента – это важная цифра, так как она представляет собой верхний порог затрат на покупку новых клиентов.

Показывает прибыль с одного клиента за все время его взаимодействия с компанией. При первичном привлечении затраты могут оказаться выше, чем доход, который компания получит с клиента. Но это не означает, что маркетинг отработал плохо.

Для этого и рассчитывается прибыль за все время жизни клиента. Человек, который купил у вас однажды и остался доволен, с большей вероятностью придет к вам снова. А значит, стоимость повторного привлечения будет ниже, суммарный доход за все время взаимодействия – превысит затраты на первичное и все повторные привлечения.

$$LTV = \text{доход с покупки} * \text{количество покупок} * \text{срок удержания} \quad (11)$$

Один из вариантов расчета LTV является ROMI (Return On Marketing Investment) – возврат инвестиций в маркетинг [3]. Это король всех маркетинговых показателей. Он рассчитывается, как

соотношение пожизненной ценности клиента к стоимости его привлечения и удержания. Опираясь на этот показатель нужно с умом. Если рассчитывать ROMI для маркетинга в целом, сложно понять, что же повлияло на итоговый результат, и как повторить успех или избежать неудачи в будущем. Поэтому, лучше его рассчитывать отдельно по различным маркетинговым активностям и сравнивать с комплексным значением ROMI за текущий и прошедшие периоды.

$$\text{ROMI} = \frac{\text{LTV}}{\text{CAC}} * 100\% \quad (12)$$

Если соотношение LTV и CAC близко к единице или меньше, топ-менеджменту нужно принять решения о более грамотном распределении затрат или даже пересмотре ключевых бизнес-процессов [3]. Повлиять на эти показатели можно на уровне маркетинговой и бизнес-стратегии. Считается, что маркетинговая стратегия выбрана верно, если показатель ROMI больше 100%.

Выводы. Рассчитать все метрики можно только имея сквозную аналитику. В основе сквозной аналитики лежит вся информация о жизненном пути клиента и данные, полученные на предыдущих уровнях анализа. Но для оценки одного маркетингового канала будет достаточно более упрощенной аналитики.

Список использованных источников

1. Данченко, Л.А. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах /Л.А. Данченко. – М.: Маркет ДС, 2018. – 760 с.
2. Продвижение в социальных сетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.ru.com/prodvizhenie-v-sotsialnyh-setyah>. – Дата обращения: 15.02.2020. – Загл. с экрана.
3. Социальные сети: продвижение с нуля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tilda.education/courses/marketing/social-networks>. – Дата обращения: 19.02.2020. – Загл. с экрана.
4. Багиев Г.Л. Научный редактор. Форсайт-технологии маркетинга: Маркетинг взаимодействия. Системно-рефлексивный маркетинг. Бенчмаркинг. Управление компетентностью.

Измерение и оценка ценности: монография / Г.Л. Багиев, А.А. Длигач, Ю.Н. Соловьева; под науч. ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Астерион, 2016. – 400 с.

5. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж: Учебник. – М.: ИНФРА, 2017. – 404 с. – www.dx.doi.org/10.12737/21026.

6. Доклад о мировом развитии 2018. «цифровые дивиденды». URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf?sequence=18>.

УДК 330.101

МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА

Лазаренко Н. В.

канд. экон. наук, доцент

Левченкова Н. З.

магистрант

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

Статья посвящена исследованию вопросов анализа, оценивания и повышения уровня производительности и эффективности труда на предприятиях. Рассмотрены основные методы измерения и резервы повышения производительности и эффективности труда в условиях неопределенности как инструменты и механизмы для достижения целей устойчивого развития субъектов хозяйствования. Сделан акцент на организации мотивации трудовой деятельности с целью повышения эффективности и обеспечения социально-экономического развития предприятия.

Ключевые слова: *производительность труда; эффективность; принципы оценки; управление; факторы; резервы; методы; мотивы; стимулы; экономическое развитие.*

The article is devoted to the study of issues of analysis, evaluation and increasing the level of productivity and labor efficiency in enterprises. The basic methods of measurement and reserves of increasing productivity and labor efficiency in the face of uncertainty as tools and mechanisms for achieving the sustainable development goals of business entities are considered. The emphasis is placed on the organization of labor motivation in order to increase efficiency and ensure the socio-economic development of the enterprise.

Key words: labor productivity; efficiency; assessment principles; control; factors; reserves; methods motives; incentives; economic development.

Постановка проблемы. Одним из ключевых условий успешной работы с персоналом является научно обоснованная, системная и дальновидная кадровая политика, которая лежит в основе решения всех кадровых вопросов, наиболее проблемными из которых можно назвать методы измерения и резервы повышения производительности и эффективности труда, а также стратегическое управление стимулированием труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы анализа, оценивания и повышения уровня производительности и эффективности труда на предприятиях подробным образом рассмотрены в исследованиях и публикациях многих ученых, среди которых: В.И. Бovyкин, В.А. Вайсбург, В.Р. Веснин, А.В. Дейнека, Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин и др. [1-6]. Однако, несмотря на многочисленные научные публикации, эти проблемы требуют дальнейшего углубленного, системного и комплексного изучения.

Актуальность исследования. Производительность труда – показатель, характеризующий экономическую эффективность деятельности предприятия, а также конечные результаты функционирования отраслей экономики и в целом народного хозяйства страны. Данный фактор становится особенно значимым при переходе к инновационной экономике, в которой эффективность функционирования предприятия, прежде всего, зависит от качества профессиональной деятельности персонала на всех уровнях управления, что подтверждает актуальность исследования данной проблематики.

Цель статьи – определить основные методы измерения и резервы повышения уровня производительности и эффективности труда персонала предприятий как инструменты и механизмы для достижения целей устойчивого функционирования субъектов хозяйствования на современном этапе развития экономики.

Основные результаты исследования. Производительность труда – показатель, характеризующий экономическую эффективность деятельности предприятия, а также конечные результаты функционирования отраслей экономики и в целом народного хозяйства страны.

Данный фактор становится особенно значимым при переходе к инновационной («цифровой») экономике, в которой эффективность функционирования предприятия, прежде всего, зависит от качества профессиональной деятельности персонала на всех уровнях управления.

Основными показателями эффективности использования трудовых ресурсов как на макро-, так и на микроэкономическом уровне служат темпы роста производительности в соотношении с величиной прироста средней заработной платы работников [1].

Производительность труда также является одним из наиболее важных факторов повышения эффективности производства, на который, в свою очередь, влияет множество других параметров, приводящих к его изменению – росту или снижению.

Совокупность факторов, определяющих уровень производительности труда, можно классифицировать по группам следующим образом:

- повышение технико-технологического уровня производства, обеспечивающее рост производительности труда (новая техника, инновационная технология, механизация и автоматизация производства, информационно-коммуникационные системы беспроводной связи и др.);

- совершенствование организации производства, труда и управления (повышение уровня нормирования труда и специализации производства, сокращение потерь рабочего времени, упрощение структуры управления, создание безопасных и комфортных условий труда и т.д.);

- изменение объема и структуры производства (удельный вес отдельных видов конкурентоспособной продукции в общем объеме производства, расширение номенклатуры и ассортимента продукции, трудоемкость выпуска новой продукции, объем покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий и т.п.);

- макроэкономические и отраслевые факторы (изменение природных и демографических условий, рыночная конъюнктура, условия конкуренции, политическая стабильность и др.).

В общем понимании показатели эффективности производства определяются как соотношение результатов и расходов (затрат), связанных с осуществлением различных видов экономической деятельности субъекта хозяйствования.

Определение эффективности результатов функционирования предприятия соответствует научно-обоснованным критериям оптимизации управленческих решений в теории и практике эффективного управления [2].

К основным принципам оценки уровня производительности труда и эффективности деятельности предприятия можно отнести:

- наличие большого количества целей;
- возможность использования нескольких критериев оценки;
- учет рыночной стоимости предприятия и условий инновационного развития;
- взаимосвязь результатов хозяйственной деятельности по этапам жизненного цикла создания и реализации продукции (работ, услуг).

Использование первого принципа заключается в том, что предприятие в процессе хозяйственной деятельности имеет большое количество целей. Эти цели, в свою очередь, зависят от направления деятельности предприятия (производственная, организационная, финансовая, инвестиционная, рыночная). Кроме того, цели могут быть взаимоисключающие, поэтому найти компромисс между ними не всегда возможно, в этих случаях, задача оценки эффективности решается с помощью метода многоцелевой оптимизации.

Во-вторых, при оценке эффективности деятельности предприятия возможно использование нескольких критериев, поскольку каждое направление деятельности предприятия имеет свои особые цели и способы их достижения, методы анализа и показатели результативности.

Третий принцип исходит из определения предприятия, как открытой организационно-хозяйственной системы, которая функционирует в конкурентной среде и занимает соответствующую долю на рынке. Рост рыночной стоимости предприятия в условиях инновационного развития обеспечивает усиление его позиций на рынке, увеличение доли рынка и конкурентных преимуществ, что формирует устойчивую стратегическую позицию предприятия, его возможности эффективного функционирования и дальнейшего развития.

Четвертый принцип, который учитывает взаимосвязь между жизненным циклом продукции и результатами деятельности

предприятия, предусматривает наличие промежуточных показателей, которые дают возможность определить соответствие оперативных управленческих решений стратегическим задачам развития предприятия.

Оценочный инструментарий эффективности деятельности предприятия требует интегрального (обобщающего) показателя. Однако, практический опыт свидетельствует – его использование не всегда целесообразно, поскольку он усложняет оценки, а порой искажает финансово-хозяйственное состояние предприятия, что, в свою очередь, сказывается на адекватности управленческих решений, снижает их гибкость и адаптивность в меняющихся экономических условиях, а это нередко приводит к потере конкурентных позиций предприятия на рынке товаров и услуг.

Еще одним важным вопросом в исследовании эффективности деятельности предприятия является определение критериев оценки результатов по осуществляемым им видам деятельности.

Выбор критериев определяется многими факторами и зависит от: специфики объекта и характеристик среды его функционирования, содержания и характера целей и задач, масштаба применения полученных результатов и т.д., что позволяет придерживаться принципа максимального охвата всех аспектов хозяйственной деятельности предприятия.

В зависимости от выбранных критериев оценки, предприятие формирует систему конкретных показателей, по которым оценивается эффективность его функционирования и развития [3].

Выявление резервов и путей повышения производительности труда основывается на комплексном экономическом анализе работы субъектов хозяйствования – предприятий (организаций).

В процессе анализа и планирования производительности труда важнейшей задачей является выявление и использование резервов ее роста, т.е. конкретных возможностей повышения результативности и эффективности трудовой деятельности.

Степень практического использования (реализации) внутрипроизводственных резервов определяет фактически достигнутый (реальный) уровень производительности труда на предприятии.

К внутрипроизводственным резервам повышения производительности труда на уровне предприятия относятся возможности экономии труда, связанные с:

- работой менеджмента предприятия и организацией производства;
- организацией режима рабочего времени, труда и его оплаты;
- использованием основных и оборотных средств предприятия;
- мотивацией и улучшением качества работы персонала предприятия.

Резервы экономии труда обусловлены совершенствованием и более эффективным использованием техники, сокращением непроизводительных потерь рабочего времени, рациональным (экономным) использованием всех видов экономических ресурсов.

К резервам производительности труда в сфере использования рабочего времени и времени, связанного с производством, относятся:

- оптимизация междусменных и технологических перерывов;
- использование инновационных технологий выполнения основных производственных процессов и операций в течение рабочей смены (дня);
- совершенствование организации работ, связанных с обслуживанием основного производства и т.п.

Совокупная экономия рабочего времени, взятая в соотношении к расходам производственных ресурсов, характеризует эффективность производства (соотношение полезного результата в соответствии с затраченными ресурсами).

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия характеризует результативность использования при производстве и реализации продукции (работ, услуг) как одного, так и нескольких факторов производства.

На практике широко используются следующие показатели, характеризующие эффективность производства:

- уровень и темпы роста производительности труда;
- часть прироста продукции за счет повышения производительности труда и т.п.

Для оценивания степени влияния производительности труда на объем производства продукции (работ, услуг) предприятия могут использоваться следующие методы аналитического исследования:

- цепных подстановок,
- дифференцирование,
- индексный,
- интегральный и др.

Определив резервы роста производительности труда, необходимо разработать комплекс мер по реализации этих резервов на предприятии с целью повышения эффективности производства.

С целью использования выявленных в процессе анализа внутренних резервов на предприятии осуществляется разработка планов организационно-технических мероприятий, в которых должны быть указаны:

- виды резервов роста производительности труда,
- мероприятия по их реализации,
- планируемые затраты для их осуществления,
- сроки проведения работ,
- ответственные исполнители и др.

Таким образом, уровень производительности труда персонала предприятия (LP) зависит от комплексного влияния ряда факторов, что можно представить в виде следующей функциональной зависимости:

$$LP = f(F, Q, T, E), \quad (1)$$

где F – множество качественных характеристик персонала предприятия (профессионально-квалификационный состав персонала, стаж работы и др.);

Q – совокупность количественных характеристик персонала предприятия (численность работников в разрезе категорий, фонд рабочего времени и т.д.);

T – параметры, характеризующие организационно-технический уровень производства (фондовооруженность труда, коэффициент сменности оборудования, коэффициент использования рабочего времени и т.п.);

E – показатели, оценивающие уровень социально-экономических отношений и финансового состояния предприятия (зарплатоемкость продукции, фондоотдача, коэффициент оборачиваемости, показатели рентабельности активов (капитала) и др.).

С целью определения интегральной оценки степени влияния вышеперечисленных групп факторов на уровень производительности труда персонала предприятия (LP) необходимо сформировать систему параметров, которые определяют интенсивность труда и его результативность в разрезе отдельных однородных групп – трудовых сегментов (коллективов) персонала предприятия.

При этом сегментация персонала предприятия проводится, исходя из цели анализа и схожести реакции представителей однородных групп на типичные управленческие решения.

В общем виде графо-аналитическая модель оценки уровня эффективности трудовой деятельности по каждому отдельному сегменту (коллективу) персонала предприятия представлена на рисунке 1.

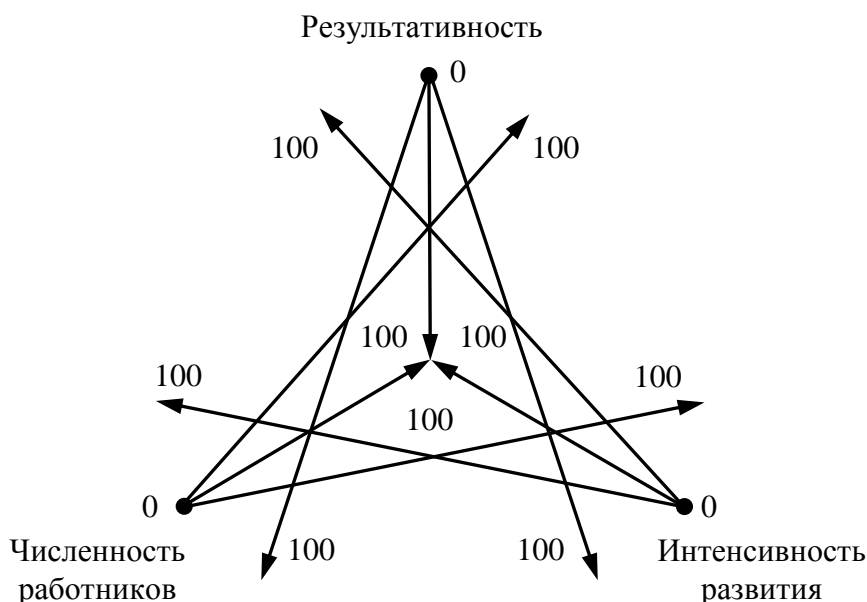


Рис. 1. Графо-аналитическая модель оценки уровня эффективности труда персонала предприятия

Распределение персонала предприятия на однородные группы может осуществляться как на основе действующей организационной системы управления предприятия, так и с использованием профессиональных, квалификационных, возрастных и др. критериев.

Конечным результатом данного этапа является создание минимального количества трудовых сегментов (коллективов) предприятия, что дает возможность избежать лишних затрат на

исследование интенсивности труда и его результативности по каждому отдельному работнику (рабочему месту), и позволяет упростить процедуру определения интегрального показателя оценки.

Каждый из векторов графо-аналитической модели, приведенной на рис., характеризует количественно и качественно уровень интенсивности труда и его результативность в разрезе отдельных однородных групп – трудовых сегментов (коллективов) персонала предприятия.

Сфера влияния каждого трудового сегмента (коллектива) на достижение целей предприятия и повышение конечных результатов его хозяйственной деятельности определяется, исходя из задач многоцелевой оптимизации по каждому виду экономической деятельности:

- производственной,
- организационной,
- финансовой,
- инвестиционной,
- рыночной.

Также необходимо создать (наладить) количественные и качественные механизмы идентификации и учета структуры факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на эффективность трудовой деятельности и, соответственно, на уровень производительности труда персонала в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах.

Идентификация и оперативный учет структуры факторов позволяют определить внутренние факторы каждой группы (групповая динамика и лидерство), а также общие внутрихозяйственные факторы влияния (психологический климат, культура взаимоотношений и т.п.).

Конечным результатом анализа факторных зависимостей уровня производительности труда является определение резервов ее роста как в разрезе отдельных трудовых сегментов (коллективов) персонала, так и в целом по предприятию.

Использование в хозяйственной практике приведенного алгоритма учета и анализа факторных зависимостей уровня производительности труда позволяет сформулировать основные

закономерности, которые должны быть учтены в современной системе управления предприятием.

В процессе изучения условий и результатов труда персонала предприятия необходимо систематически анализировать уровень:

1) обеспеченности персоналом по каждому из рабочих мест производственных структурных подразделений и по предприятию в целом, включая анализ профессионального и квалификационного состава работников;

2) эффективности использования труда и рабочего времени в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг);

3) динамики изменения выработки продукции (уровня производительности труда) в расчете на одного работника предприятия, а также темпов соотношения прироста продуктивности труда и уровня заработной платы персонала предприятия.

Фактор обеспеченности предприятия кадрами соответствующей квалификации, а также эффективность использования трудовых ресурсов определяют объем и своевременность выполнения всех производственных заданий, степень использования основных производственных фондов (оборудования, машин, механизмов), что непосредственно влияет на объем выпуска продукции (работ, услуг), себестоимость, целевой доход (прибыль) и др. экономические показатели, характеризующие эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В условиях постоянной трансформации рыночных отношений, изменения рыночной конъюнктуры и неопределенности развития общественных институтов предприятия должны обращать особое внимание на социально-экономические факторы активизации деятельности персонала, поскольку от этого зависят как результаты работы трудового коллектива, так и конкурентоспособность предприятия на рынке.

Трудовая мотивация является основой поведения работника и его усилий, направленных на достижение целей предприятия [4].

Организация мотивации трудовой деятельности – сложный, относительно устойчивый процесс, обусловленный определенными личными характеристиками человека, а также необходимостью

удовлетворения его потребностей и обеспечения их соответствия внешним условиям деятельности.

Трудовая мотивация является совокупностью внешних и внутренних сил, которые побуждают человека к деятельности, придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение целей предприятия. Поэтому мотивация – это комплексный процесс побуждения наемных работников к высокоэффективному труду со стороны собственника или администрации (органа управления) предприятия, связанный с удовлетворением потребностей в материальных и/или социальных благах.

Главная цель стимулирования персонала – это сочетание эффективного обучения персонала, повышения квалификации и трудовой мотивации, направленных на развитие потенциальных способностей работников для достижения целей предприятия.

Стратегическое управление стимулированием труда представляет собой комплекс общих долгосрочных подходов к стимулированию работников, управлению занятостью и эффективностью труда на предприятии.

С целью обеспечения эффективного стратегического управления стимулированием труда на предприятии необходимо соблюдение следующих основных принципов:

- подбор работников, формирование здорового, благоприятного доброжелательного климата в трудовом коллективе;
- восприятие работника как личности, уважение к нему, его потребностям и интересам;
- создание безопасных и комфортных условий труда;
- создание условий и предоставление равных возможностей для профессионального роста работника;
- обеспечение соответствия вознаграждения работника результатам его труда;
- справедливое распределение доходов, участие работников в прибылях;
- привлечение работников к управлению производством;
- обеспечение не только материальной, но и морально-социальной защищенности работников предприятия;
- забота о социальном развитии трудового коллектива и т.д. [5].

Стимулирование труда в условиях инновационного развития может сопровождаться сокращением численности работников предприятий (организаций), а высвобождаемая при этом рабочая сила – направляться для применения в других сферах и отраслях экономики, специфической особенностью которых является, с одной стороны, интеллектуализация труда (сфера информационно-коммуникационных технологий), а с другой, – трудодоминирующее производство работ и услуг непромышленного характера (ЖКХ, транспорт, социальная служба и т.п.).

Исследования показали, что в современных условиях стимулирование труда должно базироваться на:

- росте эффективности производства, повышении его гибкости,
- снижении издержек и затрат,
- обеспечении конкурентоспособности и качества продукции,
- оптимизации цен и получении максимальной прибыли,
- всемерной экономии трудовых, материальных, финансовых и информационных ресурсов,
- системном анализе, учете и контроле результатов деятельности организации,
- развитии творческой инициативы, ответственности и предприимчивости всех категорий персонала [6].

Поскольку сегодня основным движущим мотивом трудовой деятельности является материальное вознаграждение за труд, то, соответственно, наемные работники заинтересованы в трудоустройстве именно на тех предприятиях, где обеспечивают наиболее высокую заработную плату.

Поддержание заработной платы на высоком уровне, рост ее доли в общих издержках производства побуждают руководство к совершенствованию производства, формированию новой стратегии развития хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве основных программ социально-экономического развития предприятия могут рассматриваться:

- перевод производства на интенсивный путь развития и на этой основе ускорение темпов экономического роста;
- обеспечение прироста целевого дохода (прибыли) и объема производства продукции (работ, услуг) полностью за счет

повышения производительности труда персонала предприятия и т.д.

В рамках этих программ должны решаться следующие задачи:

1) полноценная масштабная пропаганда важности повышения производительности труда;

2) инициирование подготовки межотраслевых специалистов по нормированию и научной организации труда;

3) разработка целевых программ стимулирования персонала предприятий к повышению производительности труда, в результате практической реализации которых прогнозируется прирост производительности труда на 5–7 %, в среднем, за год.

Мотивация трудовой деятельности должна создавать необходимые условия для расширения, ускорения и повышения эффективности создания и реализации различных инноваций: продуктовых, технологических, экономических, социальных и др., направленных на разработку и внедрение конкурентоспособной продукции, техники и технологий на уровне мировых стандартов.

Совершенствование мотивации и стимулирования высокопроизводительного труда персонала предприятий должно учитывать:

– необходимость увеличения финансовых ресурсов на подготовку специалистов высокого класса;

– активизацию деятельности инновационных структур, в том числе в сфере образования и организации дистанционного обучения, с помощью мер целевой государственной поддержки;

– обмен опытом и сотрудничество с иностранными предприятиями, включая использование опыта экономически развитых стран по сотрудничеству между университетами и предприятиями и т.п.

Постоянное развитие персонала предприятий, направленное на повышение уровня его профессионально-квалификационной подготовки, должно осуществляться через формирование системы непрерывного обучения.

При этом необходимо создать условия для полного раскрытия потенциала работников, их способности вносить значительный вклад в деятельность своего предприятия.

Совершенствование методов управления предусматривает развитие адаптационных социально-экономических технологий, что включает в себя: использование системы социальных гарантий,

прогрессивных методов премирования, льгот и компенсаций, а также повсеместное внедрение системы непрерывного повышения квалификации и профессионального обучения, комплексное использование которых может способствовать внутренней активизации бизнес-процессов и всестороннему развитию трудовых коллективов предприятий (организаций), росту технологического потенциала и созданию новых рабочих мест в экономике.

Выводы. Управление предприятиями на уровне высших стандартов предусматривает создание таких условий, при которых персонал воспринимает свой труд как осознанную деятельность, необходимую для нормального материального обеспечения себя и членов семьи, а также как источник самосовершенствования, основу профессионального и служебного роста.

Мотивация трудовой деятельности может быть действенной при условии применения современных форм и методов материального и морального стимулирования персонала, что позволяет существенно повысить трудовую активность и способствует достижению высоких результатов индивидуальной и коллективной деятельности.

Таким образом, совершенствование механизма мотивации и стимулирования труда остаются главными факторами роста производительности и повышения эффективности производства.

Список использованных источников

1. Вайсбург В.А. Экономика труда / В.А. Вайсбург; ред. И.Е. Новикова; рец.: Г.П. Гагаринская, А.Л. Мазин. – М.: Омега-Л, 2011. – 375 с.

2. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: Управление предприятиями на уровне высших стандартов: Теория и практика эффективного управления / В.И. Бовыкин. – М.: Экономика, 2010. – 433 с.

3. Гаджиев М.М. Принципы и методы оценки эффективности деятельности промышленного предприятия / М.М. Гаджиев, З.А. Кунниева, М.Б. Багишев // Управление экономическими системы. – 2011. – № 11. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/801-2011-11-23-05-37-15>.

4. Гущина И. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда / И. Гущина // Общество и экономика. – 2016. – № 1. – С.169-174.

5. Береза В.М. Взаимосвязь заработной платы и производительности труда / В.М. Береза // Вестник Томского государственного университета. – 2013. – №5. – С.12-13. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-tomskogo-gosudarstvennogo-universiteta>.

6. Ефремова А. Факторы и пути повышения производительности труда /А.Ефремова, К.Солонинчик //Иновационная наука. – 2015. – №6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-i-puti-povysheniya-proizvoditelnosti-truda>.

УДК 330

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Дадашова Т. А.
аспирант

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В статье обобщены существующие трактовки понятия национальных инновационных систем (НИС), выделена базовая структура НИС, проанализированы основные типы НИС и на основе анализа определен основной фактор, влияющий на эффективность их функционирования – спрос на инновации. В результате проведенного исследования обобщены концептуальные основы и условия функционирования НИС

Ключевые слова: *инновации, национальные инновационные системы, типы национальных инновационных систем, экономический механизм.*

The article summarizes the existing interpretations of the concept of national innovation systems (NIS), identifies the basic structure of NIS, analyzes the main types of NIS and on the basis of the analysis determines the main factor affecting the efficiency of their functioning - the demand for innovation. As a result of the study, the conceptual foundations and conditions for the functioning of the NIS are summarized.

Keywords: innovations, national innovation systems, types of national innovation systems, economic mechanism.

Актуальность темы. Неравномерность инновационного развития в мировых странах, переходные процессы в бывших постсоветских странах тяжело поддаются анализу в неоклассических и монетаристских теориях, поскольку данные теории ориентированы на анализ сбалансированных экономических систем. На данный момент большинство стран имеют не сбалансированную экономическую систему, на развитие которой оказывает влияние не только макроэкономические процессы, но и существенную роль играет поведение отдельных ее элементов, от упорядоченной работы которых зависит эффективный механизм управления данной системой.

Для разработки эффективных рекомендаций по управлению такими экономическими системами необходимо включать в анализ институциональные подходы. Одним из таких подходов является концепция институциональной инфраструктуры, которая может стать методологическим подходом к институциональному строительству экономической системы. В широком смысле институциональную инфраструктуру инновационного процесса целесообразно рассматривать в рамках теории национальных инновационных систем (НИС).

Анализ последних публикаций. Исследованием НИС посвящено множество зарубежных и российских публикаций. Среди авторов данных публикаций можно выделить К. Фримена, Б.-А. Лундвалла, К. Павитта, Р. Нельсона, С. Меткалфа, Г. Инковица Ю.Караянниса, Д. Кемпелла, И.Г.Салимьянову, О.А.Андрюшкевича, Б.Б. Леонтьева и др. В данных исследованиях большое внимание уделено трактовке понятия НИС, определению их структуры, однако, отсутствует единый подход к определению механизмов успешного функционирования НИС в различных странах.

В связи с этим целью данного исследования является обобщение теоретических основ функционирования НИС и определение механизмов их успешного функционирования.

Изложение основного материала. Начало разработки методологических основ категории «национальные инновационные системы» (НИС) относятся к периоду 80 х гг. XX века. В развитых странах в этот период сформировался четвертый технологический

уклад и сложились основные механизмы инновационной деятельности.

Впервые теорию формирования НИС исследовали К. Фримен, Р. Нельсон и Б. Лундвалл. Основой для исследования послужили труды Й. Шумпетера и его эволюционная теория развития. Ученые проанализировали статистические данные различных стран и теоретически обосновали процессы, проходящие в них.

К. Фримен под НИС понимал совокупность государственных и частных институтов, которые осуществляют совместную деятельность по разработке, модификации, диффузии инноваций и новых технологий. Ученый исследовал институциональные основы инновационной деятельности различных стран, в которых наблюдался динамичный экономический рост и пришел к выводу, что значительное место в развитии инновационной деятельности занимает политика государства, направленная на всестороннее развитие человеческого капитала и стимулирование инновационной активности бизнес-структур [1].

В центре исследования Б.-А. Лундвалла оказались взаимоотношения между производителями и потребителями новых знаний в рамках одной страны. Ученый проводил исследования основных характеристик, которые сложились в данной системе в Европейских странах и пришел к выводу, что технологическое взаимодействие фирм в процессе создания и диффузии инноваций реализуется внутри государства и обесепчивается особенностями его институциональной среды. Под НИС Б.-А. Лундвалл понимал систему инноваций, сформированной из компонентов и отношений, формирующихся в процессе разработки, производства, диффузии и использования нового экономического знания [2].

Значительный вклад в формирование концепции НИС внес английский экономист К. Павитт, который впервые разработал методологию оценки инноваций на основе анализа патентной деятельности, которая в последствии стала главным индикатором развития инновационной деятельности в государстве. В рамках теории НИС он исследовал взаимосвязь между исследованиями университетов и их коммерциализацией государственными и частными структурами [3].

Р. Нельсон под НИС понимал комплекс институтов, образованных в результате инновационной деятельности фирм [4].

С. Меткалф дал определение НИС, как совокупности рыночных институтов, которые в совокупности и в отдельности вносят свой вклад в создание и диффузию новых технологий, образуя базис для разработки и реализации правительством политики, влияющей на инновационный процесс [5].

С 90-х г XX века определение категории НИС стало предметом исследования международных организаций. Организация по экономическому сотрудничеству и развитию приводит следующее определение категории НИС, как совокупности институтов, относящихся к государственному и частному сектору, которые обособлено друг от друга и в совокупности обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах определённого государства [6].

Среди отечественных ученых также встречается работы, посвященные исследованию сущности и состава НИС. В трудах И.Г.Салимьяновой дано определение НИС, как системы экологического типа, представленной институциональной моделью, получающей и использующей результаты творческой деятельности для удовлетворения потребностей общества [7].

И. И. Иванова определяет НИС как совокупность организаций, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ [8].

В Концепции долгосрочного экономического развития РФ до 2020 года НИС определяется как совокупность взаимодействующих организаций, занятых производством и/или коммерческой реализацией знаний и технологий, а также комплекса институтов правовой, финансовой и социальной направленности, которые обеспечивают взаимодействие научных, образовательных, предпринимательских и некоммерческих организаций сфер экономики и общественной жизни [9].

Исходя из многообразия определений, которые даны разными источниками, можно сделать вывод, что в литературе нет единого подхода к определению НИС.

Среди всех существующих подходов можно выделить два направления трактовки НИС:

1. В узком смысле, как систему институтов, производящих новые знания, научно-исследовательских и конструкторских бюро, а также высокотехнологичных предприятий;

2. В широком смысле, как производство, внедрение, распространение знаний в процессе обучения.

Анализируя имеющиеся подходы, стоит отметить некоторые противоречия в приведенных определениях. Наиболее распространенная трактовка НИС как совокупности институтов и условий, которые обеспечивают функционирование инновационного процесса в пределах национальных границ является некорректным.

На наш взгляд, определение НИС, как закрытой системы исключительно в пределах границ определенного государства является не правильным. В условиях мировой глобализации и интеграции НИС разных государств взаимодействуют между собой в процессе своей деятельности.

Опыт Российской Федерации в построении НИС показывает, что ее структура не ограничивается указанным набором элементов. Так, например, госпрограммы по созданию технопарков, бизнес-инкубаторов не вызвали масштабный спрос на инновации и не привело к активизации инновационной деятельности, созданные венчурные фонды являются не эффективными поскольку финансовые вложения осуществляют преимущественно в модернизацию устаревших предприятий, а не в стартапы. Стоит отметить, что аналогичные структуры, созданные в зарубежных странах – США, Индии, Японии, Китае показывают ожидаемые результаты. Данные трактовки и подходы позволяют нам выделить структуру НИС, в которой отражены все базовые элементы (рис. 1):

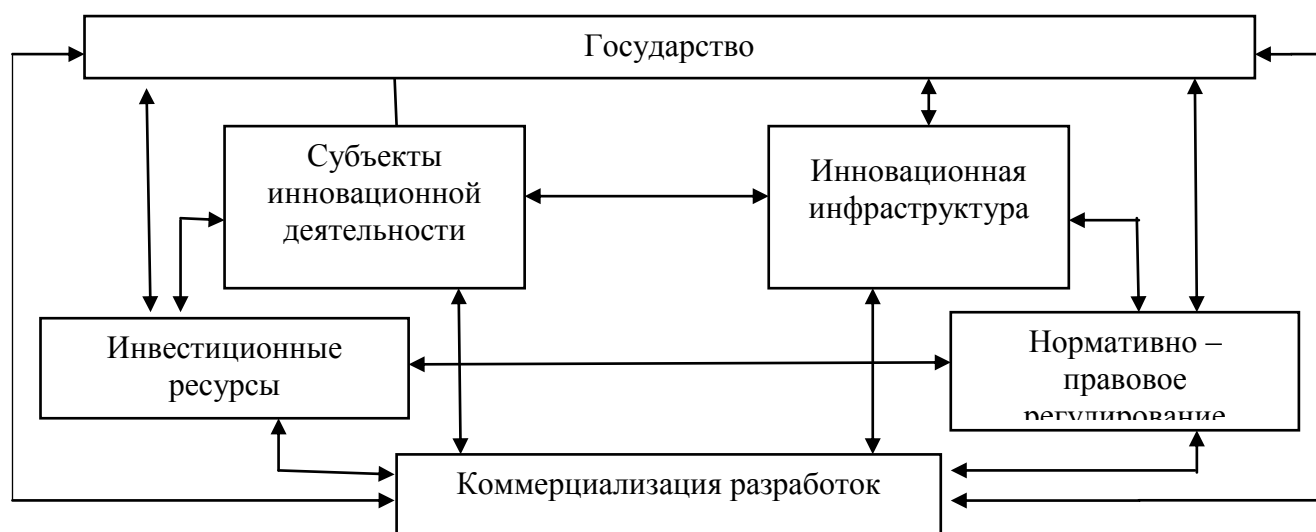


Рис. 1. Схема национальной инновационной системы

- инновационная инфраструктура, которая представлена системой организаций, выполняющих научные исследования и разработки – технопарки, научно-исследовательские центры, кластерные объединения, бизнес-инкубаторы, образовательные учреждения;
- субъекты инновационной деятельности – организации и предприятия, бизнес-структуры, которые выступают инициаторами инновационной активности;
- нормативно – законодательная база, которая регламентирует отношения возникающие в результате реализации инновационного процесса;
- государство, регулирующее и способствующее взаимодействию между всеми участниками инновационного процесса;
- инвестиционные ресурсы – вложения, которые обеспечивают реализацию инновационного процесса – банковские программы поддержки инновационной деятельности; венчурное финансирование, государственные и частные фонды;
- коммерциализация инновационных разработок – поиск и отбор наиболее востребованных разработок для привлечения инвестиционных ресурсов, осуществление менеджмента на всех этапах реализации инновационного процесса.

Таким образом, анализируя базовую структуру НИС можно сказать, что объекты и субъекты, которые включены в данную систему являются также элементами экономической системы государства. В связи с этим НИС необходимо рассматривать как часть экономической системы государства, которая развивается и строится на принципах, законах и особенностях, присущих данной конкретной экономической системе.

Исходя из анализа категории НИС можно выделить основную задачу, которая стоит перед НИС и состоит в обеспечении эффективности и динамичности инновационного процесса по средствам взаимодействия между всеми элементами структуры. В свою очередь основной функцией НИС является создание среды, обеспечивающей устойчивое экономическое развитие государства на инновационной основе.

Анализ содержания категории НИС, а также ее базовых элементов позволяет сделать вывод, что в разных государствах

инновационные системы имеют различные формы взаимодействия между элементами структуры, что обусловлено индивидуальными особенностями каждой отдельной взятой экономической системы.

В работах ученых К. Фримена, Б.- А. Лундвалла, Р. Нельсона и др. встречается анализ отличий НИС разных государств. Каждый из ученых вы делит свои факторы, влияющие на данные различия основными из которых являются:

- географическое положение государства, природные ресурсы, территориальное устройство;

- политические особенности, система государственного устройства, система управления, степень государственного участия в социально-экономических процессах;

- условия, сложившиеся в результате эволюции экономической системы – развитие производительных сил; инновационной инфраструктуры, уровень развития науки и НИОКР, система образования;

- религиозные и культурные особенности. Так католицизм положительно относится к нововведениям и стремлению к получению прибыли; ислам является консервативной религией и отрицательно относится к бизнесу, доходу и нововведениям; буддизм отрешен от бизнеса и экономики, а православие накладывает ограничения, устанавливая пределы экономических решений в виде догм и законов. Культура и образования населения также в значительной степени оказывают влияние на инновационную деятельность. Низкий уровень образования сдерживает ее развитие и предполагает экономическое развитие государства на основе сырьевого экспорта и экспорта сельскохозяйственной продукции.

В экономической литературе на сегодняшний день существует множество трактовок типов НИС. Андриюшкевич О.А., Денисова И.М. существующие в мире НИС разделяют на четыре типа: евроатлантический, восточноазиатский, альтернативный и тройной спирали.

Евроатлантический тип НИС включает весь инновационный цикл от возникновения идеи до массового производства инновационного продукта. В странах, где используется данный тип НИС имеются все базовые элементы. Данный тип используется в странах-лидерах по инновационному развитию с наиболее

конкурентоспособной экономикой (Великобритания, Германия, Франция, Швеция и др.).

В странах с восточноазиатским типом НИС отсутствует фундаментальная наука и стадия возникновения идеи в инновационном цикле. Экономика таких стран, как правило, ориентирована на экспорт высокотехнологичной продукции, что предполагает приобретение инновационных идеи у других стран (Южная Корея, Япония, Гонконг, Тайвань).

Альтернативная модель НИС распространена в государствах, где отсутствует научно-исследовательская и сырьевая база. В данных странах образование направлено на подготовку кадров в сфере финансов, менеджмента, юриспруденции, психологии, а наиболее развитыми видами деятельности является туризм, легкая и пищевая промышленность (Тайланд, Турция, Португалия)

Наиболее известный на сегодняшний день подход к трактовке структуры НИС различных стран является модель «тройной спирали» Г. Инковица [10]. В основу данной модели ученый поставил степень участия государства в инновационной деятельности, среди субъектов он выделил предприятия и университеты. В соответствии с этим автор выделил следующие типы НИС:

1. Тройная спираль административно – командной модели (рис. 2).

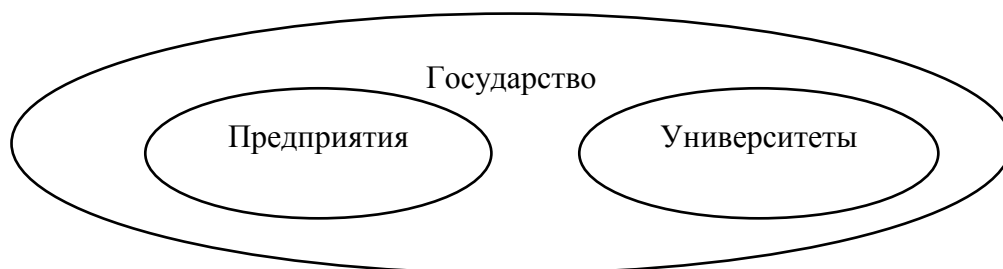


Рис. 2. Тройная спираль административно – командной модели [10]

В данной модели государство выступает в роли доминирующего института в структуре НИС. Оно наделено функцией полного контроля и одобрения на всех этапах инновационного процесса. Преимуществом данной модели является возможность концентрации всего потенциала государства на наиболее выгодных направлениях инновационной деятельности. среди недостатков наиболее существенным является

невозможность проявления инициативы со стороны бизнес-структур и предприятий.

2. Рыночная модель тройной спирали (рис. 3). На данный момент такая модель реализована в полной мере в США. Основное взаимодействие в данном варианте НИС происходит между предприятиями и научно-исследовательскими организациями. Государству отведена роль создания благоприятных условий для осуществления сотрудничества всех субъектов инновационного процесса.

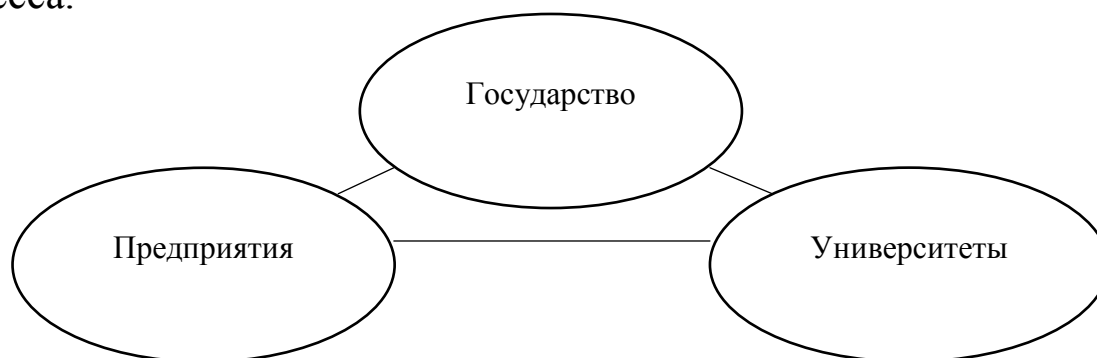


Рис. 3. Рыночная модель тройной спирали [10]

По мнению автора данной модели, на данный момент происходит сближение всех институциональных элементов НИС, настолько, что они перекрывают друг друга (рис. 4) Ученый отметил, что именно там, где институциональные сферы частично перекрывают друг друга, встречаются люди, генерируются новые идеи: так появляются инновации» [10].

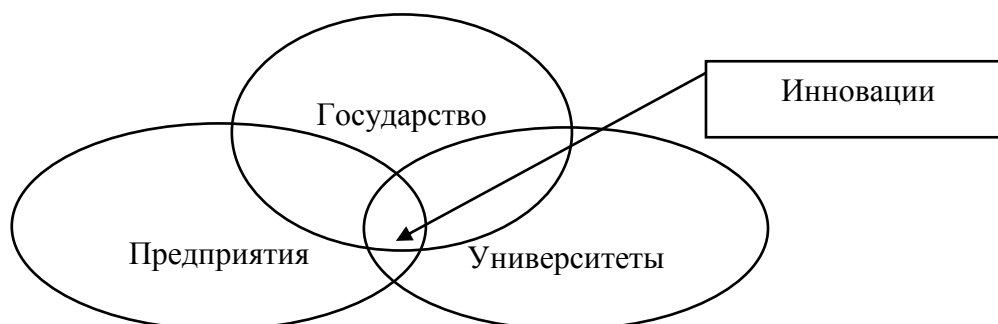


Рис. 4. Сбалансированная модель тройной спирали [10]

Более усложненный тип модели тройной спирали был представлен Ю. Караяннисом и Д. Кемпеллом. Данная модель описывает интерактивные сетевые взаимодействия на уровне всего

национального сообщества, а не только между тремя ведущими институциональными секторами.

Ученые выделили четвертую спираль – гражданское общество, на которое оказывает влияние СМИ, образ жизни, система ценностей, современное искусство. В современных условиях глобализации и динамического развития гражданское общество принимает непосредственное участие в создании и распространении инновационных благ [11].

По мнению Б.Б. Леонтьева процесс создания НИС должен начинаться с отдельных предприятий и видов деятельности, на каждом из которых должно быть создана отдельная система управления инновационным процессом в части разработки и внедрения новых технологий в производство – эндоинновационная структура [12].

Автор отмечал, что такой процесс начал осуществляться в СССР в 70-80 е годы, однако не был окончен из-за распада и кризиса 90х. Модель НИС Леонтьева представлена на рис. 5.

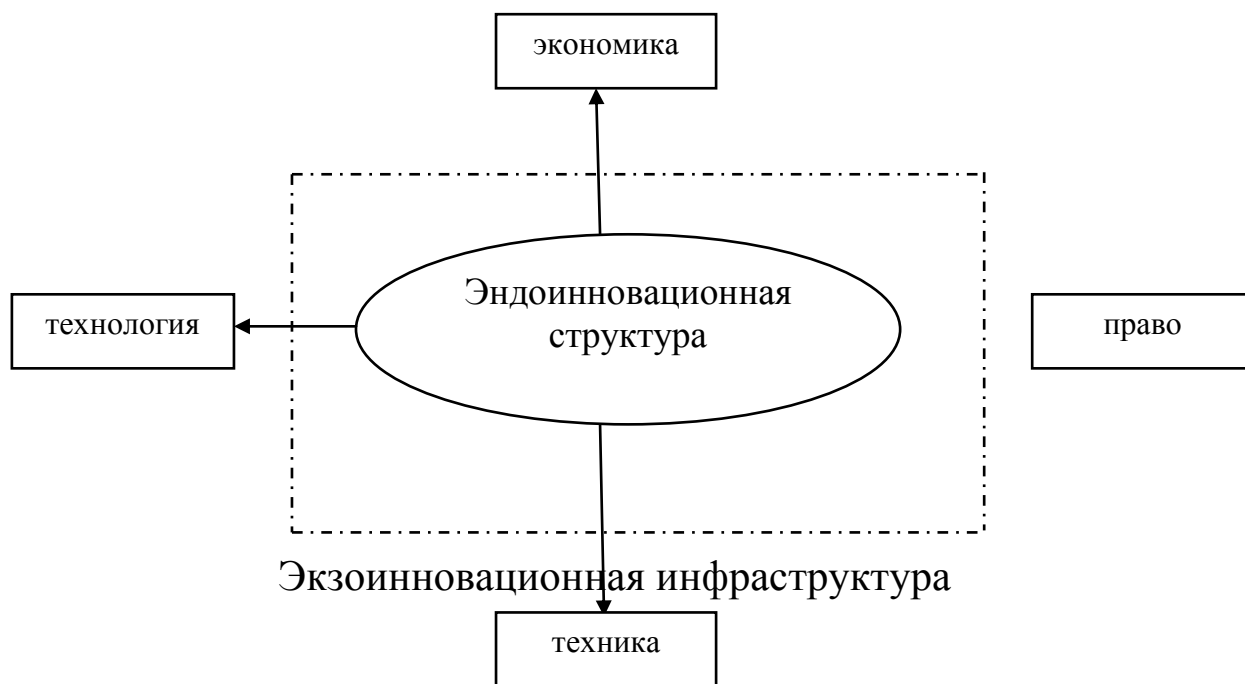


Рис. 5. Модель НИС Б.Б. Леонтьева

В более развитых странах ЕС, США эндоинновационные структуры к 80-90 гг. уже были сформированы, что создало фундаментальную основу НИС. Создание эндоинновационной структуры дало толчок построению экзоинновационной системы в

части формирования законодательной базы и менеджмента данной сферы. Леонтьев описывает данный процесс так: «Появились технопарки и технополисы, которые взяли на себя функцию переработки и использования избыточного для предприятий интеллектуального сырья, не использованного в базовых инновационных системах.

К тому же возникла проблема постановки и разрешения задач межотраслевого, междисциплинарного и общесистемного характера, которые поднимались в университетах и межотраслевых научно-технических центрах. Так начала формироваться макроэкономическая инновационная инфраструктура в их рыночной экономике, которая уже в 1990-е гг. принесла свои «зримые плоды» [12]. Опыт Российской Федерации в создании НИС опроверг концепцию Леонтьева. За последние годы на ведущих предприятиях были созданы инновационные системы («Росатом», «Роснано» и др.), однако это не предало динамичности инновационному процессу и не сделало функционирование НИС более эффективным. Все это опровергает предположение Леонтьева об механизмах построения НИС и повышения эффективности ее деятельности.

Таким образом, анализируя мнения многих исследователей по поводу строения и эффективного функционирования НИС, стоит выделить, еще один фактор, которые влияет на данную систему это экономический механизм, который сложился в данной конкретной стране. Данный фактор можно трактовать, как совокупность взаимодействий между элементами НИС, которые складываются в результате протекания инновационного процесса.

В результате таких взаимодействий возникает спрос на инновации, что приводит к дальнейшим научным исследованиям и разработкам и в итоге инновациям, которые в последствии удовлетворяют данный спрос. Важным моментом выступает поиск источника данного спроса, который возникает в результате взаимодействия элементов экономической системы государства, среди которых предприятия, государство и домохозяйства.

Источник спроса на инновации достаточно освещен в работах Й.Шумпетера, который акцентировал внимание на предпринимателе -новаторе, который в целях максимизации прибыли по средствам инноваций пытается занять более выгодную нишу на рынке. Регулятором такого спроса выступает сам рынок, а

НИС в данном случае представляется как совокупность равноправных субъектов, выполняющими определенные функции – рождение спроса и его удовлетворение по средствам разработок, внедрения и диффузии инноваций. Спрос на инновации будет выше, чем активнее будет происходить взаимодействие между предприятиями, что обусловлено развитостью рыночной конкуренции. Такая система ревизована в большинстве развитых стран США, Германия, Франция, Великобритания и др.

Еще одним источником спроса на инновации могут выступать домохозяйства, о чем свидетельствует динамично развивающаяся сфера услуг, оборот которой ежегодно возрастает.

Спрос на инновации также может возникать вне рыночных отношений. Его источником может выступать государство по средствам программ госзаказа и выделения финансирования на выполнение данных программ. Такая программа показала свою эффективность в странах с авторитарным режимом управления – Китай, Сингапур, Южная Корея и др. В данных странах государство является начальным звеном и катализатором инновационного процесса. Такой механизм функционирования НИС можно отнести к административно-командному.

В настоящее время в большинстве стран преобладает смешанный тип НИС, в котором сочетаются как элементы рыночного механизма, так и административно-командного. Однако, одни страны демонстрируют высокие результаты своей деятельности (США, Япония, Китай, Германия, Индия и др.) в отличии от других стран, где результаты функционирования НИС являются менее эффективным, в частности, Россия и страны СНГ. Принимая во внимание все вышесказанное, следует отметить, что НИС формируются прежде всего под воздействием государственной инновационной политики и ее эффективной реализации.

Выводы. Анализ положительного опыта эффективности функционирования НИС отдельных стран позволяет выделить основные концептуальные основы построения НИС:

- логическое структурное построение с учетом мотивации государственной инновационной политики;
- четкое разделение функций всех элементов НИС;
- системный подход, который обеспечит протекание инновационного процесса не только по линейному принципу от

фундаментальных исследований до коммерциализации новаций и превращения их в инновации, но и на любой стадии жизненного цикла инновационной деятельности через привлечение отсутствующих элементов НИС с глобальной инновационной системы.

Для построения эффективной НИС необходимо определить:

- стратегию инновационной системы, отвечающую реалиям современного развития мирового хозяйства;
- цели, задачи НИС, принципы их реализации
- этапы внедрения НИС, а также ответственные за внедрение органы;
- субъекты, объекты инновационного предпринимательства, их правовой статус;
- институциональное строение НИС;
- формы, методы и порядок государственного регулирования инновационного процесса;
- механизмы взаимодействия между участниками НИС;
- источники финансирования инновационной политики;
- правовое регулирование инновационной деятельности;
- ресурсное обеспечение функционирования НИС;
- формы международного сотрудничества в инновационной сфере;
- информационное обеспечение функционирования НИС

Список использованных источников

1. Freeman, C. Technology Policy and Economic Performance [Text] /C. Freeman – London: PinterPublishers, 1987. Pp. 1-5.
2. Lundvall, B.-A. National Systems of Innovation [Text] / B.-A.Lundvall. – London: Pinter, 1992. Pp. 1-19.
3. Pavitt K. Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory // ResearchPolicy.1984. Vol. 13.
4. Nelson, R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis [Text] / R. Nelson. – USA: Oxford, 1993. Pp. 6-13.
5. Metcalf S.J. Technology Systems and Technology Policy in an Evolutionary Framework // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19. – Issue 1. – P. 25-46.

6. OECD. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014 [Электронный ресурс]. – OECD Publishing. – 2014. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf>.

7. Салимьянова, И.Г. Методология и методы развития национальной инновационной системы [Текст]: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. / И.Г. Салимьянова. – СПб., 2011. – 36 с.

8. Иванова, Н.И. Национальные инновационные системы [Текст] / Н.И. Иванова // *Вопр. экономики*. – 2001. – № 7. – С.59-70.

9. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р: [в ред. от 08.08.2009 N 1121-р].

10. Ицковиц, Г. Модель тройной спирали / Г.Ицковиц // *Инновации*. – 2011. – № 4. – С. 38-45.

11. Исламутдинов В.Ф. Сущность и классификация институтов институциональной среды инновационной деятельности [Текст] / В.Ф. Исламутдинов // *Журнал институциональных исследований*. 2014. Т.6, № 2. – С.79–90.

12. Леонтьев, Б.Б. Базовая модель национальной инновационной системы / Б.Б. Леонтьев // *Интеллектуальная собственность: Промышленная собственность*. – 2009. – № 8. – С. 4-14.

УДК 339.138

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВОГО БИЗНЕСА

Малиненко В. Е.

канд. экон. наук

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

В статье рассмотрены основные подходы и условия формирования маркетинговой деятельности современного торгового предприятия. Определена сущность системы управления маркетинговой деятельностью

на предприятии в широком и узком значениях, а также особенности ее построения. Приведены основные направления совершенствования организации маркетинговой деятельности в общей стратегии управления предприятием.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, торговая сфера, маркетинговое управление, маркетинговая стратегия, принципы маркетинга, элементы маркетинга, стратегическое планирование.

The article considers the main approaches and conditions for the formation of marketing activities of a modern trading company. The essence of the system of marketing management at the enterprise in a wide and narrow sense, as well as the features of its construction are determined. The main directions of improving the organization of marketing activities in the general strategy of enterprise management are given.

Key words: marketing activity, trade sphere, marketing management, marketing strategy, marketing principles, marketing elements, strategic planning

Постановка проблемы. Глобализация бизнеса, усиление конкуренции, увеличение роли потребителя в формировании спроса на товары, высокий уровень нестабильности экономики государства требуют от хозяйствующих субъектов сосредоточить внимание на организации маркетинговой деятельности, как главного инструмента ведения эффективного бизнеса в изменяющихся условиях. Неотъемлемым элементом предпринимательской деятельности выступает понимание и использование концепции маркетинга в управлении предприятием. Велика роль экономических и социальных составляющих в управлении маркетингом, так как они обуславливают высоко прибыльную ритмичную деятельность субъектов хозяйствования.

Успешная деятельность любого хозяйствующего субъекта зависит от системы управления. Управление, которое не успевает за динамическими изменениями внутри предприятия и во внешней среде, приводит к «гибели идей» и делает предприятие неспособным к приспособлению и дальнейшему развитию. Организация, которая стремится к приспособлению, требует и внедрение новых технологий управления, руководства с соответствующими качествами, которые в современной науке называются «способностью руководства к трансформации». Поэтому управление и организация процессов деятельности предприятий должны базироваться на принципах маркетинга и менеджмента.

Анализ публикаций. Вопросы стратегического планирования, управления и развития предприятия на основе маркетинга, формирования конкурентных маркетинговых стратегий, их отдельных элементов и аспектов исследованы в классических работах многих зарубежных ученых: Ф. Котлера [1], И. Ансоффа [2], П. Друкера, Дж. Эванса, М. Портера и др. В русскоязычном сегменте данной тематике посвящены работы таких российских исследователей как Е.П. Голубков, Н.В.Федорова [3], Е.Л. Шекова [4], А.М. Матанцев, Ю.С. Якунина, А.В. Змиенко [5] и др. Однако, при достаточно большом объеме литературы, посвященной различным вопросам маркетинговой деятельности на предприятии, остаются недостаточно изученными вопросы, касающиеся формирования эффективных систем организации и управления маркетинговой деятельностью в сфере торгового бизнеса. Не в полной мере освещены вопросы, касающиеся современных методов планирования, организации и контроля над осуществлением маркетинга в общей концепции управления предприятием.

Цель статьи состоит в изучении современных подходов в организации маркетинговой деятельности, рассмотрении ключевых принципов формирования системы управления маркетинговой деятельностью на предприятии в сфере торгового бизнеса.

Изложение результатов исследования. Рациональная организация маркетинговой деятельности предполагает ее формирование, четкое определение задач, оптимальное распределение функций по всем уровням управления на основе совершенствования и углубления разделения и кооперации труда с соответствующим закреплением их в нормативно-правовых документах.

На организацию маркетинговой деятельности направлены ее основные функции, в которых отражается и ее суть. К основным функциям маркетинговой деятельности можно отнести:

- аналитическую,
- производственную,
- сбытовую.

В пределах аналитической функции выполняются задачи поиска, накопления, анализа и распределения маркетинговой информации в общей системе управления предприятием, а не только в пределах его отдела маркетинга. Благодаря этому

возможно предвидеть изменения параметров развития рыночной среды, а также ее потенциальных проблем и в более длительной перспективе, что необходимо для разработки наиболее эффективных стратегий и программ предприятия. В противном случае, сужение изучения его информационного поля деятельности, сосредоточение преимущественно на решении задач оперативного характера, возможность построения и внедрения эффективной системы стратегического планирования, маловероятно.

Маркетинговые исследования охватывают следующие направления: – изучение внешней и внутренней маркетинговой среды; – анализ совокупных характеристик рынка: спроса, предложения, объема, эластичности спроса, динамики цен, уровня конкуренции; – анализ форм и методов торговли; – характеристику предпринимательских структур рынка: предприятий-покупателей, предприятий-продавцов, предприятий-конкурентов; выявление и изучение рыночных сегментов; изучение потребителей (индивидуальных и коллективных) и их покупательского поведения.

Производственная функция включает:

- анализ жизненного цикла товаров и услуг;
- анализ комплекса маркетинга (4P);
- разработка и обоснование товарной политики компании;
- развитие прежних товаров и услуг;
- разработка новых товаров и услуг (их тестирование);
- мероприятия по внедрению экологически чистых технологий производства продукции;
- разработка сервисных программ решения проблем потребителей товара, и др.

К основным направлениям сбытовой функции относятся:

- маркетинговые исследования внутренней и внешней рыночной среды;
- участие в ценообразовании;
- мероприятия по продвижению товара на рынок (использование различных элементов системы маркетинговых коммуникаций);
- участие в корректировке планов производства и сбыта на основе позиции товара на рынке;
- создание сети торговых точек и ведение продажи товара каждому конечному потребителю;

– проведение комплекса работ по продажной подготовке продукции и организация послепродажного сервисного обслуживания потребителей.

В общем виде, процесс управления маркетингом на предприятии схематично представлен на рис. 1.

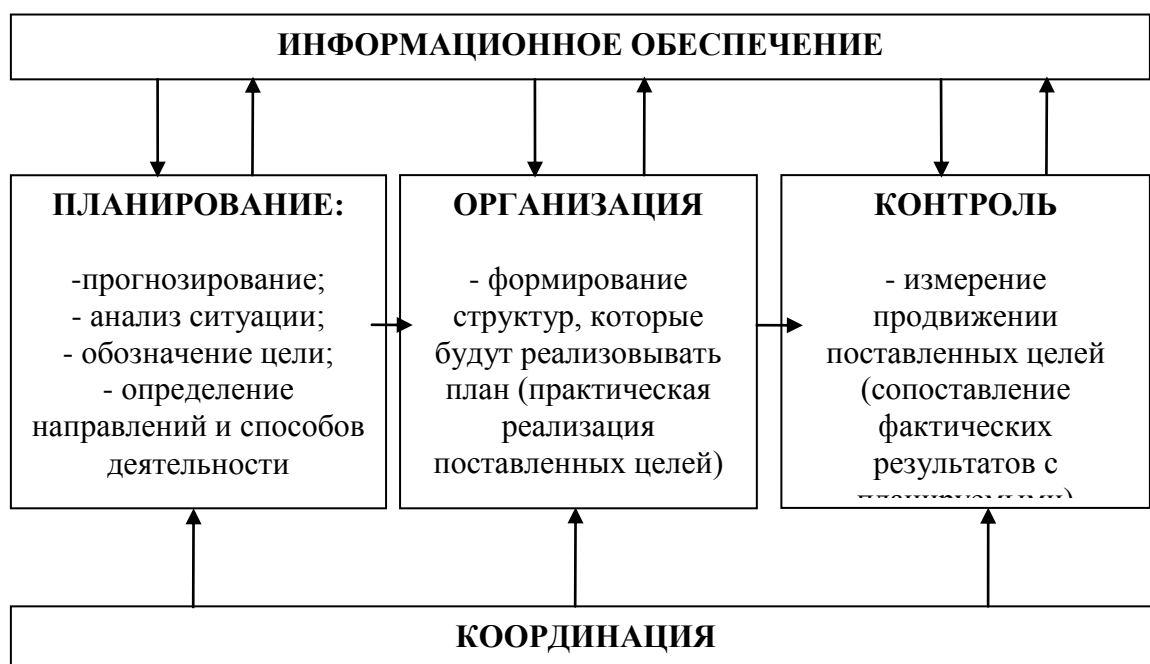


Рис. 1. Функциональная схема системы управления маркетингом [3]

Основной целью маркетингового планирования является уменьшение маркетинговых рисков за счет снижения неопределенности условий деятельности и концентрации ресурсов на наиболее перспективных направлениях. Предприятие старается снизить уровень риска в долгосрочном и краткосрочном периодах за счет разработки и внедрения эффективных способов стратегического и операционного планирования.

Каждое предприятия осуществляет определенные последовательные шаги в процессе планирования своей хозяйственной деятельности. Так, и процесс маркетингового планирования является рациональной функцией, систематический подход по осмыслению того, каким будет направление действий для достижения наилучшего результата.

Необходимость систематического маркетингового планирования вытекает из следующих причин:

– нестабильность, постоянное изменение факторов окружающей среды, которое оказывает значительное влияние на конъюнктуру рынка;

– рост значимости и эффективности маркетинговой политики в системе принятия предпринимательских решений;

– сложность в согласовании и упорядочении методов предприятия при формировании стратегии поведения на рынке;

– рост числа и мощности создаваемых предприятий, которые требуют маркетинговой концепции управления;

– нестабильность социальной, правовой и экономической информации;

– постоянный рост числа инноваций и нововведений;

– непропорциональный рост затрат на маркетинг;

– возможность снижения предпринимательских рисков.

Таким образом, систематизированный план маркетинга интегрирует разнообразные составляющие части планов, осуществляет согласование всех мероприятий, проведение которых, дает возможность достичь поставленные цели в маркетинговой деятельности в целом.

Маркетинговый контроль позволяет определить эффективные и неэффективные маркетинговые программы, определить степень соответствия фактических показателей запланированным. Кроме того, хорошо спланированный процесс контроля маркетинговой деятельности дает возможность маркетологам получить информацию, которая необходима для принятия решений о внедрении, корректировке либо прекращении работы с теми или иными маркетинговыми программами. Ведущей целью маркетингового анализа является выявление факторов, которые влияли и в какой степени на тот или иной уровень достижения запланированных результатов. В свою очередь маркетинговый контроль и анализ является составляющей частью общей функции управленческого контроля любого хозяйствующего субъекта.

Как видим, маркетинговая деятельность представляет собой сложную систему отношений как внутри самого предприятия, так и за его пределами, и поэтому маркетинговая система требует постоянного регулирования и управления.

В соответствии с современной концепцией ориентации торговой и сбытовой деятельности предприятия на рынок, на конкретные требования потребителя, организационно-

экономическая система со стороны маркетинга по совершенствованию управления предприятием должна представлять собой целенаправленное взаимосвязанное взаимодействие элементов управления производством, поставками, сбытом, финансами и трудовыми ресурсами.

Данная система при определяющей роли маркетинга как процесса, который создает предпосылки для обеспечения удовлетворения желаний потребителей с помощью разработки и предложения ожидаемых ими товаров и услуг, дает возможность оперативно адаптироваться к изменениям предпринимательского окружения и создать новые возможности для предприятия.

Сущность маркетингового подхода к управлению предприятием характеризует его как комплексную систему, которая позволяет связать возможности хозяйствующих субъектов с требованиями рынка и добиться значительных преимуществ перед конкурентами.

Ориентация предприятий на использование маркетингового подхода в системе управления, как правило, требует изменения структуры управления всей деятельностью. При этом на первое место в управлении хозяйствующими субъектами выходит подразделение маркетинга и его руководители, которое в дальнейшем будет определять направления деятельности всех других служб, включая непосредственно и производство.

Организационно-экономический механизм маркетингового подхода к управлению деятельностью предприятия представлен на рисунке 2.

Для осуществления эффективного управления маркетинговой деятельностью на предприятии необходимо применять комплексный подход, который базируется на поэтапной организации системы управления маркетингом. Выделяют такие этапы управления маркетинговой деятельностью:

– ситуационный анализ, который охватывает изучение состояния предприятия, выявление тенденций и формирование прогнозов;

– маркетинговый синтез: постановка целей и формирование задач; – разработка и реализация плана в рамках основных элементов маркетинговой деятельности: «4Р» – продукт (анализ концепций товара, параметров конкурентоспособности и т.д.), место (определение рынков, сегментация), цена (ценовая

стратегия), продвижение (формирование спроса и стимулирования продаж);

– оценка и контроль за результатами.



Рис. 2. Схема организационно-экономического механизма маркетингового подхода к управлению хозяйствующими субъектами [4]

Большое значение для достижения поставленных маркетинговых целей имеет создание организационных подразделений в службе маркетинга. Рекомендуется организовывать следующие структурные подразделения:

1. Отдел по исследованию рынка, который включает группу информационного исследования; группу по исследованию спроса на продукцию, группу технического обслуживания исследования рынка.

2. Отдел по управлению ассортиментом продукции, который включает группы по управлению ассортиментом старой и новой продукции.

3. Отдел сбыта, который содержит подразделение по оперативно-сбытовой работе, количество и название которого зависит от номенклатуры произведенной продукции.

4. Отдел по формированию спроса и стимулирования сбыта. В его состав входят группы рекламы и стимулирования продаж. Вышеперечисленные мероприятия обуславливает необходимость применения системы маркетинговых коммуникаций. Коммуникации выступают доминирующим маркетинговым инструментом. В современных условиях маркетинговые коммуникации следует понимать, как совокупность точек контакта, действий, средств, мероприятий между бизнесом и всеми субъектами рынка с целью передачи информации, направленной на установление и поддержание долгосрочных и взаимовыгодных отношений.

Маркетинговые коммуникации содержат идею коммуникации с потребителями. Необходимость использования более совершенных маркетинговых коммуникационных средств в их оптимальном сочетании определяет условия перестройки и устойчивого развития производства, повышения его конкурентоспособности.

Небольшие организации не имеют возможности содержать такое большое количество групп, поэтому они организуют службу маркетинга с учетом своей специфики деятельности. При создании службы маркетинга необходимо четкое обозначение круга задач и функциональных обязанностей специалистов в области маркетинга и сбыта. Правильное определение задач и функций специалистов службы маркетинга требует соблюдения ряда принципов:

– соответствие задачам и функциям содержания деятельности службы маркетинга;

– исключения их дублирования в разрезе различных структурных звеньев;

- возможность выполнения определенных задач и функций;
- вовлеченность по выполнению маркетинговых функций (совместные действия) данного звена работников других подразделений предприятия;
- периодический пересмотр состава и содержания задач и функций в связи с необходимостью постоянного совершенствования маркетинговой деятельности, приобретения ею новых черт и особенностей по мере изменений рыночных требований.

В службу маркетинга должны входить следующие структурные подразделения:

1. Подразделение по прогнозированию и планированию маркетинговой деятельности.

2. Подразделение по маркетинговым исследованиям.

3. Подразделение по рекламе и стимулированию сбыта.

Составляющей частью организации всей маркетинговой деятельности является определение задач и функций вышеперечисленных подразделов службы маркетинга. Знание функциональных обязанностей маркетинговых подразделений дает возможность подготовить обоснованную должностную инструкцию для специалистов, входящих в состав структурных подразделений.

Основными заданиями структурного подразделения по прогнозированию и планированию маркетинговой деятельности выступают:

- прогнозирование показателей маркетинговой деятельности предприятия;

- разработка стратегии маркетинга;

- разработка различных планов маркетинговой деятельности (стратегических, тактических, оперативных).

К задачам структурного подразделения по маркетинговым исследованиям следует отнести:

- исследование маркетинговой среды (внешнее и внутреннее окружение);

- изучение рынка, конкурентов, основных групп потребителей (выявление изменений и оперативное реагирование на них);

- изучение новых потенциальных рынков (групп потребителей), на которых в дальнейшем может работать предприятие;

– исследования, связанные с комплексом маркетинга (изучение спроса на товар, ценовой политики, проведение исследований в области маркетинговых коммуникаций, выявление наиболее эффективных способов продвижения товаров).

– обработка информации, подготовка результатов проведения маркетинговых исследований и предоставление структурному подразделению по рекламе и сбыту соответствующих рекомендаций по усовершенствованию маркетинговой деятельности.

Основными задачами структурного подразделения по рекламе и стимулированию сбыта являются:

– обеспечение эффективной деятельности хозяйствующего субъекта по реализации товаров;

– построение организационной структуры службы збыта, скорректированной на достижение поставленных коммерческих задач;

– проведение эффективных мероприятий по увеличению продаж, привлечению новых покупателей, налаживание обратной связи с потребителями.

Выводы. Таким образом, использование современных методов организации маркетинговой деятельности предприятий торговой сферы, является неотъемлемой составляющей, гарантирующей регулирование производства в процессе выполнения общего плана и организацию четкой, ритмичной работы всех структурных подразделений. В общей системе управления эффективная работа маркетингового отдела позволит обеспечить сбалансированное сочетание экономической и социальной составляющей, динамичного наращивания темпов роста предприятия, снижения отрицательного воздействия внешних и внутренних факторов на экологическую среду.

Список использованных источников

1. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Издат. дом «Вильямс», 2016. – 1056 с.

2. Анософф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. / И. Ансофф; Пер. с англ. – СПб. Питер, 2009. – 344.

3. Федорова Н.В. Организационная эффективность системы

маркетинга на предприятии // Маркетинг – №2 – 2015 – с.64-66.

4. Шекова, Е.Л. Менеджмент и маркетинг: Практикум: Учебное пособие / Е.Л. Шекова, Г.Л. Тульчинский, В.Н. Евланов. – СПб.: Лань, ПланетаМузыки, 2012. – 160 с.

5. Якунина Ю.С., Змиенко А.В. Оптовая торговля: современные проблемы и перспективы развития // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес пространства. – 2015. – № 1. – С. 248-251.

6. Чурикова Н.В., Якушев П.В. Организация маркетинговых исследований // Предприниматель – №2 – 2014 – с. 44-49.

УДК 345.5

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ГОСУДАРСТВА

Агаркова Н. В.

канд. экон. наук, доцент

Деньченко А. А.

магистрант

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

В статье дан анализ различных имиджевых технологий. Отмечено, что имидж государства в современном информационном обществе является важным фактором его благополучия, который влияет на внутренние социально-политические, экономические процессы, а также на международные отношения.

Ключевые слова: *имидж государства; политические технологии; управление массовым сознанием; идеология; брендинг; создание «информационных поводов».*

The article provides an analysis of various image technologies. It is noted that the image of the state in the modern information society is an important factor of its well-being, which affects the internal socio-political, economic processes and international relations.

Key words: *state image; political technologies; mass consciousness management; ideology; branding; creation of «information reasons».*

Актуальность. Внешний и внутренний имидж государства является важным фактором его благополучия. Внутренний

позитивный имидж способствует стабильности общества, снижению его напряженности, повышению уверенности граждан в завтрашнем дне. Он обуславливает доверие и поддержку власти, проводимой политики, реализуемых реформ, что является важным условием их успешного завершения. На жизнь государства также влияет его внешний имидж, то, как оно воспринимается мировым сообществом. Внешний имидж государства оказывает непосредственное воздействие на экономическое сотрудничество с другими государствами, привлечение иностранных инвестиций, подписание выгодных международных соглашений, заключение межгосударственных союзов. Привлекательный внешний имидж обуславливает уважение к государству на международной арене, учет его интересов, влияет на проводимую в отношении него политику. Внешний имидж стал инструментом, при помощи которого решаются вопросы жизнедеятельности государства на международной арене. Поэтому создание привлекательного имиджа является важной задачей любого государства в условиях современного информационного общества.

Анализ исследований. Условия создания привлекательного имиджа государства можно разделить на две группы:

1) объективные, существующие независимо от нашего сознания;

2) субъективные, зависящие от целенаправленной работы субъектов информационного воздействия, а также от нашего восприятия. Вторая группа факторов в информационном обществе также играет важную, а подчас и первостепенную роль в исследуемом процессе. Так, согласно П. Бурдые, социальная реальность во многом иллюзорна и зависит от транслируемой информации [4. С. 11]. Ж. Бодрийяр в силу тех же причин назвал современное общество «обществом симуляции и спектакля». Действительно, в мире, где важнейшая роль принадлежит масс-медиа, реальность превращается в мир видимости. Каким будет этот мир, во многом зависит от субъектов информации. Поэтому процесс создания имиджа государства очень важен, в данном направлении проводится тщательная работа.

Цель статьи – исследовать современные политические технологии, применяемые для формирования привлекательного образа государства. Объект исследования – имидж государства. Предмет исследования современные технологии создания имиджа.

Методы исследования. Исследование основывалось на понятийном аппарате политологии и смежных научных дисциплин. Применялись общие научные методы – анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия и др., а также количественный и качественный контент-анализ, при помощи которого исследовались информационные продукты по созданию имиджа государства.

Изложение основного материала исследования. В современном мире, перенасыщенном информацией, большая ее часть плохо усваивается, а зачастую не воспринимается вообще в силу информационной перегруженности людей. Поэтому привлекает внимание и запоминается самая яркая, неординарная и интересная информация. В этой связи задачей политических технологов становится производство такого рода информации либо посредством специальной ее обработки, либо создания так называемых «информационных поводов». Данная технология в литературе также встречается под названием «политические перформансы» [5. С. 26], «формирование событийного ряда». Чтобы донести информацию о государстве зарубежной аудитории, сформировать о нем устойчивое мнение, его необходимо регулярно «засвечивать». С этой целью проводятся разного рода мероприятия, способные привлечь внимание общественности, создаются определенные ситуации. В этом процессе могут быть задействованы знаменитые люди государства и обычные граждане, которые участвуют в различных передачах, развлекательных программах, «засвечиваются» в событиях, которые могут привлечь внимание телевидения, радио, печати, попасть в телевизионные новости. Так, например, благоприятно воздействует на имидж государства участие его граждан в благотворительных акциях, мероприятиях по охране окружающей среды, спасательных операциях. К примеру, в Донецкой Народной Республике регулярно проводятся как благотворительные мероприятия, мероприятия направленные на почтение памяти выдающихся личностей, так и массовые мероприятия развлекательного характера. Яркая неординарная информация привлекает внимание прессы, способствуя бесплатному пиар-обслуживанию. Если она несет эмоциональную нагрузку, то легче запоминается. Кроме того, информация о событиях, если транслируется отечественными либо дружественными государству СМИ, преподносится в определенном ярком «свете», тем самым притягивает внимание аудитории.

Посредством «информационных поводов» происходит популяризация государства, вырабатываются стойкие позитивные ассоциации.

Относительно внутреннего имиджа государства можно сказать, что посредством «перформансов» часто происходит театрализация политики с целью «околдовать» зрителя и создать устойчивый положительный образ государственной власти и государства в целом. Политические события превращаются в шоу: устраиваются символические действия, проводятся церемонии. В таком виде событие способно приковать внимание граждан, вызвать сильные эмоции, наиболее эффективно воздействуя на аудиторию. Подобный подход к политике берет начало с древности, когда власть носила «вещественный характер», воплощаясь в таких атрибутах, как трон, жезл, одежда и т.д. Политическая жизнь имела предельно ритуализированный характер. В современном мире перформансы вошли в структуру устоявшейся системы власти и направлены на повышение престижа государства, его главы, политических институтов. Так, с целью повышения престижа государства и его лидеров высшего уровня разработаны яркие театрализованные и ритуализированные церемонии инаугурации президентов, проводятся военные парады, церемонии награждения деятелей науки и искусства, религиозные праздники и т.д.

Распространенной технологией создания и улучшения политического имиджа (в частности, имиджа государства) являются мифы. Это представления людей о какой-либо сфере бытия, сочетающие реальность с вымыслом. Сознание современных людей, несмотря на эпоху открытости знаний и информации, мифологизировано. Многие мифы сформированы искусственно, являясь результатом чьей-то целенаправленной деятельности. Созданием мифов занимаются и сами государства. Посредством идеологической обработки населения власти мифологизируют общественное сознание [6. С. 170]. Ученые сходятся во мнении, что в сознании граждан современных государств посредством государственной пропаганды сформировано большое количество мифов. Являясь эффективным способом воздействия на массовое сознание, мифы активно задействованы в политическом имиджировании, в том числе в формировании имиджа государства [3. С. 54].

«Благоприятная почва» для создания мифов — это отсутствие информации в определенной сфере, когда «пустое пространство» заполняется информацией, выгодной для субъектов ее создания. Так, во времена Советского союза это был миф «о лучшем государстве на свете», сформированный на основе информационного вакуума «железного занавеса». В условиях современного общества информационных пробелов не так много, но такие ситуации имеют место быть. Яркий пример – Северная Корея. КНДР является одним из самых закрытых государств в мировом сообществе и настоящим «заповедником коммунизма».

Напряжённость между Северной Кореей и остальным миром стремительно возрастает, об этом всё чаще говорят и пишут в СМИ. Но, несмотря на это, Северная Корея остаётся словно отрезанной от остального мира, и о ней мало что известно.

Национальная идея КНДР состоит в том, что корейский народ должен полагаться только на себя. Политические лидеры Северной Кореи считают, что именно такая политика необходима стране для поддержания политической и экономической независимости и создания сильной национальной системы противоракетной обороны. Она же привела к тотальной закрытости страны от всего остального мира.

Возможность внедрения мифов в общественное сознание часто связана с экстремальными ситуациями, с серьезными общественными проблемами. Примерами такой мифологизации сознания граждан являются мифы о «страшном враге», созданные в США после терактов 11 сентября, а также в России в период Чеченской войны. Данные мифы успешно задействованы для формирования имиджей политических лидеров, находящихся у власти; для улучшения имиджа государства, представляемого для внешней аудитории миротворцем, борющимся со злом. Это, в свою очередь, служило оправданием для мировой общественности агрессивной внешней политики, что смягчало ее реакцию. Следует отметить, что на новейшем этапе исторического развития, следуя по пути формирования позитивного имиджа своего государства, перед любыми военными действиями, а также в период их проведения осуществляется идеологическая обработка сознания своих и иностранных граждан, в результате которой оправдывается военная агрессия государства. Такая информационная политика не только смягчает общественное мнение, но также зачастую

улучшает имидж государства, которое представляется борцом со злом, за свободу и справедливость. Она основывается на актуализации фундаментальной потребности в безопасности.

Для создания как положительного, так и отрицательного имиджа государства эффективна технология «нагнетание обстановки», которая заключается в том, что некоторое время с определенной интенсивностью преподносится информация о какой-либо явной или скрытой, насильственной или психологической угрозе населению. В результате в обществе «сеется» страх, негативное отношение к источнику угрозы. Также это может быть дозированная негативная информация о чем-либо, в результате которой населению «прививают» отрицательное отношение к объекту данной информации.

Фундаментальной человеческой потребностью, стоящей на второй ступени по степени важности после физиологических потребностей, является безопасность. Современный человек, проживающий в достаточно стабильном упорядоченном мире, в полной мере может не ощущать уровень ее важности. Однако, как только физическому и психологическому благополучию человека начинает угрожать внешняя агрессия, данная потребность моментально актуализируется, становясь ключевым фактором мотивов его поведения.

Так, человек в состоянии угрозы не может больше ни о чем думать, кроме как о собственной безопасности. Чувство страха за жизнь и здоровье себя и своих близких притупляет все другие потребности, подчиняя все мысли и действия одной цели – избавиться от опасности, в том числе получить защиту, которая может быть персонализированной. Человек в состоянии опасности, как правило, не склонен к свободному абстрактно-логическому мышлению, а напротив, действует сиюминутно, инстинктивно, совершая ошибки. Это благоприятная почва для манипуляции массовым сознанием [2. С.35].

Актуализация потребности в безопасности активно эксплуатируется для дискредитации государства, выставляемого агрессором; популяризации политического лидера, представляемого защитником граждан; используется также для консолидации общества, которое имеет тенденцию сплочения в ответ на внешнюю угрозу, а также для других целей. В нестабильные кризисные времена данный фактор часто

использовался в целях манипуляции массовым сознанием для приобретения, удержания власти либо других корыстных целей. При относительной стабильности и безопасности можно актуализировать страх людей с целью управления массовым сознанием. Для этого в общественное сознание при помощи политических технологий внедряются мифы о страшной угрозе, которой подвержено общество. При этом за основу берется какая-либо потенциальная угроза, многократно раздуваемая и тиражируемая с целью создания ажиотажа. На фоне «страшного врага», выжидающего момент, чтобы напасть и уничтожить государство, актуализируется потребность в лидере, способном защитить и спасти общество. При этом политические идеологи «подсказывают» общественности, кто является их спасителем.

Чтобы проводить свою военную политику, лидеры обязательно заручаются поддержкой граждан, формируя образ врага в лице государства-противника. Эффект получается очень сильным. Граждане не только не осуждают военное насилие, но и безоговорочно поддерживают лидера, ставя его на вершину «пьедестала» и сплачиваясь вокруг него. Он видится спасителем, миссией, который способен оградить от смертельной опасности.

Во внутренних и внешних имиджах государств может быть задействована такая технология, как «имиджевая легенда». Аудитории преподносится яркая, эмоционально насыщенная история, сравнимая по жанру с народным фольклором. Она может быть наполнена эпизодами, апеллирующими к бессознательным реакциям и инстинктам, рассчитанными вызвать эмоции людей, что провоцирует патриотические чувства и гордость своих граждан и делает народ понятным, более близким для других, вызывая восхищение и уважение. «Имиджевая легенда» повествует о каких-либо героических свершениях народа, их уникальных заслугах и достижениях, произошедших когда-то в прошлом. Это могут быть либо реальные события, специально «обработанные» и преподнесенные с самой лучшей стороны и в ярком запоминающемся ракурсе, либо вымышленная история, повествуемая в духе предания из прошлого.

«Имиджевая легенда» способна задать «каркас» имиджу государства, став его фундаментом. На ее основе имидж получает дальнейшее формирование в заданном направлении. Если «имиджевую легенду» не удастся органично вписать в основу

имиджа, то она также способна выполнить дополняющую роль, задав эмоциональный благоприятный фон для дальнейшего положительного восприятия государства, внедряя в его имидж те или иные характеристики, усиливая его. Посредством «имиджевой легенды» имидж можно наделить такими характеристиками, как исключительность, богоизбранность, добропорядочность, везение, мужество, героизм, смелость, чувство долга, справедливость, сострадание, чуткость к чужой беде, трудолюбие, интеллект и др. «Имиджевые легенды» охотнее воспринимаются своими гражданами, которым приятно слышать о себе позитивную информацию и верить в уникальность и исключительность.

Средством создания имиджа государства является позитивная реклама. Это могут быть рекламные видеоролики, газетные статьи, буклеты, плакаты, баннеры, показывающие различного рода достопримечательности государства, формирующие его положительный образ. В качестве источника информации реклама превосходит новости. Визуализация информации – это эффективный способ ее донесения до аудитории. Визуальная информация воспринимается намного лучше, чем вербальная, и хорошо запоминается. Современные возможности видео-, фотосъемки таковы, что можно представить в «хорошем свете» практически все. При этом важно, приукрасив реальность, не злоупотребить этим. В противном случае при реальном контакте с государством людей ждет разочарование, что негативным образом скажется на его восприятии. Показанные сюжеты должны быть приукрашены, но в то же время основываться на объективной реальности. Эффект будет хорошим, если существующие факты, явления будут «подтянуты» на более высокий уровень, но формируемый образ будет реалистичным. Тогда он «не разобьется» о реальность.

Чтобы внешний имидж получился колоритным, государство показывают с различных сторон: природный потенциал, экономику, политическую систему, культуру, людей и т.д. Только в этом случае имидж получится многогранным и займет устойчивые позиции в сознании людей. Если не затронуть какие-либо сферы, то информационные «пустоты» заполнятся слухами, домысливаниями, не всегда благоприятными, а также отрицательной информацией со стороны государств-недоброжелателей.

Одно из направлений имиджа государства, являющееся популярным и действенным – территориальное брендинг. Брендинг территории – это создание яркого привлекательного образа территории, состоящего из внутренних и внешних атрибутов. По ряду характеристик брендинг и имидж схожи между собой. Они оба представляют собой устойчивые эмоциональные образы восприятия, определенного социально-территориального образования, целенаправленно формируемые в массовом сознании. Их основные отличия заключаются в следующем. Имидж относится к государству и, помимо прочих составляющих, включает его политическую сферу.

Брендинг относится к территории, не являющейся самостоятельным политическим образованием, и его основная цель – создать конкурентоспособный продукт для потребителя посредством различных разработанных для данной цели атрибутов, привязанных в массовом сознании к достопримечательностям территории. В брендинге более выражен компонент символизации, и он именно на этом основывается. В отличие от бренда имидж – более объемное и сложное явление. Вместе с тем они во многом схожи и пересекаются по различным направлениям. Для их создания могут использоваться одни и те же информационные технологии. Хотя территориальное брендинг рассматривают как отдельное направление по формированию имиджа государства.

Отдельное стратегическое и важное направление в формировании имиджа государства – работа в политической сфере по его презентации для мирового сообщества. Это учет имиджа страны при принятии тех или иных политических решений, в том числе касающихся международной политики, ее влияние на другие государства и их интересы, а также презентация государства посредством публичной дипломатии, которой занимаются специальные службы и представители за рубежом. Сюда относятся различного рода мероприятия для зарубежной аудитории, устраиваемые под началом правительственных решений и программ.

Относительно проводимой государством внешней политики отметим, что внимание зарубежных СМИ привлекают международные встречи на высшем уровне, международные переговоры, пресс-конференции, дебаты представителей различных государств. Проблема может заключаться в том, что такая

информация, как правило, проходит идеологическую обработку в соответствии с интересами и позициями государства, где она транслируется, преломляясь в определенном ключе.

Это может происходить вполне осознанно, под влиянием позиций властей, что характерно для стран с несвободной прессой. Также это осуществляется трансляторами информации – телевидением, газетами, радио, исходя из позиций и интересов субъектов информационного воздействия. Поэтому, с одной стороны, задача политических представителей – оставаться в рамках дипломатической этики и по возможности вести диалог в дружественном ключе. С другой стороны, указанные мероприятия необходимо максимально задействовать для формирования внутреннего имиджа государства.

Для того чтобы трансформировать имидж Донецкой Народной Республики, необходим постоянный диалог власти, бизнеса и общества, в котором примут участие представители органов государственной власти, общественных организаций, профессиональных институтов, предприниматели, рекламные и PR-агентства.

В рамках стратегии формирования международного имиджа необходимо создать Институт или координационный совет, занимающийся формированием имиджевой политики по созданию и продвижению бренд-имиджа Донецкой Народной Республики в бренд-имиджевом пространстве. Такое пространство, наряду с экономическим, политическим, информационным, образовательным, культурным, следует выделить как отдельное, которое будет являться частью глобального бренд-имиджевого пространства. Было бы целесообразно разработать ряд следующих проектов:

- политические проекты (влияние через политический диалог, используя площадки для обмена мнениями);
- экономические проекты (взаимодействие с представителями крупного, среднего и малого бизнеса)
- культурные проекты – мероприятия по распространению культурных ценностей и воспитанию молодежи при непосредственном участии культурных центров;
- научные проекты;
- образовательные проекты (образовательные программы и обмен преподавателями и студентами с дружественными

государствами, практика двойных дипломов для повышения конкурентоспособности выпускников республиканских вузов);

- республиканские и международные спортивные проекты;
- проект «социальная дипломатия» как один из механизмов формирования позитивного имиджа РФ (широкий межкультурный диалог, поддержка благотворительных организаций, участие в акциях, способствующих борьбе со СПИДом, алкоголизмом и наркоманией среди молодежи; воздействие на часть населения, составляющее «социальное дно», а также на представителей бизнеса для привлечения их к участию в благотворительных акциях).

Также, большую роль в повышении имиджа государства могут играть средства массовой коммуникации, обладающие огромными возможностями активного влияния не только на восприятие гражданами отдельных политических явлений и событий, но и на их отношение к политике государства в целом. СМИ способны формировать, влиять и управлять общественным мнением, влиять на имидж политиков, имидж политических партий, на имидж государства. Электронные СМИ расширяют свои возможности и в нашей стране – веб-сайты, блоги, социальные сети – это новые механизмы, которые необходимо использовать и для формирования позитивного имиджа государства.

Таким образом, создание имиджа современного государства основывается на использовании политических технологий, посредством которых в имидж закладываются необходимые качества. В арсенале политических технологов наработано большое количество разнообразных имиджевых технологий – создание «информационных поводов», политические «перфомансы», политическая мифология, «имиджевая легенда», «нагнетание обстановки», территориальный брэндинг и др.

Посредством конкретных имиджевых технологий можно заложить в имидж те или иные характеристики, которые в совокупности образуют яркий многогранный образ, способный воздействовать на общественное сознание в заданном направлении.

Список использованных источников

1. Белова Н.Е. Политический миф как средство манипулирования массовым сознанием // Модернизация

общественных наук в эпоху глобальных перемен: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов, 2017. С. 19-21.

2. Давыборец Е.Н. Миф о «страшном враге» как фактор популярности политического лидера //Новая наука: проблемы и перспективы. 2015. № 6-2. С. 35-37.

3. Жуков А.В., Жукова А.А., Власова К.Е. Возрождение национальной культуры и процессы миграции среди немцев в Забайкальском крае / /Известия Иркутск. гос. ун-та. Сер. Политология. Религиоведение. 2015. Т. 11. С. 87-96.

4. П. Бурдые Клиническая социология поля науки // Социоанализ Пьера Бурдые. М.; СПб., 2016. С. 49-95.

5. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшинз для профессионалов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.samlib.ru/p/penhaus_p_h/pr2.shtml (дата обращения: 19.12.2017).

6. Шкурко Н.С., Новиков А.Г. Политическая мифология как способ организации современного общества // Инновации в науке. 2013. № 20. С. 167-171.

7. Шульга Н.В. Мифотворчество в средствах массовой информации // Концепт. 2013. № 3. С. 1-10.

УДК 338.439.6:351.778(477.62)

ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НЕПРИЗНАННЫХ ГОСУДАРСТВ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Малецкий А. В.

канд. экон. наук, доцент

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-Барановского»*

В работе предложен один из возможных подходов анализа безопасности связанной с обеспечением продовольствием в непризнанных государствах. Показана схема построения безопасности

обеспечения продовольствием. Исследованы наиболее перспективные задачи в ходе решения вопроса обеспечения безопасности государства в продовольствии. Предложена математическая модель определения степени продовольственной безопасности, применимая к непризнанным государствам. Приведена структура методики оценки обеспечения продовольствием на примере Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: глобализация, глобализационные процессы, продовольственная безопасность, потребительская корзина, импортозамещение, сельскохозяйственная деятельность.

The paper proposes one of the possible approaches to food safety analysis in unrecognized states. The scheme of building food safety security is shown. The most promising tasks in the course of solving the issue of ensuring state security in food are investigated. A mathematical model is proposed for determining the degree of food security applicable to unrecognized states. Приведена структура методики оценки обеспечения продовольствием на примере Донецкой Народной Республики.

Key words: globalization, globalization processes, food security, consumer basket, import substitution, agricultural activity.

Постановка проблемы. В сложившихся ситуации становления и развития экономики непризнанных государств обеспечении продовольствием является комплексным понятием, выражается экономическим процессом, вызванным важностью продовольственного обеспечения для поддержания национальной безопасности в её внутреннем и внешнем проявлениях.

Следует отметить, что продовольственная безопасность имеет прямую связь с глобализационными процессами и процессами цифровизации финансов, протекающими в обществе и мире в целом. Это представлено первоочередным принципом экономики «Обмен». Появляется возможность покупки необходимых товаров с помощью цифровых технологий.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы продовольственной безопасности актуальны для каждой страны. Они являются предметом изучения и поиска решения имеющихся вопросов в предоставленной области, научным сообществом, так и государственными органами.

Разные подходы и аспекты теории продовольственного анализа нашли отражение в работах: В. Агеева, З. Биктимировой, Е. Блиновой, Р. Гумерова, И. Ушачева [1–5] и др.

Однако авторами недостаточно освещен, либо не рассмотрен вопрос моделирования безопасности и обеспечения продовольствием непризнанных государств.

Актуальность. В современных условиях хозяйствования развитие государства без наличия определенного уровня продовольственной безопасности практически невозможно.

В связи с этим, актуальными являются вопросы анализа продовольственной безопасности, направленного на получение опережающего эффекта и касающегося всей системы управления развитием государства в долгосрочном периоде так, чтобы максимально использовать возможности и избегать опасностей, представленными экономическими рисками.

Цель статьи. Предложение одного из возможных методов оценки продовольственной безопасности непризнанных государств.

Продовольственная безопасности любого государства обуславливается рядом показателей, наиболее важными из которых являются: уровень сельскохозяйственного производства страны; степень самообеспеченности продовольствием; наличие переходящих запасов; уровень потребления критически важных продуктов и степень доступности продовольствия для наиболее бедной части населения.

Данные показатели являются важными и критичными для любого государства. Проанализируем основные товары и услуги, входящие в состав потребительской корзины для категории нетрудоспособного населения Донецкой Народной Республики, утверждение которых является наиболее актуальным, представлены в таблице 1 [6].

Таблица 1

Товары потребления для категории нетрудоспособного населения Донецкой Народной Республики*

№п/ п	Наименование	Кол-во, кг / мес.
1.	Хлеб	5,2
2.	Крупы, макаронные изделия	0,99
3.	Картофель	9,0
4.	Овощи (капуста, морковь, лук, чеснок, помидоры, огурцы)	6,9
5.	Фрукты, ягоды, сухофрукты	0,15
6.	Сахар и кондитерские изделия	1,87
7.	Масло сливочное, масло подсолнечное	0,33
8.	Яйца, шт.	15,6

Окончание таблицы 1

9.	Молочные продукты	9,7
10.	Рыба	0,43
11.	Мясо, мясные продукты	3,16
12.	Чай, какао, дрожжи, соль, специи	-
13.	Поездки в общественном транспорте	-

* Данные рассчитаны на 1 нетрудоспособного гражданина на месяц

Определено, что пенсионером будет потрачено примерно 2150 рос. руб., при условии, что люди преклонного возраста не будут потреблять фрукты и ягоды, чай, соль, специи, а также ездить в общественном транспорте. Также, важно отметить, что в месячные расходы не были включены услуги ЖКХ, что составляет еще порядка 700-1000 рос. руб. В общей сложности в день пенсионер может позволить себе потратить только 106,60 рос. руб., что в месяц составит 3000-3200 рос. руб.

Приведенные данные свидетельствуют о: продовольственная безопасность – состояние экономики Донецкой Народной Республики и аграрно-промышленного комплекса, призванное обеспечивать население нужными ресурсами, а также гарантировать постоянный продовольственный резерв государства независимо от влияния внешней и внутренней среды, для удовлетворения населения в продуктах питания, а государству предоставить экономическое развитие.

Развитие аграрно-промышленного комплекса связано с глобализационными процессами и процессами цифровизации финансов, а также с процессами обеспечения и импортозамещения первоочередными критически требуемыми продуктами. Благодаря процессам цифровизации и глобализации появляется возможность покупки требуемых групп товаров для повышения обеспеченности в продовольствии, развития производства данных товаров на своих территориях.

Иерархия обеспечения продовольствия на государственном уровне на рисунке 1.



Рис. 1. Иерархия обеспечения продовольствия на государственном уровне

Вопрос обеспечения продовольствием позволит решить ряда задач, наиболее перспективные из которых являются следующие:

- образование экономических условий развития и функционирования непризнанных государств;
- проведение политики развития агропромышленного комплекса;
- развитие методов и подходов эффективного использования ресурсов;
- внедрение программ развития села, для привлечения новых производителей и развития имеющихся;
- разработка схем занятости населения и перераспределения трудовых ресурсов;
- формирование более эффективной социальной политики, по обеспечению малоимущих слоев;
- развитие производства для самообеспечения государства и жителей необходимыми базовыми ресурсами;
- внедрение новых подходов обработки, переработки и хранения ресурсов;

- развитием сельского хозяйства для самообеспечения продуктами питания;
- разработка подходов внешнеэкономических связей, с целью уменьшения импорта товаров;
- инвестирование в аграрную сферу непризнанных государств.

Для достижения вышеописанных целей на примере Донецкой Народной Республике создана нормативно-правовая база, которая включает в себя: нормативную документацию «О продовольственной безопасности», «О безопасности и качестве пищевых продуктов питания», «О развитии агропромышленного комплекса» и др.

Для обеспечения единства подходов к формированию и реализации государственной политики, а также для обеспечения продовольственной безопасности Комитетом Народного Совета по промышленности и торговле, разработан проект Закона ДНР «О продовольственной безопасности» [7, 8].

Однако всегда остается вопрос поиска эффективных методов и подходов оценки безопасности непризнанных государств в сфере продовольствия. Основная масса моделей оценки безопасности государства в сфере продовольствия применимы на международной арене, и наиболее популярны в использовании имитационные и прогнозные модели, которые позволяют оценить методы эффективности продовольственной политики, обеспечивающие государственные цели в сфере продовольствия, например, самостоятельное государственное обеспечение отдельными видами продовольственно необходимой продукцией, однако они не применимы к анализу безопасности обеспечения продовольствием непризнанных государств.

Государственную безопасность в продовольствии на макроуровне преимущественно проводят с использованием прогнозных моделей оценки: EPACIS, BLS, Aglink [9; 10].

На наш взгляд, структура одного из возможных методов оценки безопасности государства в обеспечении продовольствием непризнанных государств может быть структурно построена по схеме, представленной на рисунке 2.



Рис. 2. Схема возможных методов оценки безопасности государства в обеспечении продовольствием непризнанных государств

Математическая модель расчета обеспечения продовольствием и его экономической безопасности, применяемая к непризнанным государствам.

Анализ безопасности государства в обеспечении продовольствием сельскохозяйственной продукции, производимой в непризнанных государствах (самообеспечение):

$$K_c = \frac{Q}{n \cdot q_p}, \quad (1)$$

где: K_c – коэффициент самообеспеченности; Q – фактические объемы производства продовольствия; n – численность населения; q_p – рациональные нормы потребления.

Рассчитывать приведенный коэффициент целесообразно для сельскохозяйственной продукции, которую получают массово.

Рассчитываемыми нормами коэффициента K_c является разность величин: низкий показатель ($K_c < 0,5$), вероятный ($0,5 < K_c < 0,9$), оптимальный ($0,9 < K_c < 1$).

Расчёта удовлетворённости потребности населения в основных товарно-продуктовых группах, возможно использование коэффициент фактического потребления продовольствия (K_{fn}), показывает фактический уровень потребления продовольствия за определенный период времени ($q_{\text{фактическое}}$) в соотношении с рациональными нормами потребления ($q_{\text{рациональное}}$) [11]:

$$K_{fn} = \frac{q_{\text{фактическое}}}{q_{\text{рациональное}}}, \quad (2)$$

Коэффициент фактического потребления населением продовольствия (K_{fn}) имеет следующие значения: $K_{fn} < 0,5$ – низкое; $0,5 < K_{fn} < 0,95$ – вероятное; $0,95 < K_{fn} = 1$ – оптимальное.

Оценить экономическую доступность продовольствия, требуется анализ нескольких показателей: коэффициента бедности (K_b), потребления (K_n), коэффициента Джини (G).

Коэффициент бедности (K_b):

$$K_b = \frac{\Delta y}{y} / \frac{\Delta x}{x}, \quad (3)$$

где: x и y – начальный уровень дохода и потребление; Δx и Δy – приращение начальных доходов и потребления за определенный период. Пределы коэффициента $K_b > 0,4$ – высокое; $0,2 < K_b < 0,4$ – вероятное; $K_b < 0,2$ – оптимальное.

Коэффициент потребления (K_n):

$$K_n = \frac{q_{pn}}{q_{kn}}, \quad (4)$$

где: q_{pn} – часть расходов на питание в структуре расходов домохозяйств; q_{kn} – конечное потребление. Пределы коэффициента $K_n > 0,5$ – высокое, $0,25 < K_n < 0,5$ – вероятное, $K_n < 0,25$ – оптимальное.

Коэффициент Джини (G):

$$G = \left| 1 - \sum_{k=2}^n (X_k - X_{k-1})(Y_k + Y_{k-1}) \right|, \quad (5)$$

где: X_k – кумулированная доля населения (население предварительно ранжировано по возрастанию доходов), n – число домохозяйств, Y_k – часть дохода, которую в совокупности получает X_k . Пределы коэффициента $G > 0,5$ – высокое; $0,3 < G < 0,5$ –

вероятное; $G < 0,3$ – оптимальное.

Однако данный метод требует доработки и дальнейших исследований в плане оценки качества анализируемых товаров и их групп, а также оценки рисков связанных с применением цифровых технологий в экономике и финансах в целом.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Предложенные показатели и критерии оценки продовольственной безопасности непризнанных государств можно изменять, дополнять дополнительными критериями и показателями в зависимости от того, насколько существенно развита сельскохозяйственная деятельность и сельскохозяйственная переработка.

В связи с постоянно изменяющимися глобализационными и цифровыми процессами необходим постоянный анализ продовольственной безопасности и совершенствование путей ее оценки. Необходимо совершенствование таможенного и налогового законодательства, учитывающего глобализационные аспекты, а также цифровизацию финансовых и экономических аспектов в целом.

Список использованных источников

1. Агаев В.А. Управленческий механизм обеспечения продовольственной безопасности /В.А.Агеев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prometeus.nsc.ru/biblio/newrus/foodsec.ssi> – Назв. с экрана.

2. Биктимирова З. Качество жизни: продовольственная безопасность /З. Биктимирова // Экономист. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prometeus.nsc.ru/biblio/newrus/foodsec.ssi> – Назв. с экрана.

3. Блинова Е. Показатели продовольственной безопасности России / Е. Блинова // Politekonom. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/sotsialno-ekonomicheskie-osnovy-obespecheniya-prodovolstvennoi-bezopasnosti> – Назв. с экрана.

4. Гумеров Р. Продовольственная безопасность страны: к развитию правовых основ и экономических механизмов обеспечения / Р. Гумеров // Российский экономический журнал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>

article/n/obespechenie-natsionalnoy-prodovolstvennoy-bezopasnosti-kak-rasstavit-prioritety – Назв. с экрана.

5. Ушачев И.Г. О концепции продовольственной безопасности России / И.Г. Ушачев // Достижения науки и техники АПК. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-kontseptsii-prodovolstvennoy-bezopasnosti-rossii> – Назв. с экрана.

6. Об утверждении состава потребительской корзины на территории ДНР [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики от 03.06.2015 г. № 10-40 // Режим доступа: <https://doc.minsvyazdnr.ru/docs/ob-utverzhdanii-sostava-potrebitelskoj-korziny-na-territorii-dnr> – Назв. с экрана.

7. Ежегодное послание Главы Республики Александра Захарченко Народному Совету ДНР от 16.12.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/ezhegodnoe-poslanieglavy-respubliki-aleksandra-zaxarchenkonarodnomu-sovetudnr> – Назв. с экрана.

8. О безопасности и качестве пищевых продуктов: Закон Донецкой Народной Республики от 08.04.2016 г. № 120-ІНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-bezopasnosti-i-kachestvepishhevyh-produktov/> – Назв. с экрана.

9. Capone, Roberto. Food Economic Accessibility and Affordability in the Mediterranean Region: an Exploratory Assessment at Micro and Macro Levels [Text] /R. Capone, Hamid El Bilali, Philipp Debs, Gianluigi Cardone, and NouredinDriouech // Journal of Food Security. - 2014. - vol. 2. - No. 1. - P. 1-12.

10. Oloay, O.A. Potentials of the Agro Industry towards Achieving Food Security in Nigeria and Other Sub-Saharan African Countries [Text] /O.A.Oloay //Journal of Food Security. - 2014. - Vol.2. - No.1. - P. 33-41.

11. Приказ Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики, Министерства здравоохранения Донецкой Народной Республики, Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики №42/413/227 от 16.03.2018 года «О неотложных мерах по организации питания детей и ограничению торговли пищевыми продуктами в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, детских

учреждениях оздоровления и отдыха Донецкой Народной Республики». Опубликован 06.04.2018г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://doc.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2018/04/PrikazMPT_Minzdrav_Minobraz_N42_413_227_16032018.pdf – Назв. с экрана.

УДК 332.1

ПАРАДИГМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Подгорный В. В.

д-р экон. наук, доцент

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

В статье проанализированы методологические особенности традиционной парадигмы устойчивого развития, обоснована необходимость её изменения, предложена методология парадигмы устойчивого развития ДНР и сформирована её модель.

Ключевые слова: *парадигма, концепция, устойчивое развитие, управление развитием, эволюция, прогресс, модернизация, управление изменениями, жизнеустройство.*

The article analyses methodological features of the traditional paradigm of sustainable development, substantiates the necessity of its changing. Methodology of the paradigm of the DPR's sustainable development is suggested and its model is formulated.

Keywords: *paradigm; concept; sustainable development; management of developing; evolution; progress; modernization; management of changes; living arrangement.*

Постановка задачи. С первых дней образования перед руководством Донецкой Народной Республики (ДНР) встала задача обеспечения её устойчивого развития в крайне неблагоприятных условиях ведения боевых действий на своей территории. Попытка обеспечить выживание молодой республики до момента окончания боевых действий вопреки ожиданиям лишь активизировала разрушительные деградиционные процессы в экономике. Такое положение является вполне закономерным, поскольку в экономике не существует промежуточного положения между деградацией и

развитием. Она либо деградирует, либо развивается, третьего, выживания, не дано по определению, поскольку выживание представляет собой одну из форм деградации. Преодолеть разрушительные последствия в данном случае возможно лишь одним способом – обеспечением устойчивого развития ДНР.

Сложившаяся в экономике ДНР ситуация, сложность которой обусловлена крайне нестабильным политическим, экономическим и социальным положением республики, актуализирует проблему обеспечения её устойчивого развития, что требует прежде всего разработки соответствующей концепции, краеугольным камнем которой является парадигма устойчивого развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема развития парадигмальных основ устойчивого развития является одной из наиболее актуальных проблем современной экономической науки. Её решению посвящено большое количество научных публикаций, среди которых можно выделить работы исследователей Поповой Г.В. [1], Дерманова В.К. [2], Зайковой И.А. [3], Пузыревской А.А. [4], Селиванова А.И. [5], Ильясова Д.Ф. [6], Котенко В.П. [7], Курушиной Е.В. [8] и др.

Авторы видят решение проблемы устойчивого развития страны в рамках традиционной либеральной парадигмы, в русле которой предлагаются такие меры:

введение законов о беспошлинном патентном праве и венчурных банках;

создание системы венчурного инвестирования от банка развития страны;

адаптация образования к инновационной системе, производству и рынку;

создание инновационной инфраструктуры управления и сервиса с контуром обратной связи от регионов к центру;

введение налоговых льгот для участников инновационного процесса и т.д.

Практически все авторы исходят из традиционного гегелевского понимания развития как борьбы и преодоления противоположностей, обусловленной сменой способов самоорганизации системы, приводящих к формированию общественно значимых последствий. Однако хозяйственная практика показала, что самоорганизация возможна лишь в случае преобладания положительных обратных связей над

отрицательными, что является результатом управляющего воздействия со стороны субъекта управления (в данном случае это государство), придающего развитию свойство устойчивости – способности сохранять свои параметры в условиях постоянных внешних и внутренних воздействий.

В этой связи возникает необходимость в проведении исследования, результаты которого позволят обосновать парадигму устойчивого развития ДНР и сформировать тем самым парадигмальную основу соответствующей концепции, раскрывающую роль и значение государства в обеспечении устойчивого развития республики.

Цель данной статьи – обоснование парадигмы устойчивого развития ДНР в условиях политической, экономической и социальной нестабильности. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

проанализировать методологические особенности традиционной парадигмы устойчивого развития;

обосновать необходимость изменения традиционной парадигмы устойчивого развития;

обосновать парадигму устойчивого развития ДНР и сформировать соответствующую логическую модель.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях усиления глобальной конкуренции, когда общественные потребности усложняются, производственные цепочки приобретают всё более выраженный глобальный характер, актуализируется проблема разработки концепции устойчивого развития, системообразующим элементом которой является соответствующая парадигма.

Общепринятая в мировом сообществе парадигма устойчивого развития ориентирована на учёт материальных факторов, имеющих отношение к экономическому и социальному развитию с учётом потребностей охраны окружающей среды. В таком виде она отражает лишь одну сторону развития – материальную. Однако общественная жизнь построена не на доминировании либо материального, либо духовного начала, а на балансе этих двух составляющих. Последнее является результатом самоконтроля и саморегулирования общества в процессе его адаптации к изменениям во внешней среде, происходящей под управляющим воздействием государства в соответствии с четвёртым законом

экодинамики Ю. Голдсмита (закон самоконтроля и саморегуляции живого). Самоконтроль и саморегуляция, осуществляемые в ходе каскадных и цепных процессов общего взаимодействия государства и общества, приводят к возникновению и поддержанию процессов эволюции, прогресса и модернизации страны, определяющих её устойчивое развитие и видимое улучшение жизни населения. Это указывает на то, что устойчивое развитие связано не только с установлением равновесия между эксплуатацией природных ресурсов, направлением инвестиций, ориентацией научно-технического развития и развитием личности и институциональными изменениями, но и с ростом уровня жизни. Данное заключение вызывает необходимость расширения рамок устоявшихся представлений о природе устойчивого развития и формирования на этой основе парадигмы устойчивого развития ДНР.

Традиционная парадигма задумана с целью отражения сложной взаимосвязи между окружающей средой и развитием, т.е. между элементами управления – «ресурсами» и «результатами». Однако практика показывает, что данный подход не в состоянии преодолеть существующие глубинные противоречия между стремлением к получению прибыли и экологическими требованиями, между необходимостью решения общечеловеческих задач и необходимостью сохранения в ближайшей перспективе суверенитета отдельных государств, между искоренением нищеты и защитой биосферы.

Парадигма устойчивого развития, получившая распространение среди учёных, философов, общественных и политических деятелей, далеки от методологического единства и являются предметом напряжённых дискуссий. При ближайшем рассмотрении традиционный подход к устойчивому развитию, несмотря на его международное признание, является достаточно спорным.

Во-первых, существует неоднозначность понимания самого термина «устойчивое развитие». Многие исследователи относят генезис понятия «устойчивое развитие» к философскому и научному наследию К.Э. Циолковского, С.А. Подолинского, В.И. Верданского и др. В частности, Н.С. Касимов, Ю.Л. Мазуров, В.С. Тискунов доказывают, что признанный мировым обществом подход к устойчивому развитию представляет собой западный

аналог предшествующей ей российской концепции рационального природопользования, успешно разрабатывавшейся в советской науке с начала 1960-х годов [9].

Во-вторых, отсутствует единая система представлений об устойчивом развитии, что порождает значительные трудности в реализации.

В-третьих, имеет место дискуссионность в понимании целей устойчивого развития, естественно возникающая в силу мировоззренческих различий представителей стран, участвующих в продвижении традиционной парадигмы устойчивого развития.

В-четвёртых, данная парадигма представляет собой технико-технологический способ преодоления экологического кризиса, а его просто не существует, поэтому как данная проблема носит комплексный характер, а, значит, и решаться должна комплексно.

И, наконец, в-пятых, парадигма устойчивого развития в таком виде представляет собой матрицу, лежащую в основе западной цивилизационной модели, цель реализации которой состоит в обеспечении роста социального благосостояния западного мира за счёт использования ресурсов других стран.

Представляется, что в силу качественно иной цивилизационной принадлежности и связанным с этим различием в мировоззренческих установках, реализация данной парадигмы устойчивого развития в условиях ДНР не будет иметь желаемого социально значимого эффекта. Ведь парадигма устойчивого развития, основанная на взаимодействии экологического, экономического и социального развития, представляет собой стратегию выживания западного общества в условиях современного глобального кризиса. Это цивилизационная парадигма, направленная на обеспечение роста производства и потребления благ, что приводит к увеличению прибыли транснациональных корпораций.

Такое положение способствует росту социального благосостояния лишь той части мирового сообщества, которая имеет непосредственное отношение к транснациональным корпорациям (а это представители западной цивилизации), что только увеличивает социальное неравенство в мировом масштабе.

Противоречия, заложенные в традиционной парадигме устойчивого развития, свидетельствуют о её внутреннем логическом парадоксе. Одно из центральных мест среди них

занимает реально существующее несоответствие интересов отдельных государств общечеловеческим. Данное несоответствие обусловлено западной культурой, сформировавшейся под воздействием идеологии капитализма в совокупности её экономической (либерализм) и политической (демократия) составляющих. Это привело к доминированию материальных интересов со всеми вытекающими последствиями (рост коррупции, экономических преступлений, социального расслоения общества, инфляции и т.д.).

Поэтому предлагаемая западными экономистами концепция устойчивого развития является неприемлемой для ДНР. Попытка практического внедрения в республике положений устойчивого развития в общепринятом его понимании несет ей вред, так как обуславливает снижение уровня промышленного развития, отставание ДНР от более развитых стран. Устойчивое развитие ДНР должно являться результатом управления развитием, осуществляемого в рамках государственной политики ДНР [10].

Преодоление данной ситуации видится в обосновании парадигмы устойчивого развития, основанной на управлении развитием, на необходимость изменения подходов к которому обращал внимание ещё в 2016 году Президент России В.В. Путин. Именно такой подход способен обеспечить продуктивное взаимодействие трёх основных составляющих парадигмы устойчивого развития ДНР – эволюции, прогресса и модернизации республики – для успешной реализации всего комплекса задач устойчивого развития, обеспечив тем самым стабильный рост промышленного производства, достойные позиции в мировом экономическом пространстве и вывод ДНР на траекторию стабильного и динамичного роста качества и уровня жизни. Реализация парадигмы устойчивого развития ДНР в таком виде в рамках соответствующей концепции будет направлена не на выживание в среде всё возрастающей глобальной турбулентности, а на активизацию новаторского потенциала общества и достижение социального прогресса.

Первым шагом к пониманию парадигмы устойчивого развития ДНР будет её определение как специфического вида взаимодействия процессов эволюции, прогресса и модернизации ДНР, реализуемого посредством установления специфических связей между ними в процессе управления развитием ДНР и

формирования специфических связей между государством и обществом. В результате можно изобразить первую простейшую схему взаимодействия (рис. 1).

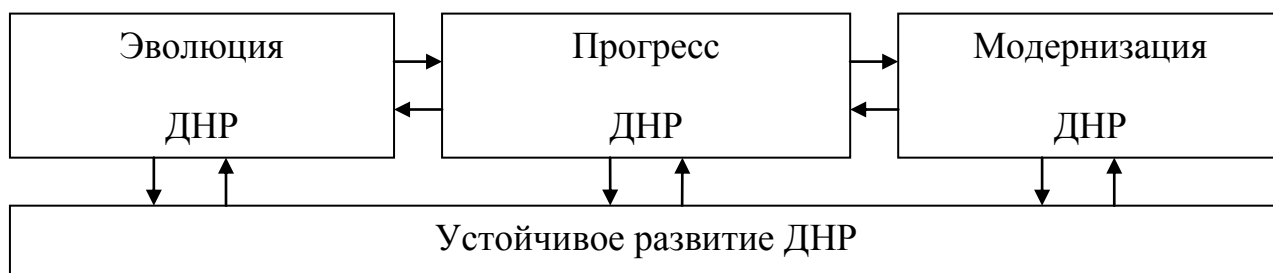


Рис. 1. Схема взаимодействия процессов эволюции, прогресса и модернизации в ходе управления развитием ДНР

Эта схема ещё не есть полное отражение парадигмы устойчивого развития ДНР, она не раскрывает сущности самого подхода к устойчивому развитию. Следующими шагами должны стать ответы на вопросы о том, какими должны быть системообразующий элемент устойчивого развития, его движущая сила, составные элементы и характер их взаимодействия, чтобы логика этого взаимодействия легла в основу логической конструкции парадигмы устойчивого развития ДНР. Данные вопросы являются фундаментальными вопросами, определяющими особенности устойчивого развития ДНР в рамках соответствующей парадигмы.

Результаты анализа методологических особенностей устойчивого развития позволили прийти к выводу о том, что парадигма представляет собой матрицу (систему, представленную набором шаблонов, обуславливающих экономическое поведение общества и влияющих на все аспекты развития), применение которой будет способствовать устойчивому развитию ДНР. Исходя из этого, можно сформулировать определение парадигмы устойчивого развития ДНР, логика которого будет положена в основу её структурирования.

Парадигма устойчивого развития ДНР представляет собой матрицу развития, способствующую сглаживанию циклических колебаний экономического цикла посредством применения шаблонов управления развитием, активизирующего процессы эволюции, прогресса и модернизации ДНР, управления изменениями и жизнеустройства, с целью предварительного ориентира для адекватного и плодотворного функционального анализа результатов

развития ДНР и обеспечения возможности получения выводов из этого анализа относительно положительных и отрицательных сторон состояния общественной жизни (рис. 2).

Шаблоны передаются посредством управленческого воздействия, которое имеет информационную природу, т.е. через принятие и реализацию решений субъектами управления на всех уровнях управления.

Одной из основных форм развития ДНР является экономическая динамика, представляющая собой относительно быстрые, заметные изменения в экономических показателях – величине ВВП, темпа роста объёмов производства, внешнеторговых расходов и т.д. Экономическая динамика – это результат функционирования конкретной модели экономики страны, определяющей состояние экономических процессов в стране и отражающей положительные или отрицательные тенденции динамики, т.е. движение экономики вперёд или назад. Во взаимодействии экономических явлений происходят изменения динамики развития, определяемые новыми, по сравнению со статичными, законами, что и порождает необходимость государственного вмешательства, осуществляемого посредством управления развитием с целью обеспечения общественно значимых последствий.

Управление развитием – сознательное регулирование экономической деятельности в целях повышения её эффективности, роста производительного труда в промышленности, улучшения качества промышленной продукции и обеспечения конкурентоспособности ДНР. развития. При этом основными способами воздействия на динамику развития являются эволюция, прогресс и модернизация.

Эволюция – это процесс постепенного, непрерывного количественного изменения развития, подготавливающий качественные изменения и ведущий к усложнению, дифференциации, повышению уровня социальной организации. Эволюционные изменения отражаются в стратегическом плане, разрабатываемом на срок от 5 до 15 лет в рамках реализации стратегии развития ДНР и предполагающем проведение стратегических мероприятий по преобразованию тех или иных сфер общественной жизни. Эволюционные изменения, осуществляемые поэтапно, на протяжении краткосрочных временных промежутков (как правило, это 1 год) обуславливают прогресс ДНР.

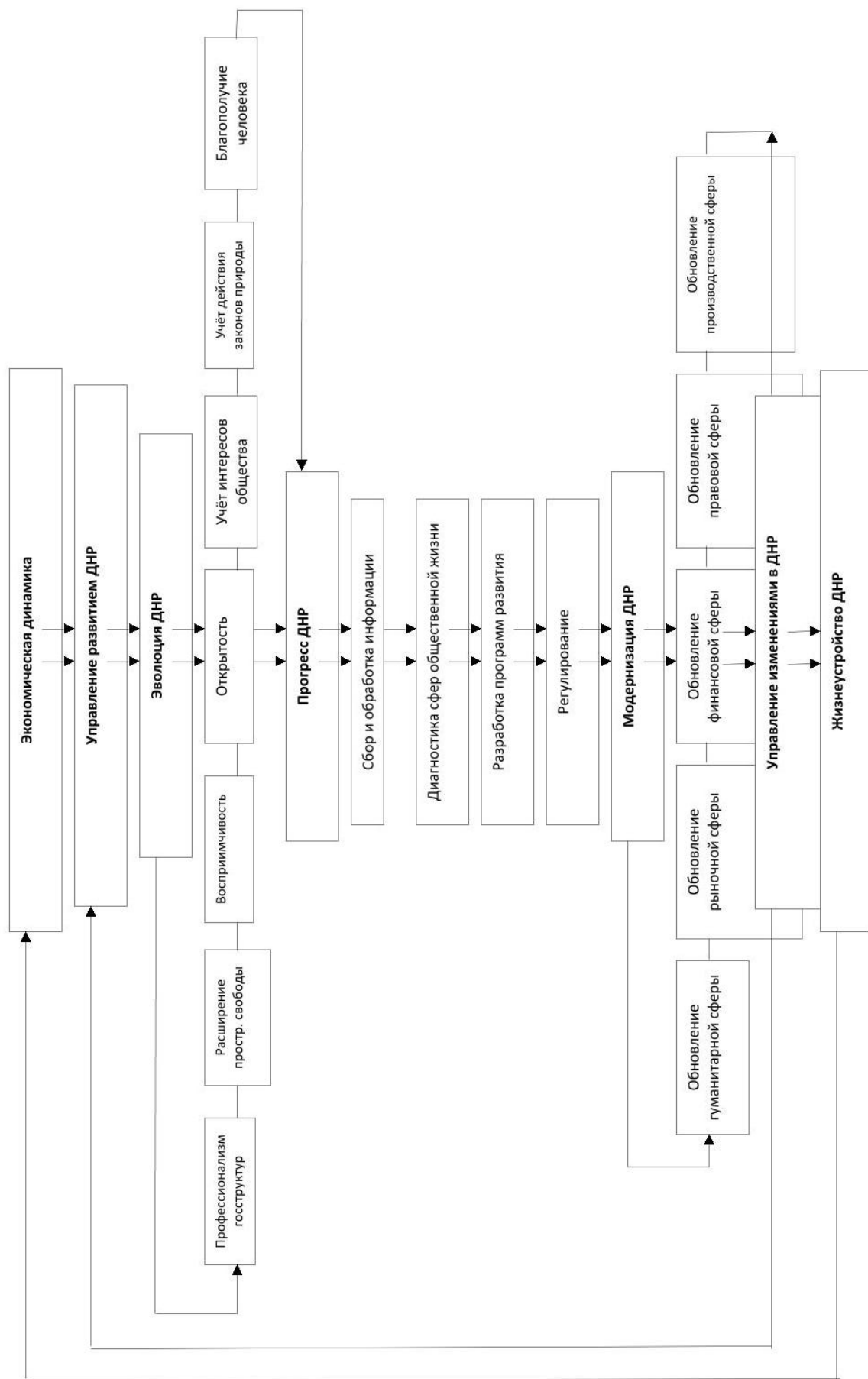


Рис. 2. Логическая схема парадигмы развития ДНР

Прогресс представляет собой направление развития республики от низшего к высшему, поступательное движение вперёд, повышение уровня социальной организации, усложнение способа социальной организации и характеризуется увеличением внутренних связей. Функцию обеспечения прогресса выполняет экономическая политика государства. Проведение экономической политики как совокупности принимаемых государством мер воздействия на экономические процессы способствует выполнению стратегического плана и реализацию стратегии ДНР, направленной на нивелирование внешних угроз и формирование образа прогрессивного будущего республики. Экономическая политика обеспечивает возможность проведения широкомасштабной модернизации экономики, создания новых производств и отраслей. В силу объективной взаимосвязи и взаимозависимости экономики и общественной жизни модернизация экономики способствует модернизации общественной жизни в совокупности всех её сфер.

Модернизация – это обновление ДНР, приведение её в соответствие с новыми требованиями и нормами жизни, с целью ускорения её развития. Она обеспечивает переход от традиционного общества к современному за счёт качественного преобразования социальной системы, в результате которого эта система повышает свои адаптационные возможности и переходит на новый режим развития. Модернизация обеспечивается за счёт активного внедрения новшеств во всех сферах общественной жизни, активизации новаторского потенциала общества, преобладания новаторства над традицией, повышения уровня устойчивости развития, индустриального характера общества, массового высшего образования, активного деятельностного психологического склада и др. Вместе с тем, модернизация вызывает естественную реакцию у общества на её проведение, которая выражается в сопротивлении изменениям. Людям необходимо время для того, чтобы оценить издержки и выгоды перемен в их жизни, преодолеть неприятие нового, экономический страх, неудобства, неопределённость, угрозу межличностным отношениям, угрозу статусу или квалификации, страх несоответствия компетентности и др. Для преодоления этих отрицательных тенденций государству необходимо обеспечить управление изменениями.

Управление изменениями – процесс постоянной корректировки направления социальной деятельности, обновления социальной структуры и поиска новых возможностей. Управляя изменениями, государство создаёт реальную возможность модификации любой части социальной структуры, чтобы таким образом ДНР могла эффективно функционировать в постоянно меняющейся внешней среде. В управление изменениями входят действия, предназначенные для поддержки, приёма и утверждения необходимых и согласованных модификаций и изменений. Целью управления изменениями является обеспечение эффективного проведения изменений и минимизация последствий их воздействия на жизнеустройство.

Жизнеустройство – это создание благоприятных условий жизни и быта населения ДНР. Сущность феномена, обозначенного понятием «жизнеустройство», состоит в исторически сложившемся порядке взаимосвязи управления, организации, государственного строительства, институтов, политики, экономики и общества, который обеспечивает интеграцию каждого человека в общественную жизнь ДНР и трансформацию последней как органической целостности.

Методологическое содержание феномена жизнеустройства ДНР представляется именно в таком виде по ряду причин:

во-первых, все выделенные компоненты представляют собой очень сложные системы, которые воспроизводят и отображают общественную жизнь ДНР;

во-вторых, эти системы разными средствами интегрируют людей в определенные структуры;

в-третьих, интеграция любого человека в общественную жизнь невозможна без взаимодействия с этими системами.

Интеграция как одна из основных функций феномена жизнеустройства обеспечивает взаимосвязь всех его компонентов. В понятии «жизнеустройство» раскрываются основные связи этого феномена с другими социальными явлениями, выделяются его основные функции (интегрирующая и трансформирующая), что является основанием для применения жизнеустройства для анализа результатов развития ДНР и оценивания состояния общественной жизни.

Таким образом, применение предложенной парадигмы устойчивого развития ДНР, которая выступает в качестве матрицы,

реализуемой соответствующей концепцией, способствует преодолению отрицательных тенденций экономической динамики на основе управления развитием, обеспечивающего эволюцию, прогресс и модернизацию республики, управления изменениями и жизнеустройства.

В результате реализации данной парадигмы в рамках концепции устойчивого развития ДНР, у государства появляется возможность получения кодифицированного ориентира для адекватного и плодотворного функционального анализа результатов развития, что позволяет осознать выводы из анализа положительных и отрицательных сторон общественной жизни с целью последующей разработки концепции устойчивого развития ДНР и корректировки соответствующей стратегии.

Выводы. Результаты исследования позволили сформулировать следующие выводы:

1. Главным результатом исследования методологических особенностей традиционной парадигмы устойчивого развития явилось:

выявление необходимости изменения общепринятой парадигмы устойчивого развития в силу неоднозначность понимания самого термина «устойчивое развитие» и исторически сложившегося в России подхода к устойчивому развитию, суть которого состоит в том, что экологическая проблематика вторична, а экологические программы являются сугубо затратными;

выделение в рамках парадигмы устойчивого развития ДНР трёх основных процессов, к которым относятся эволюция, прогресс и модернизация;

понимание того, что устойчивое развитие, реализуемое посредством взаимодействия выделенных процессов под воздействием управления развитием, должно стать основой парадигмы устойчивого развития ДНР, направленной не на выживание в среде всё возрастающей глобальной турбулентности, а на активизацию новаторского потенциала общества, его развитие и достижение на этой основе социального прогресса.

2. Результаты анализа методологических особенностей устойчивого развития позволили прийти к выводу о необходимости изменения традиционной парадигмы устойчивого развития. Обоснованным и целесообразным способом постановки и решения научной проблемы устойчивого развития ДНР является

формирование соответствующей парадигмы в виде матрицы или системы, представленной набором шаблонов (экономическая динамика, управление развитием, эволюция, прогресс, модернизация, управление изменениями, жизнеустройство), обуславливающих возможность получения предварительного кодифицированного ориентира для адекватного и плодотворного функционального анализа и появлению возможности у государства осознания выводов из анализа положительных и отрицательных сторон общественной жизни с целью последующей разработки концепции устойчивого развития ДНР и корректировки соответствующей стратегии.

3. Обоснование новых взглядов, понятий и идей привело к формированию парадигмы устойчивого развития ДНР в виде соответствующей логической модели, в основе функционирования которой положена экономическая динамика, текущая тенденция которой задаёт характер и направленность управления развитием ДНР, реализуемого на основе определённых принципов, функций и методов.

Так, в модели устойчивого развития ДНР в качестве принципиальной основы выступает её эволюция, функциональной основы – прогресс и методической – модернизация. Взаимодействие между этими основными составными элементами устойчивого развития обеспечивается посредством управления развитием, а логика взаимодействия – текущей тенденцией экономической динамики.

Реализация данной парадигмы устойчивого развития ДНР в рамках соответствующей концепции будет способствовать успешной трансформации количественного результата, выраженного в предварительном кодифицированном ориентире для адекватного и плодотворного функционального анализа результатов устойчивого развития ДНР, в качественный эффект, отражающий появление возможности у государства осознания выводов из анализа положительных и отрицательных сторон состояния общественной жизни и последующей разработке концепции устойчивого развития ДНР и коррекции соответствующей стратегии.

Научная значимость исследования состоит в:

обосновании парадигмы устойчивого развития ДНР, сущность которой заключается в изменении общепринятой парадигмы

устойчивого развития, а именно переходе от методов обеспечения экологического, экономического и социального развития за счёт ресурсов развивающихся стран и достижения на этой основе роста производства, потребления и прибыли транснациональных корпораций, к методам, стимулирующим рост производительности труда и справедливое распределение и перераспределение совокупного дохода для обеспечения возможности социального прогресса ДНР на основе рационального использования её потенциала;

формировании логической модели парадигмы устойчивого развития ДНР, которая отвечает государственной стратегии, направленной на обеспечение общественной консолидации и единения, активизации новаторского потенциала общества, высоких социальных стандартов.

Практическое значение полученных результатов заключается в разработанных методических подходах и обоснованных теоретических положениях, изложенных в исследовании и доведённых до уровня практических рекомендаций. Они представляют собой методическую базу по оптимизации парадигмы устойчивого развития ДНР и могут быть использованы при подготовке соответствующей концепции и стратегии, разработке и совершенствовании законодательных актов ДНР.

Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка концепции устойчивого развития ДНР, системообразующим элементом которой является предложенная парадигма.

Список использованных источников

1. Попова Г.В. Развитие: понятие и сущность (теоретический аспект) / Г.В. Попова // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2009. – №4 (44). – С. 139-148.

2. Дерманов В.К. Экономическое развитие: проблемы теории / В.К. Дерманов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2013. - Вып. 2. – С. 81-97.

3. Зайкова И.А. Экономический рост как основа экономического развития / И.А. Зайкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. - №9. – С. 51-60.

4. Пузыревская А.А. Анализ влияния инновационных факторов на развитие экономического потенциала страны / А.А. Пузыревская, О.Е. Шуляк // Труды БГТУ. Серия «Экономика и управление». – 2015. – №7. – С. 320-324.

5. Селиванов А.И. Теория развития как поле конкуренции государственных стратегий управления / А.И. Селиванов // Вестник экономической безопасности. – 2010. - №10. – С. 78-87.

6. Ильясов Д.Ф. Логика развития научного знания и построение научной теории / Д.Ф. Ильясов, О.А. Ильясова // Научное обеспечение системы повышения квалификации кадров. – 2009. – Вып. 2. – С. 11-19.

7. Котенко В.П. Парадигма как методология научной деятельности / В.П. Котенко // Библиосфера. – 2006. – №3. – С. 21-25.

8. Курушина Е.В. Современные парадигмы пространственного развития / Е.В. Курушина // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2018. – №1. – С. 117-122.

9. Кузнецов О. Л. Мировоззрение устойчивого развития [Текст] : учебное пособие / О. Л. Кузнецов, Б. Е. Большаков. – М.: РАЕН; Дубна; Ун-т «Дубна», 2013. – 221 с.

10. Подгорный В.В. Концепция устойчивого развития региона в условиях глобальной турбулентности / В.В. Подгорный // Менеджер. – 2017. – №2. – С. 19-32.

УДК 334.012 :332.1

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Петрушевская В. В.

д-р экон наук, доцент

Ревунов А. Е.

аспирант

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

В статье рассматривается организационно-экономический механизм поддержки развития малого и среднего бизнеса, анализируются показатели экономического развития хозяйствующих субъектов, идентифицируются проблемные зоны в развитии малого и среднего бизнеса и определяются направления соответствующего регуляторного влияния со стороны государства.

Ключевые слова: *малый бизнес, средний бизнес, механизм управления, страховые компании, лизинговые компании.*

The article considers the organizational and economic mechanism for supporting the development of small and medium enterprise, analyzes the indicators of economic development of economic entities, identifies problem areas in the development of small and medium enterprise and determines *the direction of the corresponding regulatory influence from the state.*

Key words: *small business, medium business, management mechanism, insurance companies, leasing companies.*

Постановка проблемы. В настоящее время уровень развития малого и среднего бизнеса не соответствует потребностям экономики региона, а также требованиям мирового рынка. Принципиальным, в научной плоскости, становится поиск механизмов регулирования развития малого и среднего бизнеса, то есть приоритетной становится сфера управления. В свою очередь, в этой сфере возникает проблема упорядочения взаимодействия государственных и региональных уровней.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам темы данной работы посвящены труды отечественных и зарубежных ученых, среди которых Левченко К., Паршин М., Орлов С., Ерзнкян Б., Данилов-Данильян А., Трифунович Л. и др.

Актуальность. На сегодняшний день существует необходимость развития механизма стимулирования малого и среднего бизнеса в экономике региона. Понятно, что указанный процесс развития должен разворачиваться в рамках формирования именно социально-ориентированной рыночной экономики.

Целью статьи является разработка концепции эффективного развития малого и среднего бизнеса в ДНР.

Изложение основного материала. Следует четко поддерживать позицию, что на государственном уровне должны определяться минимально необходимые нормативы функционирования рынка малых предпринимательских структур, его общие черты. Помимо использования нормативов прямого действия, государству необходимо осуществлять экономическое регулирование рыночной среды, создавая благоприятные условия для функционирования субъектов малого и среднего бизнеса. Но, макроэкономическое регулирование рыночной среды субъектов малого и среднего бизнеса не может охватить все ее аспекты, учесть особенности территорий. Решению этой проблемы будет способствовать регионализация экономических реформ, которую целесообразно считать весомым организационно-управленческим рычагом в усилении влияния государства на социально-экономические процессы [1].

Концентрируя внимание на региональном уровне управления, в работе выводится четыре группы мер, влияющих на улучшение функционирования рыночной среды субъектов малого и среднего бизнеса, это: стимулирование предложения субъектов малого и среднего бизнеса по профессиональной подготовке людей для предпринимательской деятельности; стимулирование спроса на товары, услуги малого и среднего бизнеса; учет соотношения спроса и предложения субъектов малого и среднего предпринимательства; помощь региональному развитию в финансовой, информационно-консультативной, методической сферах.

С методической точки зрения определенные группы мероприятий должны быть положены в основу влияния на рыночную среду развития малого и среднего бизнеса.

Рекомендуется эти меры интегрировать в структурные подразделения местных органов исполнительной власти и самоуправления и региональные объединения субъектов малого и

среднего бизнеса, созданные на добровольной основе за счет взносов членов этих формирований. Таким образом, процесс совершенствования региональных форм государственного управления малым и средним бизнесом базируется на сочетании таких ключевых положений. Во-первых, это касается обязательного определения специфики конкретного региона и существующего в нем экономического и природно-ресурсного потенциала. Для ДНР важное значение приобретают экономико-географическое расположение региона, близость границ с соседними государствами; имеющиеся природные, трудовые, научно-технические, производственные и материальные ресурсы, а также потенциальные возможности развития рыночной инфраструктуры. Во-вторых, формирование системы мониторинга состояния развития малого и среднего бизнеса с целью постоянного определения его ситуативного положения в региональной экономической среде, а также выявление характерных тенденций развития и актуальных проблем, которые могут быть решены на уровне региона. В-третьих, действенность системы управления повышается за счет четкого определения имеющихся экономических и социальных проблем регионального уровня.

Важным аспектом определения приоритетов становления и развития малого и среднего бизнеса является устранение территориальных и отраслевых диспропорций размещения факторов производства, стимулирование деловой активности в труднодоступных районах с избытком трудовых ресурсов и обусловленной этим высоким уровнем миграции населения, а также с уникальными особенностями отдельных факторов или ресурсов.

Учитывая вышеупомянутое, предлагается группа основных принципов совершенствования системы управления малым и средним бизнесом в регионе. К ним относятся принципы: максимальной свободы юридических и физических лиц в проведении предпринимательской деятельности; неограниченности доступа субъектов малого и среднего бизнеса к средствам государственной поддержки предпринимательства [2, с. 37]; достаточного вмешательства государственных органов управления в деятельность малых предпринимательских структур; усиления материальной ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность; обеспечение равных условий

для различных форм собственности предприятия. Соблюдение указанных принципов позволяет сосредоточиться не только на административно-директивных, но и на финансовых методах регулирования деятельности малого и среднего бизнеса [3, с. 2614].

Принципиальным здесь является создание схемы управления на адаптационных началах. В связи с этим предлагается логическая схема адаптационного управления малым бизнесом именно с учетом интересов субъектов хозяйствования (рис. 1).



Рис. 1. Схема управления процессом адаптации экономических интересов субъектов хозяйствования

Эта схема раскрывает сложную организационно-экономическую систему взаимосвязанных экономических, правовых, организационных и социальных факторов, действующих в динамическом режиме. В блоке «механизм управления», в

качестве приоритетного звена определено Центр поддержки развития малого и среднего бизнеса.

Опираясь на принципиальную схему, представленную на рис. 1, становятся понятными направления улучшения с учетом региональных потребностей всех форм регулирования развитием малого и среднего бизнеса. Альтернативные конфигурации развития хозяйственного комплекса региона делятся между государственными и частными интересами субъектов хозяйствования. Та или иная альтернативная управленческая конфигурация закрепляется в правовой, финансовой, организационной, материально-технической и информационной сферах. Только после этого уточнения появляется возможность определения адекватных ситуации механизмов реализации общей политики по развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне.

В таком случае реализуется принцип достаточного вмешательства государства в систему управления малым бизнесом в регионе. Он касается следующего ряда позиций, строящихся на логической связи сущностей национальных и региональных экономических интересов.

Во-первых – это содействие развитию малого и среднего бизнеса в направлениях обеспечения потребностей населения региона в продукции или услугах.

Во-вторых – это развитие малого и среднего бизнеса в отраслях, предусматривающих рациональное использование местных сырьевых ресурсов. В-третьих – это стимулирование развития предпринимательской деятельности в отраслях, позволяющих достичь самой высокой эффективности производства.

В-четвертых – это организация услуг нефинансового характера, особенно в отношении предоставления консультаций и методической помощи при выборе перспективных направлений предпринимательской деятельности.

Исходя из вышеупомянутого форма государственно-регионального управления малым бизнесом в регионе предусматривает такие мероприятия как: предоставление целевой помощи в формировании стартового капитала; льготное кредитование малых предпринимательских структур функционирующих в приоритетных, с точки зрения развития

региона, направлениях; конкурсный отбор субъектов малого и среднего предпринимательства, которым будет предоставляться возможность выполнения государственных заказов; страхование кредитов, гарантирование их возврата коммерческим банкам; формирование современной региональной инфраструктуры малого и среднего бизнеса и создание фонда его поддержки.

Главным компонентом системы государственно-региональной формы управления малым бизнесом является программа мероприятий, которая ориентируется на долго-, средне- и краткосрочный периоды. В долгосрочной программе будут решаться стратегические цели малого и среднего бизнеса, включая создание системы подготовки менеджеров для этой сферы по схеме: научные разработки по проблемам малого и среднего предпринимательства; региональные высшие учебные заведения; бизнес-инновационные центры; сфера малого и среднего бизнеса [4, с. 121].

Программные мероприятия среднесрочного периода предоставят возможность обеспечить реализацию тактических целей, в том числе за счет создания негосударственных структур поддержки малого и среднего бизнеса на уровне области (консалтинговый центр, бизнес-информационный центр, бизнес-инкубатор и т.д.).

В краткосрочном периоде четко определяются перечень мероприятий, сроки их проведения и исполнители, источники финансирования, а также предусмотрены конкретные юридические, экономические, информационные, торгово-технические, образовательные и другие услуги, которыми могут пользоваться предприниматели.

Проведение политики интенсивной государственно-региональной формы управления малым и средним бизнесом предполагает тесное взаимодействие органов управления с бизнесом. Эта проблема решается в случае создания ее действующих адаптированных конфигураций.

Если государственно-региональная форма имеет свою достаточно апробированную вертикальную иерархически подчиненную структуру, то на таких двойных взаимодействиях, как «национальные экономические интересы - экономические интересы малого и среднего бизнеса» и «региональные экономические интересы – экономические интересы малого и среднего бизнеса»

таких структур нет. Такая ситуация в значительной степени сдерживает позитивное движение в направлении достижения эффективного управления малым и средним бизнесом.

С точки зрения направления исследования приоритетным является взаимодействие – «региональные экономические интересы – экономические интересы малого и среднего бизнеса». Касаясь указанной проблемы, в работе предлагается общий принцип построения на этой основе особой организационно-экономической структуры управления.

Такую систему следует формировать на основе принципа корпоративности интересов различных субъектов хозяйствования. В таком случае новые управленческие структуры должны быть негосударственными и формироваться на смешанных формах собственности. Этот факт действительно способствует процессу самоуправления малого и среднего бизнеса на современных организационно-экономических началах.

В таком случае увеличивается вероятность упорядочения усилий в достижении не только экономических целей по стабилизации экономического положения в регионе, но и обеспечения решения важных социальных задач.

Предложенные принципы и схемы усовершенствования системы управления малым и средним бизнесом способствуют активизации общей экономической среды региона в случае их оперативного внедрения.

Исходя из общих принципов и схемы управления процессом адаптации экономических интересов субъектов хозяйствования, пути улучшения организационно-экономического механизма поддержки малого и среднего бизнеса связаны с развитием именно институциональных аспектов в области управления малым бизнесом [5, с. 58].

С этой целью разработана модель Центра поддержки развития малого и среднего бизнеса в ДНР.

Основной задачей Центра является упорядочение связей малого и среднего бизнеса с крупным бизнесом, финансовыми институтами, государственными органами и другими структурами региональной экономики.

Целью этого упорядочения является эффективное использование комплексной информации для разработки

рекомендаций по развитию малого и среднего бизнеса, адекватных ситуации, которая складывается в ДНР (рис. 2).

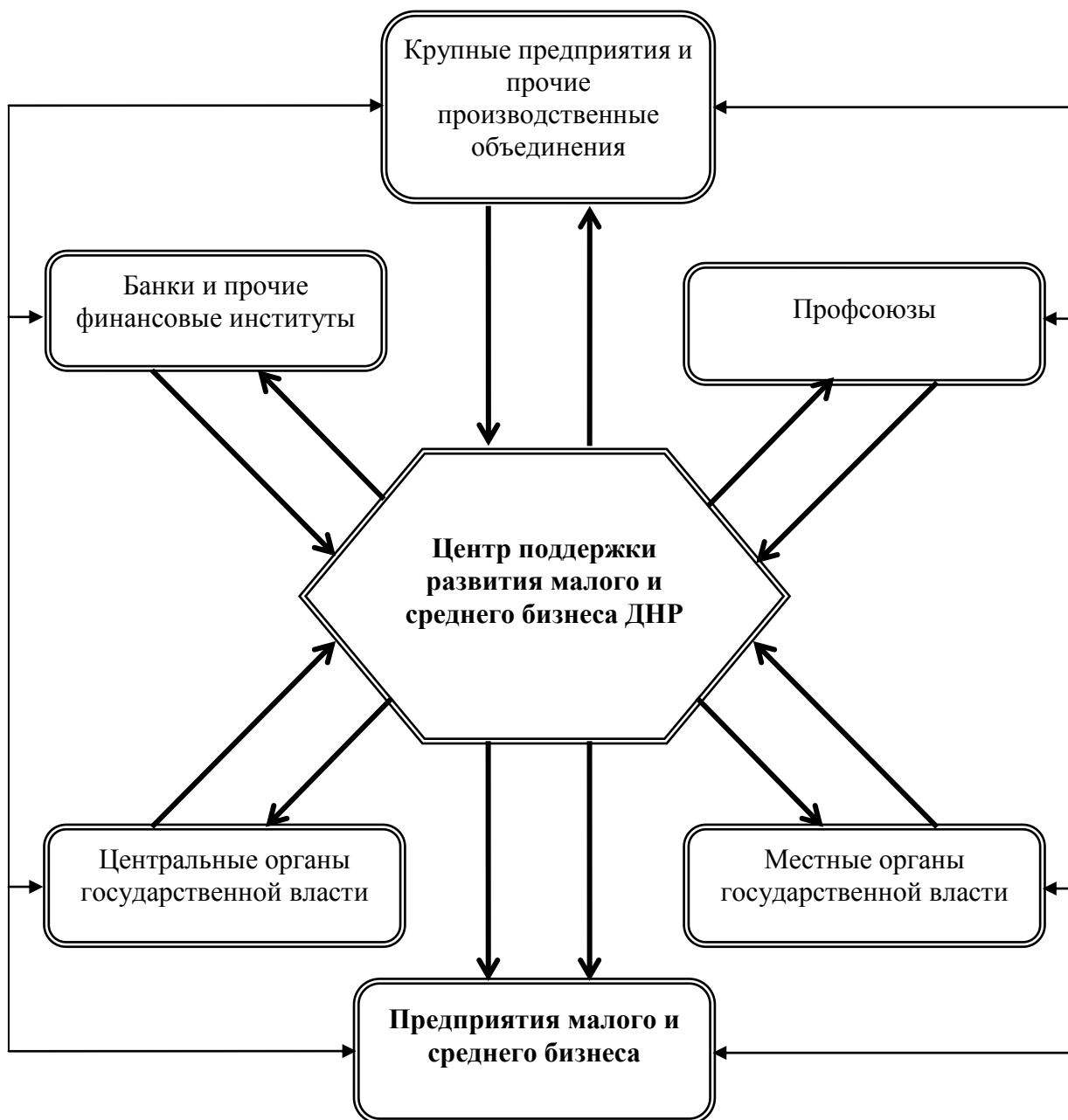


Рис. 2. Актуализация внешней среды функционирования малого и среднего бизнеса в ДНР

В конструктивном отношении Центр поддержки развития малого и среднего бизнеса в регионе рассматривается как целостная функциональная система (рис. 3).

Важной ее особенностью является то, что информация, которая аккумулируется в Центре обрабатывается в двух направлениях. С одной стороны, в направлении решения проблемы

управления капиталом, а с другой, по управлению организационным развитием.

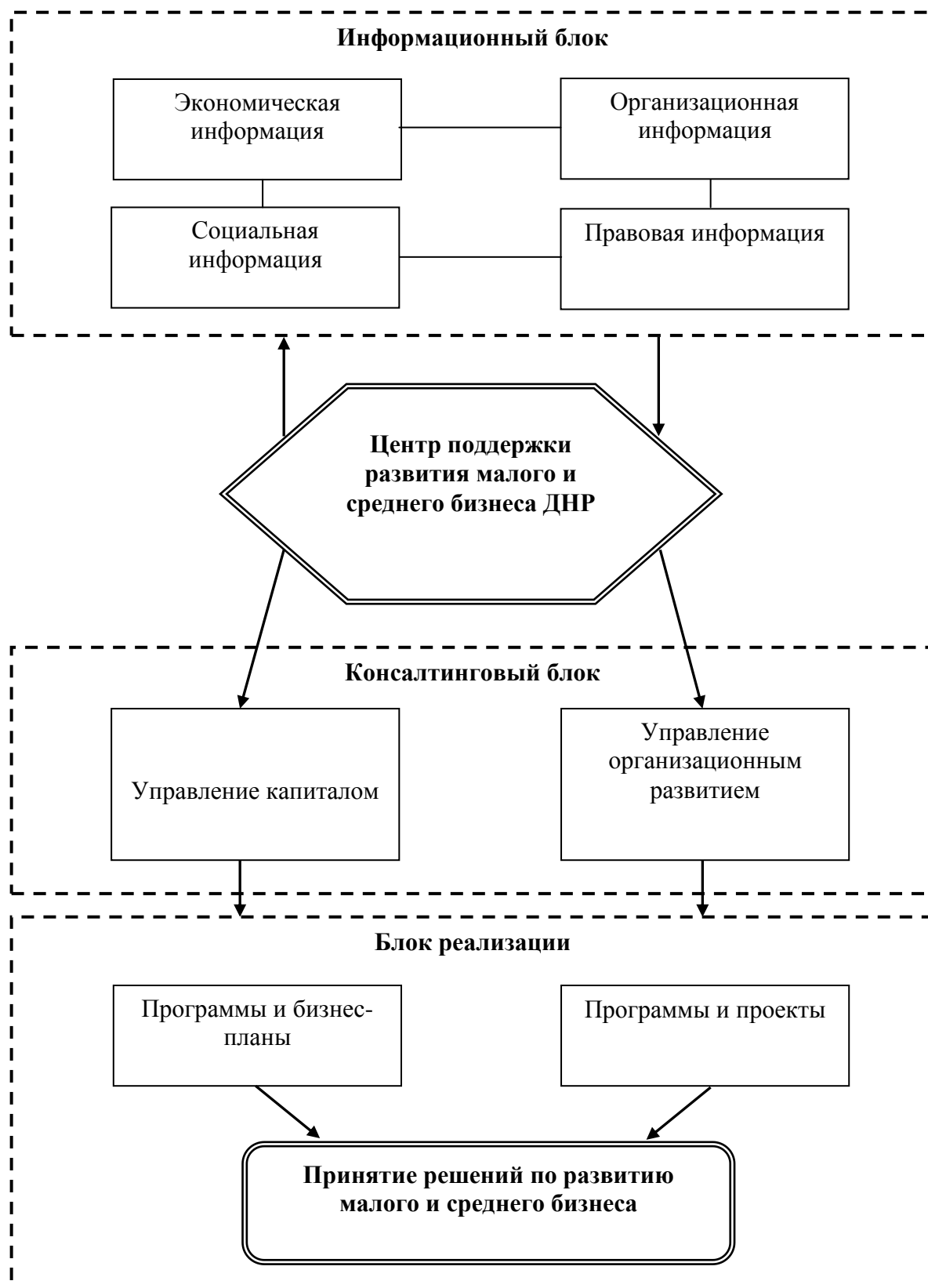


Рис. 3. Концептуальная схема функционирования Центра поддержки малого и среднего бизнеса в ДНР

То есть осуществляется комплексный консалтинг. В свою очередь, такой подход позволяет разработать соответствующие сбалансированные программы и проекты. Таким образом, обеспечивается принятие взвешенных и адаптированных решений по развитию малого и среднего бизнеса в регионе.

Представленная на рисунке 3 концептуальная схема функционирования поддержки развития малого и среднего бизнеса дает реальную возможность оптимизации системы управления малым бизнесом в регионе относительно перераспределения функций и полномочий институциональной системы поддержки и развития малого и среднего бизнеса и целенаправленного формирования и реализации региональных программ развития малого и среднего предпринимательства.

Установлено, что основным направлением работы такого Центра является балансирование функций относительно конкретной экономической региональной среды. Для различных блоков указанной схемы рис. 3 группы функций варьируются. В целом же их комплекс охватывает проблемы правовой защиты субъектов малого и среднего бизнеса; формирование политики развития конкуренции; создание и ведение на основе региональной программы поддержки и развития малого и среднего бизнеса информационной базы данных; организацию работы независимых экспертов, в оценке идей и бизнес-планов предпринимателей; создание службы проведения маркетинговых исследований; предоставление конкретных услуг предпринимателям: правовых, юридических, экономических, технических, организационных; контроля и наблюдения за развитием субъектов малого и среднего бизнеса.

Таким образом, Центр и получает статус ведущего подразделения в системе поддержки малого и среднего бизнеса в ДНР. Этот высокий статус Центра предполагает поиск направлений финансирования. В работе выдвинуты предложения по функционированию Центра поддержки развития малого и среднего бизнеса на условиях самофинансирования. В связи с этим разработаны гибкие организационные формы Центра, которые позволяют в его рамках организовать различные институциональные изменения, включающие страховую компанию, ипотечный банк, лизинговую компанию, аудиторскую фирму. Таким образом, создаются условия необходимой концентрации

капитала для содействия поддержки развития малого и среднего бизнеса.

Задачами страховых компаний малого и среднего предпринимательства является осуществление на льготных условиях страхования субъектов малого и среднего бизнеса, используя льготы в порядке, установленном законодательством. При этом Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства мог бы полностью или частично компенсировать таким страховым компаниям недополученные ими доходы страхования на льготных условиях малых предприятий [6, с. 31].

Лизинговая компания малого и среднего бизнеса имела бы полномочия сотрудничать с Центром поддержки малого и среднего бизнеса и Региональным фондом, способствовать малым и средним предприятиям в приобретении оборудования.

Ипотечный банк малого и среднего бизнеса смог бы предоставлять кредиты под залог имущества предприятий: сооружений, домов, оборудования, транспорта, а также научных результатов, изобретений, «ноу-хау», ценных бумаг.

На основе разработки Центром бизнес-планов, прошедших независимую экспертизу, и других необходимых документов создаются основания для взаимодействия с Региональным фондом, который со стороны государства осуществляет финансирование некоторых субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, расширяются источники финансирования мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса. Они состоят из [7, с. 36]: поступлений из государственного и местного бюджетов; вычетов от средств в результате приватизации государственного имущества; поступлений от банковских структур, предприятий и организаций; вычетов от средств в результате регистрации предприятий; иностранных инвестиций. Центр совместно с Фондом получает в таком случае возможность поиска, изучения и подписания протоколов с отечественными и зарубежными инвесторами; поддерживать постоянные контакты и расширять круг инвесторов для малого и среднего бизнеса; привлекать инвестиции на свой расчетный счет под гарантии основателя, организовывать работу с банками, создавать заемные кассы.

Концептуальная схема функционирования Центра поддержки развития малого и среднего бизнеса дает возможность четкого

структурирования его деятельности. Поскольку перед Центром могут возникать различные цели, то он на каждую целевую ориентацию должен реагировать адекватно. То есть любая целевая установка проходит сквозь выделенные в схеме Центра блоки. При этом конфигурации слияния этих блоков могут быть разнообразными, а их количество неограниченным.

Поскольку на современном этапе целевая ориентация деятельности главным образом сосредоточена на проблемах содействия проведения государственной политики в области формирования рыночных отношений в регионе [8, с. 19], то с этих позиций основные функции сосредотачиваются на семи основных направления деятельности: правовая защита; участие в формировании политики направленной на развитие конкуренции; создание и ведение базы данных, содержащей информацию об имеющихся возможностях по организации в регионе новых предпринимательских структур; проведение экспертизы по оценке идей и бизнес-планов [9, с. 143]; организация маркетинговых исследований; предоставление конкретных консалтинговых, аудиторских и других услуг предпринимателям; контроль и наблюдение за развитием субъектов.

Первое из перечисленных направлений предполагает активное участие Центра в правовой защите интересов предприятий малого и среднего бизнеса. В этом направлении функция Центра ориентирована на поддержку приоритетных для региона воспроизводственных процессов предприятий малого и среднего бизнеса.

Второе направление деятельности Центра – участие в формировании политики, направленной на развитие конкуренции (функционально охватывает такие виды деятельности, как: изучение и анализ регионального рынка, классификация предприятий и фирм по различным критериям, взаимодействие с антимонопольными органами и Комитетом защиты прав потребителей, подготовка и проведения через органы власти и управления актов, направленных на ограничение монополий и создание конкуренции, помощь производителям, которые смогли выпускать конкурентоспособную продукцию, работа со средствами массовой информации).

Третье направление деятельности Центра связано с созданием на основе Региональной программы необходимой базы данных,

включая информацию об имеющихся возможностях и условиях формирования в регионе новых предпринимательских структур: свободных сырьевых и трудовых ресурсов, неиспользованных производственных площадях, мощностях, незавершенных промышленных и гражданских объектах и др. Эта функция Центра предполагает тесное сотрудничество с административной властью в рассмотрении таких вопросов, как: определение и интересы отраслей народного хозяйства; установление требований к уровню социального развития населения; выявление наличия свободных экономических, природных и социальных ресурсов; оценка перспективности действующих и предполагаемых предприятий малого и среднего бизнеса; определение рациональных форм использования имеющейся и потенциальной резервной рабочей силы; анализ существующей социальной и производственной инфраструктуры [10, с. 33].

Четвертое направление деятельности Центра включает выполнение функции экспертной оценки предпринимательских идей и бизнес-планов. Эта работа предусматривает проведение экспертизы кредитных заявок на предмет целесообразности, платежеспособности и эффективности инвестиций. В этом случае деятельность Центра непосредственно связана с работой Регионального фонда поддержки малого и среднего предпринимательства по получению финансовой помощи в Фонде. Здесь закрепляется право получения этой помощи только при наличии факта прохождения предприятиями экспертизы.

Пятое направление деятельности Центра связано с функцией организации маркетинговых исследований, поскольку, как показывает практика, маркетинговое исследование рынка является сложной задачей для субъектов малого и среднего бизнеса.

Шестое направление деятельности Центра поддержки малого и среднего бизнеса предполагает работу непосредственно с представителями хозяйствующих субъектов. Эта деятельность Центра предусматривает накопление соответствующего организаторского опыта. Здесь первой и очень важной функцией Центра является предоставление консалтинговых, юридических и правовых услуг. Центр может оказывать предпринимателям юридические консультации.

Вместе с этим Центр предполагает наличие аудиторской функции, то есть в самых сложных экономических условиях

предоставлять предпринимателям оптимальный вариант рекомендаций по финансовому и рыночному поведению.

Кроме того, Центр выполняет функцию информационного обеспечения предпринимателей. С этой целью в Центре создается информационный фонд, который содержит данные о сырьевых ресурсах: характер, объем, преступность, экологические ограничения; характеристику условий в зоне возможного создания предприятия: имеющиеся предприятия, возможность кооперации, транспорт, трудовые ресурсы, аренда, лизинг и т.д.; помощь в выборе направлений деятельности малого предприятия с точки зрения приоритетных, а также каталог типовых технологических решений будущих малых и средних предприятий и их основных технико-экономических показателей.

Одной из важных функций Центра является помощь малым предприятиям в организации управления и содействие в подборе и подготовке кадров. Для осуществления этой функции Центру необходимо тесно сотрудничать с областным, городским Центром занятости, а также формировать собственный банк данных специалистов и рабочих различных специальностей. Кроме того, в этом направлении Центр выполняет функцию организации обучения предпринимателей.

Седьмое направление деятельности Центра связано с выполнением контрольных и наблюдательных функций. В этой части деятельности Центра необходимо непрерывно вести наблюдение за малыми и средними предприятиями, которые обращаются за помощью. Эту информацию следует постоянно систематизировать и анализировать, на ее основе можно корректировать и саму деятельность Центра, обрабатывать решения, способствующие созданию благоприятного климата для развития.

Подчеркивая необходимость рассмотрения функциональных направлений деятельности Центра, следует отметить, что, исходя из целевых учреждений, могут создаваться несколько функциональных ветвей. Причем сочетание этих ветвей возможно лишь при условии упорядочения системы целевых учреждений деятельности именно в Центре. Других путей пока не предвидится.

Конечно, предусмотреть все возможные в дальнейшем направления и сферы деятельности не представляется возможным. Что касается организационной формы создания Центра поддержки

малого и среднего бизнеса, то в работе предлагается именно частно-государственная конфигурация с четким распределением функциональных обязанностей.

В пространственно-территориальном отношении Центр поддержки развития малого и среднего бизнеса следует располагать в региональном центре, с филиалами в других территориальных единицах.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Организационно-экономический механизм поддержки развития малого и среднего бизнеса – это сложная постоянно функционирующая неравновесная модель комплексных социально-экономических инструментов и мероприятий, которая ориентирована на обеспечение баланса многих субъектов хозяйственной деятельности. Организационно-экономический механизм формируется под влиянием именно специфики хозяйственной деятельности региона.

Разработанная в работе методика оценки регионального уровня развития малого и среднего бизнеса дает возможность проводить детализированный анализ показателей экономического развития хозяйствующих субъектов в каждом регионе. На основании такого анализа становится возможным идентифицировать проблемные зоны в институциональном развитии малого и среднего бизнеса в конкретном регионе и определить направления соответствующего регуляторного влияния со стороны государства. В перспективе предложенный методический подход может быть усовершенствован.

Осознание сущности мотивации, механизма, принципов и факторов ее формирования позволяет разработать концепцию эффективного развития малого и среднего бизнеса в ДНР. Развитие предпринимательства возможно лишь при наличии необходимой инфраструктуры деятельности малого и среднего бизнеса и эффективного механизма его мотивации.

Список использованных источников

1. Левченко, К.А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] / К.А. Левченко, В.Ю. Епанчинцев // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ, 2018. –

№1(12) январь-март. – Режим доступа: –URL <http://e-journal.omgau.ru/>.

2. Паршин, М. Совершенствование системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2017 году: переход к новому качеству / М. Паршин // Проблемы теории и практики управления, 2017. – № 4. – С. 35-42.

3. Орлов, С.Н. Финансовый механизм развития малого и среднего предпринимательства в Курганской области / С.Н. Орлов, С.В. Марфицын // Российское предпринимательство, 2018. – Том 19. – №9. – с. 2605-2624.

4. Ерзнкян, Б. Малый бизнес как фактор активизации инвестиционных и инновационных процессов на основе механизма государственно-частного партнерства / Б. Ерзнкян, Н. Егорова // Проблемы теории и практики управления, 2017. – № 4. – С. 119-126.

5. Данилов-Данильян А. Некоторые вопросы институциональной поддержки развития малого и среднего бизнеса в России / А. Данилов-Данильян // Проблемы теории и практики управления, 2017. – № 4. – С. 55-61.

6. Трифунович, Л. Инструменты финансовой поддержки инновационного развития малого и среднего бизнеса за счет программ фонда содействия инновациям / Л. Трифунович, А.С. Митрофанов, И.П. Митрофанова // Качество. Инновации. Образование, 2016. – № 7. – С. 29-38.

7. Турсунов, Б.О. Основные направления поддержки малого бизнеса в Узбекистане и зарубежный опыт развития предпринимательства / Б.О. Турсунов // Аудит, 2017. – № 6. – С. 34-38.

8. Чепуренко, А.Ю. Совмещающая универсальные концепции с национальной спецификой: поддержка малого и среднего предпринимательства / А.Ю. Чепуренко // Вопросы государственного и муниципального управления, 2017. – № 1. – С. 7-30.

9. Черненко, О.Б. Оценка результативности господдержки малого предпринимательства как фактора экономической безопасности региона / О.Б. Черненко, Н.А. Черненко // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), 2016. – № 3 (55). – С. 139-144.

10. Шимширт, Н. Государственные механизмы развития

малого бизнеса и предпринимательства в современных условиях / Н. Шимширт, В. Копилевич // Проблемы теории и практики управления, 2017. – № 2. – С. 31-36.

УДК 346.6

О ФАКТОРАХ ВЛИЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ

Шемяков А. Д.

д-р экон. наук, доцент

Сапьян А. С.

магистрант

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

Рассмотрены факторы влияния на формирование тарифной политики в Донецкой Народной Республике (ДНР). Выделены методы и подходы, обеспечивающие функционирование сложившейся системы тарифной политики в ДНР. Установлены особенности и проблемы, влияющие на формирование тарифной политики в условиях строительства новой государственности. Обращено внимание на необходимость разработки единой нормативно-правовой базы регулирования цен и тарифов. Обоснована необходимость поиска инновационных форм, методов и подходов, обеспечивающих развитие эффективной государственной тарифной политики в Республике.

Ключевые слова: *Государственная тарифная политика, тарифы, тарифнообразование, процессы формирования тарифной политики, регулирование цен и тарифов.*

In the article on the basis of theoretical and empiric researches the factors of influence are considered on forming of tariff policy in Donetsk Republic (ДНР) of People's. Methods are considered and approaches, providing functioning of the folded system of tariff policy in ДНР. Features and problems of forming of tariff policy are distinguished in the conditions of building of the new state system. Paid attention to necessity of development of single normatively-legal base of adjusting of prices and tariffs. The necessity of search of innovative forms is reasonable, methods and approaches, providing development of effective public tariff policy in Republic.

Keywords: *Public tariff policy, tariffs, tariff education, processes of forming of tariff policy, adjusting of prices and tariffs.*

Постановка проблемы. Одним из наиболее существенных аспектов, влияющих на развитие системы обеспечения жизнедеятельности населения Донецкой Народной Республики (ДНР), является отсутствие сбалансированности государственной тарифной политики при ее формировании. Эта проблема выражается в нарушении платежеспособности субъектов хозяйственной деятельности, в потере инвестиционной привлекательности и, как следствие, в ускорении процессов ухудшения социально-экономического состояния развития общества.

Государственная тарифная политика формируется в рамках общей стратегии развития государства и включает ценовую стратегию и тактику ценообразования. В условиях конкуренции, формирование системы ценообразования активно используется в производственно-хозяйственной деятельности, с целью обеспечения финансового благополучия предприятия. В социальном аспекте цены и тарифы выступают важным фактором, влияющим на повышение качества жизненного уровня населения

Опыт и практика развития государственности указывает, на то, что:

во-первых, тарифная политика как процесс принятия решений, направленных на достижение поставленных целей, обеспечивающих конкурентоспособность услуг, оказываемых организациями и субъектами хозяйственной деятельности, существенным образом влияет на достижение социальной безопасности в обществе;

во-вторых, процессы формирования тарифной политики и социально-экономического развития государства тесно взаимосвязаны и потребуют поиска инновационных методов и подходов, направленных на повышение действенности системы повышения качества жизнеобеспечения населения;

в-третьих, строительство новой государственности предопределяет выбор стратегии формирования тарифной политики, которая является сложным процессом, зависящим от влияния многих факторов;

в-четвертых, в условиях рыночной экономики, к особо значимым аспектам развития тарифной политики следует отнести эластичность спроса на услуги, упорядочение государственного регулирования и ее высокую социальную роль.

Анализ исследований и публикаций. Анализ научной литературы указывает, на то, что проблемами современного государственного регулирования тарифов в различных секторах экономики занимались такие ученые как Ф.И. Биншток, Н. Маренков, И.К. Салимжанов, Т.А. Слепнева, Е.В. Яркин, Е.В., О.В. Португалова, В.Е. Новиков, В.Ф. Халипова, Г.А. Маховикова, И.А. Желтякова, Н.Ю. Пузыня, М.Ю. Аврутин и др.

Так, по мнению ученого В.Ф. Халипова, понятие «тарифная политика» означает деятельность государства, устанавливающая принципы и размеры платы за различные услуги, перевозку пассажиров и грузов, экспорт и импорт товаров [1, с. 91].

Ученые Г.А. Маховикова, И.А. Желтякова, Н.Ю. Пузыня указывают на то, что государственное регулирование цен – это попытка государства с помощью административных, законодательных и бюджетно-финансовых мероприятий воздействовать на рынок и цены таким образом, чтобы способствовать стабильному развитию экономики государства в целом [2, с. 82]. В своих исследованиях, ученый М.Ю. Аврутин, делает вывод о том, что тарифы, устанавливаемые государством, являются инструментом реализации его социальной политики, так как они распространяются на широкий спектр товаров народного потребления и услуг, предоставляемых населению [3, с. 153].

Как показывает анализ научных изысканий аспекты, касающиеся формирования государственной тарифной политики и ее воздействия на процессы экономического развития и самоорганизации, в условиях строительства новой государственности, требуют дополнительного изучения.

Цель статьи. Рассмотреть методы и подходы, обеспечивающие действенность сложившейся системы тарифной политики в Донецкой Народной Республике. Выделить особенности и проблемы формирования тарифной политики в условиях строительства новой государственности.

Изложение основного материала. Формирование государственности – длительный и сложный процесс, особенно если он сопровождается военным конфликтом и отсутствием признания и поддержки со стороны мировой общественности. В таких условиях и осуществляется процесс строительства государственности в Донецкой Народной Республике. Этот процесс требует постановки и решения не только новых задач, но и

актуализирует необходимость развития эффективной государственной тарифной политики, влияющей как на финансово-экономическое состояние отраслей хозяйственного комплекса, так и на макроэкономическую ситуацию в Республике в целом. Несовершенство государственной тарифной политики имеет негативное отражение на динамике развития экономики различных предприятий и организаций.

Являясь категорией экономической, тарифная политика всегда находится под сильным влиянием политики государства и в какой-то степени, представляет ее продолжение. Так, по мнению ученого И.В. Цыкунова, утверждать о том, что государство абсолютно свободно в выборе тарифной политики, средств и методов реализации – нельзя, по причине влияния на нее внешних и внутренних факторов воздействия [4, с. 59].

Российский ученый О.В. Васюхин, выделяет четыре основных формы государственного воздействия на процессы ценообразования среди которых: «...ограничения на формирование цен в виде их фиксации или установления пределов цен; установление фискальных платежей, ведущих к изъятию доходов у потребителя и/или производителя; государственная поддержка цен и доходов в форме субсидий и дотаций потребителю или производителю; меры, ограничивающие процессы ценообразования и свободу предприятий в установлении цен на продукцию...» [5, с.88].

В тоже время, с целью поддержания рыночного равновесия и устранения проявления монополизма в процессы ценообразования, вмешательство государства есть мера необходимая [3, с. 153].

Сложившаяся практика формирования тарифной политики в Донецкой Народной Республике указывает на наличие особенностей и проблем в ее развитии.

К особенностям, которые влияют на формирование тарифной политики в ДНР, следует отнести продолжающийся процесс военного конфликта, который не способствует нормализации, как политической, так и социально-экономической ситуации в Республике. Следует отметить, что социально-экономические и политические аспекты находятся в тесной взаимосвязи, существенно влияют на развитие экономики и поддержание социальной стабильности в государстве.

Одной из проблем влияющей на формирование тарифной политики является отсутствие эффективной нормативно-правовой базы в регуляторном аспекте.

Анализ социально-экономического развития ДНР [6; 7; 8], позволяет сделать вывод о том, что имеющиеся мощности производственно-хозяйственного комплекса Республики для выполнения поставленных задач задействованы не в полном объеме. Так, например, в сравнении с 2013 годом добыча угля уменьшилась в 4,5 раза, в тоже время в 2018 и 2019 годах она остается практически на одном уровне (рис. 1).

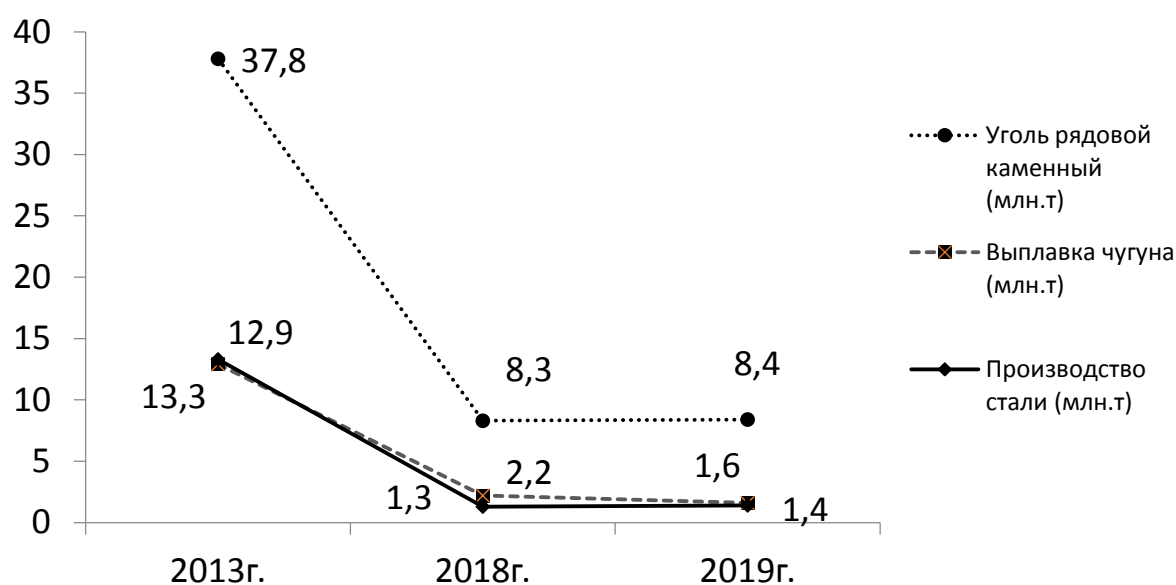


Рис. 1. Сокращение объемов некоторых видов промышленной продукции в период с 2013 по 2019 гг.

К факторам внешнего воздействия на развитие тарифной политики следует отнести последствия экономической блокады со стороны Украины и отсутствие механизмов международного сотрудничества, что не позволяет в полной мере функционировать экономической системе государства. С целью увеличения объемов экспорта и импорта на международном рынке, органы государственной власти Республики, проводят определенную работу в сфере внешнеэкономической деятельности. Но не признанность, как внешний фактор воздействия, не позволяет активно развивать международное сотрудничество. В настоящее время основным направлением внешнеэкономической деятельности является рынок Российской Федерации, на него

приходится более 80% всего объема экспортируемых товаров и услуг.

Для установления цен и тарифов в ДНР используются прямые и косвенные методы, а компетенция такого регулирования разграничена между органами исполнительной власти и органами местного самоуправления. Базовые принципы ценовой политики определены в Порядке регулирования и контроля цен (тарифов), утвержденном в июне 2015 г. Советом Министров ДНР.

Чрезмерное государственное регулирование процесса ценообразования в условиях строительства новой государственности, стало вынужденной мерой. Так, на отдельные группы товаров и услуги наблюдалось замораживание цен и тарифов. Подобный метод является жестким, но в условиях военных действий и нестабильной социально-экономической обстановки является целесообразным. В социальном аспекте цены и тарифы – это особо значимый фактор, влияющий на уровень потребления граждан, вместе с тем, учеными и практиками, сдерживание цен рассматривается как фактор негативного воздействия на развитие экономики предприятий.

Интересным по своей сути является подход, в котором административное регулирование сочетается с косвенным методом (субсидирование и датирование из бюджета, налогообложение, регулирование уровня минимальной заработной платы, регулирование государственных расходов и др.). Косвенное воздействие на ценообразование имеет макроэкономический характер и связано с макроэкономической политикой государства.

По мнению ученых Е.М. Марченко, Ж.А. Захаровой, П.Н. Захарова оптимальным является сочетание косвенного и прямого метода регулирования цен, так как «однобокие» меры не могут отразить специфику требуемых мероприятий и обеспечить ожидаемый результат [9, с. 13].

Регулирование цен и тарифов в ДНР можно рассматривать как инструмент экономической политики государства, который необходим для применения в отраслях хозяйственного комплекса. Так, для реализации тарифной политики, в 2016 году была создана система органов исполнительной власти, элементами которой являются Республиканская служба по тарифам Донецкой Народной Республики и Антимонопольная служба. Деятельность этих органов направлена на реализацию республиканской тарифной

политики, осуществление контроля обоснованности и изменения тарифов [6]; осуществление контроля и надзора за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках и деятельности субъектов естественных монополий [7]. Ключевым элементом этой системы является Республиканская служба по тарифам ДНР. Этот орган регулирует цены на жилищно-коммунальные услуги, услуги транспорта, тепло- и энергоносители, водоснабжение и др.

В настоящее время тарифная политика Донецкой Народной Республики находится в процессе своего формирования и не регулируется единым нормативным правовым документом, таким образом, существует необходимость в принятии Законопроекта «О ценах и ценообразовании», что послужит основанием для государственного регулирования цен и тарифов на территории Республики и даст четкое определение различным видам такого регулирования, а так же определит порядок, методы и контроль его реализации.

Основной целью регулирования цен на государственном уровне в Республике является полное подчинение процесса формирования и изменения цен социально-экономическим задачам государства. При этом важным остается поиск компромисса между производителями товаров, услуг и населением выступающего в качестве потребителя.

Среди действующего законодательства Донецкой Народной Республики на сегодняшний день отсутствует единая нормативно-правовая база цен и тарифов, а некоторые законы требуют доработки.

Наглядным примером тому, может служить транспортная отрасль Республики. В Законе ДНР «Об автомобильном транспорте», пунктом 2 статьи 11 определено, что реализация единой тарифной политики в сфере автомобильного транспорта предусматривает утвержденную Министерством транспорта ДНР методику расчета тарифов по видам перевозок. Пункт 3 этой же статьи говорит, что стоимость проезда на международных, междугородных и пригородных маршрутах общего пользования подлежит согласованию с Министерством транспорта ДНР [10; 11]. При этом отсутствует какое-либо упоминание о том, где и кем тарифы на данные виды услуг утверждаются. Или устанавливаются. В другом нормативно-правовом документе,

«Положении о Республиканской службе по тарифам ДНР», предусмотрено, что утверждение тарифов на перевозку пассажиров и багажа автомобильным транспортом на автобусных пригородных и междугородных маршрутах [7] возлагается именно на этот исполнительный орган. Упущения подобного плана служат препятствием в формировании механизма тарифной системы как таковой.

Таким образом, проведенный анализ указывает на то, что система тарифного регулирования не может полноценно функционировать, не имея под собой эффективной законодательной основы и обязательного контроля ее исполнения.

Проведенный анализ факторов влияния на формирование тарифной политики в Донецкой Народной Республике, позволяет сделать следующие *выводы*:

1. В условиях строительства государственности, новой государственности, воздействие внутренней и внешней среды на формирование рыночной системы хозяйствования ДНР, требует не только налаживание механизма управления обществом, но обуславливает необходимость поиска инновационных форм, методов и подходов совершенствования государственной тарифной политики, которая обеспечила бы стабильное развитие социально-экономической системы. Одним из таких подходов, на наш взгляд, является разработка концепции по формированию эффективной государственной тарифной политики.

2. Сложившаяся практика формирования государственной тарифной политики в Донецкой Народной Республике, указывает на наличие негативных тенденций в ее развитии, что может способствовать появлению опасной динамика в системе обеспечения жизнедеятельности населения.

3. К негативным факторам, влияющим на развитие государственной тарифной политики, следует отнести отсутствие единой нормативно-правовой базы цен и тарифов, а также превалирование административного подхода в части установления цен и тарифов.

4. Государственная регуляторная политика должна быть направлена на:

защиту экономических интересов потребителей от монопольного повышения тарифов;

создание механизма согласования интересов производителей и потребителей;

формирование конкурентной среды на товарных рынках для повышения эффективности их функционирования и минимизации тарифов;

создание экономических стимулов, обеспечивающих использование экономичных технологий в производственных процессах, а также обеспечения производителям права равного доступа на товарный рынок.

5. В рамках общей стратегии социально-экономического развития Республики государственная тарифная политика должна включать ценовую стратегию и тактику ценообразования.

Список использованных источников

1. Халипов В.Ф. Власть. Политика. Государственная служба: Словарь / В.Ф. Халипов, Е.В. Халипова. – М.: Луч, 1996. – 271 с.

2. Маховикова Г.А. Цены и ценообразование / Г.А. Маховикова, И.А. Желтякова, Н.Ю. Пузыня. — СПб.: Питер, 2009. - 176 с.

3. Аврутин М.Ю. Административно-правовое регулирование в электроэнергетической отрасли экономики Российской Федерации. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.14. М., МосУ МВД России. – М., 2005. – 239 с.

4. Цыкунов И.В. Экономические и юридические науки. Финансы и налогообложение / серия D / Условия формирования тарифной политики Республики Беларусь / канд. экон. наук, доц. Цыкунов И.В. - Белорусский гос. эконом. ун-т, Минск, 2009 – №10. – 59 с.

5. Васюхин О.В. Основы ценообразования – СПб: СПбГУ ИТМО, 2010. – 110с.

6. Положение о Республиканской службе по тарифам Донецкой Народной Республики (принят Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 16.08.2016 г. №10-32) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Республиканской службы по тарифам ДНР – Режим доступа: <http://rst-dnr.ru/polozhenie/postanovlenie-ot-16-avgusta-2016-g-10-32-o->

sozdanii-respublikanskoj-sluzhbyi-po-tarifam/ дата обращения: 21.02.2020).

7. Положение о Республиканской антимонопольной службе Донецкой Народной Республики (принят Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 16.08.2016 г. №10-34) [Электронный ресурс] / Государственная информационная система нормативно-правовых актов ДНР – Режим доступа: <https://gisnra-dnr.ru/rev/11876/> (дата обращения: 21.02.2020).

8. Вестник Правительства Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://pravdnr.ru/vestnik-pravitelstva-doneskoj-narodnoj-respubliki/> (дата обращения: 04.03.2020).

9. Марченко, Е.М. Механизм тарифного регулирования в теплоснабжении: моногр. / Е.М. Марченко, Ж.А. Захарова, П.Н. Захаров; Владим. гос. ун-т. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2005. – 128

10. Закон Донецкой Народной Республики «Об автомобильном транспорте» (принят Постановлением Народного Совета ДНР от 21.08.2015г.) [Электронный ресурс]/Официальный сайт Народного Совета ДНР. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-ob-avtomobilnom-transporte/>(дата обращения: 21.02.2020).

11. Закон Донецкой Народной Республики «О транспорте» (принят Постановлением Народного Совета ДНР от 27.03.2015г.) [Электронный ресурс]/Официальный сайт Народного Совета ДНР. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-o-transporte/> (дата обращения: 21.02.2020).

УДК 37.014.53

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Бодряга В. В.

начальник отдела образования

Администрации Ленинского района г. Донецка

В статье проведен анализ существующей системы финансирования муниципальных общеобразовательных учреждений из государственного бюджета. Предложены методические основы финансирования системы образования ДНР при определении объема средств, выделяемых муниципальному общеобразовательному учреждению из бюджета, при переходе на нормативно-подушевое финансирование. Приведены изменения, прогнозируемые в муниципальной системе общего образования ДНР.

Ключевые слова: *муниципальное общеобразовательное учреждение нормативно-подушевое финансирование, механизм финансирования.*

The article analyzes the existing system of financing municipal educational institutions from the state budget. Methodical bases of financing of system of education of DNR at determination of volume of the means allocated to municipal educational institution from the budget, at transition to standard-per capita financing are offered. The changes predicted in the municipal system of General education of the DPR are presented.

Keywords: *municipal educational institution normative-per capita financing, financing mechanism.*

Постановка проблемы. Введение системы финансирования муниципальных общеобразовательных учреждений (МОУ), основанной на применении подушевых нормативов – одна из приоритетных задач реформирования государственной системы образования ДНР. Ее использование, при расчете субсидий на оказание образовательных услуг, будет способствовать более обоснованному и эффективному использованию бюджетных средств и обеспечит единую основу их расчета.

Анализ исследований и публикаций по данной проблеме. Проблемы финансирования образовательных учреждений достаточно подробно изучены в работах И.В. Абанкина [1; 2], Н.Г. Типенко [3], Т. Л. Клячко [4]. К примеру, в исследованиях [1; 2] была проведена оценка нормативно-правовых актов, регламентирующих расчеты нормативов определения объемов

субсидирования местных бюджетов из государственного и регионального бюджета, на обеспечение государственных гарантий в сфере общего образования, с учетом требований государственного образовательного стандарта. Кроме того был проведен анализ нормативно-правовых актов по расчету нормативных затрат, служащих для определения субсидий непосредственно муниципальным образовательным учреждениям на оказание образовательных услуг.

Вопросы финансирования образовательных систем исследованы О. К. Ястребовой [5–7], где автор описывает изменения и развитие методологии расчета нормативных затрат образовательных организаций. Н.В. Лисиным был проведен анализ методические подходы, применяемые при определении нормативов финансовых затрат в сфере образования [8].

Среди зарубежных исследований по данной проблематике, следует выделить проект EUIMA, в котором проанализирована практика внедрения нормативного финансирования образовательных систем в Европе [9].

Однако анализ приведенных источников не позволяет, в полном объеме, судить о возможностях применения инновационных методик финансирования муниципальных общеобразовательных учреждений, в условиях ДНР.

Исходя из вышесказанного, *целью настоящего исследования* является разработка инновационного механизма финансирования муниципальных образовательных комплексов, адаптированного к условиям функционирования системы общего образования ДНР.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время, на территории ДНР используется традиционная система финансирования муниципальных общеобразовательных учреждений (МОУ) из государственного бюджета, представленная на рисунке 1.

Исходя из вышесказанного, в настоящем исследовании разработан механизм финансирования муниципальных общеобразовательных учреждений, базирующийся на принципе учета численности обучающихся и адаптированный к специфике и условиям функционирования образовательной системы ДНР.

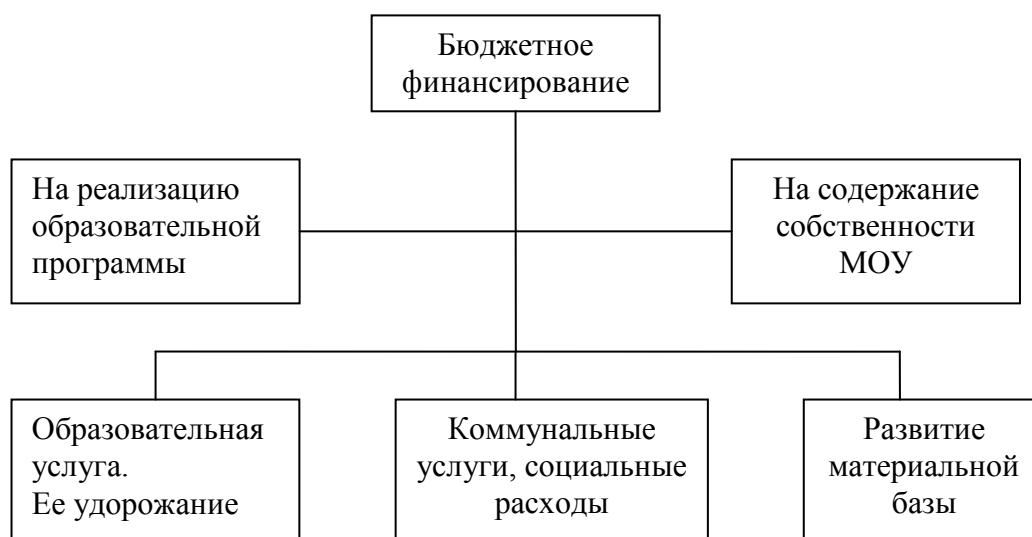


Рис. 1. Существующая система финансирования муниципальных общеобразовательных учреждений из государственного бюджета

Подобная система разработана для некоторых регионов Российской Федерации носит название нормативно-подушевого финансирования (НПФ) [12].

В теории, НПФ образовательных учреждений должно стимулировать учебные учреждения бороться за увеличение численности обучающихся. Но это затруднено тем, что в селах, поселках и небольших, по численности городах, входящих в муниципалитет, численность учеников не позволяет изменять размер бюджетного финансирования. Кроме того, вместе с тем, борьба за ученика не всегда возможна по причине того, что некоторые школы иногда переполнены, а потому администрация не может принимать всех желающих, даже при их наличии. Практика показала, что при переходе на подушевое финансирование необходимо, чтобы механизм финансирования социальных объектов соответствовал количеству обучающихся и был более гибким, иначе бюджетная сфера ощутит существенное ухудшение. Кроме того, отсутствует точная зависимость между повышением эффективности и качества предоставляемых образовательных услуг и ростом бюджетного финансирования.

Следует учесть, что принцип НПФ не позволяет МОУ успешно решать многие хозяйственные потребности (если расходы входят в подушевой норматив, муниципалитеты не включают их в ходе планирования) [13].

Система НПФ, для условий ДНР, разработана с целью повышения эффективности финансирования образовательных учреждений из государственного и муниципального бюджетов, а также для того, чтобы не допустить снижения финансирования отдельных МОУ. Суть НПФ состоит в том, что средства, выделяемые бюджетом на одного ученика, умножаются на их количество.

При этом нормативы для сельских и городских школ рассчитывается отдельно. Чтобы устранить возможное неравенство расходов, вводится поправочный коэффициент для образовательных учреждений, подтвердивших недостаточность финансирования, но не имеющих право на увеличение количества «подушевых» средств. Таким образом, определяется минимально допустимый объем средств из бюджета, который требуется, в год, для осуществления образовательной деятельности согласно государственным образовательным стандартам.

Как свидетельствует международная практика, внедрение финансирования муниципальных образовательных систем, базирующегося на принципе учета численности обучающихся (подушевое финансирование) способствует:

- улучшению финансового состояния муниципальных общеобразовательных учреждений (МОУ), в том числе за счет роста доли расходов на материально–техническое обеспечение учебного процесса, что, в свою очередь, способствует повышению качества предоставляемых образовательных услуг;
- стимулированию развития образовательных учреждений, за счет возникновения дополнительных возможностей финансирования, в дополнение к нормативному (например, таких, как социальный заказ, рейтингование, гранты и т.д.);
- росту удовлетворенности получателей образовательных услуг, таких, как довольство в результате повышения их качества,
- повышению эффективности взаимодействия органов управления образованием, органов управления финансами и потребителей услуг;
- переходу на более прозрачный механизм формирования объема затрат образовательных учреждений и другим положительным социальным последствиям.

В настоящем исследовании предложены методические основы финансирования системы образования ДНР при определении

объема средств, выделяемых муниципальному общеобразовательному учреждению из бюджета, при переходе на нормативно–подушевое финансирование, путем использования поправочных коэффициентов.

При этом реализация указанного принципа финансирования муниципальных образовательных систем, должна осуществляться на трех уровнях:

- на уровне межбюджетных отношений;
- на уровне внутрибюджетных отношений;
- на уровне образовательного учреждения.

Размер выделяемых из муниципального бюджета средств (субвенции бюджетам муниципальных районов и городских округов) на реализацию основных общеобразовательных программ в части финансирования расходов на оплату труда работников общеобразовательных учреждений, расходов на учебно–методическое обеспечение, технические средства обучения, расходные материалы и хозяйственные нужды, определяется по формуле:

$$V_{i\,fsn} = \sum_{n=1}^3 (N_n^s \cdot Q_n^s) + \sum_{n=1}^3 (N_n^g \cdot Q_n^g) + \sum_{n=1}^3 (N_n^c \cdot Q_n^c) + \sum_{n=1}^3 (N_n^p \cdot Q_n^p) + N^{pg} \cdot Q^{pg} + \sum_{n=1}^3 (N_{si} \cdot K_i^n) \quad (1)$$

где: $V_{i\,fin}$ – объем бюджетного финансирования (размер субвенции) бюджета i -й муниципальной территории на реализацию основных общеобразовательных проектов и программ, для обеспечения оплаты труда работников МОУ, расходов на учебники и учебные пособия, расходов на технические средства обучения, расходные материалы и хозяйственные нужды (кроме расходов на содержание зданий и коммунальных платежей, которые производятся из местных бюджетов);

$N_n^s, N_n^g, N_n^c, N_n^p, N^{pg}$ – соответственно, нормативы финансового обеспечения получения общего образования в расчете на одного обучающегося в общеобразовательном (*secondary*) классе (s), в гимназическом (*gymnasium*) (лицейском) классе (g), в специальном (коррекционном) (*correctional*) классе (т.н. классе выравнивания) (c), в специализированном профильном (*profile*) общеобразовательном учреждении (p) по ступеням обучения и воспитанника в дошкольных группах (*preschool groups*) при МОУ

(pg) всех административно-территориальных единиц муниципалитета;

n – ступени общего образования (1 – начальное общее образование (1 – 4 классы); 2 – основное общее образование (5 – 9 классы); 3 – среднее (полное) общее образование (10 – 11 классы));

$Q_n^s, Q_n^g, Q_n^c, Q_n^p, Q^{pg}$ – численность обучающихся (*quantity of pupils*) в общеобразовательных учреждениях i -го муниципального образования по данным предварительного комплектования на 1 сентября года, предшествующего планируемому, соответственно в общеобразовательных, гимназических (лицейских), специальных (коррекционных), специализированных профильных классах МОУ и воспитанников в дошкольных группах при общеобразовательном учреждении (данные предоставляются государственным органом управления образованием);

N_{si} – норматив государственного обеспечения получения общего образования в расчете на один класс в малокомплектном (*small institution*) МОУ по соответствующей образовательной программе;

K_i^n – число классов в малокомплектных образовательных учреждениях i -й муниципальной территории по данным комплектования на 1 сентября года, предшествующего планируемому, соответственно по соответствующей образовательной программе (n) (данные предоставляются государственным органом управления образованием).

Указанные выше нормативы государственного финансового обеспечения получения общего образования, в расчете на одного обучающегося включают в себя следующие виды расходов:

– текущие расходы на оплату труда (тарифная часть в заработной плате педагогического, административного, и обслуживающего персонала МОУ, начисления на заработную плату, денежная компенсация на обеспечение книгоиздательской продукцией и периодическими изданиями);

– расходы общеобразовательных учреждений на частичное обеспечение материальных затрат, непосредственно связанных непосредственно с учебно-воспитательным процессом (приобретение наглядных пособий, технических средств обучения, расходных материалов, канцелярских товаров).

Таким образом, внедрение методики НПФ муниципальных общеобразовательных комплексов, базирующейся на принципе учета количества обучающихся, позволит добиться существенной оптимизации бюджетных расходов на функционирование муниципальных общеобразовательных комплексов, что особенно актуально в условиях значительного снижения числа учащихся, вызванного сложной социально-экономической ситуацией в ДНР. При этом органы местного самоуправления имеют право, кроме использования муниципальных нормативов финансирования (МНФ), применять поправочные коэффициенты и устанавливать нормативы финансирования за счет средств местных бюджетов. При этом органы местного самоуправления (ОМС), не могут уменьшать общий объем средств муниципального бюджета, направляемых на финансирование муниципальных общеобразовательных учреждений (за исключением случаев снижения объема, оказываемых учреждением образовательных услуг), включая меры социальной поддержки персонала и обучающихся.

Муниципальные нормативы финансирования – это минимальный объем бюджетных средств, необходимых для реализации в МОУ программ дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования.

С помощью МНФ регламентируются:

- расходы на оплату труда работников МОУ;
- расходов на учебники и учебные пособия, технические средства обучения и расходные материалы;
- расходы на хозяйственные нужды (кроме расходов на содержание зданий и коммунальные платежи, осуществляемых из местных бюджетов).

МНФ определяются в расчете на одного обучающегося и устанавливаются на уровне нормативов обеспечения государственных гарантий на получение гражданами общедоступного и бесплатного образования в муниципальных общеобразовательных учреждениях.

Объем средств, выделяемых МОУ, рассчитывается по формуле:

$$C_{\text{общ}} = C_{\text{пон}} + C_{\text{об1}} + C_{\text{обу2}} \quad (2)$$

где: $C_{общ}$ – общие расходы МОУ;

$C_{пон}$ – объем расходов на реализацию образовательных программ;

$C_{об1}$ – объем расходов на образование, не учитываемых при расчете нормативов финансирования МОУ (меры социальной поддержки учащихся и работников). Объем данных расходов определяется индивидуально по каждому МОУ, на основании средних расчетных показателей, полученных за предыдущие годы, с учетом индексов–дефляторов;

$C_{об2}$ – объем расходов на образование, не учитываемых при расчете нормативов финансирования МОУ, выделяемых из средств местного бюджета (коммунальные расходы, капитальный ремонт, и т.д.).

Объем расходов на реализацию образовательных программ в МОУ рассчитывается по формуле:

$$C_{пон} = K \sum_{n=1}^3 (N_n \cdot Q_n) \quad (3)$$

где: K – поправочный коэффициент, установленный для конкретного общеобразовательного учреждения (значение поправочного коэффициента составляет от 0,6 до 1,7 для МОУ, расположенных в городе; от 0,7 до 1,9 для МОУ в сельской местности);

N_n – региональный норматив финансирования МОУ по соответствующей образовательной программе;

Q_n – число обучающихся в МОУ по данной образовательной программе.

Для расчета объема средств, выделяемых муниципальному общеобразовательному учреждению при переходе на систему нормативно–подушевого финансирования, органами местного самоуправления, на период адаптации (переходный период не более 3 лет), рассчитывается поправочный коэффициент по формуле, позволяющей довести объемы финансирования до фактически сложившихся в предшествующий финансовый год расходов в каждом МОУ:

$$K = \frac{C_{см}}{C_{ф}} \quad (4)$$

где: $C_{см}$ – сметные расходы на получение общедоступного и бесплатного среднего образования, в конкретном МОУ, в финансовом году, когда осуществляется НПФ;

$C_{ф}$ – объем ассигнований по муниципальным нормативам финансирования.

Системные изменения, прогнозируемые в результате внедрения НПФ

В результате внедрения нормативно–подушевого финансирования, происходят внутренние и внешние системные изменения, которые стимулируют муниципальную общеобразовательную систему к росту результативности и повышению качества образовательных услуг.

В таблице 1 приведены изменения, прогнозируемые в муниципальной системе общего образования ДНР, в результате внедрения НПФ.

Таблица 1

Характеристика системных изменений

№ п/п	Системные изменения (сущность эффекта)	Проявление эффекта (по каким индикаторам обнаруживается эффект)	Действия обуславливающие эффект
1	Повышение прозрачности распределения бюджетных средств	Механизм формирования и прохождения финансовых потоков на основе НПФ понятен всем участникам процесса финансирования сферы образования	Используются единые величины устанавливаемых нормативов
2	Повышение эффективности распределения бюджетных средств	При введении НПФ создаются стимулы к снижению затрат.	Оптимизация штатной численности, реструктуризация сети МОУ, определение величин нормативов

Окончание таблицы 1

3	Сокращение дифференциации и расходов на учащегося	Выявляется через сравнение данных коэффициентов до и после введения НПФ	Учет различий в величине норматива
4	Развитие самостоятельности образовательного учреждения	Распределение по статьям и объем финансирования по месяцам руководителями МОУ на основе соответствующих расчетов. Бюджетные сметы составляются по всем источникам финансирования, включая внебюджетные.	Разграничение полномочий по финансированию образовательных услуг между уровнями власти
5	Реструктуризация сети образовательных учреждений	Введение НПФ позволяет выстраивать кадровую политику на перспективу и проводить реструктуризацию сети МОУ, для обеспечения доступности качественного образования.	Оптимизация сети МОУ, доведение наполняемости классов до оптимальной
6	Оптимизация штатного расписания образовательных учреждений	При переходе на НПФ исчезают стимулы к расширению штатной численности персонала и увеличению числа классов за счет снижения их наполняемости. Индикаторами обнаружения данного эффекта могут быть показатели наполняемости классов и долей фонда оплаты труда педагогического и прочего персонала, в общем ФОТ учреждения	Установление объективных нормативов общей штатной численности персонала, а также необходимого числа педагогических работников, доведение наполняемости классов до рекомендованной законодательно

Таким образом, чем больше учеников привлечет себе МОУ, тем большие объемы бюджетного и внебюджетного финансирования получит. Это обуславливает целесообразность оптимизации муниципального образовательного комплекса, т.к. МОУ имеют возможность получения большего финансирования, а бюджет – частичной экономии средств.

Подушевое финансирование способствует более эффективной работе коллектива МОУ, чтобы привлечь больше учеников и иметь большую субвенцию на реализацию государственного образовательного стандарта.

Размер подушевого норматива определяется органами государственной власти ДНР путем подсчета нормативных затрат на обучение одного учащегося.

При этом на сайте МОУ должен быть размещен план финансово-хозяйственной деятельности общеобразовательного учреждения, бюджетные сметы, а также отчеты о поступлении финансовых и материальных средств и об их расходовании по итогам финансового года.

Подушевой норматив устанавливается в соответствии с установленными государством требованиями к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере образования, науки и молодежной политики, применяемых при расчете объема субсидии на финансовое обеспечение выполнения муниципального заказа на оказание государственных (муниципальных) услуг муниципальным образовательным учреждением.

На основе предлагаемо, в настоящем исследовании методики, муниципальной администрацией должны быть подготовлены соответствующие нормативные документы.

Расчет норматива финансирования на одного учащегося в год, для конкретного муниципалитета. Следует отметить, что предложенная методика – это не единственный, а один из возможных вариантов определения механизмов финансирования и системы оплаты труда.

Список использованных источников

1. Абанкина И.В., Алашкевич М.Ю., Баринов С.Л. и др. Справедливость нормативного подушевого финансирования образования в России / Под общ. ред. И.М. Гумерова. М.: НИУ ВШЭ, 2017. 120 с.

2. Абанкина И.В., Алашкевич М.Ю., Винарик В.А. и др. Анализ нормативного подушевого финансирования общего образования в субъектах Российской Федерации. М.: НИУ ВШЭ, 2016, 64 с.

3. Типенко Н.Г. Бюджетные услуги и подушевые нормативы (возможности и риски практической реализации) // *Общественные науки и современность*. 2010. № 3. С. 73–82.

4. Клячко Т.В., Синельников-Мурылев С.Г. О реформировании системы финансирования вузов // *Вопросы экономики*. 2012. № 7. С.133–146.

5. Ястребова О.К. Развитие нормативного бюджетного финансирования высшего образования // *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*. 2015. № 1. С. 41–51.

6. Ястребова О.К., Мануилов Н.А. Нормативные затраты на оказание государственных образовательных услуг как основной инструмент финансового обеспечения вузов // *Образовательные технологии*. 2014. № 3. С. 78–89.

7. Ястребова О.К., Цветкова А.В., Мануилов Н.А. Расчет полных затрат вуза // *Бюджетный учет*. 2014. № 1.

8. Лисин Н.В., Мацкевич А.В., Романова В.В. и др. Мониторинг хода реализации Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ в части определения субъектами Российской Федерации нормативных затрат, связанных с оказанием государственных услуг / Под общ. ред. Б.Л. Рудника, Н.В. Лисина. М.: НИУ ВШЭ, 2013. – 92 с.

9. Estermann T., Claeys-Kulik A.-E. *Financially Sustainable Universities. Full Costing: Progress and Practice*. Brussels: European University Association, 2013. URL: http://eua.be/Libraries/publications-homepage-list/Full_Costing_Progress_and_Practice_web.pdf?sfvrsn=2.

10. Романова В.В., Мацкевич А.В. Внедрение нормативного финансирования в сфере культуры: анализ регионального опыта // *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2015. №3. С. 103–120.

11. Источник: <https://www.menobr.ru/article/65266-qqq-17-m5-podushevoe-finansirovanie-obrazovatelnyh-uchrejdeniy-v-2017-godu>.

12. Источник: <https://www.menobr.ru/article/65266-qqq-17-m5-podushevoe-finansirovanie-obrazovatelnyh-uchrejdeniy-v-2017-godu>.

13. Источник: <https://www.menobr.ru/article/65266-qqq-17-m5-podushevoe-finansirovanie-obrazovatelnyh-uchrejdeniy-v-2017-godu>.

УДК 331.5

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, МОТИВАЦИЯ И ИНФОРСМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Жильченкова В. В.

канд. экон. наук, доцент

Зорина М. С.

канд. экон. наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Статья посвящена разработке государственного подхода к регулированию, мотивации и информату экономической составляющей в системе управления образовательной организацией в условиях цифровизации экономики.

Ключевые слова: *цифровизация, ресурсы (трудовые и финансовые), мотивация, информат.*

The article is devoted to the development of a state approach to the regulation, motivation and informant of the economic component in the management system of an educational organization in the context of the digitalization of the economy.

Key words: *digitalization, resources (labor and financial), motivation, enforcement.*

Постановка проблемы. В условиях развития цифровой экономики система высшего профессионального образования занимает лидирующее место в становлении государства. Уровень подготовки специалистов определяет конкурентоспособность не только предприятия на национальном и международном рынках труда, но и государства в целом.

Особенно актуальна проблема формирования высокопрофессионального кадрового потенциала для такого крупного промышленного региона как Донбасс.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической основой процесса подготовки высококвалифицированного, практикоориентированного и профессионально адаптированного специалиста являются фундаментальные труды, научные статьи и прикладные разработки отечественных и зарубежных ученых в области управления человеческими ресурсами, менеджмента,

экономико-математического моделирования, социологии, теории организации и управления, экономики, психологии, а также законодательные и нормативные акты, данные официальных органов статистики [1-12].

Изложение основного материала исследования. Политика формирования государственного заказа на подготовку специалистов высокого уровня профессионализма далеко не новое явление в мировой практике. Смещение приоритетов в оценке престижности получаемых специальных знаний и приобретаемых профессиональных навыков происходит постоянно. Естественно, что всем происходящим изменениям, прежде всего, дается экономическое обоснование, учитывающее потребности государства, регионов, предприятий и т.д. Приоритетное развитие промышленных (сельскохозяйственных) регионов и градообразующих производств требует интенсивного обновления профессиональных возможностей трудового потенциала в контексте самых современных инновационных достижений науки и техники.

Современной проблемой профессиональной подготовки является обеспечение конкурентоспособности на рынке труда выпускников экономических специальностей.

В научных исследованиях конкурентоспособность рассматривается в экономическом, социальном, организационном и психолого-педагогическом аспектах. Под конкурентоспособностью понимается способность опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей [10-12].

Сегодня конкурентоспособность выпускника определяется его профессиональной компетентностью, в которой специальные знания должны совмещаться с навыками общения, основами личностного роста, самодиагностики и других свойств. Основной целью профессионального образования становится формирование у выпускника постоянного стремления к самосовершенствованию и, как следствие, развитие у его качеств высокообразованной личности.

В инновационном становлении экономики необходимо создавать условия для творческого отношения студента к освоению таких необходимых сегодня профессиональных умений (компетенций):

- Умение вступить в диалог с коллегами;

- публично, аргументированно доказывать свою точку зрения, вызывая интерес к излагаемой позиции;
- способность уважать и понимать точку зрения собеседника;
- объективно относиться к высказываемым суждениям;
- искусство управлять своими эмоциями;
- умение работать с научным текстом.

Конкурентоспособность выпускников современного вуза определяется следующими уровнями: личностным, социума и образовательного учреждения.

Личностный уровень зависит от индивидуальных психофизиологических особенностей студента, образования, воспитания, морально-этических качеств и др.

Рассмотрим конкурентоспособность выпускника, получившего экономическое образование, на уровне социума. Экономика Донецкой Народной Республики функционирует в непростых условиях, которые вызваны отложенным политическим статусом территории, продолжающимися военными действиями, изоляцией. Экономические показатели за этот период снизились, остаются проблемы, связанные с поставкой сырья и отгрузкой произведенной продукции, разрушением производственной инфраструктуры, экономической блокадой территории.

Несмотря на сложившиеся негативные тенденции и имеющиеся существенные риски в настоящее время ведется работа по стабилизации ситуации.

Специалистами Минэкономразвития ДНР был проведен анализ данных Главстата ДНР об объемах реализованной промышленной продукции предприятиями за 2017 год [1-2]. Согласно этим данным выросли объемы реализованной промышленной продукции в следующих видах деятельности:

- текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из них – в 1,8 раза (+75,8%);
- производство неметаллической минеральной продукции – в 1,6 раза (+60,1%);
- изготовление изделий из древесины, производство бумаги и полиграфическая деятельность – на 24,5%;
- производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – на 24,1%, также рост наблюдался и по другим видам деятельности.

Кроме того, по итогам 2018 года положительная динамика наблюдается в производстве важнейших видов продукции. К примеру:

- проволоки из стали в 2,3 раза; – чугуна в 2 раза;
- холодильников и морозильников бытовых в 1,6 раза [1-2].

Предприятия пищевой промышленности продолжают наращивать объемы производства и реализации продукции предприятия пищевой промышленности. За тот же период увеличились объемы производства продуктов питания, в частности: мяса свиней свежего или охлажденного – в 7,6 раза; шоколада и готовых пищевых продуктов, содержащих какао – в 1,5 раза; круп – в 3,3 раза [1].

Практически все государственные предприятия занимаются экспортной деятельностью, постоянно расширяя рынки сбыта, увеличивая количество внешнеэкономических стран-партнеров, развивая свои международные экономические отношения, способствующие повышению инвестиционной привлекательности и способствующие дополнительному притоку капитала.

Рассмотрим конкурентоспособность выпускника на уровне образовательного учреждения. Безусловно, государственные интересы или потребности мировой экономики преобладают над любыми другими и перепроизводство, например, юристов или экономистов на каком-либо этапе существования любой государственности можно считать негативным экономическим явлением: сколько денег потрачено зря, сколько дипломированных специалистов не обеспечено работой с достойной заработной платой. Однако, почему-то, умалчиваются проблемы другой стороны вопроса – молодые люди хотели приобрести данную профессию, их выбор был осознанным и соответствовал их возможностям и потребностям.

Но количество бюджетных и платных мест на данной специальности оказывается в разы меньше, чем возможных претендентов. Степень удовлетворенности молодого индивидуума, вынужденного получать профессию, к которой он не имеет не только призвания, но и способностей снизит качество жизни не просто отдельно взятой семьи, а качество и эффективность трудового потенциала предприятия, получившего по распределению такого сотрудника. Именно комплекс

профориентационных мероприятий призван обеспечить осознанный выбор специальности абитуриентом и согласовать его с наличием (расширением или уменьшением) необходимого количества специалистов в рамках существования научно-обоснованной программы развития системы многоуровневого образования в контексте развития региональной, отраслевой и международной экономик.

Только согласованные действия в области совершенствования координационной политики формирования государственного заказа на подготовку специалистов любой сферы деятельности в контексте с коммерциализацией образовательного процесса позволяют предположить достижение желаемого положительного результата на любом уровне. Альтернативным вариантом решения данной проблемы для всех участников образовательного процесса становится получение второго образования по специальности более соответствующей нынешнему уровню развития не только области практического применения приобретенных знаний и навыков, но и других качеств творческой личности.

Реформирование образовательной отрасли с целью повышения качества и конкурентоспособности ее услуг происходит на фоне роста требований не только к профессиональным, но и к личностным характеристикам. Современное поколение преподавательского корпуса вуза и факультета, выразившее свое желание и проявившее способности к осуществлению преподавательской деятельности, способно к его реализации используя уже имеющийся опыт и достижения своих коллег применительно к новым требованиям науки, образования и бизнеса. Мониторинг качества образования осуществляется в ходе и по результатам проведения олимпиад, конференций, мастер-классов, тренингов, конкурсов и т.п. мероприятий.

Вместе с тем, любая форма государственности (развитая и цивилизованная в рыночном отношении или нет) должна обязательно предполагать наличие полной, доступной и понятной совокупности достоверных статистических данных не просто о сумме расходов на образование в стране или отдельно взятом высшем (или любом другом) учебном заведении, а хотя бы сведений о себестоимости и стоимости образовательной

услуги на единицу обучающегося, что, несомненно, повысит эффективность выбора нужного учебного заведения, соответствующего качественным требованиям потребителя или нуждающегося во внимании управленца высшего звена.

Опыт стран с развитой экономикой доказывает, что экономика и промышленность развиваются там, где есть специалисты высокого класса (в том числе и управленцы, обслуживающие систему). Подготовка специалистов должна быть на уровне инновационных требований экономики и промышленности. Все образовательные программы бакалавриата и магистратуры должны быть адаптированы под современные требования рынка, нуждающегося в высококвалифицированных и практикоориентированных специалистах, готовых и, что самое главное, способных уже после бакалавриата включиться в трудовую деятельность предприятий Республики.

Безусловно, в долгосрочной перспективе, можно говорить о том, что многие профессии исчезнут («вымрут»), в том числе юристы и экономисты. Но, к сожалению (или, возможно, к счастью) в обозримом будущем при отказе производить специалистов этих профессий мы можем столкнуться с печальной ситуацией на рынке, насыщенном инженерами и другими «технарями» с полностью разрушенной экономической, политической и социокультурной системой.

Получение качественного и отвечающего требованиям рынка высшего образования обеспечивает рост занятости выпускников и снижение безработицы, как на уровне предприятия, так и на государственном уровне, а также оказывает положительное влияние на дальнейшее совершенствование структуры рынка труда.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Моделирование процессов деятельности образовательного заведения (отрасли) в разные временные периоды их существования и прогнозирование всех этапов развития в зависимости от ряда факторов, хотя бы таких однозначных и доступных как количество возможных абитуриентов (студентов), цена оказанной образовательной услуги в предыдущем периоде, коэффициент инфляции и др. позволит не только обосновать

основные количественные и качественные параметры объемов оказываемых услуг, но и оценить их эффективность.

Следует подчеркнуть, что осведомленность абитуриента (студента, выпускника) о возможностях удовлетворения материальной заинтересованности и перспективах карьерного роста специалиста может обеспечить высокую покупательную способность любой образовательной услуги.

Список использованных источников

1. Главное управление статистики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. дан. – Донецк, 2018. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru/>. – Загл. с экрана.

2. Донецкая Народная Республика [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Электрон. дан. – Донецк, 2018. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/>. – Загл. с экрана.

3. Зорина, М.С. Государственная координационная политика подготовки специалистов / М.С. Зорина // Научный журнал «Менеджер», №2 (84) 2018 г. – С. 72-79.

4. Зорина, М.С. Государственное регулирование формирования системы ценностей, знаний и компетенций сферы образовательных услуг в условиях их коммерциализации / М.С. Зорина, В.В. Жильченкова // Статистические методы исследования социально-экономических и экологических систем региона материалы I Международной научно-практической конференции. 2017. – С. 436-439.

5. Зорина, М.С. Инновационные кадровые технологии в гармонизации и унификации национальных законодательств / М.С. Зорина, Н.П. Перельгина // Интеграция науки и образования как основа эволюции Евразийского экономического союза: сб. ст. из материалов Евраз. науч. форума, 08 дек. 2017 г. – Санкт-Петербург, 2018. – Ч. II. – С. 60-70.

6. Зорина, М.С. Социально-экономическая составляющая гуманизации образовательного процесса в современном техническом вузе / М.С. Зорина // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2017. № 2 (9). – С. 25.

7. Зорина, М.С. Трансформация и адаптация информационных технологий в ходе реформирования финансовой

стратегии и коммерциализации образовательного процесса / М.С. Зорина, И.В. Димеденко // I Международная научно-практическая конференция, посвященная 45-летию кафедры товароведения и экспертизы Уральского государственного экономического университета: Уральский государственный экономический университет. – 2012. – С. 336-338.

8. Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Электрон. дан. – Донецк, 2019. – Режим доступа: <http://mondnr.ru>. – Загл. с экрана.

9. Министерство образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Электрон. дан. – Донецк, 2019. – Режим доступа: <http://минобрнауки.рф>.

10. Научно-образовательный кластер как форма взаимодействия высшего, среднего профессионального образования и производства / Р.С. Сафин, Е.А. Корчагин, И.Э. Вильданов, Р.Н. Абитов // Формирование кадрового потенциала СПО – Инновационные процессы на производстве и в профессиональном образовании. Сборник научных трудов IX международной научно-практической конференции. 2016; Российский государственный профессионально-педагогический университет (Екатеринбург), 2016. – С. 26-38.

11. Новиков, А.М. Методология образования. Издание второе. / А.М. Новиков. – Москва : «Эгвес», 2006. – 488 с.

12. Панкова, Нина Владимировна. Методологические основы формирования государственной политики в сфере образования: автореф. дис. на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.05 [Электронный ресурс] / Нина Владимировна Панкова; Санкт-Петербург, 2009. – Режим доступа: <http://geum.ru/ec-aref/metodologicheskie-osnovy-formirovaniya-gosudarstvennoy-politiki-v-sfere-obrazovaniya.php>.

УДК 338.48 – 44 (1-87)

УПРАВЛЕНИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРОЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Шепилова В. Г.

канд. экон. наук, доцент

Калита А. А.

магистрант

Колесник В. В.

магистрант

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

В статье исследованы особенности развития туризма в Южной Европе. Проанализированы приоритетные направления и система государственного управления развитием туризма Греции и Италии. Рассмотрены предложения по стимулированию развития туризма в Донецкой Народной Республике с учетом положительного зарубежного опыта.

Ключевые слова: *туризм, Южная Европа, Греция, Италия, международный туризм, туристские прибытия, государственное регулирование, приоритетные направления, региональная политика.*

The article investigates the peculiarities of tourism development in southern Europe. The priority directions and the system of state management of tourism development in Greece and Italy are analyzed. The proposals to stimulate the development of tourism in the Donetsk people's Republic, taking into account the positive foreign experience, are considered.

Ключевые слова: *tourism, southern Europe, Greece, Italy, international tourism, tourist arrivals, state regulation, priority areas, regional policy.*

Постановка проблемы в общем виде. В международной практике туризм является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики и социального развития страны. Приоритетные направления развития въездного и внутреннего туризма Донецкой Народной Республики являются важным фактором для повышения уровня жизни, создания дополнительных рабочих мест региона. Региональная туристская политика в Донецкой Народной Республике должна быть направлена на повышение значимости туристско-рекреационной сферы для социально-экономического развития региона. В Донецкой Народной Республике может быть использован положительный опыт зарубежных стран, которые добились

значительных успехов в управлении туристско-рекреационной сферой.

Обзор последних исследований и публикаций. Проблемам исследования зарубежного опыта и анализа государственных систем управления в сфере туризма посвящены научные труды таких авторов как Александрова А.Ю. [1], Александрова А.К.[2], Артемова Е.И. [3], Гласюк С.С.[4], Сардарова В.Г.[5], Квашнин Ю.Д.[6] и др. В частности, автором Артемовой Е.И. [3] исследованы основные модели государственного управления туризмом на примере стран мира с наибольшим количеством туристских прибытий, проанализирован международный опыт в сфере управления и развития туризма и рассмотрено место туризма в мировой туристской индустрии.

Необходимость изучения и обобщения международного опыта развития туризма на примере таких стран Южной Европы как Греция и Италия для формирования предложений по развитию выездного туризма на региональном уровне является актуальной.

Целью статьи является оценка состояния развития туристской сферы в странах Южной Европы и исследование возможности использования зарубежного опыта в условиях Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала. Европа является одним из главным туристических макрорегионов мира. Анализ современного состояния развития международного туризма в Европе свидетельствует о том, что данный регион является одним из наиболее востребованных у потребителей туристских услуг со всего мира: более половины всех туристических прибытий приходится на страны Европы.

В Европе возникли первые очаги туризма в древнем мире, в девятнадцатом веке зародился организованный туризм, на этой территории находятся наиболее посещаемые туристами государства. В Европе, исходя из ее исторических, социально-экономических, природных и некоторых иных предпосылок, можно выявить четыре рекреационно-туристские зоны: Восточная Европа, Северная Европа, Западная Европа, Южная (Средиземноморская) Европа.

Страны Южной Европы характеризуются высоким уровнем сервиса и жизни населения, мягким климатом и большим

культурным наследием. Южная Европа является регионом, который имеет достаточный туристско-рекреационный потенциал, развитую инфраструктуру, транспортную доступность, относительную безопасность. С туристической точки зрения Южная Европа – самый курортный регион, на котором представлен пляжный отдых в европейской обстановке с немалой долей духовной пищи в виде насыщенных экскурсий [3, с. 32].

По показателю «туристские прибытия» Южная Европа занимала первое место в 2017-2018 гг. по сравнению с другими регионами, причем, количество туристских прибытий по Южной Европе в 2018 г. превысили этот показатель Центральной Европы в 2 раза, Западной Европы - в 1.4 раза, Северной Европы в 3.7 раза (рис. 1).

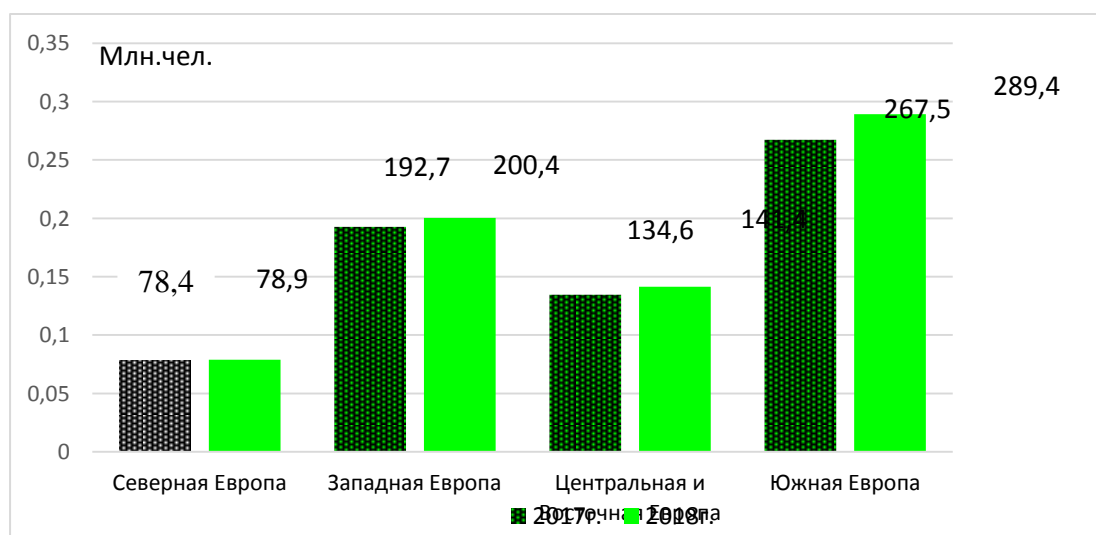


Рис 1. Международные туристские прибытия в субрегионы Европы за 2017 – 2018 гг.

На Южную (Средиземноморскую) Европу приходится около 2/3 всех прибытий туристов в Европу. Для Южной Европы наряду с Западной характерна наиболее высокая туристская активность – более 60 прибытий на 100 человек (данные за 2017 г.). Страны Южной Европы – Испания, Италия и Греция – входят в десятку стран с самым высоким доходом от международного туризма [7], здесь развиты практически все виды туризма, в т.ч.

лечебно-оздоровительный, деловой, религиозный, экскурсионный и многие другие.

На конференции ВТО в Лиссабоне по результатам исследования «Tourism: 2020 Vision» даны прогнозы количества посещений по самым популярным направлениям Южной Европы на период 2019-2020г (рис. 2).

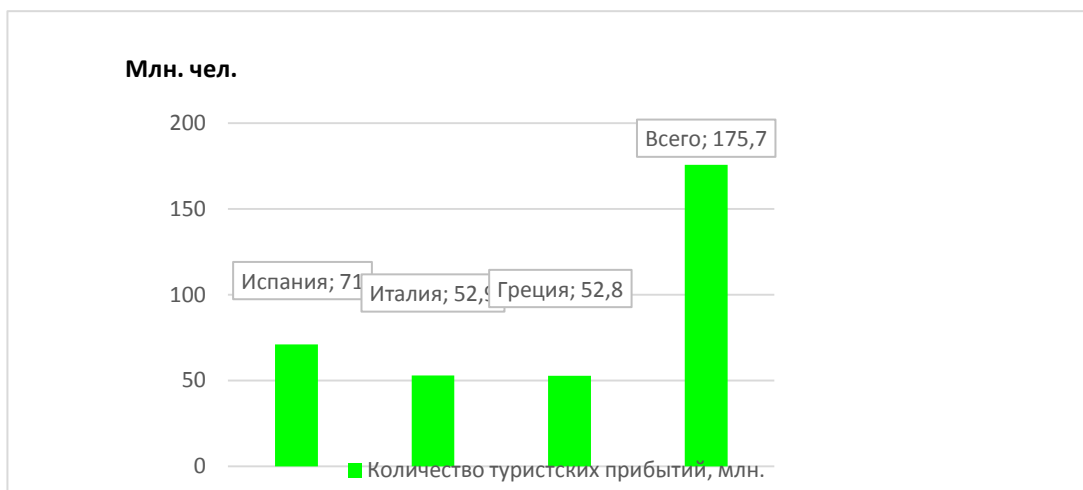


Рис. 2. Прогнозы количества посещений по самым популярным туристским направлениям Южной Европы на 2020г [8].

На сегодняшний день Италия прочно занимает лидирующие позиции в рейтинге мировых туристских стран, как по объемам прибытий, так и по доходам в сфере туризма. Италия – морская, горная страна, расположенная на юге Европы от Альп до Средиземного моря, занимающая достаточно обширную территорию: острова Сицилия, Апеннинский полуостров, Сардиния. Наличие богатейших природно-рекреационных ресурсов и историко-архитектурных достопримечательностей, близость западноевропейского туристского рынка создает условия для формирования высококачественной материально-технической базы туризма.

Италия – страна, предлагающая любителям активного отдыха свыше 70 горнолыжных курортов [9]. Альпийские склоны создают прекрасные условия для катания на сноубордах и горных лыжах. Одними из самых популярных туристических мест являются вершины Монблан, Маттерхорн, Монте Роза. В Италии сфера туризма подчиняется государственному регулированию и управлению; государство формирует политику

туризма с использованием культурно-исторического и производительного потенциалов страны [10].

Италия – крупнейший район международного туризма, свыше 50 млн. человек в год посещают эту страну. Туризм в Италии является одним из ведущих секторов экономики и составляет свыше 10 % от ВВП. На долю Италии приходится 5,6 % от мирового туристического рынка. По этому показателю страна занимает третье место в ЕС после Франции и Испании. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь Италия занимает 5 место среди стран, которые белорусские туристы выбирают для отдыха. На рис. 3 предоставлена информация о доли туризма в ВВП в Италии за 2016-2018 гг. [11].

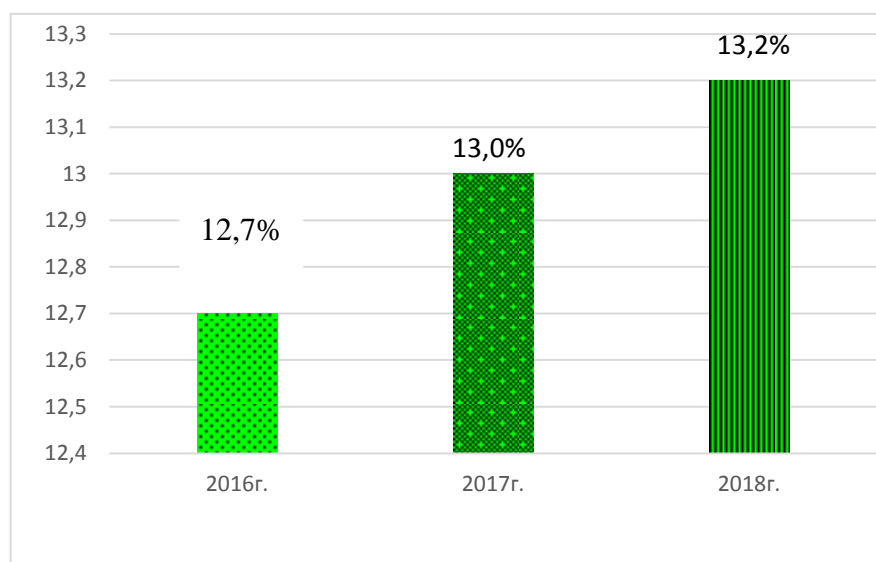


Рис 3. Доля туризма в ВВП в Итальянской Республике за 2016 – 2018 гг.

Главным государственным органом управления туризмом является Департамент по туризму, который находится в структуре министерства промышленности Италии.

Действующая модель управления сферой туризма предусматривает, что функции по развитию и государственному регулированию туризма возложены на многоотраслевое министерство, которое занимается разработкой и совершенствованием нормативно-правовой базы, регулирует

связи с другими странами и международными организациями по вопросам развития туризма и рекреации [9].

К основным функциям Департамента относятся: координация деятельности региональных туристических администраций, разработка нормативно-правовых отраслевых документов национального характера, маркетинговые исследования и обработка статистических данных, международная деятельность (подготовка и заключение межправительственных соглашений в области туризма, взаимоотношения с международными организациями и ЕС) [10].

Департамент по туризму состоит из двух управленческих отделов: управление по планированию, координации и институциональным отношениям и управление культурного наследия, туристических достопримечательностей и регулирование вмешательств. Управление по планированию, координации и институциональных отношений – это подразделение, ответственное за планирование и осуществление национальных и европейских туристических инициатив и стратегий развития туризма. Подразделение осуществляет функцию координирования между основными заинтересованными субъектами, а также отвечает за поддержание и развитие отношений с Европейским союзом и международными организациями, содействует функционированию информационной системы. Среди других обязанностей этого управления является развитие и поддержание отношений на основе технической помощи и поддержки для регионов и местных властей.

Отдел управления культурного наследия, туристических достопримечательностей и регулирование вмешательств реализует инициативы правительства в области туризма. Эта служба обеспечивает поддержку и стимулирует развитие туристского спроса. Например, служба оказывает помощь для семей с низким доходом, с тем, чтобы убедить их отдохнуть в Италии вне сезона – инициатива, выдвинутая правительством для борьбы со спадом спроса на туризм и для его стабилизации [12].

Департаменту подчиняется официальная государственная организация – Национальное Агентство Италии по туризму (ENIT), которая полностью финансируется с государственного

бюджета и выполняет функцию продвижения всех видов национального турпродукта в сфере туризма. В структуре ENIT кроме президента Национального агентства по туризму, административного совета и ревизионной комиссии выделяют отдельные подразделения по маркетингу, программированию, рекламы и средств массовой информации, внешних связей, планирования и методического обеспечения. ENIT занимается вопросами исследованиями спроса и предложения на международном рынке, разрабатывает стратегии развития и взаимодействия с государственными и частными субъектами в сфере туризма [13]. В административном отношении Италия делится на 20 исторически сложившихся областей [14]. ENIT осуществляет деятельность по планированию и разработке туристической деятельности на региональном и местном уровнях в следующих направлениях: продвижение стратегических маркетинговых мероприятий; управление Европейскими структурными фондами; управление деятельностью, связанной с туристическими региональными структурами; управление деятельностью, связанной туристическими организациями и специалистами этого сектора [13]. Национальное Агентство Италии по туризму (ENIT) разрабатывает соответствующие прогнозы, формируют стратегии развития туризма и рекреации в координации с задачами развития сопряженных отраслей народного хозяйства.

Сегодня в туристическом секторе Греции прямо либо косвенно занято более 900 тыс. человек, при этом наблюдается увеличение числа рабочих мест, которые непосредственно связаны с туристским сервисом Греции. Отличительной чертой туристических поездок в Греции является их доступность в плане цен и транспортного сообщения. Сюда легко можно добраться по суше, воздуху либо морю.

В Греции туризм оказывает значительное влияние на экономику и развитие государства, содействуя притоку валюты в государство, улучшению инфраструктуры. Греция обладает благоприятными предпосылками для развития разных видов туристических поездок и отдыха. Степень развития транспортной инфраструктуры индустрии туристических поездок в целом оказывает значительное влияние на туристическую привлекательность страны [15].

На рис. 4 представлена информация о доли туризма в ВВП Греции за 2016-2018 гг.

Значительный рост туристического трафика в 2018 году привел к резкому повышению доходов страны, обусловленному увеличением туристических расходов на транспорт и шопинг, а также на внутренний туризм, при этом общий доход превысил 21 миллиард евро [16].

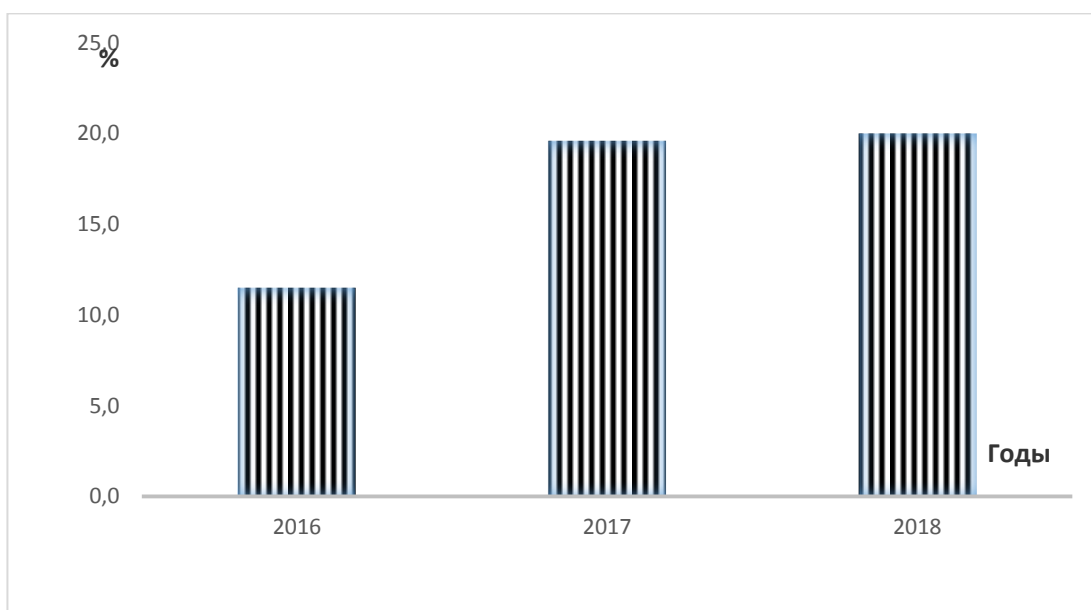


Рис. 4 Доля туризма в ВВП Греции за 2016-2018 гг. (составлено по источникам [15; 16]).

На рисунке 5 представлена информация о посещении туристов в Грецию за 2016-2018 гг. [16].

По данным рис. 5 видно, что количество туристских прибытий в 2018 г. по сравнению с 2016 г увеличилось на 5,5% и составило 33 млн. чел.

По данным, опубликованным Банком Греции [16] в первой половине 2019 года количество посетителей составило 9,4 млн. чел, что на 0,5 процента меньше, чем в предыдущем году. При этом выручка предприятий, связанных с туристическим сектором, выросла на 15,3 % и составила 5,5 млрд. евро, это означает, что расходы туристов, посетивших Грецию, увеличились на 16,4 %.

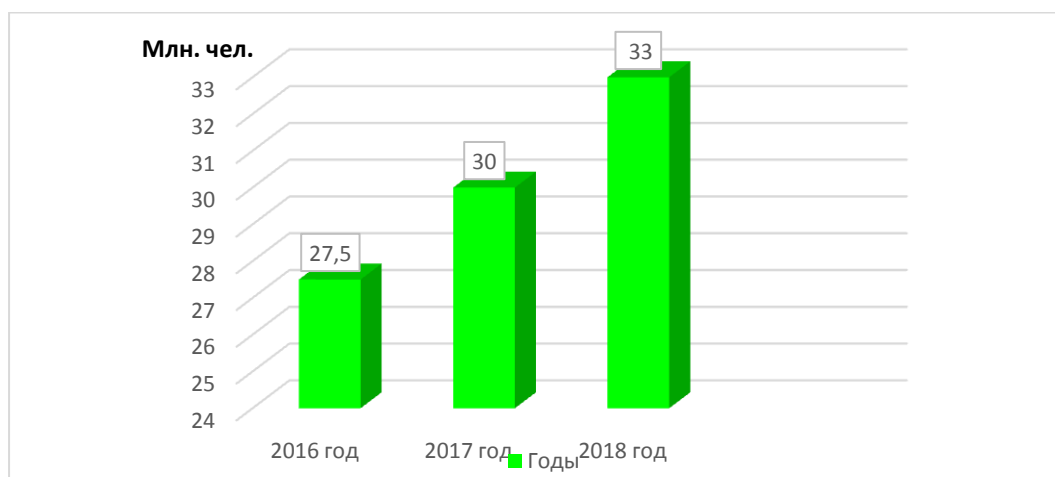


Рис. 5. Количество туристских посещений в Грецию

Количество прибывающих туристов из других 27 стран-членов Европейского союза сократилось на 5,2%, число посетителей из стран, не входящих в ЕС, выросло на 11%.

Число туристов в Грецию из Германии сократилось на 7,1%, из Великобритании выросло на 4%, также на 15.2% увеличилось количество посетителей из Франции, на 21.4% – из США, на 0.5% - из России. Уменьшение общего количества туристов в первом полугодии 2019 года компенсировалось увеличением дохода от их пребывания в Греции.

Управление сферой туризма в Греции осуществляется в соответствии с моделью «межотраслевого регулирования», которая характеризуется наличием многоотраслевого министерства, выполняющего функции по развитию и государственному регулированию туристской отрасли [17]. Руководящим органом управления сферой туризма Греции является министерство развития, торговли и индустрии, в состав которого входит Национальная организация по туризму Греции (ЕОТ).

Основными приоритетными направлениями государственной политики Греции являются решение таких задач, как укрепление материально-технической базы путем субсидий и налоговых льгот; стимулирование развития въездного туризма; лицензирование [18].

Региональные управления Национальной организации по туризму находятся в подчинении местных администраций. Представительства по туризму при посольствах Греции есть более чем в 20 странах мира. ЕОТ принимает активное участие в международных и региональных выставках, на которых тесно работает с представителями туристических ассоциаций, независимых от государства. Само же государство в лице ЕОТ лицензирует все отрасли туризма, проверяет их работу, защищает права потребителей (через туристическую полицию), присваивает категории гостиницам.

Правительство страны предлагает инвесторам в сфере туризма помощь в получении кредита по выгодной процентной ставке, льготы в системе налогообложения. Ежегодно министерство национальной экономики Греции объявляет общую сумму помощи инвесторам в развитии туризма [18]. Благодаря Греческой организации по туризму в Греции развивается социальный туризм по ежегодным программам, которые касаются туристических поездок сроком 8 дней (7 ночей). Программа имеет название «Туризм для всех».

Право на участие в этой программе имеют жители Греции, в частности, постоянные служащие и пенсионеры государственной службы, пенсионеры, частные предприниматели, особой категорией выделены граждане с ограниченными возможностями со степенью инвалидности 67% и выше, а также многодетные родители и члены их семей вне зависимости от их дохода. Кроме того, пенсионеры, участвующие в данной программе, также имеют право на 6-кратное посещение лечебных источников. В программе имеют право участвовать и члены семей выше перечисленных категорий граждан. Необходимым условием на участие в программе «Туризм для всех» является установленные границы доходов, не превышающие их [19].

Выводы. Южная Европа является одним из наиболее востребованных регионов у потребителей туристских услуг в мире. В туристическом плане страны Южной Европы характеризуются высоким уровнем сервиса, относительной безопасностью, наличием огромного количества туристско-рекреационных объектов и значительным культурным наследием. Особенность развития сферы туризма Италии

состоит в значительном усилении полномочий местных туристических администраций, которые осуществляют вопросы лицензирования туристической деятельности, имеют право способствовать развитию своих регионов как внутри страны, так и за рубежом. Важную роль на международном туристическом рынке играет Национальное управление по туризму (ENIT), к основным функциям которого относятся рекламно-информационная работа, маркетинговые исследования, координация зарубежной деятельности местных туристических администраций.

Государственная политика Греции в сфере управления и регулирования туризма направлена на повышение значимости данной отрасли. Национальная организация по туризму Греции (ЕОТ) проводит инвестиционную политику в сфере туризма с применением системы субсидий и налоговых льгот, осуществляет лицензирование всех отраслей туризма. Заслуживает опыт Греции в создании специальных программ развития туризма для социально незащищенных категорий граждан.

Для Донецкой Народной Республики в условиях не признанности и постоянной военной угрозы предстоит большая работа по формированию приоритетных направлений развития внутреннего и въездного туризма, созданию нормативно-правовой базы туристской отрасли, разработке программ развития туризма в сочетании с планами социально-экономического развития региона. Изучение и анализ государственной политики в сфере туризма за рубежом представляет интерес для развития туризма в Донецкой Народной Республике.

Наличие туристско-рекреационного потенциала и возрастающий интерес к туризму в мире позволяет рассматривать туризм для Донецкой Народной Республики как одно из перспективных направлений экономического развития региона. Усиление значимости туризма способствует преобразованию туристско-рекреационной сферы и превращения ее в активного участника процесса воспроизводства туристских услуг. Первоочередной функцией Министерства молодежи, спорта и туризма ДНР является разработка прогнозов, стратегии развития туризма в регионе, координация целей и направлений

развития туристско-рекреационной деятельности как особой отрасли экономики с задачами развития сопряженных отраслей народного хозяйства, повышения занятости, укрепления доходной части бюджетов всех уровней.

Активизация развития туристско-рекреационной сферы, как правило, может характеризоваться изменением материальной базы оказания отдельных туристических услуг (транспортных, социально-культурных, лечебно-оздоровительных). С учетом зарубежного опыта все это требует нахождения новых механизмов межведомственного взаимодействия и сотрудничества в сфере управления и регулирования туризма с учетом социально-экономического развития региона.

Список использованных источников

1. Александрова А.Ю. Экономика и территориальная организация международного туризма // А.Ю. Александрова. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 85с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/aleks.htm.
https://elibrary.ru/download/elibrary_20799932_11352364.pdf

2. Александрова А.К. Основные проблемы греческой экономики: о причинах современного кризиса в Греции / А.К. Александрова. // Государственное управление. Электронный вестник. 2013. №36 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-problemy-grecheskoy-ekonomiki-o-prichinah-sovremennogo-krizisa-v-gretsii>.

3. Артемова Е.И. Международный опыт управления в сфере продвижения и развития туризма / Е.И. Артемова, Н.А. Цаценко // Научный журнал КубГАУ, №92(08), 2013. –32с. – [Электронный ресурс]. Режим доступа:https://elibrary.ru/download/elibrary_20799932_11352364.pdf.

4. Гласюк, С.С. Модели государственного регулирования в сфере туризма: Научные исследования в сфере туризма: труды Международной туристской Академии / С.С. Гласюк. – 2015. – Вып.6. – С.189-204.

5. Сардарова В. Г. К вопросу о перспективах развития туристской индустрии Греции и российско-греческого

сотрудничества в сфере туризма / В. Г. Сардарова // Молодой ученый. – 2017. — №11. — С. 255-258. –

[Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://moluch.ru/archive/145/40796/>.

6. Квашнин Ю.Д. Кризис в Греции // Мировая экономика и международные отношения /Ю.Д. Квашнин – 2011. № 4. С. 70-78.

7. Перспективы развития туризма в странах Южной Европы [Электронный ресурс] –

Режим доступа: https://studbooks.net/742649/turizm/perspektivy_razvitiya_turizma_stranah_yuzhnoy_evropy.

8. Влияние туризма на экономику стран южной Европы [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://studbooks.net/742649/turizm/perspektivy_razvitiya_turizma_stranah_yuzhnoy_evropy

9. Модели управления туристическим бизнесом за рубежом [Электронный ресурс] –

Режим доступа: https://studbooks.net/41440/logistika/modeli_upravleniya_turisticheskim_biznesom_rubezhom.

10. Туристический регион Южной Европы [Электронный ресурс] – Режим доступа:

https://revolution.allbest.ru/sport/00563345_1.html.

11. Динамика турпотока в странах Южной Европы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://lib.rosdiplom.ru/library/prosmotr.aspx?id=494300>.

12. Туризм в Южной Европе [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://mapsoid.ru/publ/geografija_mira/mesta_na_karte/turizm_v_juzhnoj_evrope/16-1-0-17.

13. Национальное Агентство по Туризму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://qps.ru/VXwgk>

14. Туризм в Италии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://mapsoid.ru/publ/geografija_mira/mesta_na_karte/turizm_v_juzhnoj_evrope/16-1-0-17.

15. Факторы развития туризма в Греции [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://otherreferats.allbest.ru/sport/00422050_0.html

16. Доходы от туризма в Греции [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://ria.ru/20190506/1553304200.html>.

17. Мировой опыт государственного регулирования туризма [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://studbooks.net/742649/turizm/perspektivy_razvitiya_turizma_stranah_yuzhnoy_evropy.

18. Государственное управление в сфере туризма в странах южной Европы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-zarubezhnogo-opyta-gosudarstvennyh>.

19. Программа социального туризма для граждан, проживающих в Греции [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.greek.ru/news/exclusive/32325/>.

Научное издание

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ

СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»

Выпуск № 17

**Экономика инновационного развития региона:
методология, стратегии, инструментарий**

Материалы представлены на языке оригинала

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

При цитировании или частичном использовании текста публикаций
ссылка на сборник обязательна

Главный редактор Л.П. Барышникова

Технический секретарь Т.А. Мельникова

Компьютерная верстка В.И. Зензеров

Подписано в печать 26.03.2020 г.
Формат 60x84^{1/16} Бумага офсетная 14,53 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»
Адрес редакции: ДНР, 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»