

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

4 / 2017

Редакционная коллегия серии В (экономика и право)

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

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

The Editorial Board of the Series C (Economics and Law)

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

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

Адрес редакции: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
ул. Университетская, 24
283001, г. Донецк
Тел: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru
URL: <http://donnu.ru/econom>

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

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

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

Печатается по решению Ученого совета ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Протокол № 8 от 21.11.2017 г.

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2017

Вестник Донецкого национального университета

Серия В. Экономика и право

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Посвящен 80-летию Донецкого
национального университета
№ 4, 2017

Алексеева Н. И. Концептуальная модель формирования внешнего антикризисного поведения торгового предприятия	3
Балашова Р. И., Баканова Ю. Д. Концептуальные подходы к повышению эффективности гостиничного хозяйства на промышленной территории	13
Гизатулин А. М., Божко Ю. О. Управление деятельностью хлебопекарного предприятия: системно-динамический подход	23
Гладкова Л. А., Сухинин А. В. Моделирование макроэкономических показателей региона на основе анализа панельных данных	33
Головинов О. Н. Состояние и тенденции развития имущественной дифференциации населения в мире	40
Гришина И. В. Особенности формирования отечественной модели менеджмента	50
Дудник В. В., Торба А. А. Возможности и перспективы развития промышленных кластеров на территории Донецкой Народной Республики	58
Еременко А. А., Гаценко Е. А. Совершенствование методических подходов к оценке финансовой безопасности предприятия	66
Зайцева Н. В. Концептуальные основы информатизации управления человеческим капиталом предприятия	76
Ибрагимхалилова Т. В. Методология маркетинга территорий на основе программно-целевых методов	86
Козырева С. Д. Концептуальные основы формирования стратегии управления финансовым равновесием предприятия	95
Кондаурова И. А., Кулик А. К. Методика комплексной оценки уровня развития социально-экономического потенциала предприятия	103
Кондрашова Е. А. Роль гудвилла в обеспечении экономической безопасности фирмы	112
Кравец Е. О. Методологические основы формирования природоохранной стратегии Донецкой Народной Республики	120
Кравцова Е. М., Кириллова А. В. Развитие предприятий фармацевтической отрасли РФ в условиях экономических санкций на примере ПАО «Фармсинтез»	126
Кужелева А. А. Теоретические основы стратегического развития региона	133
Молохова Я. О. Управление брендом в системе управления маркетинговой деятельности предприятия.	141
Некрасова О. Л. Формирование логической модели экономического развития финансовой инфраструктуры региона	148
Половян А. В., Ткаченко О. В. Приоритетные направления в сфере обращения с отходами в Донецкой Народной Республике	154
Полшков Ю. Н., Загурская Т. Н. Теоретико-методологический базис формирования человеческого капитала при управлении инновационным развитием региона с особым статусом	163
Сердюк О. Ю., Гуменюк Н. В. Механизм инвестирования в развитие персонала в условиях интеллектуализации экономики	170
Снегин О. В., Лапшина Е. А., Шаповалова Э. В. Модель оценки эффективности внедрения рекомендаций по повышению конкурентоспособности организации	178
Стрижак А. Ю. Институциональные ловушки как препятствие на пути модернизации стран с развивающимися рынками	186
Хромов Н. И., Бунин А. А. Использование методологических основ при формировании социального комплекса Донецкой Народной Республики	194
Рекомендации Круглого стола «Концептуальные направления стратегического развития экономики Донбасса» (8 декабря 2017 года, г. Донецк, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»)	204
Химченко А. Н. Дмитриченко Лилия Ивановна	206

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL
FOUNDED IN 1997

Devoted to the 80th anniversary
of Donetsk National University

Series C. Economics and Law

№ 4, 2017

Alekseeva N. I. The conceptual model of forming the external anti-crisis behavior of trade enterprise	3
Balashova R. I., Bakanova Iu. D. Conceptual approaches to improve efficiency of the hotel industry of the industrial territory	13
Hizatulin A. M., Bozhko U. O. Managing of the bread-baking enterprise activity: system-dynamic approach	23
Gladkova L. A., Sukhinin A. V. Modeling of macroeconomic indicators of the region on the basis of analysis of panel data	33
Golovinov O. N. Status and trends of development of property differentiation of the population in the world	40
Gryshyna I. V. Features of formation of the domestic management model	50
Dudnik V. V., Torba A. A. The opportunities and prospects of development of industrial clusters in the territory of the Donetsk People's Republic	58
Eremenko A. A., Gatsenko E. A. Improvement of methodical approaches to the assessment of financial security of enterprise	66
Zaytseva N. V. Conceptual foundations of an enterprise human capital management informatization.	76
Ibragimkhalilova T. V. Methodology of marketing territories based on program-target methods	86
Kozyreva S. D. Conceptual frameworks for forming the strategy for management of the financial equilibrium of the enterprise	95
Kondaurova I. A., Kulik A. K. Integrated assessment methodology of the level of development of socio-economic potential of the enterprise	103
Kondrashova E. A. The role of goodwill in ensuring the company's economic security	112
Kravets H. O. Methodological basis for the formation of the environmental strategy of the Donetsk People's Republic	120
Kravtsova E. M., Kirillova A. V. The development of pharmaceutical industry of the Russian Federation in the conditions of economic sanctions - for example «Farmsintez»	126
Kuzheleva A. A. Theoretical bases of strategic development of the region	133
Molohova Y. O. Brand management in the management marketing activity system of the enterprise	141
Nekrasova O. L. Formation of a logical model of economic development financial infrastructure of the region	148
Polovyan A. V., Tkachenko O. V. Priority guidelines for the sphere of waste management in the Donetsk People's Republic	154
Polshkov Yu. N., Zagurskaya T. N. Theoretical and methodological basis for the formation of human capital in managing the innovative development of a region with a special status	163
Serdyuk O. Y., Gumenyuk N. V. Mechanism of investment in the development of personnel in the conditions of intellectualization of the economy	170
Snegin O. V., Lapshina E. A., Shapovalova E. V. Model of estimation of recommendations implementation efficiency to increase organization competitiveness	178
Strizhak A. Yu. Institutional traps as an obstacle to the modernization of countries with emerging markets	186
Khromov N. I., Bunin A. A. Use of methodological foundations in the formation of the social complex of the Donetsk People Republic	194
Recommendations of the Round table «Conceptual directions the Donbass economy's strategic development» (December 8, 2017, Donetsk, Donetsk National University)	204
Himchenko A. N. Dmitrichenko Liliya Ivanovna	206



ЭКОНОМИКА

УДК [330:21:658]:005

**КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО
АНТИКРИЗИСНОГО ПОВЕДЕНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

© 2017. *Н. И. Алексеева*

В статье исследованы проблемы классификации видов экономического поведения предприятия, выделены и проанализированы различные подходы к классификации экономического поведения. Рассмотрены особенности экономического поведения торгового предприятия с учетом современных тенденций развития торговли. Усовершенствована классификация факторов макроокружения, влияющих на экономическое поведение предприятия за счет обоснования добавления факторов информационной макросреды и кризисной цикличности, а также предложена концептуальная модель формирования внешнего антикризисного поведения торгового предприятия, включающая макро- и микроуровни. Впервые предложены понятия торгово-закупочного экономического поведения предприятия и контактного экономического поведения предприятия, обоснованы авторские определения конкурентного и рыночного экономического поведения предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономическое поведение, антикризисное поведение, внешняя среда, концептуальная модель.

Постановка проблемы. В настоящее время в экономической литературе экономическое поведение чаще ассоциируется с индивидуумом, нежели с предприятием, нет единого мнения относительно классификации экономического поведения предприятия, не обоснована концептуальная модель антикризисного экономического поведения торгового предприятия во внешней среде.

Актуальность исследования. Экономическое поведение предприятия в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых исследовано фрагментарно. Несмотря на то, что существует множество трактовок как самого понятия, так и его классификации, относительно концептуальной модели внешнего экономического поведения предприятия, ее уровней и элементов, особенностей функционирования в период экономического кризиса и отраслевых особенностей позиция ученых до сих пор не сформирована.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам исследования экономического поведения вообще и на уровне предприятия – в частности посвящены труды таких зарубежных ученых как М. Альберт, Б. Альстрэнд, Г. Армстронг, Р.Д. Блэкуэлл, В.Вонг, Ф. Котлер, Дж. Лэмпел, М.Х. Мескон, Г. Минцберг, Дж. Сондерс, Ф. Хедоури, Э. Элбинг, Д.Ф. Энджел. Не менее важен вклад в проблематику экономического поведения также таких российских ученых, как: А.Ш. Акулова, З.М. Алиева, Н.В. Бекетов, В.И. Верховин, О.С. Виханский, А.А. Гаспарян, Г.В. Гиреева, И.Н. Демина, А.Ю. Дорофеев, Т.Д. Дубовицкая, Д.С. Епишкин, А.Г. Каримов, А.А. Куприн, В.В. Черный, А.А. Шабунова, Е.Д. Щетинина. Отдельно следует выделить работы донецких ученых Н.В. Ващенко,

Н.Ю. Возияновой, посвященные особенностям функционирования и экономического поведения торговых предприятий.

Выделение нерешённой проблемы. Однако в работах вышеперечисленных авторов исследуются только некоторые аспекты экономического поведения предприятия, приводятся различные виды экономического поведения без формирования единой системы и модели, не выделяются отраслевые особенности экономического поведения торговых предприятий, отдельно и бессистемно исследуются внешнее и антикризисное экономическое поведение предприятий во внешней среде. Отсюда возникает необходимость совершенствования классификации видов экономического поведения предприятия, рассмотрения особенностей экономического поведения торгового предприятия, усовершенствования классификации факторов макроокружения с учетом кризисной цикличности и предложения комплексной концептуальной модели формирования внешнего антикризисного поведения торгового предприятия и характеристики ее составляющих элементов.

Цель исследования заключается в усовершенствовании классификации видов экономического поведения предприятия, рассмотрении особенностей экономического поведения торгового предприятия, усовершенствовании классификации факторов макроокружения и предложении комплексной концептуальной модели формирования внешнего антикризисного поведения торгового предприятия.

Результаты исследования. Рассматривая вопросы, касающиеся экономического поведения предприятий, большинство авторов современной экономической литературы связывают экономическое поведение с индивидуумом [20], социальной группой [3, 14], реже с предпринимателем или предприятием. При этом, поведение рассматривается как статичные действия, которые характеризуют экономические взаимоотношения, или как противодействие на вызовы извне.

В то же время, Г.В. Гиреева, А.Ю. Дорофеев отмечают роль экономического поведения предприятия при принятии решений в условиях неопределенности, риска [9, 11] и нестабильности, а также как инструмент управления предприятием при выходе из кризиса или при формировании экономической безопасности.

В настоящее время в экономической науке отсутствует четкая классификация видов экономического поведения, различия во мнениях авторов обусловлены многоаспектностью понятия «экономическое поведение предприятия». Согласно **циклическому подходу** экономическое поведение классифицируется относительно фаз производственного цикла предприятия: производственное, в т.ч. трудовое, дистрибутивное (распределительное), обменное и потребительское [5, 10].

К недостаткам данного подхода можно отнести то, что: во-первых, особенности торгово-технологического процесса не всегда в полной мере согласовываются с указанными видами экономического поведения; во-вторых, каждый вид экономического поведения имеет свой объект и субъект, нарушая при этом целостность комплексного анализа поведения предприятия; в-третьих, в данной классификации отсутствует зримая связь с окружающей средой и учет ее обратного влияния; в-четвертых, данный подход не учитывает стратегическую и антикризисную направленность экономического поведения.

Анализ экономической литературы позволил выделить также **функциональный подход** к классификации экономического поведения, который выделяет инновационное поведение, маркетинговое поведение, инвестиционное поведение, организационное поведение, посредническое поведение, предпринимательское поведение, конкурентное

поведение и другие, которые можно объединить одним классификационным признаком «по направлениям и видам деятельности предприятия». Перечисленные виды экономического поведения рассматриваются авторами отдельно и связи между ними отсутствуют, что является существенным недостатком, так как ни одно предприятие не использует один вид поведения в чистом виде.

Следует также отметить, что указанные выше виды экономического поведения не отражают отраслевой специфики, в частности особенности деятельности торговых предприятий. В рамках **отраслевого подхода** большинство работ посвящено формированию экономического поведения на различных производственных предприятиях или в сфере услуг, таких как телекоммуникации или информационная поддержка бизнеса. Торговля является связующим звеном между производителем и конечным потребителем, ключевым элементом в сфере обращения материальных благ, поэтому от выбора оптимальной модели экономического поведения зависит не только эффективная деятельность самого предприятия, но и развитие торговли на региональном и республиканском уровнях.

Формирование экономического поведения торгового предприятия напрямую связано с особенностями его основной деятельности, с одной стороны, и особенностями среды функционирования – с другой. Н.В. Ващенко и И.В. Ковалева отмечают роль торговли в создании потребительской стоимости в сфере товарного обращения [4, с. 193], указывают, что торговля выполняет при этом две функции: смену формы собственности и доведение товаров от производителя к потребителю [8, с. 23]. Расширяя роль и значение торговли Н.Ю. Возиянова отмечает, что кроме операций по передаче собственности и реализации цепочки «производитель – потребитель», предприятия торговли формируют объем и структуру продукции товаропроизводителей, осуществляя обратную связь между последними и конечными потребителями [7, с. 36].

Занимая промежуточное положение между производителем и потребителем, торговля влияет на ассортиментную структуру производства и, в то же время, вынуждена реагировать на изменения товарного предложения, вместе с тем она формирует покупательский спрос на рынке, проводя постоянный мониторинг его колебания [8, с. 24].

До конца 50-х годов XX века считалось, что на внутреннюю деятельность предприятия внешняя среда не оказывает существенного влияния, однако изменение экономических условий привело к тому, что уже в начале 70-х гг. Э. Элбинг пришел к выводу о внешнем окружении как источнике проблем для руководителей предприятий [23].

В 1997 году Г. Минцберг, Б. Альстрэнд и Дж. Лэмпел обосновали необходимость разработки стратегии в соответствии со сложившейся ситуацией и возможностями внешней среды, которые, по их мнению, измерялись стабильностью, комплексностью, разнообразием рынка и враждебностью [18, с.238]. Рассматривая влияние факторов внешней среды, позиции авторов сходятся во мнении, что необходимо выделять макро- и микроокружение, прямое и косвенное влияние.

Относительно классификации факторов макросреды мнения авторов мало отличаются друг от друга. М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури предлагают выделять экономические, политические, международные, социально-культурные и факторы научно-технического прогресса [17, с.116]. Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг – экономическую, политическую, научно-техническую, культурную, демографическую и экологическую среду [15, с. 182]. О.С. Виханский и А.И. Наумов к предложенным факторам добавляют анализ правового регулирования [6, с. 190]. По мнению

А.А. Куприна, кроме указанных выше факторов следует также рассматривать физико-географические, институциональные и организационно-технические условия [16, с.112].

Возрастающая роль внешней информации как фактора, обуславливающего конкурентоспособное развитие предприятия, позволяет говорить о необходимости анализа информационной среды на макроуровне, а с точки зрения обоснования модели антикризисного экономического поведения данный фактор в сложившейся экономико-политической ситуации в ДНР является одним из значимых.

Наличие в экономике глобального кризиса, который затрагивает все сферы и уровни хозяйствования, характеризуется цикличностью своего развития и нуждается в постоянном мониторинге, формирует новый фактор макровлияния – фактор кризисной цикличности, который учитывает возможности развития предприятия на всех стадиях внешнего кризиса.

Мнения ученых-экономистов сходятся в том, что макросреда является средой непрямого влияния и предприятие не может непосредственно на нее влиять, но необходимо учитывать факторы макросреды для комплексного анализа внешнего окружения и разработки оптимальной модели антикризисного экономического поведения. Не менее важным является и то, что факторы макросреды оказывают влияние не только на поведение самого предприятия, но и на его микроокружение, что делает процесс обоснования внешнего антикризисного поведения достаточно сложным, а прогнозирование последствий реализации определенной модели поведения – сложно прогнозируемым. Это объясняет необходимость выделения макроуровня во внешнем антикризисном экономическом поведении.

Резюмируя мнения авторов относительно факторов макросреды и учитывая особенности деятельности торговых предприятий в условиях кризиса целесообразно предложить следующую их классификацию (рис. 1).



Рис. 1. Факторы макросреды, влияющие на формирование внешнего антикризисного экономического поведения предприятия на макроуровне (* – предложено автором)

Как видно из рисунка, на формирование внешнего антикризисного

экономического поведения торгового предприятия оказывают влияние восемь групп факторов, значительная часть которых не имеет существенных отличий от аналогичных факторов макросреды, влияющих на деятельность предприятий других сфер народного хозяйства, в отличие от состава макросреды, рассмотренной в работах классиков экономистов, для анализа среды косвенного влияния торгового предприятия.

Так, экологический фактор, который играет огромное значение для производственного предприятия, для торгового, не осуществляющего выбросы в окружающую среду и не использующего экологически чистые природные ресурсы, его влияние ограничивается выбором ассортиментной политики, ориентированной на экотовары, поэтому его целесообразно учитывать в факторах микросреды. Фактор научно-технического прогресса в торговле трансформируется в торгово-технологический, учитывающий особенности торгового процесса, формы и методы торговли. Современное состояние экономики, в т.ч. экономико-политические условия в ДНР, создают необходимость выделить фактор кризисной цикличности и информационной микросреды.

Выделенные факторы создают определенные возможности и угрозы для деятельности торговых предприятий, поэтому их постоянный мониторинг важен для обоснования моделей антикризисного экономического поведения. Характеристика факторов макросреды с учетом особенностей торгового процесса представлена в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика факторов макросреды, влияющих на внешнее антикризисное экономическое поведение торгового предприятия

Фактор макросреды	Характеристика особенностей факторов относительно внешнего антикризисного экономического поведения
Экономические факторы	Выявление возможностей и угроз для торгового предприятия на основе мониторинга и прогнозирования основных экономических факторов: уровень инфляции, платежеспособность населения, стабильность цен на товары,
Политико-правовые факторы	Мониторинг уровня политической стабильности, государственной политики и государственных программ в сфере развития внутренней торговли, налогового законодательства, нормативно-правовой базы относительно деятельности предприятий, антимонопольной политики
Социально-культурные факторы	Исследование социально-культурных факторов позволяет обосновать экономическое поведение предприятия с учетом: культурных традиций и ценностей, менталитета, уровня образования, социальных слоев общества, отношения индивидов к качеству жизни, к трудовой деятельности и пр.
Демографические факторы	На формирование модели экономического поведения влияет структура спроса, которая зависит от численности населения и тенденции к росту или сокращению, половозрастной структуре, уровню трудоспособного населения, доли пенсионеров, коэффициентам рождаемости и смертности и пр.
Международные факторы	Угрозы и возможности для предприятия могут возникнуть в результате облегчения доступа к товарным запасам, заход на рынок иностранных торговых сетей, политические изменения на международной арене
Торгово-технологические факторы	Изменение модели экономического поведения под влиянием появления и использования новых форм и методов торговли (интернет-магазины, телемагазины и др.), выход на рынок новых товаров и товаров-заменителей
Фактор информационной макросреды	Формирование баз данных на основе всех возможных источников информации о состоянии макросреды предприятия и корректировка модели экономического поведения с учетом данных о комплексном влиянии факторов макросреды на среду непосредственного влияния и на деятельность предприятия
Фактор кризисной цикличности	Анализ внешнего экономического кризиса, определение его фазы в текущий момент времени создают условия для принятия поведенческих решений относительно минимизации возникающих угроз и поиска новых возможностей

Правомерна и достаточно обоснована позиция авторов, которые в составе микросреды выделяют пять групп факторов: клиентов, поставщиков, конкурентов, посредников и контактные аудитории [15, с.175].

М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури в качестве отдельных факторов выделяют также влияние на деятельность предприятий законов и государственных органов и отдельно - профсоюзов [17, с. 122], что является не целесообразным, так как законодательные и нормативные акты, разрабатываемые государством, а также деятельность государственных структур оказывает скорее опосредованное, чем прямое влияние и учитываются в анализе макроокружения. Следует согласиться с О.С. Виханским и А.И. Наумовым, которые считают важным фактор рынка рабочей силы, так как эффективность деятельности напрямую зависит от наличия на рынке труда квалифицированных кадров необходимого уровня образования и специализации [6, с. 196].

Все указанные выше факторы создают возможности и угрозы для деятельности торговых предприятий и, соответственно, оказывают непосредственное влияние на достижение поставленных стратегических целей посредством реализации разработанной модели экономического поведения. В рамках предложенного поведенческого подхода внешнее антикризисное экономическое поведение рассматривается как процесс взаимодействия с внешней средой по достижению стратегических целей в условиях кризиса, а именно обоюдное влияние предприятия и микросреды в сформировавшейся среде непрямого воздействия.

Поэтому, если макрофакторы рассматриваются как факторы влияния на экономическое поведение, то микросреда формирует совокупность видов поведения, каждый из которых ориентируется на взаимодействие с конкретным фактором микросреды. Таким образом, целесообразно выделять: конкурентное поведение, рыночное поведение, поведение логистических партнеров и контактное поведение.

Учитывая постоянное воздействие на предприятие кризисных факторов, следует предложить еще один вид внешнего экономического поведения – антикризисное поведение. Концептуальная модель формирования внешнего антикризисного экономического поведения торгового предприятия представлена на рис. 2.

Конкурентному поведению посвящены работы многих экономистов. Под конкурентным поведением понимают конфликтную форму предпринимательского поведения [13, с. 811], позицию по отношению к своим конкурентам [19, с. 148] или как целенаправленные и стихийные действия под воздействием внешней и внутренней среды [21, с.3]. Резюмируя мнения авторов, целесообразно предложить следующее авторское определение:

Экономическое конкурентное поведение – это непрерывный процесс целенаправленных действий, связанных с разработкой и реализацией конкурентных стратегий посредством формирования конкурентных преимуществ, позволяющих вести эффективное соперничество за лучшее конкурентное положение на рынке, и достигать поставленные цели на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях.

Ряд авторов рассматривает рыночное поведение с точки зрения конечного потребителя [1, с. 37]; как деятельность субъектов хозяйствования, направленная на организацию и помощь в удовлетворении потребностей в товарах или услугах, характеризующую маркетинговое поведение предприятия [12, с.248]; как взаимодействие предприятия с потребителем через систему определенных взаимоотношений, именуемое потребителем поведением [2, с. 93]. Обосновано

также мнение авторов, которые рассматривают потребительское поведение как процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги или как процесс принятия решений относительно получения, потребления и распоряжения товарами и услугами [22]. По мнению автора под **рыночным поведением предприятия** следует понимать непрерывный процесс целенаправленных действий, процедур, мероприятий и принятия управленческих решений относительно формирования спроса, организации продвижения и распространения товаров через систему взаимоотношений с потребителями, рассчитанный на долгосрочную перспективу.

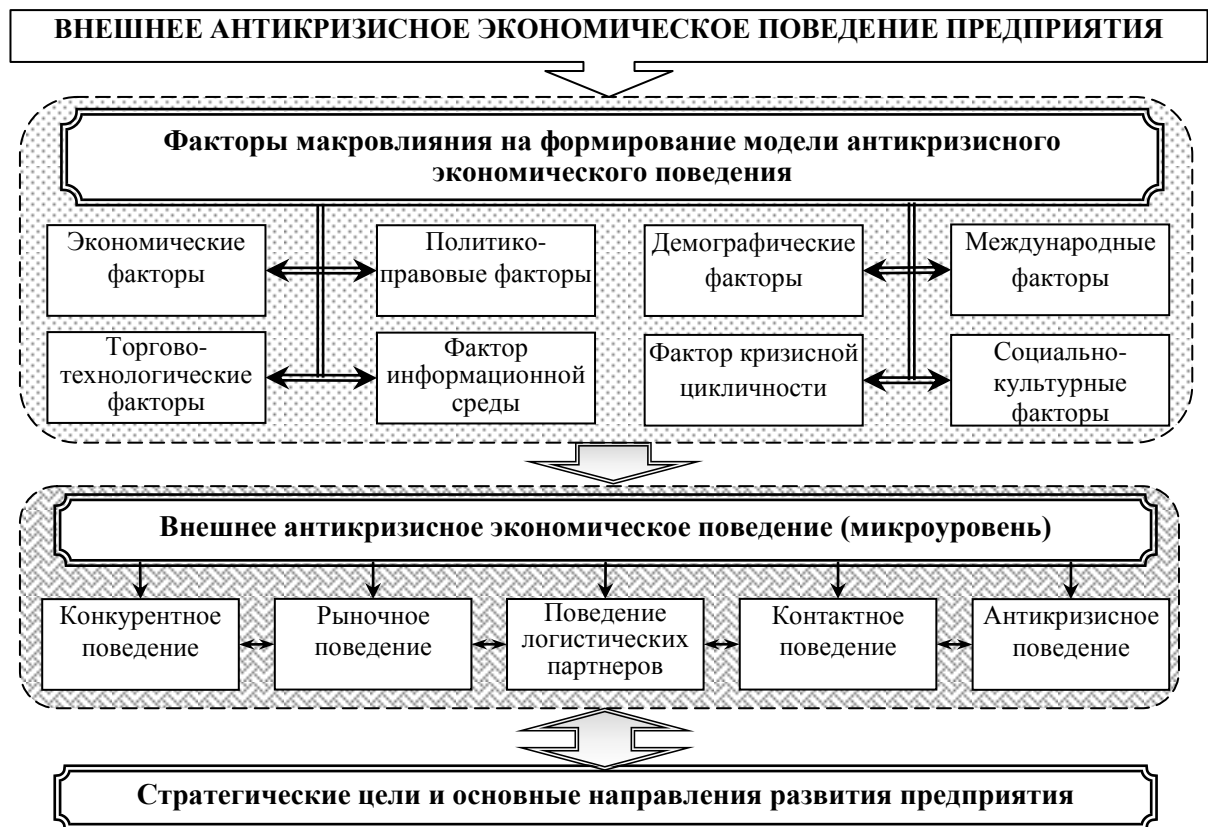


Рис. 2. Концептуальная модель формирования внешнего антикризисного поведения торгового предприятия (авторская разработка)

Однако никто из авторов не выделяет в структуре внешнего экономического поведения контактное поведение и поведение логистических партнеров, что приводит к тому, что взаимоотношения предприятия с производителями товаров, фирмами-посредниками, налаживающими контакты между производителем и торговым предприятием, контактными аудиториями остаются вне поля зрения в реализуемой модели поведения.

Отсюда вытекает целесообразность предложения следующих авторских определений:

Экономическое поведение логистических партнеров предприятия – это непрерывный процесс целенаправленных действий, процедур, мероприятий, направленных на формирование системы взаимоотношений между торговым предприятием и сетью поставщиков и посредников с использованием традиционных и

инновационных логистических форм.

Контактное экономическое поведение предприятия – это непрерывный процесс целенаправленных действий, процедур, мероприятий и принятия управленческих решений относительно формирования положительного имиджа торгового предприятия при взаимодействии с контактными аудиториями, которые могут повлиять на деятельность и перспективы развития предприятия.

Несмотря на популярность, в литературе понятие «антикризисное управление» дано фрагментарно и расплывчато, а дефиниция «антикризисное поведение» – отсутствует вообще. Большинство авторов рассматривают антикризисное управление как систему финансового оздоровления предприятия, отмечают его внутреннюю направленность на преодоление или предотвращение кризиса на функционирующем предприятии. В отличие от антикризисного управления внешнее антикризисное поведение диагностирует кризисные явления в микросреде, вызванные как глобальным экономическим кризисом, так и внутренними хозяйственными кризис-факторами на предприятиях контрагентах. Оно направлено на исследование факторов микросреды, мониторинг и диагностику их состояния с целью определения этапа кризисного цикла, в котором находятся контрагенты, и формирования соответствующей модели поведения. При этом внешнее антикризисное поведение не затрагивает вопросы экономико-финансового, хозяйственного и кризисного состояния предприятия, а согласуется с ним.

Чаще всего антикризисное управление рассматривается авторами как самостоятельное управление предприятием, а не как часть комплексной системы управления, что вызывает относительный перекоп в деятельности менеджеров. В свою очередь, антикризисное поведение, являясь частью системы экономического поведения предприятия и выполняя функции избегания нежелательных ситуаций, связанных с кризисными явлениями в микросреде, в которой функционирует предприятие, находясь во взаимосвязи с другими видами внешнего поведения, создает синергический эффект в процессе достижения успеха и получения дополнительных выгод. При этом антикризисное поведение должно обеспечивать не столько финансовую устойчивость предприятия, сколько стабильное получение выгод (прибыль, рост товарооборота и пр.) за счет поддержания конкурентоспособности.

Поэтому, по мнению автора, под **антикризисным экономическим поведением** следует понимать непрерывный процесс целенаправленных действий, процедур, мероприятий и принятия управленческих решений комплексного и системного характера, характеризующийся как своевременная реакция на нестандартные решения и поведение агентов микроокружения, обусловленные кризисными явлениями, направленный на предотвращение и устранение возможных негативных последствий этого поведения.

Таким образом, предложенные виды внешнего поведения полностью охватывают взаимодействие предприятия со всеми факторами микросреды, которые отражены в классической и современной экономической литературе.

Выводы. В статье рассмотрены современные подходы к классификации видов экономического поведения предприятия, выделены особенности экономического поведения торгового предприятия, связанные с особенностями его основной деятельности. Усовершенствована классификация факторов макросреды, влияющих на формирование внешнего антикризисного экономического поведения предприятия на макроуровне за счет предложения факторов информационного макроокружения и

кризисной цикличности. Предложена концептуальная модель формирования внешнего антикризисного экономического поведения торгового предприятия, включающая микро- и макроуровень. Предложены авторские определения видов экономического поведения предприятия на микроуровне – конкурентного и контактного поведения, а также впервые предложены определения категорий «экономическое поведение логистических партнеров» и «контактное экономическое поведение».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акулова, А.Ш. Корпоративный имидж как фактор воздействия на рыночное поведение покупателей / А.Ш. Акулова // Вестник ОГУ. – 2007. – № 8. – С. 36-40.
2. Алиева, З.М. Концепция формирования потребительского поведения под влиянием маркетинга отношений в розничной торговле / З.М. Алиева // Terra Economicus. – 2013. – № 4. – Т. 11. – Ч. 2. – С. 92-99.
3. Бекетов, Н.В. Когнитивная концепция территориального социально-экономического поведения в региональном социуме [Электронный ресурс] / Н.В. Бекетов // Теоретический журнал "Credonew". – 2009. – №3. – Режим доступа: <http://credonew.ru/content/view/843/61/> (дата обращения: 03.02.2016)
4. Ващенко, Н.В. Особенности структуры экономического потенциала предприятия розничной торговли / Ващенко Н.В., Ковалева И.В. // Экономика и управление в XXI веке: сб. статей II междунар. практ. конф. – Ставрополь : Центр научного знания «Логос», 2012. – С. 193-196.
5. Верховин, В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа [Электронный ресурс] / В.И. Верховин. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/974/694/1217/014_verhovin.pdf (дата обращения 09.09.2017)
6. Виханский, О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Экономист, 2008. – 296 с.
7. Возянова, Н.Ю. Внутрішня торгівля України: теоретичний базис, моніторинг, моделі розвитку : монографія / Н.Ю. Возянова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – 517 с.
8. Гаспарян, А.А. Отраслевые особенности торговых организаций / А.А. Гаспарян // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 4-7. – С. 23-27.
9. Гиреева, Г.В. Экономическое поведение предприятий в условиях неопределенности и риска / Г.В. Гиреева // Вестник Марийского государственного университета. – Йошкар-Ола, 2011. – № 6. – С. 188-190.
10. Демина, И.Н. Методологические подходы к исследованиям роли экономических массовых коммуникаций в формировании экономического поведения [Электронный ресурс] / И.Н. Демина // «МедиаСкоп». Электронный научный журнал Факультета журналистики МГУ имени М.В. Ломоносова». – 2012. – № 4. — Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/node/1222>. (дата обращения 09.09.2017)
11. Дорофеев, А.Ю. Экономическое поведение предприятий в условиях неопределенности : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 : Саратов, 2002. – 196 с.
12. Дубовицкая, Т.Д. Психологические особенности маркетингового поведения личности / Т.Д. Дубовицкая // Человек, Искусство, Вселенная. – 2016. – № 1. – С. 248-255.
13. Епишкин, Д.С. Особенности конкурентного поведения предпринимателей / Д.С. Епишкин // Экономика и предпринимательство. 2014. – № 5. – Ч. 2. – С. 810-812.
14. Каримов, А.Г. Концептуальные подходы к исследованию экономического поведения «работающих бедных» как социально-экономического феномена [Электронный ресурс] / А.Г. Каримов // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 11-8. – С. 1741-1745. – Режим доступа: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10002682 (дата обращения: 30.11.2015).
15. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс; пер. с англ.; 2-е европ. изд. – М.; СПб; К.: Издат. Дом «Вильямс», 1999. – 1056с.
16. Куприн, А.А. Основные факторы влияния на адаптивность систем управления предприятием / А.А. Куприн // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4. – С. 111-113.
17. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: «Дело», 1992. – 702с.
18. Минцберг, Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел ; под общ. ред. Ю. Каптуревского. — СПб.: Питер,

2002. — 336 с.

19. Чёрный, В.В. Конкурентное поведение железных дорог на рынке грузовых перевозок / В.В. Черный // Бизнес-информ. – 2012. – № 12. – С. 148-150.

20. Шабунова, А.А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты : препринт / А.А. Шабунова, Г.В. Белехова. – Вологда : ИСЭРП РАН, 2012. – 136 с.

21. Щетинина, Е.Д. Механизм управления конкурентным поведением промышленного предприятия / Е.Д. Щетинина, А.А. Архипенко // Белгородский экономический вестник. – 2012. – № 1(65). – С. 3-6.

22. Энджел, Д.Ф., Поведение потребителей / Д.Ф. Энджел, Р.Д. Блэкуэлл, П.У. Миниард. - СПб: Питер Ком, 1999. – 768 с.

23. Elbing, Alvar O. On the Applicability of Environmental Models / Alvar O. Elbing, J.W. McGuire, ed. // Contemporary Management. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. — 1974. — P. 283.

Поступила в редакцию 14.11.2017 г.

THE CONCEPTUAL MODEL OF FORMING THE EXTERNAL ANTI-CRISIS BEHAVIOR OF TRADE ENTERPRISE

N.I. Alekseeva

The problems of classification of types of economic behavior of enterprise are investigated, the different approaches to classification of economic behavior is distinguished and analyzed in the article. The features of economic behavior of trade enterprise taking into account modern progress of trade trends are considered. The classification of factors of macro- surroundings, which are influenced on economic behavior of enterprise due to the substantiation of addition the factors of informative macro- environment and crisis recurrence is improved, and also the conceptual model of the forming the external anti-crisis behavior of trade enterprise, which are influenced macro- and micro-levels, is offered. The concepts of economic behavior of logistical partners of enterprise and contact economic behavior of enterprise are first offered, authorial determinations of competition and market economic behavior of enterprise are reasonable.

Keywords: enterprise, economic behavior, anti-crisis behavior, external environment, conceptual model.

Алексеева Наталья Ивановна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барновского», г. Донецк
alekseeva_n_i@mail.ru
+38-062-295-52-48

Alekseeva Natalia

Candidate of Economical Sciences, Associate Professor
SO HPE “Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-
Baranovsky”, city Donetsk

УДК 338; 332.14

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРОМЫШЛЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ

© 2017. Р. И. Балашова, Ю. Д. Баканова

В статье обоснована необходимость развития гостиничного хозяйства, приводится терминологическая база и предлагается концепция эффективной деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории, а также этапы ее разработки.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство; промышленная территория; гостиничное предприятие; концепция повышения эффективности

Постановка проблемы. На современном этапе гостиничное хозяйство, как составляющая инфраструктуры промышленной территории, способствует совершенствованию деловых и производственных отношений, играет положительную роль в обеспечении гостиничными услугами, представляет собой отрасль экономики, обеспечивающей значительные бюджетные поступления и становится одной из важнейших сфер занятости населения.

Актуальность исследования. Эффективное развитие гостиничных предприятий является стратегически важным направлением для экономики. Как элемент инфраструктуры, гостиничные предприятия отражают обустройство социального пространства в рамках города, культурно-деловых объектов и производства. Деятельность гостиничных предприятий способствует укреплению связей, превращая их в систему интеграционных процессов с реализацией социально-культурного обмена, развитием культуры познания.

Кроме того, услуги размещения обладают способностью генерировать мультипликативный эффект воздействия на смежные отрасли национальной экономики. Это подтверждают данные о том, что до 68% всех доходов от туризма и до 65% всех занятых в мировой индустрии туризма приходится на сферу размещения [1, с. 8].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы развития гостиничного бизнеса являются предметом изучения таких ученых, как С.И. Байлик, Р.И. Балашова, Л.Д. Подольская и другие [2-4]. Однако, часть вопросов, связанных с обеспечением повышения эффективности функционирования гостиничных предприятий на промышленной территории, требуют дальнейшего исследования.

С позиции территориальной экономики украинский исследователь Э.А. Зинь определяет гостиничное хозяйство как «часть социальной инфраструктуры региона, которая создает благоприятные условия для движения, обустройства населения. Без развитого гостиничного хозяйства невозможно развитие туризма, деловых отношений, совершенствования производственных отношений» [5, с. 355].

Российский автор Плодовская В.Г. в работе [6, с. 72], рассматривая вопросы комплексного развития города делает вывод, что «социально-экономическое развитие городов является актуальным в связи с особой значимостью данной деятельности. Социальная сфера и экономика взаимосвязаны между собой, т. к. экономическое развитие влечет за собой социальное, в то же самое время — ухудшение социальных условий приводит к упадку города, оттоку населения в более благоустроенные территории».

Украинский ученый В.Ф. Данильчук указывает на необходимость учитывать, «что определение эффективности промышленной территории базируется на общих условиях эффективности общественного производства и заключается в достижении в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах производственных средств рабочей силы и туристических (в частности гостиничных) ресурсов» [7, с. 18 –25].

Выделение нерешённой проблемы. Анализ научных работ и практических результатов позволяет обобщить, что исследования эффективности гостиничных предприятий на промышленной территории выполняются углубленно, с учетом необходимости и влияния различных факторов. Однако взаимосвязь эффективности гостиничных предприятий и промышленной территории недостаточно систематизирована, концептуальные подходы и оценка факторов влияния поставлены в зависимость от цели исследования и специализации авторов.

Цель исследования заключается в разработке концепции эффективной деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории.

Для реализации поставленной цели необходимо решить такие задачи: выявить основные особенности взаимодействия гостиничных предприятий с промышленной территорией; обозначить концептуальные подходы к определению сущности и формальному выражению эффективной деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории.

Объект исследования: гостиничные предприятия на промышленной территории.

Предмет исследования: теоретические и методические основы, обеспечивающие повышение эффективности управления предприятиями гостиничного хозяйства.

Результаты исследования. При разносторонней направленности и применении методов исследований проблем использования ресурсов, дальнейшего изучения требуются концептуальные подходы к повышению эффективности гостиничных предприятий на промышленной территории на основе анализа их взаимного влияния.

Использование выводов экспертов о состоянии гостиничного хозяйства Донбасса, позволило сделать выводы о структуре посетителей гостиничных предприятий Донецкой области по целям посещения на основании анкетирования, проведенного в 2015-2017 гг. (рис. 1).

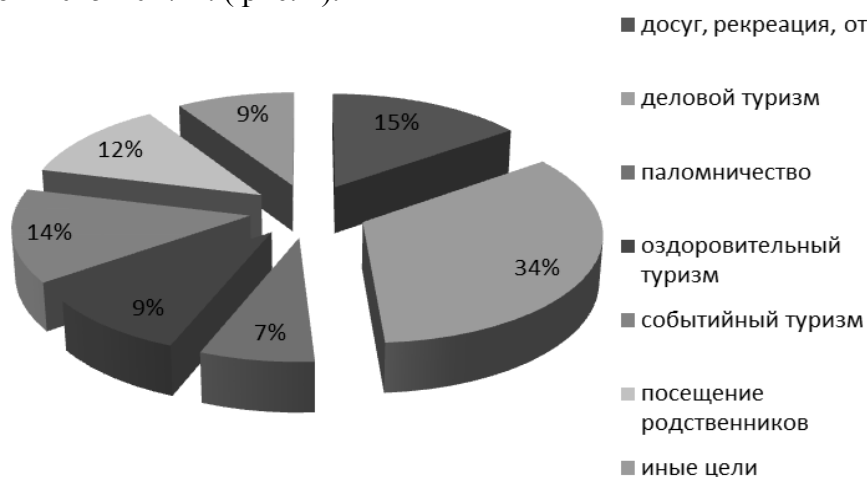


Рис. 1. Структура посетителей гостиничных предприятий Донецкой области по целям посещения

Таким образом, среди целей поездок посетителей гостиничных предприятий Донецкой области преобладают туристические (суммарно 79%), наиболее распространенная цель – деловой туризм (34%) (рис.2).

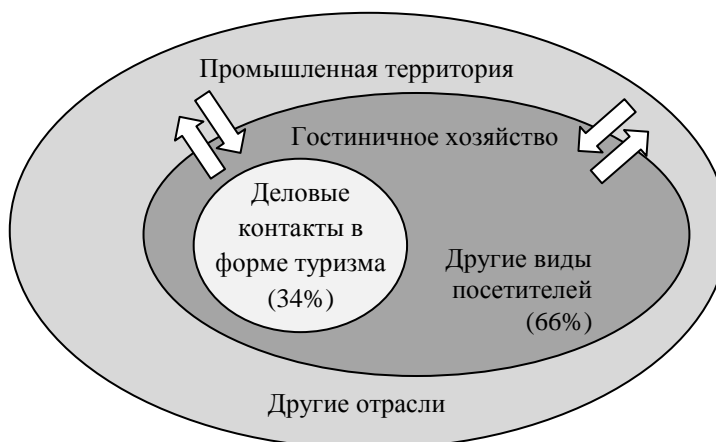


Рис. 2. Структура целей поездок посетителей гостиничных предприятий Донецкой области

Город Донецк располагает более 50 гостиницами, из них 35 – с количеством номеров более 10. Помимо того, имеется более десяти мини-гостиниц, мотелей и других объектов с количеством номеров менее 10 (рис. 3-4). Также как один из сегментов гостиничного рынка развиваются хостелы. Отметим, что в 2011-2012 годах два донецких отеля перешли в управление международных гостиничных сетей – Ramada Donetsk (бывшая гостиница «Атлас») и Park Inn by Radisson Донецк (бывшая гостиница «Киев»). В конце июля 2012 года отель «Прага» (на данный момент не работает) перешел под управление украинского гостиничного оператора «Премьер Отели» [8].

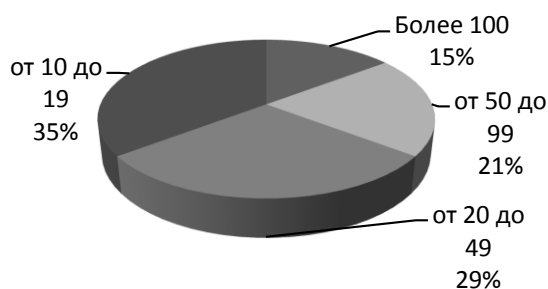


Рис. 3. Структура гостиничного рынка г. Донецка по количеству номеров

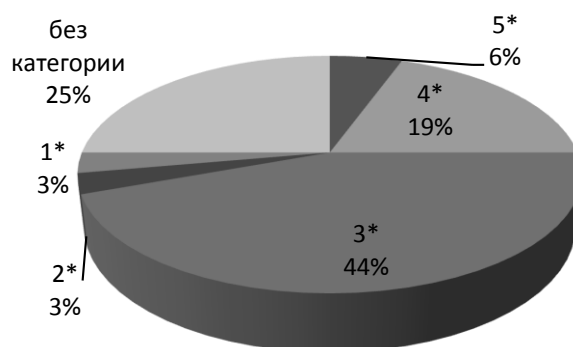


Рис. 4. Структура гостиничного рынка г. Донецка по категории

Анализ динамики изменений основных видов промышленной продукции и показателей деятельности гостиничного хозяйства Донецкой области показывает, что тенденции роста и снижения их объемов деятельности взаимосвязаны и зависимы (табл.1).

Динамика объема основных видов промышленной продукции и показателей деятельности гостиничного хозяйства Донецкой области (Украина) за 2011-2014 гг. [9]

Таблица 1

Показатель	Данные по годам				Отклонение					
	2011	2012	2013	2014	2012/2011		2013/2012		2014/2013	
					абсолютное, +/-	относительное, %	абсолютное, +/-	относительное, %	абсолютное, +/-	относительное, %
Объем основных видов промышленной продукции, млн. грн.	267492	242229	220640	180596	-25263	-9,4	-21588	-8,9	-40044	-18,1
Количество коллективных средств размещения, ед.	494	483	458	112	-11	-2,2	-25	-5,2	-346	-75,5
в т.ч.:										
гостиницы и аналогичные средства размещения, ед.	140	135	139	50	-5	-3,6	4	3	-89	-64
специализированные средства размещения, ед.	354	348	319	62	-6	-1,7	-29	-8,3	-257	-80,6
Количество мест, ед.	51033	51066	48859	25804	33	0,1	-2207	-4,3	-23055	-47,2
в т.ч.:										
гостиницы и аналогичные средства размещения, ед.	6351	7577	7570	3578	1226	19,3	-7	-0,1	-3992	-52,7
специализированные средства размещения, ед.	44682	43489	41289	22226	-1193	-2,7	-2200	-5,1	-19063	-46,2
Количество размещенных чел.	410028	471705	454175	127205	61677	15	-17530	-3,7	-326970	-72
в т.ч.:										
гостиницы и аналогичные средства размещения, ед.	191548	238745	233969	81138	47197	24,6	-4776	-2	-152831	-65,3
специализированные средства размещения, ед.	218480	232960	220206	46067	14480	6,6	-12754	-5,5	-174139	-79,1

Наблюдалось понижение показателя количества коллективных средств размещения: в 2012 г. на 2,2% (11 единиц), в 2013 г. – на 5,2% (25 единиц), в 2014 г. – 75,5% (346 единиц). Показатель количества предлагаемых мест увеличился в 2012 г. на 0,1% (33 места), в 2013 г. снизился на 4,3% (2207 мест), в 2014 г. до 47,2% (23 055 мест). При этом количество размещенных в 2012 г. возросло на 15% (61 677 чел.) по отношению к 2011 г., в 2013 г. снизилось на 3,7% (17 530 чел.) по сравнению с предыдущим годом, в 2014 г. уменьшение составило 72% (326 970 чел.) в сравнении с 2013 г.

По результатам 2014 г. резкое снижение показателей обусловлено уменьшением территории статистического наблюдения в связи с политической напряженностью и вооруженным конфликтом на территории региона, ухудшением его социально-экономического положения (рис. 5).

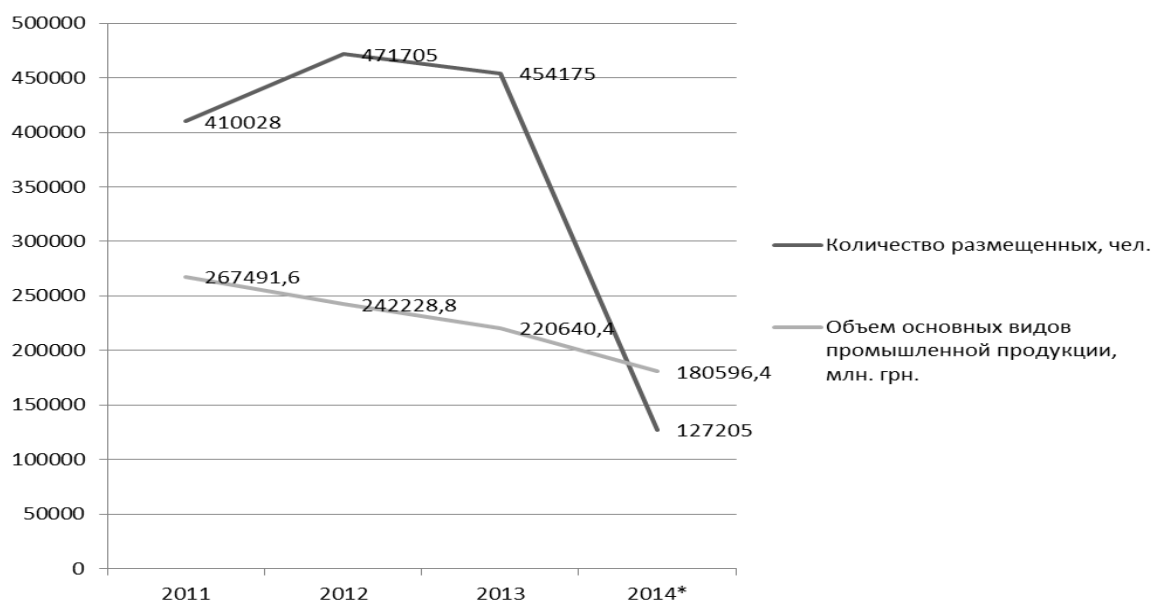


Рис. 5. Сравнение изменений основных видов промышленной продукции и показателей деятельности гостиничного хозяйства Донецкой области (Украина) за 2011-2014 гг.

Также следует отметить, что гостиничные предприятия являются сложными социально-экономическими системами, характерные особенности которых оказывают влияние на функционирование промышленной территории:

- удовлетворенность внутренних и международных потребителей качеством основных и дополнительных услуг;
- наличие необходимых ресурсов для создания основных и дополнительных услуг;
- сравнение затрат на производство основных и дополнительных услуг с результатами деятельности;
- сложность внутренней среды (большое количество элементов, наличие взаимосвязей и др.);
- многокритериальность задач управления;
- большая динамичность процессов;
- невозможность формализации многих задач управления;

- обязательность и изменчивость развития.

Это подтверждает автор Балашова Р.И. в своей работе [10, с. 112], где гостиничные комплексы, рассмотрены как предприятия, услуги которых являются составным элементом туристического продукта и являются достаточно чувствительными к действию факторов внешней среды. Поэтому эффективность их функционирования в значительной степени будет определяться быстрым реагированием на эти изменения.

Однако, ориентируясь на перечисленные особенности гостиничных предприятий, следует отметить, что оценка непродуцированной сферы должна включать как показатели результативно-затратного подхода, так и эффективность, которая характеризует отношение целей к потребностям нормам [4, с. 122].

Обеспечению жизнеспособности гостиничного продукта и субъектов хозяйствования на промышленной территории будет способствовать: стабилизация их эффективности в долгосрочной перспективе на новых концептуальных основах экономического развития; совершенствование рекреационно-экономических рычагов взаимодействия экономической системы промышленной территории и механизмов функционирования гостиничных предприятий. Следовательно, возникает запланированная зависимость и взаимообусловленность действий контрагентов на промышленной территории. Так, каждое из направлений региональной экономической политики может в свою очередь дифференцироваться на составляющие, одним из которых является принцип территориального развития. Территории имеют свои приоритеты, направления, меры, обусловленные их особенностями.

Таким образом, под эффективностью гостиничных предприятий на промышленной территории можно понимать величину доходов, генерируемых их бизнес-процессами, с учетом затрат, необходимых для их осуществления.

Учитывая отраслевую, территориальную и структурную неоднородность потенциала гостиничных предприятий, при разных обстоятельствах целесообразно использовать различные модели и соотношения между субъектами деятельности промышленного региона, т.к. соблюдение баланса интересов требует определенности экономических взаимоотношений в ходе деятельности.

Таким образом, на основе проведенного исследования по эффективности предложенной концепции гостиничных предприятий, комплексная модель механизма ее реализации отражает сущность функционирования гостиничных предприятий на промышленной территории.

Анализ показывает, что результаты приведенных выше исследований охватывают следующие вопросы:

- гостиничная деятельность, понимаемая как постоянно осуществляемая и динамическая, направлена на оптимизацию функционирования и благоустройствопроцессов протекающих в ней;

- определение связи рекреации с гостиничным хозяйством, использование для этих целей общепринятых показателей с учетом специфики гостиничных услуг;

- использование бюджетных методов планирования, выполнение детализации процесса планирования на этапы по типам планов;

- прогнозирование достаточного уровня прибыли.

Таким образом, концептуальный подход к достижению эффективной деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории представляет

собой комплекс аналитических и организационных мероприятий, направленных на повышение качества предоставления гостиничных услуг, рациональное и эффективное использование материально-технической базы, повышение квалификации персонала гостиничной сферы, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций с общей целью развития промышленной территории в перспективе.

Разработка концепции эффективной деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории включает следующие этапы:

- определение стратегической цели деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории;
- анализ и оценка основных условий развития субъектов гостиничного хозяйства;
- определение принципов концепции эффективной деятельности гостиничных предприятий;
- выявление целей и постановка задач достижения эффективности гостиничных предприятий;
- определение основных направлений реализации концепции;
- выбор инструментов регулирования деятельности субъектов гостиничного хозяйства региона;
- формирование механизма реализации концепции.

Поэтому концепция экономического развития гостиничных предприятий на промышленной территории, которая заключается в комплексном подходе на принципах реализации теоретических, аналитических и методических мероприятий в его деятельности, основывается на следующих направлениях: сущность экономического развития, наличие приоритетных факторов, методы планирования и прогнозирования с учетом особенностей промышленной территории, обнаружение финансово-экономических факторов (рис. 6).

Концепция эффективной деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории предполагает создание конкурентоспособного комплекса на основе создания условий инвестиционной привлекательности отрасли (F_1), повышения качества предоставления гостиничного продукта (F_2), развития квалифицированного человеческого фактора (F_3), развития инфраструктуры при поддержании экологии региона и его культурного наследия (F_4), что в целом способствует повышению благосостояния региона.

В свою очередь промышленная территория имеет свое влияние на деятельность гостиничного бизнеса на его территории.

Основной характеристикой промышленных территорий является повышенная загрязненность атмосферного воздуха, воды и земли отходами производства, большая плотность населения, малые площади лесонасаждений (F_5). Однако, также это территории со значительным научным потенциалом (F_6), густой сетью дорог (F_7), внутренними межрегиональными и внешними межгосударственными связями (F_8) [11, с. 66].

Для эффективного функционирования гостиничного предприятия необходимо учитывать виды внутреннего управления (F_9): проектный менеджмент, управление человеческими ресурсами, управление доходами, управление качеством, CRM или управление взаимоотношениями с клиентом, управление рисками и операционный менеджмент. Эти виды управления охватывают практически все уровни гостиничного предприятия, а налаживание их работы положительно влияет на повышение эффективности предприятия и промышленной территории в целом.



Рис. 6. Концепция эффективной деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории

Для деятельности гостиничных предприятий промышленной территории большое значение имеет количество специализированных мероприятий, проводимых местными организациями (конференций, семинаров, конгрессов и других, особенно на международном уровне) (F_{10}).

Основным потребителем гостиничных услуг промышленной территории является человек среднего возраста (преимущественно старше 28 лет), который посещает регион с деловой целью (F_{11}). Данная группа потребителей с достаточным уровнем бюджета, предпочитает высокий уровень сервиса и компенсирует затраты на его предоставление.

Системная оценка факторов влияния на деятельность гостиничных предприятий в условиях промышленного региона позволяет разделить их группы (экономические, социальные, экологические), имеющие свою структурную характеристику (табл. 2).

Таким образом, на основании вышесказанного, алгоритм эффективности деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории ($\mathcal{E}_{гост}$), формально имеет такой вид:

$$\mathcal{E}_{гост} \Leftrightarrow f(F_{экон}; F_{экол}; F_{соц}) \quad (1)$$

где: $\mathcal{E}_{гост}$ – эффективность деятельности гостиничных предприятий на промышленной территории; $F_{экон}$ – экономические факторы влияния; $F_{экол}$ –

экологические факторы влияния; $F_{соц}$ – социальные факторы влияния; i – количество факторов от $i = 1 \dots$ до n .

Таблица 2

Классификация факторов влияния на деятельность гостиничных предприятий на промышленной территории

Группы факторов влияния		
Экономические	Социальные	Экологические
инвестиционная привлекательность отрасли	научный потенциал территории	развитие инфраструктуры при поддержании экологии региона
качество предоставления гостиничных услуг	количество специализированных мероприятий, проводимых местными организациями	повышенная загрязненность атмосферного воздуха, воды и земли отходами производства
внутренние межрегиональные и внешние межгосударственные связи	профиль потребителя гостиничных услуг промышленной территории	малые площади лесонасаждений
квалифицированные человеческие ресурсы	разветвленная транспортная сеть	большая плотность населения
уровень внутреннего управления: проектный менеджмент, управление человеческими ресурсами, управление доходами, управление качеством, управление взаимоотношениями с клиентом, управление рисками и операционный менеджмент	культурное наследие региона	

Выводы. Объективность и полнота оценки эффективности позволяют активно влиять не только на текущее состояние, но и тенденции развития гостиничных предприятий на промышленной территории.

Направлением совершенствования существующего комплекса гостиничного хозяйства и промышленной территории является дальнейшее их экономическое взаимодействие с учетом факторов взаимного влияния. Таким образом, их экономическое развитие является необходимой частью эффективного взаимно дополняющего функционирования рассматриваемых экономических систем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стороженко Р.С. Современные формы организаций гостиничных предприятий. / Р.С. Стороженко. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2010 – 16 с.
2. Байлик С.И. Гостиничное хозяйство: проблемы, перспективы, сертификация / С. И. Байлик. – Киев: Вира-Р, 2001. – 208 с.
3. Балашова Р. Научно - методические подходы к экономическому развитию предприятий на промышленной территории / Р.И. Балашова // Вестник ДонНТУ. – 2016. – №2. – С. 44 – 50.
4. Подольская Л. Д. Проблемы формирования имиджа гостиничных предприятий / Л.Д. Подольская // Материалы IX Всеукраинской научно- практической конференции профессорско-преподавательского состава «Развитие туристической сферы как средство гармонизации экономики государства», г. Святогорск, 29 сентября 2012 г. – Донецк: ДИТБ, 2012. – С. 121-123.
5. Зинь Е.А. Региональная экономика / Е.А. Зинь. – Киев: «ВД Професіонал», 2007. – 528 с.
6. Плодовская В. Г. Эффективное управление городом посредством социально-экономического развития / В.Г. Плодовская // Экономические исследования и разработки. – 2016. – № 1. – С. 70-78.
7. Данильчук В.Ф. Предпосылки формирования концепции и механизма развития туристической

деятельности на промышленной территории / В.Ф.Данильчук // Экономика промышленности. – 2009. – № 1(44). – С. 208-210.

8. Рейтинг крупнейших отелей Донецка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://visitdonbass.info/?p=3013>. (дата обращения: 12.12.2017).

9. Госстат Украины. Коллективные средства размещения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.donetskstat.gov.ua/statinform/kult_7.php. (дата обращения: 12.12.2017).

10. Балашова Р.И. Методологические основы эффективного использования ресурсов предприятий / Р.И. Балашова // Экономические исследования и разработки, 2016. – №1. – С.6-16.

11. Баканова Ю.Д. Гостиничное хозяйство как фактор развития промышленного региона / Ю.Д. Баканова // Материалы V международной научно-практической Интернет-конференции «Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности», г.Донецк, 29 февраля 2016г. – Т. 1. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2016. – С. 66-70.

Поступила в редакцию 12.11.2017 г.

CONCEPTUAL APPROACHES TO IMPROVE EFFICIENCY OF THE HOTEL INDUSTRY OF THE INDUSTRIAL TERRITORY

R.I. Balashova, Iu.D. Bakanova

The article gives the rationale of the necessity the development of the hotel industry, presents a terminological base and proposes the concept of effective operation of hotel business in the industrial territory, as well as the stages of its development.

Keywords: hotel business; industrial territory; enterprise; the concept of increasing the efficiency.

Балашова Раиса Ивановна

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия и инноватики

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

stalkraysa@yandex.ua

+38-095-563-58-84

Баканова Юлия Дмитриевна

соискатель кафедры экономики предприятия и инноватики

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

jbakan@mail.ru

+38-050-278-75-87

Balashova Raisa

Doctor of Economics, Associate Professor

Donetsk National Technical University, city Donetsk

Bakanova Iuliia

Post-graduate Student

Donetsk National Technical University, city Donetsk

УДК 339.33:338.24:664.6

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

© 2017. А. М. Гизатулин, Ю. О. Божко

В статье описана разработанная авторами референтная системно-динамическая имитационная модель предприятия, которое производит муку и хлеб. Модель отражает деятельность предприятия по таким направлениям как производство, хранение и реализация продукции, а также позволяет определить наиболее рациональный вариант управления и, соответственно, снизить риски и недополучение выгод от управления. Результаты моделирования представлены графически. На основании полученных результатов разработаны рекомендации по управлению хлебопекарным предприятием.

Ключевые слова: имитационное моделирование, хлебопекарная промышленность, управление предприятием.

Постановка проблемы. В Донецкой Народной Республике хлебопекарная промышленность является одной из самых важных составляющих пищевой промышленности, роль которой тяжело переоценить в условиях необходимости обеспечения продовольственной безопасности. Производственные возможности заводов и фабрик пищевой промышленности позволяют в полном объеме обеспечить потребителей такими стратегически важными продовольственными товарами как мука, хлеб и хлебобулочные изделия. С 2016 года и по настоящее время пищевая промышленность занимает третье место по объему реализованной продукции по сравнению с другими отраслями промышленности [2]. Однако, тяжелая экономическая и политическая ситуация в Республике, конкуренция между предприятиями, несформированность правового поля и другие дестабилизирующие факторы требуют разработки новых подходов к управлению предприятием хлебопекарной промышленности.

Актуальность исследования. Повышение эффективности управления предприятием хлебопекарной промышленности является важной научной задачей, решение которой на макроуровне положительно повлияет на продовольственную безопасность, на мезоуровне – на стабильность работы пищевой отрасли и на микроуровне поможет снизить риски самого предприятия. Одной из альтернатив повышения качества управления на основе научно обоснованного подхода к принятию решений является имитационное моделирование. Разработка имитационной модели управления предприятием хлебопекарной промышленности позволит увеличить эффективность деятельности этого предприятия, а также упростить его систему организации, что также положительно повлияет на качество работы [3-4, 10].

Анализ последних исследований и публикаций. Разработкой и внедрением математических методов, моделей и информационных технологий в практику управления предприятием пищевой промышленности занимались многие ученые. Так, С.Н. Землякова, И.С. Марченко, С.Е. Матющенко, Н.Г. Родцевич, В.Ф. Селютин и др. рассмотрели вопрос эффективности управления предприятием пищевой промышленности с точки зрения процессного подхода [1, 3-5, 7-8]. Е.А. Ядыкин в

своих работах подходит к управлению с позиции моделирования технологических процессов [9].

Выделение нерешенной проблемы. Предприятие хлебопекарной промышленности является экономической системой, имеющей высокий уровень топологической и функциональной сложности. Поэтому при управлении таким предприятием необходимо учитывать его системность и динамику.

Цель исследования заключается в разработке имитационной модели предприятия хлебопекарной промышленности (на примере хлебокомбината) для выявления закономерностей его развития и обоснования путей повышения эффективности управления таким предприятием.

Результаты исследования. Объектом для исследования был выбран городской хлебокомбинат. Основным видом деятельности хлебокомбината является производство хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения. Дополнительные виды – оптовая торговля хлебом и хлебобулочными изделиями, производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности, оптовая торговля мукой.

Основные стратегические направления развития предприятия:

- сохранение основного вида деятельности;
- развитие дополнительных видов деятельности;
- увеличение объема производства продукции;
- расширение рынков сбыта продукции, выход в новые регионы;
- расширение, обновление и совершенствование ассортимента производимой продукции.

После изучения и анализа информации о специфике отрасли, особенностях функционирования хлебокомбината [1,5], а так же отчетных данных за предыдущие периоды была разработана системно-динамическая модель управления хлебокомбинатом в среде имитационного моделирования AnyLogic.

Шаг моделирование составляет неделю, а период моделирования – 2 года (или 104 недели). При моделировании учтен тот факт, что, как правило, хлебокомбинат работает без праздников и выходных дней.

Для удобства рассмотрения модель разделена на 4 семантических блока: «Производство», «Продажи», «Запасы зерна», «Затраты». Далее каждый из них будет рассмотрен более детально. Блоки взаимосвязаны между собой, однако для сохранения полноты модели и предупреждения потери данных при визуальном разделении модели были созданы копии необходимых переменных. Копии переменных, уровней и потоков описываются единожды в блоке, в котором они определяются первоначально.

В блоке «Производство» рассматривается процесс переработки закупленного сырья в муку первого сорта, муку высшего сорта и отруби [6].

Процесс переработки складывается из двух этапов – подготовительного и непосредственного помола зерна.

На подготовительном этапе проводят очистку зерновой массы от примесей, гидротермическую обработку – только при сортовых помолах, составление помольной смеси (смешивание партий разного качества). Кондиционирование сырья представляет собой процесс увлажнения зерна, тепловую обработку массы, отволаживание.

Перед поступлением зерна в размольное отделение лаборатория проводит контроль его качества: определяют содержание сорной и вредной примесей,

органической примеси (основное проросшее зерно, зерна других культур), содержание сырой клейковины и влажности.

Помол зерна в муку состоит из дробления и просеивания продуктов размола[6]. Специфика крупных производств состоит в том, что после первичного измельчения значительная часть массы зерна (около четверти, внешняя оболочка) отправляется напрямую в отходы. В процессе увлажнения и измельчения часть оставшейся трухи уходит в качестве отрубей, которые нередко используются в корм скоту. Еще очень небольшая (менее 1% массы зерна, обычно около 0,3%-0,5%) часть выпуска составляет манка. Оставшаяся часть перерабатывается в муку высшего и первого сорта. В моделировании было принято допущение, что на предприятии применяется двухсортный помол и производится в основном мука первого и высшего сортов.

Мука высшего сорта характеризуется наименьшей величиной частиц – не более 40 мкм – и почти полным отсутствием клетчатки и частиц оболочки каждого зерна. Это делает муку очень мягкой и воздушной, но достаточно калорийной.

Мука первого сорта отличается от муки высшего сорта чуть большим размером крупиц, большим содержанием клейковины и незначительным содержанием отрубей (около 3%) [1]. Выходом муки называют количество ее, полученное из зерна в результате его помола. Выход выражают в процентах к массе переработанного зерна. В моделировании было принято, что выход муки составляет 75%.

Объем перерабатываемого зерна определяется спросом на продукцию за прошедший период. Часть зерна, а именно, 57% отводится на изготовление муки высшего сорта, 19% - на изготовление муки высшего сорта, 19% - на изготовление отрубей, объем производства других сортов муки незначителен и не учитывается при моделировании.

Из переработанной муки выпекаются хлебобулочные изделия, которые в дальнейшем реализуются. Так же на продажу идёт установленная часть муки высшего сорта. Объем выпекаемого хлеба представлен в весовом выражении. При выпечке, с учетом добавления воды и других ингредиентов, вес готового изделия составляет 150% по отношению к исходному объему муки. Тот объём хлебобулочных изделий, который не реализуется в установленном периоде, снимается с продажи и фиксируется как излишек хлеба. Модель производства представлена на рис. 1.

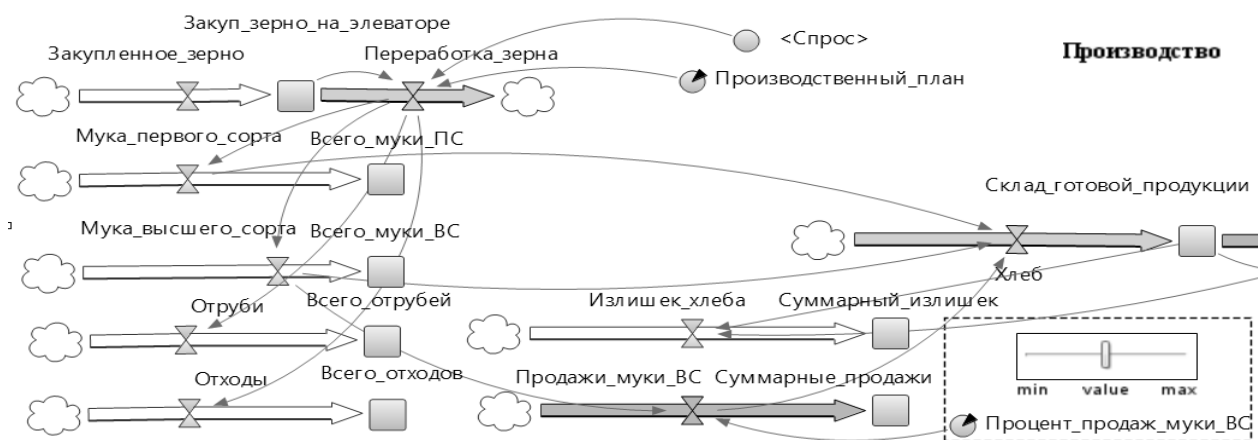


Рис. 1. Производство

Значения переменных блока модели «Производство» представлены в табл.1.

Таблица 1

Значения переменных модели (блок «Производство»)

Наименование	Значение	Единицы измерения
Уровни		
Закуп зерно на элеваторе	18000	Тонны
Всего муки ПС	0	Тонны
Всего муки ВС	0	Тонны
Всего отрубей	0	Тонны
Всего отходов	0	Тонны
Склад готовой продукции	40	Тонны
Суммарный излишек	0	Тонны
Суммарные продажи	0	Тонны
Потоки		
Закупленное зерно	Количество_ввезенного_зерна * (1 - Уровень_запасов) + 0.9 * Z2	Тонны
Переработка зерна	$\min(\text{delay}(\text{Спрос}/0.855, \text{Производственный план}), \text{Спрос}/0.855/\text{Производственный план}, \text{Закуп зерно на элеваторе})$	Тонны
Мука первого сорта	$0.197 * \text{Переработка зерна} * 0.75$	Тонны
Мука высшего сорта	$\text{Переработка зерна} * 0.57 * 0.75$	Тонны
Отруби	$\text{Переработка зерна} * 0.75 * 0.19$	Тонны
Отходы	$\text{Переработка зерна} * 0.25$	Тонны
Хлеб	$(\text{Мука высшего сорта} - \text{Продажи муки ВС} + \text{Мука первого сорта}) * 1.5$	Тонны
Излишек хлеба	$\text{Склад готовой продукции} - \text{Отгрузка продукции покупателям}$	Тонны
Продажи муки ВС	$\text{Мука высшего сорта} * \text{Процент продаж муки ВС}$	Тонны
Переменные		
Спрос	Определено в блоке «Продажи»	
Константы		
Производственный план	1.2	у.ед.
Процент продаж муки ВС	0.2	у.ед.

Константа «Процент продаж муки высшего сорта» означает процент от полученной после переработки зерна муки высшего сорта. Измеряется в долях и задается пользователем при запуске модели. Значения константы находится в пределах от 0 до 1 (0 – 100%). По умолчанию объем муки высшего сорта, отгружаемый на продажу, составляет 20%. Константа «Производственный план» означает, что на текущем временном шаге моделирования будет переработано на 20% больше зерна, чем было употреблено в предыдущем периоде.

В блоке «Продажи» описан процесс реализации изготавливаемой продукции. Продукция реализуется оптовым закупщикам в крупных или мелких объемах. Принято, что средний объем покупаемой продукции мелкими оптовиками составляет 1 тонну в неделю с отклонением в 0,02 тонны, представителями торговых сетей – 5 тонн в неделю с отклонением в 0,1 тонны. Количество оптовых закупщиков остаётся постоянным с отклонением в 1, что показывает возможность оптовых закупщиков менять поставщика, а так же появление новых клиентов у рассматриваемого

предприятия. Среднее количество закупщиков, реализующих продукцию мелкими оптовыми партиями, составляет 15 человек; закупщиков, являющихся представителями торговых сетей – 5 человек. Согласно объему спроса на продукцию, а так же возможностям производства хлебокомбината, определяется объем реализуемой продукции, а также фиксируется суммарный объем продаж. Для отслеживания полной или частичной неудовлетворенности потребностей заказчиков в реализуемой продукции, фиксируется объем неудовлетворенного спроса. Значение переменной «Неудовлетворенный_спрос» на каждом этапе моделирования представлено в Статистике неудовлетворенного спроса. Данные значения можно просмотреть после запуска модели. Модель продаж представлена на рис. 2.

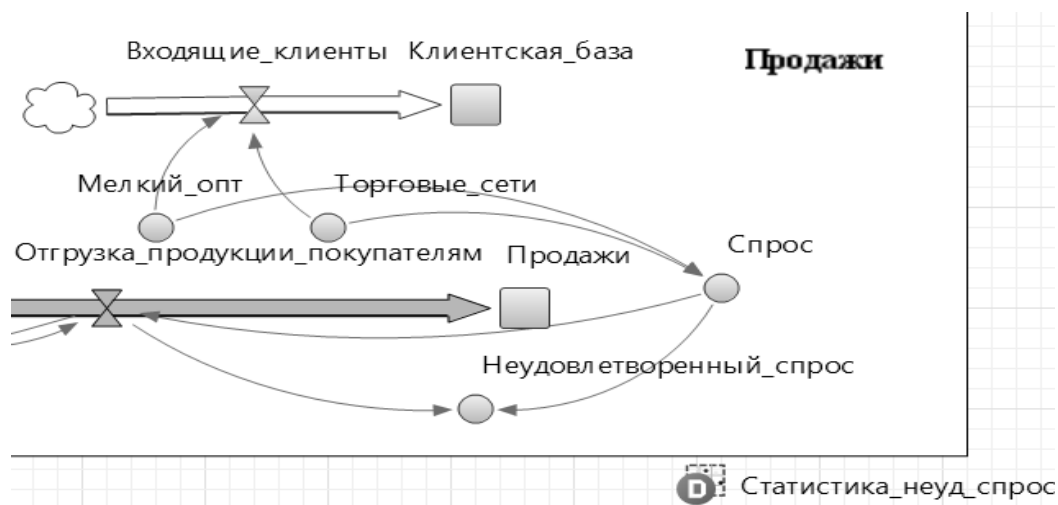


Рис. 2. Продажи

Значения переменных блока модели «Продажи» представлены в табл. 2.

Таблица 2

Значения переменных модели (блок «Продажи»)

Наименование	Значение	Единица измерения
Уровни		
Продажи	0	Тонны
Клиентская_база	0	Человек
Потоки		
Отгрузка_продукции_покупателям	$\min(\text{Спрос}, \text{Склад_готовой_продукции})$	Тонны
Входящие_клиенты	$\text{Мелкий_опт} + \text{Торговые_сети}$	Человек
Переменные		
Мелкий_опт	$\text{roundToInt}(\text{triangular}(14,16,15))$	Физ.лицо
Торговые_сети	$\text{roundToInt}(\text{triangular}(4,6,5))$	Юр.лицо
Спрос	$(\text{Торговые_сети} * 5 * (\text{triangular}(0.9,1.1))) + (\text{Мелкий_опт} * 1 * (\text{triangular}(0.998,1.002)))$	Тонны
Неудовлетворенный_спрос	$\text{Спрос} - \text{Отгрузка_продукции_покупателям}$	Тонны

В блоке «Запасы зерна» описан процесс сезонных закупок зерна и его хранения на складах хлебокомбината. Каждое зернохранилище должно обеспечивать проведение следующих операций с зерном: прием, обработка (очистка и сушка), хранение,

внутренние перемещения, отпуск. Элеватором называется наиболее совершенный вид механизированного хранилища. Они предназначаются главным образом для хранения сухого товарного зерна с установленной влажностью не более 14-15%. В современных условиях основную часть доходов элеватора, как правило, составляет не плата за хранение зерна, а за различные услуги, оказываемые элеватором. Наиболее выгодна процедура очистки зерна, несмотря на ее высокую стоимость. Поэтому каждый владелец элеватора заинтересован в первую очередь именно в оборачиваемости зерна, а не в его долгосрочном хранении. В случае с элеватором при хлебокомбинате, это еще более актуально, поскольку прибыль от переработки зерна в муку и хлеб, как правило, гораздо выше, чем от его хранения. Поэтому хранение чужого зерна, является, как правило, не более чем побочным приработком [7].

Рассмотренные виды доходов от элеватора учтены при моделировании итоговых доходов хлебокомбината.

Предусмотрено, что часть закупаемого зерна в размере 25% должна находиться в резерве. Учитывается также такая особенность аграрного бизнеса, как сезонность. Объем закупок зерна, так же как и цены на него, остаются непостоянными в течение года. Данная особенность учитывается в переменной «Коэффициент сезонных поступлений зерна». Модель запасов зерна представлена на рис. 3.

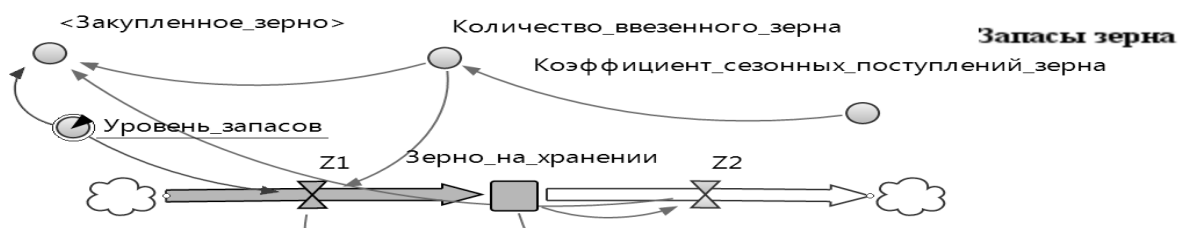


Рис. 3. Запасы зерна

Значения переменных блока модели «Запасы зерна» представлены в табл. 3.

Таблица 3.

Значения переменных модели (блок «Запасы зерна»)

Наименование	Значение	Единицы измерения
Уровни		
Зерно на хранении	500	Тонны
Потоки		
Z1	Количество ввезенного зерна * Уровень запасов	Тонны
Z2	$(500 < \text{Зерно на хранении}) ? (500 * \text{triangular}(0,8,1)) : 0$	Тонны
Переменные		
Количество ввезённого зерна	Коэффициент сезонных поступлений зерна * 0.5	Тонны
Коэффициент сезонных поступлений зерна	$\text{time}(\text{WEEK}) < 14 ? 1 : (\text{time}(\text{WEEK}) < 28 ? 2 : (\text{time}(\text{WEEK}) < 41 ? 3 : 2))$	У.ед.
Количество ввезённого зерна	Коэффициент сезонных поступлений зерна * 0.5	Тонны
Закупленное зерно	Определено в блоке «Производство»	
Константы		
Уровень запасов	0.25	У.ед.

В блоке «Затраты» представлены расходы предприятия по направлениям, которые не учтены в остальных блоках. Основной статьёй затрат являются затраты на оборотные фонды, которые формируются на основании значений блока производства. Так же учтены налоговые выплаты, амортизационные отчисления и затраты на закупку зерна[8-9]. Для удобства понимания модели, были созданы копии большинства зависимых переменных и уровней. Модель затрат представлена на рис. 4.

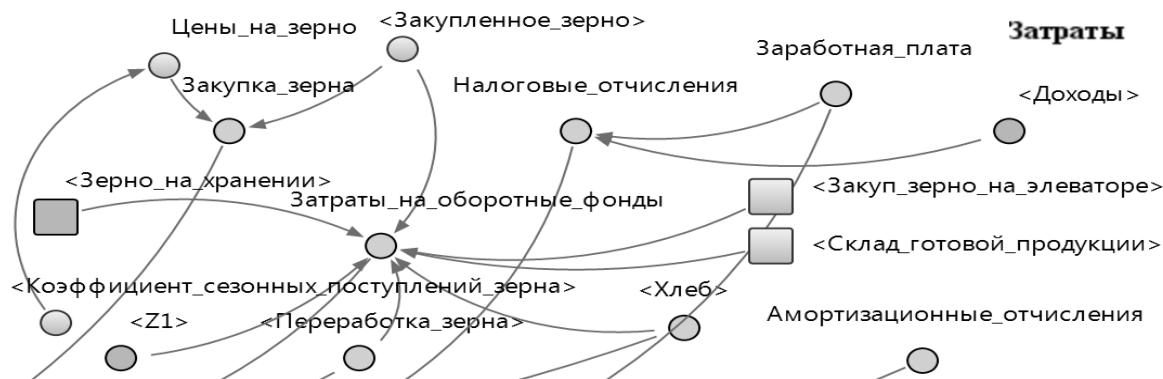


Рис. 4. Затраты

Значения переменных блока модели «Затраты» представлены в табл. 4.

Таблица 4

Значения переменных модели (блок «Затраты»)

Наименование	Значение	Единица измерения
Уровни		
Закуп зерно на элеваторе	Определено в блоке «Производство»	
Склад готовой продукции	Определено в блоке «Производство»	
Зерно на хранении	Определено в блоке «Запасы зерна»	
Потоки		
Закупленное зерно	Определено в блоке «Производство»	
Переработка зерна	Определено в блоке «Производство»	
Хлеб	Определено в блоке «Производство»	
Z1	Определено в блоке «Запасы зерна»	
Доходы	Определено в блоке «Денежные средства предприятия»	
Переменные		
Цены на зерно	$4.8 * 2 / \text{Кoeffициент_сезонных_поступлений_зерна}$	Тыс.руб.
Закупка зерна	$\text{Цены_на_зерно} * \text{Закупленное_зерно}$	Тыс.руб.
Зарботная плата	$450 * \text{triangular}(0.99, 1.01)$	Тыс.руб.
Налоговые отчисления	$(\text{Доходы} * 0.13 + \text{Зарботная_плата} * 0.15) / 4.5$	Тыс.руб.
Амортизационные отчисления	$10 * \text{triangular}(0.995, 1.005)$	Тыс.руб.
Затраты на оборотные фонды	$((\text{Зерно_на_хранении} + \text{Закуп_зерно_на_элеваторе}) * 0.15 + (\text{Z1} + \text{Закупленное_зерно}) * 0.05 + \text{Хлеб} * 1.5 + \text{Переработка_зерна} * 0.4 + \text{Склад_готовой_продукции} * 0.01) * 0.1$	Тыс.руб.
Кoeffициент сезонных поступлений зерна	Определено в блоке «Запасы зерна»	

На основании полученных данных при реализации описанных процессов, формируется уровень доходов, расходов и денежных средств предприятия.

Уровни, переменные и потоки, на основании значений которых формируются доходы предприятия, выделены зелёным цветом. Уровни, переменные и потоки, на основании значений которых формируются расходы предприятия - желтым цветом.

Таким образом, при моделировании данного хлебокомбината учитываются доходы предприятия, формируемые из следующих источников: прибыль от продаж муки высшего сорта, а так же от продаж изготовленных хлебобулочных изделий; выплаты за длительное хранение зерна на элеваторе, а так же сопутствующие услуги, такие как очистка и обработка зерна.

Также в модели учитываются следующие статьи расходов: затраты на покупку, хранение и обработку зерна, налоговые выплаты, выплаты заработной платы сотрудникам, амортизационные отчисления. Значения переменных определены в блоке модели «Затраты».

На основании доходов и расходов предприятия, формируется уровень денежных средств хлебокомбината на каждом моделируемом шаге.

Для оценки результатов моделирования было проведено несколько имитационных экспериментов. Результаты моделирования изображены графически на рис. 5.

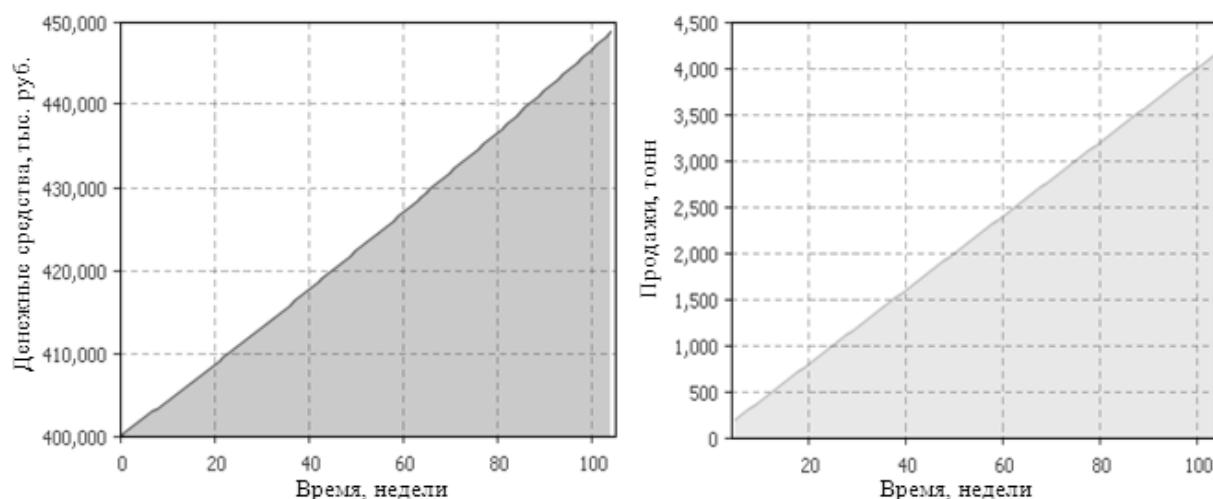


Рис. 5. Динамика продаж продукции хлебокомбината

Согласно данным, представленным на рисунке 5, на протяжении всего периода моделирования наблюдается увеличение суммарного объёма реализованной продукции и, как следствие, рост уровня денежных средств предприятия.

Заказчиками продукции хлебокомбината являются крупные и мелкие торговые розничные сети. Их число, а так же объём закупаемой продукции являются относительно постоянными, что позволяет достаточно точно спрогнозировать спрос на следующий период. Таким образом, при правильном составлении прогноза на будущий период, производится достаточное количество хлебной продукции, необходимой для полного удовлетворения потребностей заказчиков в приобретаемой продукции.

Выводы. Главными особенностями хлебопекарной промышленности являются высокий уровень износа основных фондов, дефицит оборотных средств, интенсивное государственное регулирование и контроль за ценами на хлебобулочные изделия, что приводит к низкой рентабельности производства и не самому высокому качеству хлебопекарной продукции. Поэтому необходимо разработать программу поддержки производителей хлебобулочных изделий на государственном уровне.

Пока отсутствует эффективная программа поддержки предприятий-производителей хлеба и хлебобулочных изделий, предлагается применение системно-динамического подхода к управлению предприятиями хлебопекарной промышленности. Данный подход рассматривает предприятие как кибернетическую систему, изменяющуюся в динамике, и позволяет проигрывать различные стратегии управления и управляющие воздействия на виртуальном хлебопекарном предприятии. В работе предложена референтная системно-динамическая имитационная модель предприятия, которое производит муку и хлеб. Модель отражает деятельность предприятия по таким направлениям как производство, хранение и реализация продукции, а также позволяет определить наиболее рациональный вариант управления и, соответственно, снизить риски и недополучение выгод от управления.

В рамках дальнейших исследований предполагается расширить модель за счет введения инновационного блока, который позволит оценить эффективность внедрения инноваций на хлебопекарном предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабас М. Ю. Особенности формирования агропромышленных компаний Юга России / М. Ю. Балабас // Новые технологии. – 2011. – № 3. – С. 83-86.
2. В Минэкономразвития оценили тенденции развития агропромышленного сектора экономики // Официальный сайт. Совмин ДНР. URL: <http://smdnr.ru/v-minekonomrazvitiya-ocenili-tendencii-razvitiya-agropromyshlennogo-sektora-ekonomiki> (дата обращения: 12.12.2017).
3. Гизатулин А.М. Оценка влияния бизнес-архитектуры на финансовые показатели агрокорпорации: системно-динамический подход / А.М. Гизатулин, В.А. Ченакал // Сборник научных трудов «Экономика и эффективность организации производства». – Брянск: БГИТУ, 2016. – Выпуск 24. – С. 81-84.
4. Гизатулин А.М. Оценка эффективности внедрения ИТ-инноваций в деятельность предприятия АПК / А.М.Гизатулин, И.Ю.Дерябина //Сборник материалов I Международной научно-практической конференции«Бизнес-инжиниринг сложных систем: модели, технологии, инновации».– Донецк: ДонНТУ, 2016. – С. 37-41.
5. Горлов В.В. Методологические аспекты формирования организационно-экономического механизма в сельхозпредприятиях/В.В. Горлов // Экономика с.х. и перераб. предприятий. – 2015. – № 10. – С. 17.
6. Лысак Г.И.Организация управления хлебопекарным предприятием / Г.И.Лысак, И.В. Иванов, В.В. Баранов, О.В. Кирсанов. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 280с.
7. Матющенко С.Е. Выбор и описание основных бизнес-процессов в сельскохозяйственных организациях / С.Е. Матющенко // Стратегические направления развития экономики АПК Центрального Черноземья: сб.науч.тр. ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР России Россельхозакадемии. – Воронеж: ГНУНИИЭОАПК ЦЧР России, 2012. – С. 133-135.
8. Селютин В.Ф. Управление бизнес-процессами в агропромышленных структурах: на примере Белгородской области: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Селютин В. Ф. – Москва, 2007. – 173 с.
9. Ядыкин Е.А. Моделирование объектов и процессов в пищевых производствах / Е.А.Ядыкин // Известия ТулГУ. Технические науки. – 2010. – Вып. 2. – Ч. 1. – С. 214-222.

10. Hussein W. B. Becker Computer Modelling and Simulation of Bakeries Production Planning / W. B. Hussein, F. Hecker, M. Mitzscherling, T. Becker // International Journal of Food Engineering. – 2009. – Volume 5. – Issue 2. – Article 8. URL: <https://www.researchgate.net/publication/238448933> (дата обращения: 12.12.2017).

Поступила в редакцию 18.11.2017 г.

MANAGING OF THE BREAD-BAKING ENTERPRISE ACTIVITY: SYSTEM-DYNAMIC APPROACH

A.M. Hizatulin, U.O. Bozhko

The article describes the reference system-dynamic simulation model of the enterprise, which produces flour and bread developed by the authors. The model reflects the activities of the enterprise in such areas as production, storage and sale of products, as well as allows to determine the most rational management option and, accordingly, to reduce risks and under-receipt of benefits from management. The results of the simulation are presented graphically. Based on the results obtained, recommendations for the management of the bakery enterprise were developed.

Keywords: simulation, baking industry, business management.

Гизатулин Артем Махмутович

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
artem.gizatulin@gmail.com
+38-050-181-76-64

Божко Юлия Олеговна

магистр
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
yulya_bozhko@mail.ru
+38-099-108-08-79

Hizatulin Artem

Candidate of economics, PhD, Associate Professor
Donetsk National Technical University, city Donetsk

Bozhko Uliya

Master's student
Donetsk National Technical University, city Donetsk

УДК 330.4

МОДЕЛИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ПАНЕЛЬНЫХ ДАННЫХ

© 2017. Л. А. Гладкова, А. В. Сухинин

Статья посвящена углублению знаний в области анализа панельных данных и их использования в различных областях экономики. Отмечено, что панельные данные дают возможность и требуют использования особых моделей и методов оценивания, которые позволили бы извлечь больше информации для выбора способа моделирования, и давали бы более эффективные оценки. В работе исследованы изменения валового регионального продукта в зависимости от объёма промышленного производства, балансовой стоимости оборудования и количества занятых рабочих мест в десяти регионах Российской Федерации. Построены как модели, не учитывающие структурную форму панельных данных, так и модели с учётом фиксированных и случайных эффектов.

Ключевые слова: макроэконометрика; панельные данные; оценка параметров; фиксированные эффекты; случайные эффекты; валовой региональный продукт.

Постановка проблемы. Не так давно в эконометрическом анализе появился шанс исследовать новые источники данных: пространственные выборки объектов (отдельных людей, семей, производств и др.), за которыми велось наблюдение в течение достаточно большого временного промежутка. Выборки, в которых все объекты на протяжении некоторого временного периода наблюдаются неоднократно (например, ежемесячно, ежеквартально), называются панельными данными (ПД).

Актуальность темы исследования определена необходимостью осуществления эффективной государственной политики по формированию валового продукта региона, объём и структура которого способствовали бы переходу от экономики индустриального типа к инновационной. Необходимо разработать научно-практические рекомендации по модернизации механизмов реализации устремлений регионов к постиндустриальным формам хозяйствования, причём в структуре этих механизмов важную роль играют модели, оперирующие с ПД.

Анализ последних исследований и публикаций. Нобелевский лауреат 2000 года Д. Хекман утверждал, что создание баз ПД является первостепенным достижением 20-го столетия. Применение данных такого рода позволило выявить перспективные проекты, как в экономической науке, так и в сопутствующем математическом инструментарии. Эконометрические модели, которые ранее опирались на показания рядов динамики или пространственных выборок, имели объединённый характер и отображали функционирование гомогенизированных объектов.

А. Маршалл установил для них специфическую терминологию: «репрезентативный комитент» или «репрезентативная фирма». Позже оказалось, что такие модели являлись недостаточно результативными для исследования экономических процессов и разработки предложений по социэкономической политике.

Достаточно часто ни сами коэффициенты, рассчитанные по регрессиям для объединённых рядов динамики, ни их знаки, не согласовывались с утверждениями экономической теории. Это подчеркивали в своих докладах и Тейл в 1954 г., и Грин в 1964-ом, и Фишер в 1969-ом.

В 1964 г. Оркутт предложил разработать программу создания объединенных микро- и макроданных. Благодаря его стараниям удалось создать нынешнюю макроэконометрику и один из её разделов – анализ ПД.

Существенный вклад в развитие теории ПД внесли такие ученые, как М. Вербик, Т.А. Ратникова, Я.Р. Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий, Р.Р. Тухфатулин и другие [1-6].

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на внимание к проблемам моделирования ПД на региональном уровне и существенное количество исследований по данной тематике, имеются открытые вопросы теоретического и методологического плана. В неполной мере учитывается специфика формирования валового регионального продукта.

Цель исследования состоит в углублении знаний в области анализа ПД и их использование для исследования изменения величины валового регионального продукта в зависимости от промышленного производства в регионе, балансовой стоимости оборудования и количества занятых рабочих мест на базе региональной статистики Российской Федерации.

Результаты исследования. Большинство ПД является результатом наблюдения за значительным количеством объектов в течение некоторого промежутка времени. В данной ситуации основным является моделирование отличий между исследуемыми объектами, то есть их неоднородность, а не анализ каких-либо различий во времени, проводимого при исследовании временных рядов. Следовательно, хотя ПД и могут считаться комбинацией временных рядов, всё же модели, которые к ним применяются, обычно больше учитывают различия, существующие между наблюдаемыми объектами, чем временным сторонам вопроса.

Однако, невзирая на то, что временные эффекты не моделируются в явном виде, ПД владеют информацией касательно формирования типичных объектов во времени. ПД в некоторых сферах экономического анализа являются единственным средством, с помощью которого можно выполнить эмпирическое обоснование теории. Особенно часто это применяется для исследования состояния объектов до и после того, как произошли некоторые события, временных изменений и распознавания потоков товарооборота.

Кроме того ПД дают возможность и требуют использования особых моделей и методов оценивания, которые позволяли бы извлечь больше информации для выбора способа моделирования и давали бы более эффективные оценки. Одним из существенных достоинств ПД является то, что они позволяют наблюдать индивидуальное развитие свойств всех объектов выборки во времени.

В качестве примера используются ПД с 2008 по 2014 год по десяти российским регионам:

- 1) Белгородская обл.,
- 2) Владимирская обл.,
- 3) Воронежская обл.,
- 4) Калужская обл.,
- 5) Костромская обл.,
- 6) Курская обл.,
- 7) Липецкая обл.,
- 8) Рязанская обл.,
- 9) Смоленская обл.

10) Тверская обл.

Пусть зависимая переменная – валовой региональный продукт (Y , млн.руб.), а независимые переменные – балансовая стоимость оборудования (X_1 , млн.руб.), промышленное производство (X_2 , млн.руб.) и количество занятых рабочих мест (X_3 , тыс.чел.) (табл.1).

Используя методику 1МНК и ОМНК соответственно, оценим параметры линейной модели по объединенным наблюдениям (табл.1), моделей ПД с фиксированными эффектами (ПДФЭ) (табл. 2) и моделей ПД со случайными эффектами (ПДСЭ). Исследование выполним с использованием пакета прикладных программ EViews 8.0.

Таким образом, модель линейной регрессии

$$Y = -1307,53 + 0,05144 \cdot X_1 + 0,761207 \cdot X_2 + 3,219139 \cdot X_3$$

указывает на то, что 89,51% колебаний валового регионального продукта объясняется вариацией балансовой стоимости оборудования, промышленного производства и количеством занятых рабочих мест.

Таблица 1

Оценка модели с ПД

Dependent Variable : Y?				
Method : Pooled Least Squares				
Sample : 2008 2014				
Included observations : 7				
Cross- sections included : 10				
Total pool (balanced) observations : 70				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1307.530	1564.143	-1.018240	0.3123
X1?	0.051440	0.011077	5.207419	0.0000
X2?	0.761207	0.051883	14.97224	0.0000
X3?	3.219139	2.656076	1.169459	0.2464
R-squared	0.895109	Mean dependent var		16836.11
Adjusted R-squared	0.892293	S.D. dependent var		11370.38
S.E. of regression	3766.264	Akaike info criterion		19.32377
Sum squared resid	9.02E+08	Schwarz criterion		19.45225
Log likelihood	-672.3319	Hannan-Quinn criter.		19.37481
F-statistic	195.5831	Durbin-Watson stat		0.722762
Prob(F-statistic)	0.000000			

Оценим теперь модель с фиксированными эффектами.

В этом случае моделируется неоднородность рассматриваемых фирм, которая отражается в значениях коэффициента a_i

$$Y_x = a_1 \cdot l_1 + a_2 \cdot l_2 + \dots + a_{10} \cdot l_{10} + c + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2 + b_3 \cdot X_3,$$

где a_i — МНК-оценки параметров моделей перед фиктивными переменными-фильтрами l_i для i -той области ($i = \overline{1,10}$), b_j — МНК-оценки параметров моделей перед j -той независимой переменной ($j = \overline{1,3}$).

Получаем

$$Y_x = -2035 \cdot l_1 - 8051,9 \cdot l_2 - 37141,5 \cdot l_3 + 10007,2 \cdot l_4 + 21396,1 \cdot l_5 + 2432,5 \cdot l_6 - 4399,1 \cdot l_7 + \\ + 6445,3 \cdot l_8 + 10219,3 \cdot l_9 - 7671,1 \cdot l_{10} - 49315,9 + 0,1224 \cdot X_1 + 0,3889 \cdot X_2 + 79,8193 \cdot X_3.$$

Аналогично сформируем модель ПДСЭ:

$$Y_x = a_1 \cdot r_1 + a_2 \cdot r_2 + \dots + a_{10} \cdot r_{10} + c + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2 + b_3 \cdot X_3,$$

где a_i — МНК-оценки параметров моделей перед фиктивными переменными-фильтрами r_i для i -той области ($i = \overline{1,10}$), b_j — МНК-оценки параметров моделей перед j -той независимой переменной ($j = \overline{1,3}$).

Таблица 2

Оценка модели с фиксированными эффектами

Dependent Variable : Y?
 Method : Pooled Least Squares
 Sample : 2008 2014
 Included observations : 7
 Cross-sections included : 10
 Total pool (balanced) observations : 70

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-49315.9	13191.09	-2.591459	0.0121
X1?	0.1224	0.013453	4.749248	0.0000
X2?	0.3889	0.061434	13.67866	0.0000
X3?	79.8193	21.02307	2.577839	0.0126
Fixed Effects (Cross)				
_1--C	-2035.0			
_2--C	-8051.9			
_3--C	-37141.5			
_4--C	10007.2			
_5--C	21396.1			
_6--C	2432.5			
_7--C	-4399.1			
_8--C	6445.3			
_9--C	10219.3			

_10--С		-7671.1	
Effects Specification			
Cross-sectionfixed (dummy variables)			
R-squared	0.966918	Mean dependent var	16836.11
Adjusted R-squared	0.934869	S.D. dependent var	11370.38
S.E. of regression	2404.913	Akaike info criterion	19.02827
Sum squared resid	5.19E+08	Schwarz criterion	19.44585
Log likelihood	-652.9895	Hannan-Quinn criter.	19.19414
F-statistic	76.89032	Durbin-Watson stat	1.035091
Prob(F-statistic)	0.000000		

Запишем в одну таблицу все полученные результаты (табл. 3).

Далее будем использовать случайные величины, распределённые по закону Фишера, для того чтобы проверить нулевую гипотезу, предполагающую отсутствие фиксированных групповых эффектов. Расчетное значение критерия Фишера находим по формуле:

$$F_{набл} = \frac{R_1^2 \cdot \nu_2}{R_0^2 \cdot \nu_1},$$

где R_0^2 — коэффициент детерминации, соответствующий модели, которая не учитывает структурную форму ПД, R_1^2 — коэффициент детерминации, соответствующий модели с ФЭ, $\nu_1 = n - 1$, $\nu_2 = nT - n - K$ — число степеней свободы, n — число панелей, T — временной промежуток, K — число независимых переменных. Так как $F_{набл} = 7,02 > F(0,05;9;60) = 2,0401$. Таким образом, нулевая гипотеза отвергается, то есть, делаем вывод о наличии в уравнении групповых эффектов.

Таблица 3

Общая таблица для всех моделей с ПД

Тип модели	Вид модели	R^2	Se
Линейная модель множественной регрессии	$Y = -1307,53 + 0,05144 \cdot X_1 + 0,761207 \cdot X_2 + 3,219139 \cdot X_3$	0,8951	3766,3
Модель с ФЭ	$Y_x = -2035 \cdot l_1 - 8051,9 \cdot l_2 - 37141,5 \cdot l_3 + 10007,2 \cdot l_4 + 21396,1 \cdot l_5 + 2432,5 \cdot l_6 - 4399,1 \cdot l_7 + 6445,3 \cdot l_8 + 10219,3 \cdot l_9 - 7671,1 \cdot l_{10} - 49315,9 + 0,1224 \cdot X_1 + 0,3889 \cdot X_2 + 79,8193 \cdot X_3$	0,9669	2404,9

Продолжение табл. 3

Модель со СЭ	$Y_x = -52,6 \cdot r_1 - 169,9 \cdot r_2 + 303,2 \cdot r_3 + 464,6 \cdot r_4 + 461,3 \cdot r_5 +$ $+258,9 \cdot r_6 - 1154,3 \cdot r_7 + 566,9 \cdot r_8 + 64,3 \cdot r_9 - 742,4 \cdot r_{10} +$ $-1586,9 + 0,0487 \cdot X_1 + 0,7888 \cdot X_2 + 3,4477 \cdot X_3$	0,8997	3615,8
--------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------	--------

Выводы. Параметры, выступающие в качестве множителей при переменных-фильтрах a_i и учитывающие эффект негомогенности валового регионального продукта в различных регионах, могут трактоваться как отклонения от среднего значения валового регионального продукта по совокупности рассмотренных регионов. Поэтому можно резюмировать, что наиболее существенное отклонение ВРП имеет место в Воронежской области.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике: учебное пособие / М. Вербик. – М.: Научная книга, 2008. – 616 с.
2. Карадагли Э. Влияние цикла оборачиваемости наличности на показатели прибыли (на примере турецких компаний) / Э. Карадагли // Актуальні проблеми економіки. – 2013. - № 3. - С. 300-310.
3. Леитан Н.К. Экономический рост и граничная внутриотраслевая торговля / Н. К. Леитан // Актуальні проблеми економіки. – 2013. - № 3. - С. 334-340.
4. Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс: учебник / Я.Р. Магнус, П.К. Катыхшев, А.А. Пересецкий. – 4-е изд. – М.: Дело, 2007. – 504 с.
5. Ратникова Т.А. Анализ панельных данных и данных о длительности состояний: учеб. пособие / Т.А. Ратникова, К.К. Фурманов; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 373 с.
6. Тухфатуллин Р.Р. Применение панельных данных в эконометрическом анализе товарооборота ритейлерской компании // Р.Р. Тухфатуллин / Молодой ученый. — 2015. — №1. — С. 299-303.

Поступила в редакцию 11.11.2017 г.

MODELING OF MACROECONOMIC INDICATORS OF THE REGION ON THE BASIS OF ANALYSIS OF PANEL DATA

L.A. Gladkova, A.V. Sukhinin

The article is devoted to the deepening of knowledge in the field of analysis of panel data and their use in various areas of the economy. It is noted that panel data allows and requires the use of special models and estimation methods that would allow to extract more information for choosing the modeling method, and would give more effective estimates. Changes in the gross regional product depending on the volume of industrial production, the book value of equipment and the number of employed jobs in ten regions of the Russian Federation were investigated. Constructed as models that do not take into account the structure of panel data, and models with fixed and random effects.

Key words: macroeconometrics; panel data; estimation of parameters; fixed effects; random effects; gross regional product.

Гладкова Людмила Анатольевна

кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

gladnv00@mail.ru

+38-095-427-66-51

Сухинин Алексей Витальевич

ассистент кафедры математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

axelf47abc@gmail.com

+38-099-967-95-97

Gladkova Lyudmila

Doctor of Philosophy

Donetsk National University, city Donetsk

Associate Professor, city Donetsk

Sukhinin Alexey

Donetsk National University, city Donetsk

Assistant, city Donetsk

УДК 330.564

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИМУЩЕСТВЕННОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В МИРЕ

© 2017. О. Н. Головинов

В статье рассмотрены современное состояние и тенденции развития имущественной дифференциации населения в мире. Проанализированы причины влияющие на возрастание уровня дифференциации доходов различных групп населения, выявлены негативные социально-экономические последствия данного процесса, предложена совокупность мероприятий направленных на предотвращение усиления роста имущественного расслоения.

Ключевые слова: дифференциация, доход, имущество, глобализация, неравенство, социальная справедливость, государство, прогрессивное налогообложение, оффшорные зоны.

Постановка проблемы. Одной из важнейших тенденций социально-экономического развития мировой экономики является нарастание уровня дифференциации имущества и доходов различных групп населения. Усиление нелиберальных идей в экономической политике большинства стран привел к количественной и качественной трансформации механизма перераспределения, фактическому возврату к рыночным отношениям, имевшем место в начале XX века.

Актуальность исследования. Данные тенденции развития приводят к структурным изменениям, порождают множество социальных и экономических проблем, оказывающих влияние на развитие национальных экономик. В этой связи насущной научной задачей является теоретическое обоснование совершенствования механизма распределения и перераспределения доходов населения, предотвращение развития возможных социально-экономических катаклизмов, вызванных чрезмерным имущественным неравенством. Все это обуславливает актуальность данной темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. В коллективной монографии под редакцией В. И. Антонова показано влияние фаз экономического цикла на благосостояние населения стран, уровень дифференциации доходов [1]. В исследовании Н. А. Абузяровой рассматриваются причины порождающие неравенство доходов в России, дискриминацию и дифференциацию регулирования заработной платы как правового института [2]. Научный доклад В. Н. Лившиц уделяет внимание методам измерения неравенства и бедности населения, принципам формирования и реальным значениям их индикаторов, влияния на них различных факторов [3]. С. В. Казанцев рассматривает основные показатели, используемые для выражения неравенства доходов населения, и предлагает интегрирующий показатель оценки [4]. Работа К. Ю. Кнауэр посвящена исследованию институциональных трансформаций на китайском рынке труда и их влиянию на динамику неравенства доходов [5]. Дж. Стиглиц оспаривает позицию, что неравенство и превосходство богатей – неизбежная аксиома, исследует экономику от Рейгана до кризиса 2008 г., разоблачает нелиберальные законы лоббистов, их разрушительное влияние на благосостояние общества [6]. Б. Миланович предлагает исследование о динамике неравенства в глобальном масштабе, во взаимосвязи с войнами и эпидемиями,

технологическими революциями, изменениями в доступе к образованию и перераспределении [7]. В исследовании «Капитал без границ. Менеджеры благосостояния и один процент» Б. Харрингтон показывает, как управляющие богатством используют оффшорные банки, корпоративные корпорации и тресты для защиты миллиардов частного имущества не только от налогообложения, но и от всех юридических обязательств [8].

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на достаточно большой объем научных исследований по данной проблеме, имеется ряд вопросов требующих дальнейшего изучения и уточнения. Так, не в полной мере определены специфические факторы, влияющие на неравенство доходов населения в разных странах, требует дальнейшей разработки комплекс мер, направленных на уменьшение имущественного неравенства доходов различных социальных групп.

Цель исследования. Целью исследования является анализ состояния неравенства доходов в разных странах мира, выявление причин порождающих усиление имущественного расслоения населения, разработка механизма предотвращения дальнейшего усиления дифференциации доходов.

Результаты исследования. Устойчивой тенденцией развития мировой экономики, на протяжении последних десятилетий (с начала 80-х годов XX века), является увеличение разрыва в доходах населения. При этом, рост дифференциации доходов в различных странах мира не зависел от темпов роста национальных экономик. Богатые жители практически всех стран мира становились богаче вне зависимости от того, какими темпами развивалась национальная экономика (рис. 1).

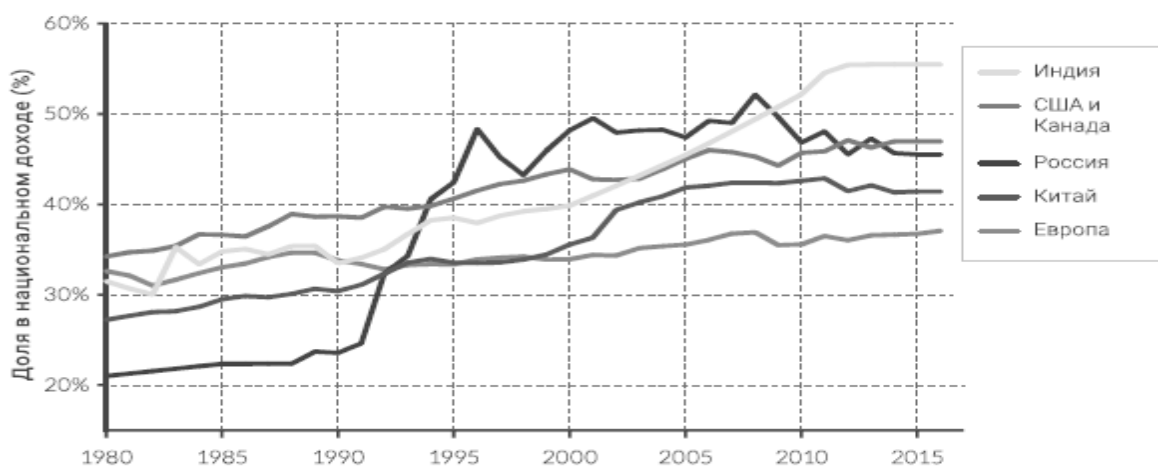


Рис. 1. Динамика роста части наиболее богатых 10 % по уровню дохода в мире за период 1980-2016 гг. [9]

Тенденция к нарастанию неравенства доходов связана преимущественно с повсеместным распространением неолиберальной социально-экономической политики реализуемой государством, формированием институтов, нацеленных на рост доходов, в первую очередь, наиболее богатых людей. Экономическое неравенство необходимо рассматривать как проявление процессов, влияющих на тенденции развития мировой экономики (рис. 2). По мнению Б. Харрингтон, людям, заявляющим о своей любви к капитализму и заботе о его процветании следует всерьез обеспокоиться, т. к. то, что

этот капитал сконцентрирован в руках все сокращающейся группы людей, означает, что экономическая система окостеневает. Это откат к феодализму, когда благосостояние поколение за поколением было связано с небольшим количеством семейств [8].

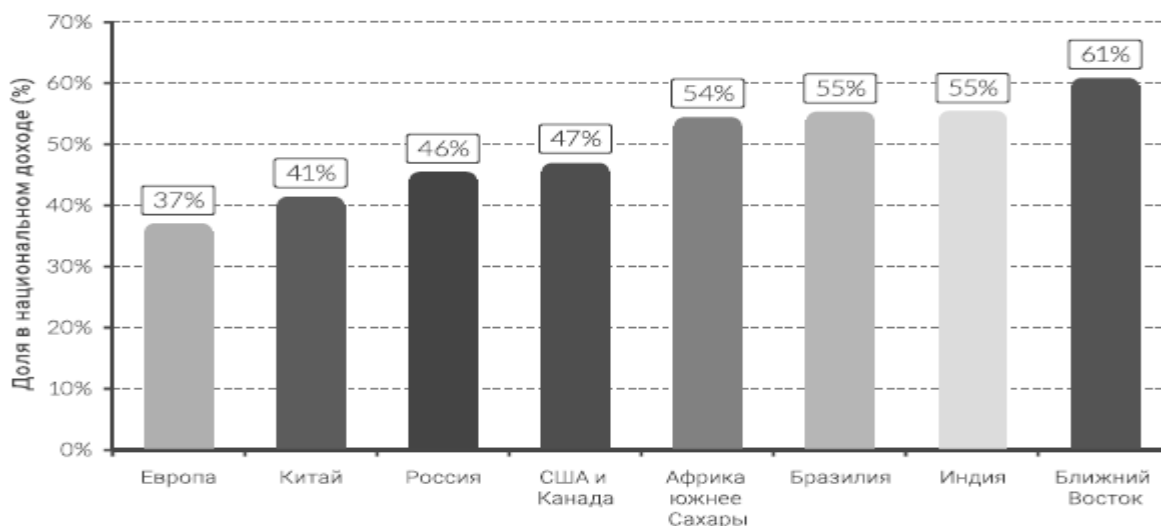


Рис. 2. Доля 10% самых богатых в национальном доходе в различных регионах мира в 2016 году [9]

Растущее неравенство в доходах, приватизация государственного имущества, проводившаяся последние десятилетия, усилили имущественное неравенство между гражданами в странах. Такая тенденция воспринимается особо негативно, исходя из тех достижений в социальной политике, которые были достигнуты развитыми странами в XX веке. Возможно, последнее столетие будет восприниматься как век наибольшей социальной справедливости и относительного имущественного равенства. «Восприятие неравенства и запрос на перераспределение во многом определяется эффективностью и качеством государства. Если государство дает возможность человеку реализоваться и улучшить свои позиции и делает это в понимании общества справедливо, то индивид относится более терпимо к неравенству доходов и не требует дополнительного перераспределения» [10, с. 65].

Благодаря высоким темпам экономического развития в Азии, доходы беднейших людей значительно увеличились и удалось сократить численность живущих за чертой бедности. Тем не менее, с 1980 г. на 1 % самых богатых в мире людей пришлось вдвое больше роста дохода, чем на 50 % самых бедных. При неизменности темпов расслоения общества США, Западная Европа и другие страны в обозримой перспективе достигнут того уровня, который был в начале XX века (рис. 3).

Дифференциация в уровне неравенства в 1980 г. была практически идентична в США и Западной Европе, но уже в 2016 г. разница существенно увеличилась. Нарастание неравенства в США, (в меньшей мере в Западной Европе) связано с реализуемой политикой направленной на снижение прогрессивного характера налогообложения, с одновременным сокращением выплат на капитал. Усиление неравенства в США также обусловлено усилением значительного неравенства в области образования и здравоохранения. Кризис 2007-2012 гг. в США показал «одну из

самых темных сторон современной рыночной экономики — большое и стремительно растущее неравенство изнашивающее социальную ткань и подрывающее экономическую устойчивость страны. Богатые становятся богаче, тогда как остальные становятся беднее, сталкиваясь все с большими трудностями, не совместимыми с представлениями об «американской мечте» [11, с. 174]. Усугублению неравенства в США способствуют усилия правительства страны по сокращению налогов. Действия республиканцев по проведению налоговой реформы принесут пользу преимущественно богатым.

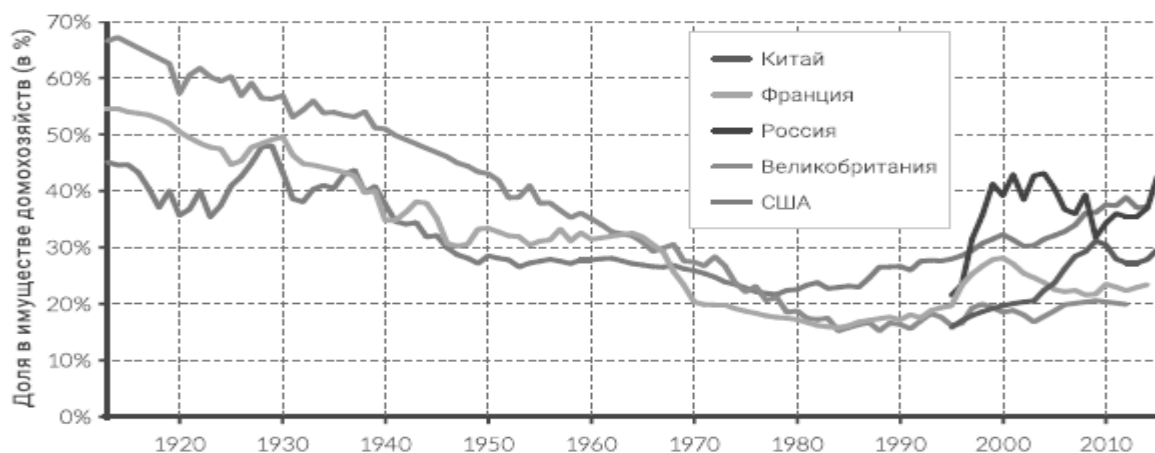


Рис. 3. Динамика доли наиболее богатого 1% в мировом имуществе за период 1913–2015 гг. [9]

Россия подписала Соглашение ООН о «Целях устойчивого развития» (ЦУР) в 2015 г., в котором цель под номером десять предусматривает: «Сокращение неравенства внутри стран и между ними». Однако, достижение данной цели предоставлено каждой стране на собственную интерпретацию. В России усиление дифференциации доходов способствует сложившийся за последние десятилетия механизм формирования и перераспределения доходов, основывающийся на принципе повышения уровня богатства наиболее богатых, наиболее обеспеченных слоев населения. Наименее обеспеченным остаются обещания и крайне низкий прожиточный минимум.

Усилению дифференциации в стране способствовало снижение цен на сырьевые ресурсы. «Средний класс в России от недавних кризисов пострадал сильнее, чем в странах БРИКС. Одной из причин такого воздействия является зависимость российской экономики от цен на сырье, которая раскрывает роль производственной структуры и модели роста экономики за счет оптимизации распределения доходов» [12, с. 118]. Декларируемые принципы российского государства как социального, никак не связаны с реальной экономической ситуацией: распределительный механизм доходов не способствует снижению бедности даже в условиях экономического подъема, но приводит к росту доходов богатых даже в условиях экономической рецессии. Непропорциональное распределение доходов имеет для национальной экономики деструктивный характер. Так, неравенство доходов тормозит развитие среднего класса общества. Поляризация доходов снижает готовность общества платить за

общественные блага, уменьшает потребность в демократических политических институтах, блокирует социальную мобильность [13, с. 201].

Руководство российских компаний, в период рецессии в национальной экономики, увольняют работников чтобы использовать сэкономленные средства ради увеличения собственной прибыли. Огромный разрыв в уровне оплаты труда руководителей и работников достигает двухсот кратной разницы. Размеры труда работников крайне занижены и аргумент о низкой производительности труда не соответствует реальному положению в компаниях. Возникает закономерный вопрос о превосходстве производительности труда у группы руководителей в 100 и 200 раз по отношению к среднестатистическому работнику.

Имущественное неравенство в России не имеет каких-либо реальных перспектив к снижению. Это связано не столько с состоянием национальной экономики, фазой экономического цикла, цен на ресурсы и других факторов, сколько с отсутствием осознания борьбы с этим на государственном уровне. «Для стабилизации экономики и улучшения жизни людей в Российской Федерации необходимо решить задачу повышения цены рабочей силы до уровня ее расширенного воспроизводства, для этого необходимо вывести заработную плату из прецедента бедноты и дестимулятора экономики на уровень ее расширенного воспроизводства» [2, с. 5]. Исполнительная власть при реализации социальной политики ориентируется на среднестатистические показатели, не позволяющие реально оценить уровень бедности и деформации распределительных отношений. В стране отсутствуют какие-либо государственные программы направленные на мониторинг и управление уровня имущественной дифференциации. Правительство реализует либеральную экономическую политику, основанную на том положении, что экономический рост поможет решить все социальные проблемы, повысит уровень жизни населения. Однако, мировой опыт показывает, что дифференциация доходов при этом не только не уменьшится, но и возрастет.

Наиболее эффективным инструментом, направленным на борьбу с неравенством, является прогрессивное налогообложение. Именно прогрессивная налоговая ставка ослабевает стимулы для все большего роста прибыли и имущественного накопления. Введение в России «плоской шкалы» подоходного налога (13%) не способствовало выводу из тени скрытых доходов, но усилило избыточное неравенство. Мнения о невозможности в России администрировать налоги при прогрессивной шкале налогообложения не состоятельны. Во всем мире их собирают успешно. Более высокодоходные слои населения обязаны нести и большую налоговую нагрузку [14, с. 41].

Экономическое неравенство существовало и, вероятно, будет существовать в ближайшей исторической перспективе. Однако, несмотря на широкое распространение данного явления в мире, необходимо его ограничение. Неравенство еще больше усилится, если мир будет двигаться по траектории движения последних десятилетий. Бесконечная дифференциация в уровне доходов населения неизбежно приводит к политическим, экономическим и социальным катастрофам. Крушение мировой социалистической системы, привело к отсутствию конкуренции между экономическими системами, созданию мировой монополии рыночной системы. Продолжающийся рост социального неравенства в мире можно связывать только с недостатками заложенными в сложившейся рыночной социально-экономической

системе. Избыточное неравенство способствует активизации социальной напряженности, как следствие безысходности, отсутствия реальных перспектив у наиболее бедных слоев населения. Имущественная дифференциация во все времена разъединяла социум, разрушала сплоченность и доверие, тормозила процесс формирования дееспособного полноценного гражданского общества.

Чрезмерная дифференциация доходов оказывает на экономическое положение людей неоднозначное воздействие. С одной стороны ориентация человека на достижение высоких жизненных позиций подталкивает на более интенсивную трудовую деятельность, повышение квалификации. С другой стороны, мотивация на повышение качества жизни, особенно людей находящихся за чертой бедности, может столкнуться с отсутствием возможности получения образования, реализации своего человеческого потенциала, безысходностью своего социально-экономического положения. Такое положение усугубляет социально-психологическое положение человека, понижает оценку его экономических перспектив в жизни, реализации карьеры. Хроническое социальное напряжение формирует депрессивный образ мышления, трансформацию жизненных ценностей, порой побуждая человека к противоправным действиям.

Кроме этого, социально-экономическое неравенство, по мере его усиления, ограничивает размеры человеческого капитала, замедляет темпы экономического развития. Уменьшение чрезмерной дифференциации доходов оказывает масштабное положительное влияние на макроэкономическую ситуацию, вызывая не меньший мультипликативный эффект, чем увеличение инвестиционных потоков в национальную экономику, повышение рентабельности производства, за счет внедрения инноваций, стимулирование экспорта.

Институциональные, политические и другие государственные и негосударственные структуры могут существенным образом влиять на положение справедливого или несправедливого распределения доходов. При высоком уровне имущественного неравенства трансформируется механизм отбора людей на занятие преимущественных жизненных позиций. Формируемое замкнутое общество богатых людей образует экономическую, политическую и бюрократическую элиту в стране. Такая трансформация демократических обществ дает преимущественные возможности богатым, искусственно ограждает их от конкуренции за счет ограничения возможностей более бедных слоев общества. История развития человечества неоднократно давала примеры деградации общества, если в нем все зависело только от денежных ресурсов, заканчивавшиеся революциями и войнами.

Предотвратить негативные последствия значительного неравенства в мире возможно, если вернуться к той политике, которую реализовывали европейские страны (в первую очередь, Скандинавские страны) и ряд других. «Основная проблема неравенства и бедности населения лежит не плоскости недостатка ресурсов, а в механизмах их распределения и перераспределения» [15, с. 18]. Продолжая политику усугубления имущественного неравенства, государства тем самым ведут к разрушению всей экономической системы. Понимание и поддержку такой точкой зрения выражают представители не только социалистических партий, но и Международный валютный фонд, тесно взаимосвязанный с американским правительством и активный сторонник идей «вашингтонского консенсуса». «Решение проблемы неравенства является не просто моральным долгом. Оно имеет критическое значение для поддержания темпов

экономического роста» [16]. По мнению МВФ, если не перекладывать в большей мере налоговое бремя на наиболее богатых людей, не распределять более равномерно благосостояние, то чрезмерное неравенство еще больше усилит социальную поляризацию, разрушит социальную сплоченность.

Оценка уровня дифференциации доходов различных групп населения требует оценки большого количества факторов, не всегда имеющихся, вследствие отсутствия учета или сокрытия информации. Так, ряд стран не публикуют данные по подоходному налогу, в результате показатели данного параметра не отражают в полной мере ситуацию. Финансовые и политические власти таких стран не заинтересованы в раскрытии подобной информации. Всесторонняя методология должна учитывать такие данные, как размер крупных состояний, данные о наследстве и имуществе, уплате подоходного налога, доходы и имущество домохозяйств, оценку имущества выведенного за рубеж. Проблемой оценки неравенства является факт преимущественной оценки домохозяйств, в том время как доходы и имущество граждан находящихся наверху социальной лестницы недооцениваются или укрываются в оффшорных зонах.

Росту неравенства доходов способствует целый ряд факторов, связанных с деятельностью государства, так и частного сектора экономики. Государственные программы, направленные на финансирование здравоохранения, образования и другие социальные цели, призванные повышать качество и уровень жизни людей, имеют двойственный характер. С одной стороны это повышает доступность медицинских и других социальных услуг, с другой, уровень заработной платы у работников бюджетной сферы остается неизменным.

Процессы слияния и поглощения, усилившиеся в последние десятилетия в мировой экономике, приводят к все большей централизации управления, но никак не влияют на рост оплаты труда. Рост активов и уровня капитализации компаний не имеют прямой взаимосвязи с размером оплаты труда рядовых сотрудников. Активно создаваемые зоны свободной торговли приносят наибольшую прибыль корпорациям за счет установления минимальных ставок на прибыль.

Заниженный минимальный уровень оплаты труда, регулируемый государством, не позволяет повышать в целом систему оплаты труда работников различных секторов национальной экономики. Такая ситуация является следствием тотального контроля богатых людей страны за исполнительной и законодательной властью, как правило, через своих представителей. Порочность такой ситуации особенно видна на фоне устойчивого роста корпоративной прибыли не только частных, но и государственных корпораций, и, фактической неизменности размера минимальной заработной платы.

Искусственное сокращение рабочей силы, трансформация системы условий найма и работы все в большей степени позволяют привлекать персонал, работающий не полный рабочий день. Аутсорсинг рабочего персонала дает возможность работодателям нанимать работников на неполный рабочий день на условиях контракта, как правило, с меньшим уровнем оплаты труда, по сравнению со штатными работниками, занятыми полный рабочий день. Такая организация труда в компаниях дает возможность не выплачивать пособия в случае увольнения, не предоставляет возможностей для продвижения по службе, не предполагает участие в профсоюзах, фактически, делает работника более социально бесправным.

Отмыванию денег, уклонению от уплаты налогов, и тем самым росту неравенства, способствует отсутствие мирового реестра финансовых активов, что не позволяет определять владельцев активов. В эпоху глобализации имеющиеся земельные кадастры и реестры недвижимости имущества не способны учитывать все имущество частных лиц, так оно во все большей мере носит форму вложения в ценные бумаги. Создание такого реестра могло бы существенным образом повлиять на пропорции неравенства в мире, предоставлять национальным налоговым ведомствам информацию для борьбы с мошенничеством, приобретаем глобальный размах. Во многих развивающихся странах близки к нулю налоговые ставки на наследство или вообще отсутствуют.

Уход от уплаты налогов в оффшорных зонах увеличивает богатство богатых и усиливает бедность бедных. Согласно данным «документов с райских островов» [17], имущество, хранимое в налоговых гаванях, значительно выросло с 70-х годов XX века и в настоящее время составляет более 10 % от мирового ВВП. Уход от уплаты налогов, по мере развития глобализации, приобрел всемирный характер. Сформировались значительные группы богатых людей не желающих подчиняться действию национального законодательства, совершающих всевозможные действия с целью вывода своих капиталов от налогообложения. Имея множество резиденций, используя сформировавшуюся глобальную оффшорную систему, с помощью портфельных управляющих, представители «либертарианской анархии» на практике реализуют концепцию «аморальности налогообложения». Такие богатые люди оправдывают свою противоправную деятельность соображениями о пагубности распределения средств в пользу бедных слоев населения, лишения их стимулов к развитию инициативы и предпринимательства в жизни. Глобальный уход от уплаты налогов, перевод капиталов в оффшорные зоны способствовали усилению пренебрежения к общественному благосостоянию, образованию и здравоохранению, инфраструктуре.

Выводы. Большинство стран мира движутся по пути социально-экономического расслоения общества, что является следствием формирования распределительного механизма, основанного на сокращении налоговой нагрузки на наиболее богатые категории населения. Глобализация и транснационализация капитала заставляют национальные государства повышать свою инвестиционную привлекательность, что и приводит к отказу от прогрессивной формы налогообложения, к снижению налога на прибыль.

Практика свидетельствует о безальтернативности реализации государством перераспределительной политики при решении проблемы имущественной дифференциации и бедности. Если не сдерживать степень неравенства прогрессивным налогообложением, другими инструментами перераспределения доходов, то бесконтрольное увеличение доходов богатых приведет не только к обнищанию всего остального населения, потери социальной справедливости, но и, со временем, демократических основ современного общества. Только относительное имущественное равенство дает практически равные возможности молодым людям к получению качественного образования, реализации своих способностей, достижению карьерного роста, максимально возможного формирования человеческого капитала и его использования. Многие социально-экономические процессы происходящие в настоящее время в мировой экономике, такие как растущий протекционизм, усиление миграционных потоков и антимиграционные настроения, являются следствием роста имущественного неравенства.

Направление дальнейших исследований предполагает обоснование предложений по формированию механизмов сокращения уровня имущественной дифференциации в национальной экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Циклические процессы дифференциации доходов : монография / М. И. Чибрик и др.; науч. ред. В. И. Антонов. - Санкт-Петербург : Изд-во Политехнического ун-та, 2015. - 319 с.
2. Абузьярова Н. А. Заработная плата. Правовое регулирование : монография / Н. А. Абузьярова. - Москва : РГ-Пресс, 2016. - 216 с.
3. Лившиц В. Н. Бедность и неравенство доходов населения в России и за рубежом: Научный доклад / В. Н. Лившиц. – М.: Институт экономики РАН, 2017. – 52 с.
4. Казанцев С. В. Количественная оценка неравенства доходов в Российской Федерации / С. В. Казанцев. - Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2017. - 95 с.
5. Кнауэр К. Ю. Влияние институциональных сдвигов на рынке труда на динамику неравенства доходов в Китае в реформенный период : монография / К. Ю. Кнауэр. - Москва : Книга-Мемуар, 2016. - 137 с.
6. Стиглиц Дж. Великое разделение : неравенство в обществе, или что делать оставшимся 99% населения? / Дж. Стиглиц ; пер. с англ. Ф. А. Исрафилова. - Москва : Эксмо, 2016. - 475 с.
7. Миланович Б. Глобальное неравенство : новый подход для эпохи глобализации / Б. Миланович ; пер. с англ. Д. Шестакова. - Москва : Изд-во Института Гайдара, 2017. - 333 с.
8. Harrington B. Capital without Borders: Wealth Managers and the One Percent / B. Harrington. - Cambridge : Harvard University Press, 2016. - 400 p.
9. Доклад о неравенстве в мире 2018. Основные положения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-russian.pdf>.
10. Монусова Г. А. Чем определяется восприятие неравенства в доходах / Г. А. Монусова // Мировая экономика и международные отношения. - 2016. - Т. 60. - № 1. - С. 53-67.
11. Воинов Е. В. Великая рецессия и неравенство распределения доходов в США / Е. В. Воинов // Вестник Института экономики Российской академии наук. - 2014. - № 3. - С. 169-178.
12. Веркей Ж. Неравенство в доходах, производственная структура и макроэкономическая динамика (региональный подход к анализу российской экономики) / Ж. Веркей // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - № 3 (45). - 2016. - С. 108-120.
13. Положихина М. А. Экономическое неравенство и экономическая политика в России / М. А. Положихина // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 2: Экономика. Реферативный журнал. - 2017. - № 2. - С. 199-204.
14. Шарин В. И. Проблемы избыточной дифференциации доходов населения в России / В. И. Шарин // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2014. - № 1 (51). - С. 38-42.
15. Шевяков А. Ю. Неравенство доходов как фактор экономического и демографического роста / А. Ю. Шевяков // Инновации. - 2011. - № 1 (147). - С. 7-19.
16. Международный валютный фонд. Пять фактов, которые необходимо знать о неравенстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/np/blog/2018/012318r.pdf>
17. These are the paradise papers // Süddeutsche Zeitung [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://projekte.sueddeutsche.de/paradisepapers/politik/this-is-the-leak-e866529/>.

Поступила в редакцию 07.11.2017 г.

STATUS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF PROPERTY DIFFERENTIATION OF THE POPULATION IN THE WORLD

O.N. Golovinov

The article considers the current state and trends in the development of property differentiation in the world. The reasons that influence the increase in the level of differentiation of incomes of different population groups are analyzed, the negative social and economic consequences of this process are revealed, a set of measures aimed at preventing the growth of property stratification is proposed.

Keywords: differentiation, income, property, globalization, inequality, social justice, the state, progressive taxation, offshore zones.

Головинов Олег Николаевич

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

1968golovinov@mail.ru

+38-071-316-15-06

Golovinov Oleg

Doctor of Economics, Professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК338.24.01

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА

© 2017. И. В. Гришина

В статье проанализированы основные предпосылки формирования отечественной модели менеджмента, рассмотрены основные этапы эволюции управленческой мысли в рамках научного периода, выделены основные условия и особенности формирования отечественной модели менеджмента, а также определены основные тенденции современного этапа развития менеджмента, которые необходимо учитывать при разработке эффективной отечественной модели менеджмента.

Ключевые слова: эволюция менеджмента, модель менеджмента, парадигмы менеджмента, ситуационный менеджмент, демократизация управления.

Постановка проблемы. Возрастающая сложность и неопределенность внешней среды, сопряженная со слабо прогнозируемым изменением политической и экономической ситуации, общественных ценностей, обуславливающих диссонанс привычной каузальности, привели к формированию новых, индетерминантных условий бизнес-деятельности, при которых следствие наступает раньше известной субъекту управления причины. В этих условиях использование стандартных технологий, методов, инструментов менеджмента не позволяет обеспечить высокую эффективность и антиципативность субъекта хозяйствования.

Актуальность исследования. Сказанное подтверждает актуальность формирования эффективной отечественной модели менеджмента, поскольку, как заметил один из известных мировых специалистов в области менеджмента П. Друкер: «Не существует слаборазвитых стран, есть только плохо управляемые страны» [1]. Формирование эффективной отечественной модели менеджмента должно основываться на глубокой и всесторонней проработке основных содержательных этапов ее становления в рамках эволюции управленческой мысли на территории постсоветского пространства, выделении ключевых противоречий между теорией и практикой менеджмента, определении направлений совершенствования, учитывающих современные тенденции развития конвергентного менеджмента, а также энвайроментальную и человеко-размерную специфику отечественной модели менеджмента.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием эволюции управленческой мысли и специфических характеристик моделей менеджмента посвящены научные работы таких ученых, как Б. Андрушкив, Дж. Дункан, Э. Коротков, А. Кузьмин, И. Мазур, Н. Ольдерогге, В. Шапиро, Дж. Шелдрейк, М. Уорнер, Л. Федулова и многие другие.

Выделение нерешенной проблемы. Однако, несмотря на бесспорно значимые результаты исследований вышеупомянутых авторов, следует отметить, что практика хозяйствования отечественных социально-экономических систем на всех уровнях условиях высокой неопределенности и возрастающей сложности инновационных и аксиологических процессов свидетельствует о ее иррелевантности, что акцентирует внимание на недостаточной разработанности концептуальных положений, вскрывающих научно-практические предпосылки формирования отечественной модели менеджмента, а

также целесообразности применения определенного научного инструментария для ее совершенствования.

Цель исследования заключается в анализе и фиксации концептуальных предпосылок формирования релевантной инновационным условиям хозяйствования отечественной модели менеджмента, а также ее основных характеристик для определения приоритетных направлений модернизации.

Основное содержание. Формирование современной отечественной модели менеджмента в рамках научного периода эволюции управленческой мысли берет начало с трудов всемирно известного экономиста М.И. Туган-Барановского, в которых, наряду с исследованием экономических кризисов и разработкой теории экономической конъюнктуры, синтеза теорий предельной ценности с трудовой теорией стоимости, разработкой теории распределения, теории кооперации, конъюнктурной теории денег и денежного обращения, рассмотрены рассуждения ученого относительно содержания человеческих интересов и мотиваций. Так, еще в 1904 г. в журнале «Мир божий» в статье «Психологические факторы общественного развития» он описывал значение социальных и психологических факторов в экономическом развитии и сформулировал группы потребностей, которые заставляют людей действовать так, а не иначе.

Мировую управленческую науку также обогатили труды советского ученого Е. Е. Слуцкого, который, конкретизируя теорию потребительского спроса, впервые обозначил поведение потребителя на рынке потребительских благ, что позволило в будущем широко проводить маркетинговые исследования рынка. Исследование прагматологических основ экономики в 20-х гг. прошлого столетия дало толчок развитию теории систем и положило начало широкому применению системного и ситуационного подходов в менеджменте. Так, на основе изучения взаимосвязей элементов любой социально-экономической системы, прагматология не только определяет пути, но и оценивает пригодность выбранных средств для достижения определенной цели, т. е. для обеспечения результативности и эффективности менеджмента.

Различные аспекты теории и практики менеджмента нашли свое отражение также в исследованиях таких ученых, как В. Н. Доманицкий, М. П. Драгоманов, Н.И. Зибер, К. А. Левицкий, А. С. Макаренко и др. В трудах этих ученых освещались два основных направления: историко-экономический и конкретно-прикладной.

Ориентируясь на работы Ф. Тейлора, в начале 20-х гг. в СССР также активно проводились исследования в области научной организации труда (самые крупные школы, в фокусе внимания которых была организация труда, находились в Харькове, Москве, Ленинграде, Таганроге, Казани) [2]. В качестве основных научных достижений можно выделить разработку концепций «административной емкости», определяемой нормы управления и «организационной технологии», обосновывающей постулат о том, что рациональная организация должна представлять собой единую, целостную систему, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости и базирующейся на интегральном подходе, в рамках которого был выделен ряд технических, экономических и психологических проблем, решение которых должно лежать в плоскости соответствующих наук (Харьковский всеукраинский институт труда), а также разработку концепции трудовых установок, включающей теории управленческих процессов и трудовых движений, а также методику рационального производственного обучения (Центральный институт труда, г. Москва).

В 30-х гг. для отечественной управленческой науки было характерно перемещение внимания в исследованиях управленческих проблем с руководящей на управляемую систему. Активно исследовались методы управления, в частности, административно-распорядительные и экономические: внутризаводское планирование, диспетчеризация и учет производства, организация рабочих мест, участков, цехов. Со временем актуальность приобретают социально-психологические методы, следовательно, как результат, разработка их принципов.

С 1965 г. среди советских ученых-управленцев ведущее место занимал В. М. Глушков. Его теория информационных барьеров и технические разработки под его руководством стали основанием возникновения идеи внедрения непрерывной технологии в управлении. Коллектив филиала Института экономики АН Украины (Институт региональных исследований НАН) активно занимался исследованием трудоресурсной проблематики и социальных проблем управления. Во времена СССР управленческая наука развивалась исходя из подходов того времени (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика периодов развития управленческой науки в советское время (составлено на основе [3])

Период	Характеристика
1917 – 1921 гг.	- разработка методов и форм централизованного управления производством; - фундирование принципа централизма; - разработка и внедрение организационных методов управления и государственного регулирования.
1921 – 1928 гг.	- пробное применение хозрасчета как основы экономического управления; - исследование вопросов вовлечения работников в управление; - появление инновационных организационных форм монополистического объединения предприятий; - совершенствование административного управления производством.
1929-1945 гг.	- формирование индустриального базиса общественного производства; - разработка подходов к структуризации производства; - внедрение новых методов планирования и организации производства; - совершенствование кадрового менеджмента (подбор и подготовка кадров).
1946-1965 гг.	- внедрение новых форм функционирования и взаимодействия государственного аппарата управления; - переход к территориально-отраслевой системе управления; - внедрение административно-хозяйственных методов управления.
1965-1975 гг.	- пробное внедрение экономических методов в условиях командно-административной системы управления.
1975-1985 гг.	- попытка осуществить экономические реформы в условиях отраслевой концентрации и администрирования экономики; - осознание необходимости в кардинальных изменениях экономических отношений.
1985-1991 гг.	- перестройка хозяйственного механизма; - апробация модели хозяйственного расчета, основанной на нормативном распределении прибыли; - апробация модели хозяйственного расчета, основанной на нормативном распределении дохода; - развитие отношений аренды и использование принципов кооперативного самоуправления; - разработка и применение новых прогрессивных форм организации трудовой деятельности; - расширение использования территориального хозяйственного расчета на всех уровнях менеджмента; - реформирование системы управления и методов хозяйствования.

Следовательно, отечественный менеджмент формировался в условиях резкой и непредсказуемой смены управленческой парадигмы, обусловленной переходом от командно-административной экономики к социально-ориентированной рыночной. Соответственно современная модель менеджмента формировалась в рамках объективных исторических процессов и явлений.

Так, во-первых, менеджеры большого количества предприятий, оставшиеся на своих должностях, несмотря на изменения институционально-правовой формы, во многом продолжали использовать накопленный личный опыт и не осознавали потребности одновременно практиковать иногда сомнительные рекомендации, которые дает теория западного менеджмента, следовательно, продолжали использовать подходы, методы и стиль руководства, свойственные командно-административной системе.

Во-вторых, во главе новообразованных коммерческих организаций нередко становились руководители, которые не имели ни управленческого опыта, ни профессионального образования в сфере управления, следовательно, они осуществляли управление в большей степени интуитивно.

В-третьих, открытость экономики обусловила возможность работать на отечественном рынке зарубежным компаниям, руководители которых активно использовали теоретические и практические достижения в сфере менеджмента западного образца, иногда даже не учитывая национальную ментальность.

В-четвертых, нельзя не упомянуть об огромном влиянии ряда политических и социально-экономических факторов, а именно [2, 3, 4]:

- непредсказуемость пертурбаций в экономической и политической сферах;
- несовершенство и перманентные изменения в законодательной и нормативной базе;
- массовая деградация кадрового, производственного и научно-технического потенциала;
- низкий уровень и темпы развития инфраструктуры рынков;
- медленное переосмысление специфики развития информационной среды;
- ресурсно-сырьевая ориентация экономики;
- высокая степень неопределенности и рисков на всех видах рынка;
- недовольство общества социальной стратификацией по уровню доходов;
- деградация и деинтеллектуализация процессов жизнедеятельности общества в условиях прекращения работы институтов социального контроля;
- коррупционированность и нехватка профессионалов в органах государственного управления всех уровней и местного самоуправления;
- отсутствие доверия у общества представителям государственного управления всех уровней и местного самоуправления;
- активное функционирование криминальных структур во всех сферах экономики;
- грубые проступки в политической плоскости, которые привели к военным действиям, нарушению социально-экономических связей, территориальной целостности, к кризисным явлениям в экономике и массовой депрессии и пр.

Анализ специфики менеджмента в развитых странах и странах постсоветского пространства позволил выделить их основные отличия (табл. 2).

Все вышеизложенное обусловило формирование специфических особенностей отечественной модели менеджмента, а именно:

Таблица 2

Сопоставление парадигм менеджмента развитых и постсоветских стран

Критерий	Развитые страны	Страны постсоветского пространства
Государственное регулирование экономики	Незначительное	Всеохватывающее
Степень протекционизма	Незначительная, до 4%	Значительная, до 50%
Защита прав собственности	Высокий уровень правовой защиты	Защита на очень низком уровне
Экономическая и политическая ситуация	Относительно стабильная	Нестабильная
Коррупция	Низкий уровень	Высокий уровень
Наличие разрешений на занятие бизнесом	Нет	Практика очень распространена
Ориентация на способ организации деятельности работников	В большей мере преактивная и интерактивная	В большей мере реактивная и инактивная
Субъектный аспект отношения к работникам	Вера в неограниченные возможности команды	Понимание ограниченных возможностей людей
Реакция на изменения во внешней среде	Стремление к изменениям	Стремление к стабильности
Базовые знания менеджеров	Процедурные	Предметные
Ключевые виды используемой менеджерами власти	Власть примера, экспертная, власть, основанная на вознаграждении, власть информации	Законная власть, власть, основанная на принуждении, власть связей

- активное использование авторитарного стиля управления во многих организациях, что не позволяет использовать творческий потенциал работников и в определенной степени блокирует развитие организации;

- ориентация в большей степени на вертикальные, формальные связи, недооценка неформальных отношений и слабое использование новых типов организаций (партиципативных, сетевых, эдхократичных и др.);

- механистичное копирование зарубежных методов ведения бизнеса и управления организацией без учета особенностей национальной экономики и ментальности;

- стремление перенести ответственность за негативные результаты функционирования организаций на правительство и внешнюю среду (внешний локус контроля);

- отсутствие необходимых норм деловой этики бизнеса, культуры поведения, нарушение этических правил в процессе осуществления бизнес-операций;

- отсутствие во многих организациях заинтересованности во внедрении систем управления качеством и недостаточное внимание к обеспечению качества производства продукции, оказания услуг, выполнения работ;

- неэффективное использование ресурсного потенциала, низкий уровень сознания менеджеров всех уровней в рамках экологических проблем, неосознанная или сознательная ориентация на концепцию «запланированного устаревания»;

- непонимание системной природы организации, что обуславливает неспособность топ-менеджмента свести к минимуму вероятность системных ошибок в

процессе формирования системы управления и стремление к переносу ответственности на социальную компоненту организации;

- низкий уровень или вообще отсутствие профессиональных знаний в области управления у менеджеров всех уровней.

Таким образом, управление осуществлялось в соответствии с интуитивными представлениями менеджеров, но мало кто действительно занимался совершенствованием управленческой системы. Однако использование лишь интуитивного подхода к менеджменту не в состоянии обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие организаций и экономики страны в целом, а значит, перманентно ставит под сомнение жизнеспособность организационных структур через иррелевантность собственных целей и средств объективным условиям внешней среды.

Разработка современной модели менеджмента должна учитывать отечественную специфику осуществления хозяйственной деятельности и основываться на современных тенденциях менеджмента, отражающихся в следующем:

1. Ситуативность управления является доминантой современной теории и практики менеджмента, рассматривающей его, как реакцию на различные по своей сути перманентные воздействия извне. Успешная деятельность обуславливается эффективной работой менеджмента, а не простой реализацией обобщенного универсального набора конкретных действий. Поэтому теория и практика управления должны развиваться в направлении разработки и адаптации управленческих инструментов с учетом различных факторов сложности. В таком случае в распоряжении менеджмента должен быть практически применимый инструментарий, который руководители на основании общих подходов к управлению и накопленного опыта смогут адаптировать к конкретной ситуации: необходимому преобразованию, отрасли, территории, качествам персонала и т.д.

2. Организационная гибкость и адаптивность к перманентным изменениям во внешней среде являются базисными условиями определения форм и методов управления социально-экономическими системами, а также формирования стратегии и определения тактики управления. Менеджмент на современном этапе развития осуществляется в условиях высокой неопределенности. К тому же современные условия хозяйствования характеризуются инверсивностью восприятия бизнес-процессов, что обусловлено конфликтом интересов между собственниками, менеджерами, работниками, потребителями и обществом. Таким образом, ключевым аспектом современной управленческой парадигмы является проблема гибкости и адаптируемости предприятия к динамичным и релевантным изменениям внутренней и внешней среды. При этом, с одной стороны, существование любой организации зависит от ее способности быстро адаптироваться к новым условиям, а, с другой стороны, развитие организации является процессом изменения организационных форм и состояний во времени. Итак, только управляя изменениями в организации, можно обеспечить ее целенаправленное развитие и эффективное функционирование в перспективе.

3. Гуманизация (демократизация) менеджмента, в основе которой ориентация на субъектно-субъектный (полисубъектный) подход к управлению, который рассматривает организацию не как объект управления, а как субъект самоуправления, и призван быть ключевым условием обеспечения раскрытия совокупного потенциала группы в ходе использования партисипативных форм управления. Традиционная

модель контроля менеджером работников в условиях динамично изменяющейся внешней среды перестала давать те результаты, которые определяет для себя организация в качестве целевых. Одной из самых мощных тенденций развития современного менеджмента является обеспечение процесса активного делегирования властных полномочий работникам с целью раскрытия их потенциала, их вовлечение в процедуру разработки мотивационной системы, самоконтроля, принятия решений, разработки и внедрения проектов, определение рациональных способов их реализации, форм контроля и др.

4. Необходимость гармонизации интересов человека, общества и организации обуславливает возрастающую значимость социальной ответственности менеджмента. Социум и бизнес-сообщество, не в полной мере осознав глобальные проблемы и вызовы, пока не пришло к пониманию того, что организации в своих действиях должны ориентироваться, прежде всего, на интересы общества, что, в свою очередь, должно накладываться определенные ограничения на применяемые для реализации целей и задач средства, инструменты, технологии и методы. Иными словами сформированный на сегодняшний день управленческий корпус в условиях кризиса, неопределенности, кардинальных трансформаций должен нести ответственность перед внутренней и внешней средой и соответственно реагировать на определенные требования общества. Представляется необходимым ответственно действовать в различных сферах жизнедеятельности социума: защита среды обитания, здравоохранение и безопасность, защита прав человека и интересов потребителей и пр. При этом социальная ответственность бизнеса должна означать и ответственность за безопасность продукции, и за рациональность собственного поведения не с точки зрения получения определенных индивидуальных выгод, а с точки зрения обоснованного расходования ресурсов и бережного отношения к природе.

Выводы. Таким образом, анализируя процессы управления в странах постсоветского пространства становится очевидным, что хозяйственные достижения социально-экономических систем на всех уровнях во многом зависят от решающей роли, которую играет менеджер. Именно менеджер становится центральной фигурой управления, однако сформированный на сегодняшний день корпус руководителей-технократов во многом объективно непригоден для обеспечения эффективного управления в сложных условиях хозяйствования на постконфликтных территориях. Поэтому для обеспечения эффективной отечественной системы менеджмента необходимо начинать с разработки и обоснования новых концепций менеджмента, учитывающих современную специфику, модернизации методов управления, качественного обучения руководящих кадров, введения системы мониторинга состояния управления и т. п.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Друкер П. Менеджмент: пер. с англ. / П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф. – М.: «И. Д. Вильямс», 2010. – 704 с.
2. Мазур И. И. Всеобщая история менеджмента / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге ; Общ. ред. И. И. Мазур ; В. Д. Шапиро. – М. : Елима, 2007. – 885 с.
3. Андрушків Б.М. Основи менеджменту / Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін – Л.: Світ, 1995. - 296 с.
4. Лефевр, В.А. Рефлексивное управление, моделирование и мораль / В.А. Лефевр. – М.: Когито-Центр, 2003. – 496 с.

Поступила в редакцию 03.11.2017 г.

FEATURES OF FORMATION OF THE DOMESTIC MANAGEMENT MODEL

I.V. Gryshyna

The article analyzes the main prerequisites for the formation of the national management model, examines the main stages in the evolution of management thought within the framework of the scientific period, identifies the main conditions and specifics of the formation of the domestic management model, and identifies the main trends of the current stage of management development that must be taken into account when developing an effective domestic management model.

Keywords: management evolution, management model, management paradigm, situational management, democratization of management.

Гришина Ирина Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

giv1707@mail.ru

+38-050-853-25-85

Gryshyna Iryna

Candidate of Economic Sciences (comparable to the academic degree of Doctor of Philosophy, Ph.D.), Associate Professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК 332.122:303.722.4 (477.6) «2014/...»

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ НА ТЕРРИТОРИИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2017. В. В. Дудник, А. А. Торба

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы кластерной концепции управления территориями, раскрыта сущность понятия «кластер», а также возможности формирования кластеров на непризнанных или частично-признанных территориях. На основе проведенного анализа Донецкой Народной Республики разработаны рекомендации по внедрению кластерной политики на данной территории с учетом специализации отдельных районов.

Ключевые слова: кластер, территория, экономика, конкурентоспособность, инновация, регион.

Постановка проблемы. Современные мировые процессы и тенденции, характеризующиеся глобализацией и усилением кризисных явлений в экономике, все чаще приводят к обострению конкурентной борьбы во всех сферах и отраслях жизнедеятельности человека. В связи с этим особую роль приобретает вопрос о реорганизации системы управления предприятиями, отраслями, регионами и отдельными территориями для повышения их конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Актуальность исследования. В условиях ужесточения конкуренции на мировой арене приоритетным становится повышение конкурентоспособности региональных хозяйств. Учитывая усиление роли региональных факторов в их развитии, а также рост количества новых территориальных образований, которые становятся активными самостоятельными участниками экономических отношений, возникают предпосылки для поиска и формирования новых форм организационно-экономического процесса развития новообразованных экономик, их поддержания и укрепления.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами изучения конкурентоспособности территорий занимались такие известные ученые, как Э. Бергман, К. Кетелс, Ф. Котлер, М. Портер, Э. Фезер, Дж. Эванс, Дж. Энрайт и др. Среди отечественных экономистов можно отметить Е.Н.Александрову, С.Д.Бодрунову, С.Г. Важенина, Ю.В. Вертакова, Л.М. Гохберг, М.Г. Клевцову, Ю.С. Положенцева, В.В. Сухих и др. Однако, несмотря на вклад ученых в разработку данной проблемы, ряд вопросов, касающихся развития регионов и национальных хозяйств в условиях нестабильности экономики, требует дальнейшего изучения.

Цель исследования заключается в анализе возможностей и перспектив формирования кластеров на территории Донецкой Народной Республики.

Результаты исследования. На сегодняшний день наиболее актуальными являются проблемы рационального использования ресурсов и обеспечения конкурентоспособности национальных хозяйств. Экономическая нестабильность, политические и военные кризисы формируют новые риски в региональной экономике, которые, прежде всего, связаны с возможными социальными и экономическими потерями, а также являются барьерами для реализации стратегического плана развития

той или иной территории. Можно говорить о том, что государства, подвергшиеся негативному влиянию, теряют свою «привлекательность», «значение» и «место» на мировом рынке, что непосредственно отражается на уровне инвестирования, инновационном развитии, а также на общеэкономической ситуации в целом. Особому влиянию подвергаются ключевые отрасли, определяющие потенциал территории и создающие ее «особенность» среди иных.

Таким образом, происходящие трансформационные процессы в экономическом пространстве становятся серьезной угрозой для развития современного общества.

Проведя анализ мировых тенденций, можно утверждать, что на сегодняшний день основой социально-экономического развития регионов и территорий является концепция кластеров, так как она предполагает создание, развитие и апробацию форм и механизмов организации и поддержки инновационной деятельности, вследствие чего формируются инновационные, промышленные и отраслевые территориальные кластеры. Опыт развитых стран показывает, что формирование кластеров – это одна из важных составляющих государственной политики в области регионального развития, направленная на создание комплексной системы управления всеми отраслями экономики. За рубежом в настоящее время кластеры являются одним из действенных инструментов развития малых и средних предприятий.

В настоящее время однозначного понимания термина «кластер» не существует, а используемые определения совершенствуются по мере развития. Так, согласно М. Энрайту, региональный кластер – это географическая агломерация фирм, действующих в одной или нескольких родственных отраслях экономики [1]. Э. Бергман и Э. Фезер определяют региональные промышленные кластеры как сконцентрированные по географическому принципу, обычно в пределах одного региона [2]. М. Портер под кластером понимает сконцентрированную по географическим признакам группу взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, конкурирующих друг с другом, но вместе с тем ведущих совместную работу и взаимодополняющих друг друга [3]. Главным преимуществом кластеров М. Портер представляет интенсификацию инновационной деятельности, что в свою очередь служит предпосылкой к развитию высокотехнологичных производств. Шведский ученый К. Кетелс – ведущий специалист в области кластерных инициатив, в своих работах особое внимание уделял государству, роль которого должна сводиться к снятию барьеров, мешающих эволюции кластеров и улучшению экономической среды бизнеса для создания инфраструктуры, где кластер сможет развиваться самостоятельно [4].

Таким образом, на основе анализа теоретических подходов к проблеме формирования территориальных кластеров под региональным кластером можно понимать с одной стороны, совокупность организаций, имеющих коммерческий и некоммерческий характер, объединенных общей целью и идеей развития, главной задачей которых является повышение конкурентоспособности посредством достижения синергетического эффекта от инновационной деятельности территории; с другой – один из инструментов маркетингового стратегического развития территорий, направленный на повышение конкурентоспособности экономики региона.

Главная идея кластерной политики – это создание территориальной близости между участниками для выделения приоритетов и преимуществ региона.

В основе данной концепции учеными выделяется пять ключевых теоретических блоков [3; 5]:

экстерналии (внешние эффекты от обмена знаниями и инновациями, совместного использования трудовых ресурсов);

инновационное окружение (возникновение в рамках кластера механизмов обмена знаниями и информацией между бизнесом и наукой (вузами));

со-конкуренция (активное сотрудничество между различными отраслями);

межфирменная борьба (появление постоянного давления, способствующее росту качества продукции (услуг), совершенствованию технологий);

путь зависимости (непрерывность и историческая преемственность в процессе инноваций, постоянное накапливание знаний).

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что кластеризация территории будет способствовать взаимодействию учреждений образования, бизнеса и государственной власти, тем самым, расширяя и дополняя друг друга в рамках институциональных отношений. Подобная кооперация трех базисных структур позволит сформировать доктрину открытых инноваций для создания устойчивой модели ведения бизнеса в условиях нестабильной экономики.

Помимо этого, применение кластеров, как одной из наиболее гибких систем, позволяющих использовать рыночные механизмы для повышения устойчивости и конкурентоспособности территорий, позволит использовать их как основополагающие элементы стратегии стимулирования регионального развития.

На сегодняшний день, кластерная политика применяется в Индии, Италии и США (рис. 1). По отдельным оценкам, кластеризацией уже охвачено более 50% экономик ведущих стран, где она выступает как новый вектор развития.

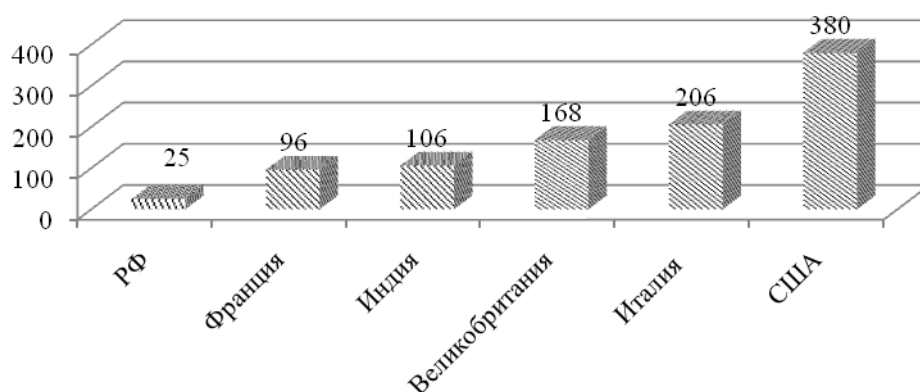


Рис.1. Количество кластеров в мире в 2015 г. (составлено авторами по данным [6])

Так, в США функционируют 380 кластеров в сфере высоких технологий, производства потребительских товаров, индустрии сервиса; в Италии сформированы ключевые промышленные кластеры в химической промышленности, машиностроении и других отраслях, а Франция специализируется на фармацевтике, косметике и производстве продуктов питания.

Кластерная политика Российской Федерации отражена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2030 г., осуществляется в виде программы субсидирования пилотных инновационных кластеров и составляет более 1,3 млрд. руб. субсидий в 2013 г., и 2,5 млрд. руб. в 2014 г. Стоит отметить, что в стране развиваются

новые формы кластеров. Так, на базе предприятий Тамбовской области формируется передовой оборонный кластер, стоимость которого превышает 4 млрд. руб. [6].

Помимо этого, в последние годы в России активно развиваются центры кластерного развития. Так, подобные организации были созданы в Республике Башкортостан, Воронежской, Курганской, Самарской, Томской, Ульяновской, Липецкой областях, Санкт-Петербурге, Перми, Якутии и других территориальных субъектах.

Учитывая, что современная экономика основывается на инновационной политике, которая подразумевает активное вовлечение органов власти в процессы формирования и реализации механизмов стимулирования инновационной деятельности для более эффективного использования ресурсного потенциала территории развитие кластеров может служить оптимизацией позиций в производственных цепочках, тем самым содействуя росту конкурентоспособности, расширению доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что инновационный рост является необходимым условием экономического и общественного развития на мезо- и макро- уровнях. Благодаря построению инновационной социально-ориентированной модели развития экономики возможно формирование благоприятного климата, который позволит стабильно использовать инновационные ресурсы, что в дальнейшем приведёт к росту показателей региона.

Стоит отметить, что данная концепция может быть весьма актуальной для территорий, которые только начинают свое становление и развитие, в частности – это непризнанные или частично признанные регионы, а также территории с неустойчивой экономикой. Это связано с тем, что создание территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий и обеспечивающих приток инвестиций в экономику региона. Данная концепция, ориентирована на долгосрочное социально-экономическое развитие и способствует повышению конкурентоспособности территории в целом и отдельных субъектов региональной экономики в частности, а также обеспечивает приток высококвалифицированных кадров, инвестиций и технологий. Помимо этого, для непризнанных и частично-признанных территорий важность формирования кластеров состоит в объединении и использовании всех имеющихся ресурсов и средств для достижения желаемой цели.

Рассматривая возможности формирования кластеров на непризнанных и частично признанных территориях, стоит отметить, что необходимо учитывать не только текущее состояние экономической конъюнктуры, но и варианты ее динамики в кратко-, средне- и долгосрочном временном интервале. Для создания и развития территориальных кластеров в таких регионах, прежде всего, необходим базовый потенциал, состоящий из различных видов ресурсов, а также мощные производственные комплексы, определяющие специализацию территории.

Рассматривая возможность использования кластерной политики в стратегическом управлении на территории Донецкой Народной Республики, необходимо предварительно провести анализ данной территории.

Согласно Конституции Донецкой Народной Республики, её административно-территориальными единицами являются районы и города республиканского подчинения. На данный момент территория ДНР подразделяется на 5 районов и 13 городов. По сравнению с довоенным периодом, Донецкая область включала в себя 52

города, из которых 28 – областного значения. Заявленная площадь территории ДНР - 8 538,9 км², что составляет 32% от площади Донецкой области. На территории Донецкой области до мая 2014 г. проживало около 4,1 млн.чел. 133 национальностей. В настоящее время по данным Главного управления статистики ДНР, по состоянию на 1 января 2017 г. проживает 2 315 276 наличного населения и 2 306 263 постоянных жителей (табл. 1).

Стоит отметить, что в 2017 г. по сравнению с 2014 г. численность населения в целом по Республике уменьшилась на 1,1%. При этом показатель рождаемости в текущем году по сравнению с 2014 г. значительно вырос. Так, количество родившихся составляет 8880 человек, что в 4,8 раза больше, чем в 2014 г. Однако также наблюдается увеличение смертности в 7,5 раз. Таким образом, общий прирост населения на 1 октября 2017 г. составляет – 9913 чел., а естественный – -16582 [8].

Таблица 1

Динамика численности населения ДНР за 2014-2017 гг. [7]

Годы	Численность населения, чел.	Абсолютный прирост, чел.		Темп прироста, %	
		по сравнению с 2014 г.	по сравнению с предыдущим годом	по сравнению с 2014 г.	по сравнению с предыдущим годом
2014	2331499	-	-	-	-
2015	2339386	7887	7887	0,34	0,34
2016	2318960	-12539	-20426	-0,53	0,87
2017	2305363	-26136	-13597	-1,12	-0,58

Рассматривая экономику Республики, важно отметить, что до событий 2014 г. Донецкая область была одним из самых развитых промышленных регионов Украины: экономика области была представлена 150 отраслями, в том числе 2000 промышленными предприятиями, 800 из которых обеспечивали 23% экспортных поступлений Украины; 18,5% общего объема производства промышленного производства страны; более 19,7% продукции обрабатывающей промышленности Украины [8].

На сегодняшний день, согласно данным Министерства экономического развития промышленности ДНР представлена 188 предприятиями. Наиболее многочисленными являются отрасли пищевой промышленности – 53 предприятия, машиностроения и металлообработки – 35 и химической – 28. При этом за 2015-2016 гг. объемы производства в машиностроении увеличились в 3,1 раза, строительстве – в 2,6 раз, фармацевтике – в 1,8 раз, химической промышленности – в 1,7 раз [9].

Одной из приоритетных и развивающихся отраслей Донецкой Народной Республики является агропромышленный комплекс. Стоит подчеркнуть, что согласно данным Минагропрома, сельскохозяйственными предприятиями ДНР за прошлый год было реализовано на убой 19 967,5 тонн скота и птицы в живом весе, что на 50% больше, чем в 2015г. Также наблюдается увеличение поголовья свиней, овец и коз, количества птицы – на 8% [8].

В территориальном разрезе основными районами агропромышленного комплекса являются Новоазовский, Шахтерский, Амросиевский и Тельмановский, что определяет их специализацию в Республике (рис. 2).

Одним из лидирующих по темпам экономического развития в Республике является Амвросиевский район, обеспечивающий овощами и мясными продуктами крупные города, в том числе Харцызск, Иловыйск, Шахтерск. Данные изменения позволяют существенно снизить цену на различные категории товаров. Так, по данным Министерства экономического развития ДНР, в начале июня средняя цена на яйца в Республике составляла 42,43 руб., в то время как на Украине – 65,92 руб. за десяток, а на куриное мясо – 119,55 руб. за кг по сравнению с 122,33 руб. на Украине (в перерасчете на рубли по текущему курсу ЦРБ) [8].

Особо важным фактором развития является наличие посевных площадей, что подтверждает ресурсный потенциал ДНР. Площадь озимых за 2016 г. выросла почти в 2,5 раза и составила более 200 тыс. га. За счет применения передовых технологий фермеры Республики отвели под овощи 3,5 тыс. га земель. В связи с этим, развитию агропродовольственного сектора Республики отведена критически важная роль.

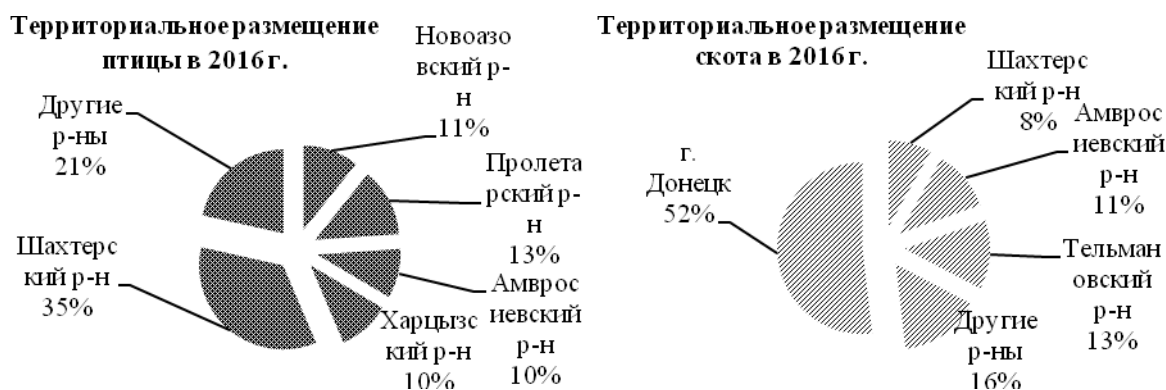


Рис.2. Структура территориального размещения птицы и скота в 2016 г. (составлено авторами по данным [10])

Таким образом, на территории ДНР возможно формирование трех кластеров:

1. «Ядро»: промышленный и пищевой сектор.
2. Добывающий кластер.
3. Сельскохозяйственный и пищевой кластер.

На основе изучения теоретико-методологических основ кластерной политики, а также данных, полученных в ходе анализа промышленного потенциала Донецкой Народной Республики, можно говорить о том, что наличие и развитие промышленных кластеров на основе инноваций сделает территорию более привлекательной, а, следовательно, кластеризация промышленного сектора экономики будет одним из основных аспектов при анализе инвестиционной привлекательности данной территории.

Формирование кластеров позволит ДНР создавать конкурентные преимущества, к которым можно отнести:

взаимодействие между органами власти, бизнесом и учебными заведениями;

объективный анализ сильных сторон и преимуществ, своевременное выявление проблем, возможность гибкого реагирования на изменения во внешней и внутренней средах кластера;

стратегическое планирование и развитие, как на уровне органов власти, так и на уровне предприятий;

появление новых возможностей для систематизации возникающих проблем, выбора путей их преодоления;

развитие научных институтов, повышение уровня кадрового обеспечения предприятий;

снижение затрат, вследствие кооперации производителей и потребителей;

внедрение инноваций и «ноу-хау», стимулирование производства.

Выводы. Таким образом формирование промышленных кластеров позволит четко разграничить специализацию отдельных территорий для более рационального и эффективного распределения бюджетных средств, а также объединить предприятия для осуществления производственных операций и получения синергетического эффекта от деятельности.

Кластеризацию территории можно рассматривать как один из ключевых инструментов региональной политики, позволяющей с максимальной эффективностью реализовать программно-целевой подход к активизации развития территории, а также решить широкий круг задач, в том числе усилить конкурентоспособность, добиться повышения инвестиционной привлекательности, повысить занятость населения, увеличить налоговые поступления в бюджет, а также повысить качество и уровень жизни населения и восстановить докризисный уровень промышленного производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Enright, M. J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper // Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program University of Hong Kong. 2000. 21 p.
2. Bergman, E.M., Feser, E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications // Regional Research Institute, WVU. 1999. URL: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/contents.htm>.
3. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. - М.: 2005. – 608 с.
4. Ketels, C. Clusters of Innovation in Europe // Structural Change in Europe 3 – Innovative City and Business Regions. Bollscheivel: HagbarthPublications, 2003.
5. Яшева, Г.А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г.А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2010. – 373 с.
6. Кластеры в современном мире: рейтинг самых развитых стран. - URL:<http://ppt.ru/news/134649>.(дата обращения 10.11.17).
7. Главное управление статистики ДНР //Главстат ДНР. - URL: <http://glavstat.govdnr.ru>.(дата обращения: 09.11.17).
8. Институт эконом исследований ДНР // ИЭИ.-URL: <http://econri.org>. (дата обращения: 14.11.17).
9. Предприятия ДНР // Министерство промышленности и торговли ДНР.- URL: <http://mptdnr.ru>. (датаобращения: 03.11.17).
10. Министерство экономического развития ДНР. - URL:<http://mer.govdnr.ru>. (дата обращения: 13.11.17).

Поступила в редакцию 11.11.2017 г.

THE OPPORTUNITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CLUSTERS IN THE TERRITORY OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

V.V. Dudnik, A.A. Torba

The article deals with the theoretical and methodological foundations of the cluster concept of territory management, reveals the essence of the concept of cluster, as well as the possibilities of forming clusters in unrecognized or partially recognized territories. Based on the analysis conducted by the Donetsk People's Republic, recommendations have been developed for the implementation of cluster policy in the given territory, taking into account the specialization of certain regions.

Key words: cluster, territory, economy, competitiveness, innovation, region.

Дудник Виктория Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
vika_dirsp@mail.ru
+38-050-638-36-89

Торба Анастасия Александровна

студентка 1 курса ОУ "Магистр"
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
anastasiya_torba@mail.ru
+38-066- 525-81 -58

Dudnik Victoria

Candidate of Economic Sciences
Donetsk National University, city Donetsk

Torba Anastasiya

Student of 1 course of the OU Master of the Department of Marketing and Logistics
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 336.051

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017. А. А. Еременко, Е. А. Гаценко

Статья посвящена изучению научных подходов, касающихся технологии оценки финансовой безопасности хозяйствующих субъектов. В этой связи уточнены факторы, влияющих на финансовую безопасность, выявлены приемлемые количественные и качественные параметры оценки ее уровня, а также определены и обоснованы инструменты повышения уровня финансовой безопасности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая безопасность; ликвидность; платежеспособность; финансовые результаты; банкротство; активы; пассивы.

Постановка проблемы. Следует отметить, что среди ученых нет единого отношения к проблеме оценки уровня финансовой безопасности предприятия [1, с. 35]. На первый взгляд, такая ситуация является странной, учитывая многочисленные исследования выдающихся ученых по экономике предприятия, управлению финансами предприятия, организации производства, антикризисному управлению и т. д. Но с другой стороны, финансовая безопасность – сложное, комплексное понятие, которое связывает и объединяет различные теоретико-методологические основы организации и функционирования субъекта хозяйствования. Кроме того, следует констатировать факт того, что подходы к вопросам оценки финансовой безопасности постоянно совершенствуются и обновляются.

Актуальность исследования. В современных условиях функционирования национальной и мировой экономик растут риски и неопределенность деятельности субъектов хозяйствования различных видов экономической деятельности. Сегодня предприятия постоянно сталкиваются с риском и неуверенностью в своей деятельности, что является следствием усиления конкурентоспособности рынка, роста многовариантности принятых управленческих решений, изменчивости потребительских предпочтений, стремительного внедрения инноваций и других факторов. При этом вероятность получения убытков и невыполнения обязательств в процессе хозяйственной деятельности характеризуется рядом признаков. На первом месте среди них выделяется признак объективного существования, который заключается в том, что финансовый риск является объективной характеристикой хозяйственной деятельности; он сопровождает практически все виды финансовых операций и все направления его финансовой деятельности [2, с. 17]. Именно поэтому, детальное научное исследование проблем обеспечения финансовой безопасности и формирования системы показателей ее оценки для субъектов хозяйствования является актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Различным аспектам возникновения и обеспечения финансовой безопасности в различных сферах экономики уделяли внимание ряд отечественных и зарубежных ученых, среди которых следует выделить работы И.А. Бланка, В. Василькова, Н.П. Гончаровой, В.С. Домбровского, П.В. Круша, В.И. Подвигиной, А.В. Степахино, А.Ю. Шевченко и другие.

Выделение нерешённой проблемы. Отмечая весомый вклад ученых в развитие финансовой безопасности, следует заметить, что отдельные аспекты финансовой безопасности субъектов хозяйствования требуют дальнейшего исследования. В частности, это касается установления количественных и качественных параметров для оценки уровня финансовой безопасности, определение факторов, влияющих на финансовую безопасность и обоснование подходов к повышению уровня финансовой безопасности субъектов хозяйствования. Именно поэтому исследования в данном направлении является острой необходимостью сегодняшнего дня посвящены проблеме обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования с целью стабильного и эффективного их функционирования.

Цель исследования заключается в уточнении факторов, влияющих на финансовую безопасность, в выявлении приемлемых количественных и качественных параметров для оценки уровня финансовой безопасности, а также определение и обоснование подходов к повышению уровня финансовой безопасности субъектов хозяйствования.

Результаты исследования. В процессе изучения теоретико-методологических основ оценки и обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования, можно выделить следующие обобщенные научные подходы к проблеме.

Индикаторный подход основывается на тщательном сравнении фактических конкретных показателей финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования с предельными (индикаторными) значениями таких показателей-индикаторов. Как правило, эти значения формируются под влиянием изменяющейся внешней среды субъекта, поэтому оно вынуждено приспосабливаться [3, с. 35]. Соответственно, этот субъект функционирует в своем безопасном состоянии при условии попадания такого расчетного показателя в безопасную зону, определяемую минимально и максимально допустимыми значениями соответствующего индикатора. В противном случае, уровень финансовой безопасности находится под угрозой. Если же рассчитанные показатели финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования не попадают в «безопасный» диапазон по многим направлениям, то субъект по уровню финансовой безопасности может оказаться в очень тяжелом финансовом состоянии, в том числе и обанкротиться.

Данный подход является эффективным и удобным для финансовых аналитиков субъекта хозяйствования, так как эффективно построенная система индикаторных показателей надежно будет сигнализировать о нарушении того или иного аспекта деятельности субъекта. Однако нельзя забывать об определенных сложностях реализации данного подхода.

Во-первых, ошибочно отобранные индикаторы среди множества расчетных показателей предоставят ложные выводы о текущем состоянии финансовой безопасности предприятия. При этом предложенные и реализованные мероприятия по их укреплению могут быть бесполезными и привести к нежелательным результатам.

Во-вторых, необходимо четко придерживаться предельных границ выбранных индикаторов. Неверно принятые во внимание допустимые максимальные и минимальные значения могут существенно повлиять на отношение пользователя информации, а также на состояние финансовой безопасности.

В-третьих, выбранные показатели должны образовывать систему, отражая все аспекты финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. Нельзя

допускать улучшение значения одного показателя за счет ухудшения результатов других индикаторов [3, с. 35].

В-четвертых, хотя избранные финансовые показатели являются четко формализованными и рассчитанными согласно официальной финансовой отчетности субъекта хозяйствования, простое их сопоставление со шкалой соответствия нормативным значениям не является эффективным. Считаем, что на разных этапах функционирования предприятия соответствие финансовых показателей их нормативным значениям может быть разным. Такая ситуация является следствием асинхронизации входящих и исходящих денежных потоков, сезонными условиями ведения хозяйственной деятельности, а также индивидуальными характеристиками отдельных этапов жизненного цикла предприятия. Примерами могут быть низкая рентабельность деятельности или отрицательный уровень прибыли, что может быть следствием поиска рынков сбыта новообразованного предприятия и временного поступления входных денежных потоков при ранее понесенных затратах на создание и развитие субъекта хозяйствования.

Невзирая на отмеченные особенности, усложняющие применение индикаторного подхода оценки финансовой безопасности предприятия, данный подход является уместным и популярным. Так, А.И. Барановский [4], обобщая определяющие свойства индикаторов, выделил такие их основные характеристики как: «- измеримость (индикаторы финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования должны быть объектом количественного измерения); - обоснованность отражения оцениваемого параметра; - однозначность (наличие четкого, общепринятого определения); - стабильность во времени (наличие динамических срезов данных); - доступность данных, необходимых для расчета (традиционные источники информации)».

Фундаментальные характеристики индикаторных показателей изучали также ученые Н.Н. Ермощенко, К.С. Горячева, А.Н. Ашуев [3, с. 38], которые выделяют такие характеристики показателей оценки финансовой безопасности предприятия, как простота вычисления и понимания, а также значимость. Кроме того, вышеупомянутые показатели должны характеризовать качественное и количественное состояние финансовой безопасности в статике и динамике, быть оперативными для соответствующего реагирования на состояние финансовой безопасности, базироваться на действующей бухгалтерской и статистической отчетности.

Развивая подходы ученых, отметим, что для обеспечения качественного исследования финансовой безопасности перечень ключевых показателей должен быть максимально ясным, не громоздким, и одновременно информационно емким. При этом необходимо охватить широкий круг вопросов (все осуществляемые виды деятельности предприятия, отдельные функциональные зоны по каждому виду деятельности и т.д.), одновременно избегая дублирования и противоречия показателей, что делает анализ громоздким и искажает его результаты.

Индикаторный подход в процессе оценки финансовой безопасности субъекта хозяйствования является наиболее употребительным. При этом учеными предлагается определять общее значение уровня финансовой безопасности суммированием её составляющих её элементов. Так, Ю.Н. Воробьев [5] предлагает интегральный показатель, который определяется следующей зависимостью:

$$Y_{\text{ФБП}} = Y_{\text{ИС}} + Y_{\text{ПЛ}} + Y_{\text{ФНИФУ}} + Y_{\text{ДА}} + Y_{\text{ФР}} + Y_{\text{Р}} , \quad (1)$$

где $U_{\text{ФБП}}$ – текущий уровень финансовой безопасности предприятия, баллы;
 $U_{\text{ИС}}$ – имущественное состояние предприятия, баллы;
 $U_{\text{РПЛ}}$ – платежеспособность и ликвидность, баллы;
 $U_{\text{ФНИФУ}}$ – степень финансовой независимости и финансовой устойчивости, баллы;
 $U_{\text{ДА}}$ – характеристика деловой активности, баллы;
 $U_{\text{ФР}}$ – уровень финансовой результативности, баллы;
 $U_{\text{Р}}$ – рентабельность активов, баллы.

Ресурсно-функциональный подход оценки финансовой безопасности первоочередным заданием считает исследование обеспеченности хозяйствующего субъекта финансовыми ресурсами с одновременным анализом уровня эффективности их использования. И.Б. Стефанюк [6] для оценки финансовой безопасности предприятия предлагает оценивать уровень удовлетворительности и неудовлетворительности использования финансовых ресурсов. При этом оценку предлагается проводить по таким направлениям:

- результативность на основе сопоставления фактически достигнутых показателей производительности труда и прибыльности;
- финансовое состояние субъекта хозяйствования - его платежеспособность, обеспеченность собственными оборотными средствами и уровень их использования в соответствии с нормативными (среднеотраслевыми) показателями;
- финансовую дисциплину по накоплению отмеченных ресурсов (иммобилизация оборотных средств, их использование не по производственным целям, несвоевременное погашение дебиторской задолженности за предоставленные товарно-материальные ценности и т.д.).

Применяя данный подход, исследователи анализируют особенности обеспечения финансовой безопасности, рассматривают формирование, распределение, использование финансовых потоков микросреды, изучают разные аспекты работы субъекта в рамках оценки его финансового состояния. В поле зрения аналитиков также попадает расчетно-платежная дисциплина, которая оказывает важное и первостепенное влияние на финансовую безопасность. Однако, применяя такой подход, следует принимать во внимание такие его особенности. Во-первых, оценку корпоративной расчетно-платежной дисциплины в современных условиях неопределенности сложно провести объективно. Во-вторых, следует сказать о его достаточной трудоемкости реализации, а также то, что он отображает изучение неполного спектра составляющих финансовой безопасности субъекта хозяйствования и поэтому является слишком узким.

Подход на основе оценки достаточности оборотных средств является следствием предыдущего подхода. В его основе лежит предложение определения степени финансовой безопасности предприятия посредством оценки уровня обеспеченности оборотных средств предприятия источниками финансирования. Кроме того, данный показатель увязывается с эффективностью использования оборотных средств.

Так, Н.А. Гринюк [7, с. 38] склонна считать обобщенным показателем финансовой безопасности субъекта хозяйствования запас его финансовой прочности, который рассчитывается как разница между фактической выручкой от реализации продукции и порогом безубыточного объема производства. При этом особого внимания требуют исследования ресурсного обеспечения оборотной сферы предприятия, что в

итоге обеспечит его комфортное положение на рынке с точки зрения финансовой устойчивости.

На основе трудов В.В. Ковалева [8], который определил две группы источников финансирования оборотных средств - собственные оборотные средства (СОС, определенные с учетом долгосрочных обязательств) и нормальные источники финансирования (НИФ) (к которым относят СОС, краткосрочные кредиты и суммы кредиторской задолженности), ученый предлагает выделять четыре типа финансовой устойчивости предприятия в зависимости от соотношения величины запасов (Z) и структуры источников их покрытия. Так, возможно абсолютно устойчивое состояние, когда запасы (Z) больше суммы СОС; нормальное состояние, когда $СОС < Z < НИФ$; неустойчивое финансовое состояние, когда $Z > НИФ$ и критическом состоянии, если при предыдущей неравенстве предприятие имеет просроченные кредиты и займы, что свидетельствует о нарушении платежной дисциплины в расчетах с кредиторами. Однако, существует пятый тип финансовой устойчивости - область нормальной устойчивости, в условиях, когда субъект хозяйствования обладает нормальным размером величин запасов и затрат. При этом сумма излишков или недостаток собственных оборотных средств, собственных, долгосрочных и среднесрочных источников финансирования оборотных средств, а также всей суммы источников финансирования оборотных средств стремится к нулю [9, с. 53].

Хотя такая система показателей и обоснована с точки зрения эффективности финансового обеспечения оборотной сферы предприятия, а также определяет уровень его ликвидности, способность обеспечить нормальный производственный процесс, состояние поступления выручки и, как следствие, поддерживать конкурентные позиции предприятия, она не учитывает такие важные составляющие финансовой безопасности как финансовый риск, уровень налоговой нагрузки, состояние деловой активности предприятия, его прибыльность и тому подобное. В целом же, метод может использоваться как составляющая системы оценки уровня финансовой безопасности субъекта хозяйствования.

Подход на основе использования критерия «минимум совокупного ущерба, который наносится безопасности». Такой подход трудно реализовать из-за его субъективности и отсутствия статистических и аналитических данных [3, с. 36]. Для облегчения реализации подхода уместно проводить экспертные оценки возможных угроз предприятия. Они основываются на опросе квалифицированных специалистов с последующей статистическо-математической обработкой результатов этого опроса [10, с. 247]. Исходными важными условиями проведения такого анализа является подбор действительных экспертов проблемного вопроса, исключение влияния замечаний одного специалиста на других, составление корректных вопросов для респондентов. Несмотря на такие особенности реализации данного метода как его субъективность, трудности с подбором экспертов и формированием экспертных групп, оплаты труда респондентов, он успешно используется, так как позволяет проводить оценку степени риска тех или иных проблемных моментов в условиях дефицита информации [11, с. 66].

Пошаговая схема использования метода экспертных оценок может быть представлена следующим образом:

1. Осознание потребности в проведении анализа.
2. Постановка вопросов, их систематизация, разработка и упорядочение анкет опроса респондентов.

3. Подбор специалистов-экспертов по данной отрасли знаний, если необходимо, проведение их группировки.
4. Работа экспертов.
5. Формулировка подходов к оценке мнений экспертов и правил интерпретации результатов.
6. Обработка ответов экспертов.
7. Производство выводов.

При прочих равных обстоятельствах групповые методы экспертных оценок более объективно отражают возможное решение проблемного вопроса. Одним из распространенных методов, который может быть применен в рамках подхода «минимум совокупного ущерба, который наносится безопасности» является метод «Дельфи», что требует предоставления экспертных оценок в несколько этапов [12, с. 15]. После первого этапа, собранные экспертные оценки ранжируются, определяется среднее значение (медиана) и четыре квантили (с количеством экспертных оценок в каждой равной одной четвертой количества опрошенных экспертов). Экспертов, чьи утверждения радикально противоположны (соответственно, те, что попали в первую и четвертую квантили) просят обосновать свое отношение к проблеме с дальнейшим ознакомлением о результатах остальных респондентов. Важно при этом не разглашать авторов таких идей, чтобы эксперимент не оказался под влиянием давления авторитетов. После этого респонденты вновь выражают свои идеи. Данный анализ предполагает свое логическое продолжение по той же схеме, пока не будет достигнуто незначительного расхождения мнений экспертов. Такой пошаговый анализ дает возможность специалистам, услышав противоположные мнения, учитывая новые, возможно на первый взгляд, несущественные факторы, переоценить вопросы и предоставить новое, более уместно решение (или, наоборот, настоять на первом утверждении).

Межфункциональный подход, согласно которому, финансовая безопасность субъекта хозяйствования определяется как результат его взаимодействия с контрагентами. При этом фундаментальными показателями выступают прибыль, себестоимость, выручка и другие результаты деятельности. В дополнение с вышеупомянутыми показателями сопоставляют расходы на обеспечение финансовой безопасности и величину реинвестированной прибыли [13, с. 566]. Отметим, что, реализуя данный подход, на первый план выходят показатели результативности деятельности предприятия, что, конечно, является чрезвычайно важным и актуальным. Однако вопросы вызывает тот факт, что не учитывается момент создания и формирования экономического результата, не затрагиваются такие вопросы особенностей работы предприятий как их доступ к кредитным ресурсам, возможности получения целевого финансирования, стратегические задачи развития субъекта хозяйствования. Следовательно, данный подход может быть использован для поверхностной экспресс-оценки уровня финансовой безопасности предприятия. Он не учитывает большинства внутренних факторов формирования финансовой безопасности предприятия.

Более многоплановый и разносторонний подход предлагает И.А. Бланк [14], основанный на *комплексной оценке финансовой безопасности*. Особенностью реализации данного подхода является проведение различных видов анализа показателей финансовой безопасности (горизонтальный, вертикальный, структурный и интегральный анализ). В дополнение к вышеупомянутому инструментарию предлагается использовать методики оценки стоимости денег во времени, а также учитывать влияние факторов риска и инфляции на итоговую оценку оцениваемого параметра.

Однако предложенный подход акцент делает преимущественно на анализ финансового состояния предприятия. При этом из виду выпадает оценка влияния налоговой нагрузки на предприятие, оценка вероятности банкротства, состояние развития экономики государства как экономико-правовой среды функционирования предприятия, приоритетные стратегические намерения предприятия. Хотя попытка рассмотрения влияния инфляционных процессов на финансовую безопасность является прогрессивной.

Поэтому важным моментом в процессе оценки финансовой безопасности субъектов хозяйствования является диагностика банкротства. На её основе можно выполнить интегрированную оценку функционального состояния предприятия с определением прогноза и дальнейших перспектив. Особенно ценным является возможность выявления склонности субъекта к кризисным явлениям и деструктивного проявления угроз [14, с. 285; 15, с. 64].

Среди многочисленных моделей прогнозирования вероятности банкротства в данной ситуации целесообразно применение модели Терещенко, которая частично учитывает недостатки других моделей прогнозирования банкротства и позволяет уточнять критические значения в меняющихся условиях экономического хозяйствования предприятий.

Шестифакторная модель Терещенко выражается следующей формулой:

$$Z = 1,5X_1 + 0,8X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (2)$$

где X_1 – денежный поток / обязательства;

X_2 - валюта баланса / обязательства;

X_3 - прибыль / валюта баланса;

X_4 - прибыль / выручка от реализации;

X_5 - производственные запасы / выручка от реализации;

X_6 - оборачиваемость основного капитала (выручка от реализации / валюта баланса).

Кроме того, в научной литературе предоставлено немало других моделей прогнозирования банкротства субъектов хозяйствования (Гаффлера, Альтмана и др.), основанных на использовании интегрированных финансовых коэффициентов. Отметим, что каждая модель, как правило, имеет свою погрешность, свой уровень адаптации и склонность интерпретации положения в соответствии с нормами ведения отчетности в той или иной стране, а также к воздействию государства на развитие предпринимательства. Именно поэтому уместно использовать несколько подходов одновременно для сопоставления результатов и более углубленной обоснованности выводов.

Отдельное важное значение приобретает анализ структуры активов и пассивов предприятия. Ни одно финансово-кредитное учреждение не предоставит кредит предприятию, а также ни один контрагент-поставщик не станет заключать сделку без четкой уверенности в оплате своих услуг. Это требует от субъектов хозяйствования поддержания постоянного уровня собственной ликвидности.

Анализ ликвидности баланса основывается на сопоставлении конкретных видов активов, сгруппированных по степени ликвидности, с соответствующими элементами источников их образования, сгруппированных по признаку сроков погашения [16, с. 353]. Так, выделяют следующие группы активов (А) и пассивов (П) предприятия [17, с. 214; 18, с. 130, 16, с. 353]:

A_1 - наиболее ликвидные активы (денежные средства, текущие финансовые вложения);

А2 - активы, которые легко реализуются (все виды дебиторской задолженности предприятия, полученные векселя);

А3 - активы, медленно реализуемые (производственные запасы, готовая продукция, товары, малоценные быстроизнашивающиеся предметы);

А4 - активы, которые трудно реализуются (основные средства, нематериальные активы, капитальные вложения);

П1 – пассивы, требующие немедленного погашения (текущая кредиторская задолженность предприятия кроме краткосрочных кредитов банка и других финансово-кредитных учреждений);

П2 - краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и другие заемные средства);

П3 - долгосрочные пассивы (долгосрочные кредитные и заемные средства);

П4 - постоянные пассивы (средства учредителей хозяйствующего субъекта).

При этом баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

$$A1 \geq P1^2; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4, \quad (3)$$

Целью управления ликвидностью является обеспечение такого финансового состояния, когда предприятие в нужный момент времени имеет денежные средства в достаточном количестве. Обеспечивает ликвидность наличие высоколиквидных активов и активов, которые имеют высокую степень трансформации. Требование ликвидности означает оперативную (в течение одного операционного дня) способность финансовых активов изменить свою форму. Поддержание уровня ликвидности предприятия является необходимым условием его финансовой безопасности на случай внезапного принуждения погасить обязательства. Естественно, что с момента получения субъектом экономической выгоды (актива) появляются обязательства перед контрагентом. Нормальное состояние ликвидности гарантирует субъекту безопасное продолжение работы после погашения таких обязательств.

Для интегральной оценки финансовой безопасности предприятия целесообразно применять широкий арсенал методов. Это позволит характеризовать все стороны финансово-хозяйственной жизни субъекта и выявить возможные угрозы. Вместе с тем, перечень изучаемых показателей не должен быть перенасыщенным и противоречивым, что препятствует объективной оценке. Для проведения оценки финансовой безопасности предприятия предлагается комплексная методика, которая может быть выражена следующей формуле:

$$УФБ = (A * f1 + B * f2 + C * f3 + D * f4) * 100, \quad (4)$$

где УФБ - уровень финансовой безопасности предприятия, баллов;

А - оценка финансовых показателей, баллов;

В - оценка финансовой устойчивости, баллов;

С - оценка вероятности банкротства, баллов;

Д - оценка текущего характера движения денежных потоков предприятия, баллов;

$f_{(1-4)}$ - весовой коэффициент соответствующего параметра оценки финансовой безопасности предприятия.

Оценочная шкала уровня результативной функции при этом имеет следующее выражение:

0-25 баллов - критический уровень финансовой безопасности;

- 26-50 баллов - низкий уровень финансовой безопасности;
 51-75 баллов - средний уровень финансовой безопасности;
 76-100 баллов - высокий уровень финансовой безопасности субъекта.

Данная методика призвана путем всестороннего анализа предоставить полную информацию о состоянии эффективности привлечения и использования финансовых ресурсов, состоянии ликвидности и платежеспособности субъекта, его финансовой устойчивости и вероятности наступления банкротства. При этом предполагаемый алгоритм оценки финансовой безопасности субъектов предпринимательства характеризуется простотой, наглядностью и информационной.

Выводы. Все выше сказанное говорит о том, что финансовую безопасность предприятия следует воспринимать как системное явление, характеризующееся рядом взаимосвязанных показателей и аспектов, которые, с одной стороны, действуют обособленно, а, с другой стороны, взаимосвязано. При этом оценка уровня финансовой безопасности предприятия не сводится к традиционному анализу его финансово-хозяйственной деятельности. Объективная оценка финансовой безопасности субъекта хозяйствования является эффективным инструментом оперативного выявления финансовых рисков и результативного управления его хозяйственной деятельностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гринюк Н.А. Методичні підходи до обґрунтування рівня оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Н.А. Гринюк // Проблеми науки. - №8. - 2008. - С. 35-40.
2. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. - К.: Ника-центр, 2005. - 600 с. - (Серия «Библиотека финансового менеджера»; вып. 12).
3. Єрмошенко М.М., Горячева, К.С., Ашуев, А.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / За наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. - К.: Національна академія управління, 2005. - 78 с.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О.І. Барановський. - К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2004. - 759 с.
5. Воробйов Ю.М. Фінансова безпека організацій рекреаційної сфери / Ю.М. Воробйов, О.Г. Блажевич // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. - 2010. - № 2 (7). - С. 12-19.
6. Стефанюк І.Б. Методика аналізу і оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємницькими структурами // Наукові праці НДФІ, 1991. - № 8. - 87 с.
7. Гринюк Н.А. Методичні підходи до обґрунтування рівня оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Н.А. Гринюк // Проблеми науки. - №8, 2008. - с. 35-40.
8. Ковалёв В.В. Учёт, анализ и финансовый менеджмент: [учеб.-метод. пособие] / В.В. Ковалёв, Вит.В. Ковалёв. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 688 с.
9. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навч. посібник. - 2-ге вид., перероб. і доп. / С.М. Ілляшенко. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 220 с.
10. Лук'янова В.В. Економічний ризик: навч. посібник / В. Лук'янова, Т. Головач. - К.: Академвидав, 2007. - 464 с. - (серія Альма-матер).
11. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 240 с. - (Серия «Высшее образование»).
12. Александров И.А., Орлова О.А., Половян А.В. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия // ДонНТУ. - 2001. - С. 12-19.
13. Економіка підприємства: підручник / [Г.О. Швидаренко, В.Г. Васильков, Н.П. Гончарова та ін.]; за заг. ред. Г.О. Швидаренко. - К.: КНЕУ, 2009. - 598 с.
14. Бланк И.А. Управление финансовою безпекою підприємства / И.А. Бланк - К.: Ельга, Ника-Центр, 2004. - 784 с. - (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 10)/
15. Шаблиста Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості / Л. Шаблиста // Економіка України. - 2009. - № 6. - С. 53-64.
16. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.]; кер. кол. авт.. і наук. ред.. проф.. А.М. Поддєрьогін. - [7-ме вид., без змін]. - К.: КНЕУ,

2008. – 552 с.

17. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / С.М. Ілляшенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.

18. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг; пер. с англ. Т.В. Клекота, Н.М. Макарова, Н.Е. Метоль, Т.Н. Сторожук; под. ред. Н.В. Шульпиной – [9-е изд.]. – М.: Издательский дом Вильямс, 2003. – 1200 с.

19. Сапрыкин В.Н. Распределительные статьи баланса в анализе показателей ликвидности предприятия / В.Н. Сапрыкин // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. - № 14 (119). – С. 62-66.

Поступила в редакцию 14.11.2017 г.

IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE

A.A. Eremenko, E.A. Gatsenko

The article is devoted to the study of scientific approaches concerning the technology of financial security assessment of economic entities. In this regard, the factors influencing financial security are specified, acceptable quantitative and qualitative parameters of the assessment of its level are revealed, and also the instruments of increase of the level of financial security of subjects of managing are defined and proved.

Keywords: financial security; liquidity; solvency; financial results; bankruptcy; assets; liabilities.

Еременко Анатолий Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
eremenko.anatoly@yandex.ru
+38-050-974-80-47

Гаценко Екатерина Александровна

магистр кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
+38-066-309-33-53

Eremenko Anatoly

Candidate of Economic Sciences, associate Professor of management
DonetskNationalUniversity, cityDonetsk

Gatsenko Ekaterina

Master of management chair
DonetskNationalUniversity, cityDonetsk

УДК 330.47

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017. Н. В. Зайцева

В статье проведен анализ проблем управления человеческим капиталом предприятия, который обосновал целесообразность внедрения информатизации в процессы обучения персонала. Для обеспечения снижения общих затрат предприятия за счет оптимизации расходов на обучение работников, а также увеличения прибыли за счет рационального инвестирования в человеческий капитал разработана концептуальная схема информатизации управления человеческим капиталом предприятия. Также в статье предложена функциональная динамическая система информатизации управления человеческим капиталом с позиции структурно-функционального подхода.

Ключевые слова: информатизация, человеческий капитал, персонал, развитие персонала.

Постановка проблемы. В настоящее время предприятия активно ищут способы адаптации к условиям нестабильной экономики. Эффективное функционирование любого предприятия зависит от большого количества различных факторов, таких как: наличие постоянных клиентов и партнеров, инновации, качественная продукция, эффективная маркетинговая и финансовая политика, квалификация работников и др. При этом следует отметить, что одним из ключевых факторов является персонал, так как достижение целей предприятия главным образом зависит от работников, а именно от их знаний, умений и навыков, образующих человеческий капитал предприятия. В современной литературе в недостаточной степени рассмотрен вопрос информатизации управления человеческим капиталом, что позволило бы более эффективно и с наименьшими затратами проводить обучение сотрудников.

Актуальность исследования. В современных условиях предприятие все больше становится производителем не только товаров, но и знаний, и на многих предприятиях большая часть полученной прибыли является результатом применения специальных знаний, умений, навыков, а также взаимодействия с партнерами и контрагентами. В связи с чем необходим поиск методов, обеспечивающих эффективное управление персоналом предприятия, нацеленного на получение максимальной прибыли.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных ученых, посвященные исследованию управления персоналом, интеллектуальным капиталом, человеческим капиталом: В.П. Багова, Г. Беккера, А. Я. Берсуцкого, Э. Брукинга, Д. Гэлбрейта, Л. Эдвинсона, Ю.А. Корчагина, Ю.Г. Лысенко, Т. Стюарта. Анализ данных работ позволил определить сущность основных терминов, таких как человеческий капитал, развитие человеческого капитала, а также выявить основные проблемы, связанные с обучением персонала.

Исследованием вопросов информатизации процессов управления занимались такие отечественные ученые, как Г. А. Титоренко, В. И. Дудорин, Г. Л. Макарова, А. А. Бойко, О. И. Волков, М. И. Семенов, П. В. Нестеров, В. А. Климов, Т. Е. Мамонова, В.

А. Грабауров и многие другие. А также ряд зарубежных ученых: М. Хаммер, Дж. Чампи, Э. Деминг, В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар, М. Портер, В. Шеер, Т. Девенпорт и другие. Однако, должного рассмотрения не получили вопросы применения информационных технологий во время развития персонала предприятия.

Выделение нерешённой проблемы. Переход от индустриального общества к постиндустриальному характеризуется повышением интереса со стороны отечественных и зарубежных ученых-экономистов к исследованию человеческого капитала. Специалисты отмечают, что эффективное использование человеческого капитала наряду с другими активами создает возможность получения предприятием реальных конкурентных преимуществ и при определенных условиях обеспечит доминирующее положение на рынке [1; 2]. Кроме того, человеческий капитал предлагается рассматривать как показатель эффективности деятельности предприятия. Отсутствие объективных методов и механизмов стоимостного измерения человеческого капитала предприятия не позволяет сделать выводы о влиянии знаний, умений и навыков работников на эффективность деятельности предприятия.

Таким образом, необходимость идентификации такой формы капитала как человеческий, разработка и включение в общий процесс управления новых методов, моделей и механизмов управления и оценки человеческого капитала, позволяющих повышать уровень знаний, умений и навыков работников, а также проводить комплексную оценку эффективности деятельности предприятия, предопределяет актуальность данного исследования.

Цель исследования. Целью статьи является разработка концептуальной схемы информатизации развития человеческого капитала предприятия, которая повысит эффективность обучения персонала.

Результаты исследования. Традиционно достижение поставленных предприятием целей в основном зависело от способности наращивать капитал, уровня денежных потоков и рыночной конъюнктуры. В настоящее время, кроме этих факторов следует учитывать и другие, в том числе и человеческий капитал, без учета которых достижение поставленных стратегических целей будет невозможным.

В статье под системой управления человеческим капиталом предприятия следует понимать процесс планирования, реализации и контроля обучения персонала.

При этом обучение может проходить внутри предприятия, так называемое внутрифирменное обучение, а также с помощью сторонних организаций.

В рамках данного исследования понятие внутрифирменного обучения было рассмотрено как более экономичное для предприятий, нежели другие формы обучения, так как обучение проводится за счет привлечения собственных тьюторов.

Так как одной из причин управления человеческим капиталом является стремление предприятий достичь конкретных корпоративных целей, для реализации которых необходимо применение новых моделей, методов и механизмов управления, что может осуществляться за счет постоянного развития персонала, т.е. обеспечения работников недостающими компетенциями. При этом для предприятия немаловажным считается формирование бюджета на обучение работников или другими словами оптимальное инвестирование в человеческий капитал [3; 4].

Для обеспечения эффективного управления развитием человеческого капитала необходимо применять информационные технологии, которые позволили бы вести

контроль, учет обучения, формировать финансовые планы, а также проводить обучение сотрудников без отрыва от рабочего места. Последнее позволит еще экономить средства предприятия на командировки сотрудников по повышению квалификации.

В системе управления предприятием информатизация имеет наиболее решающее значение. Стоит отметить, что именно хорошо обеспеченная информационными связями система верхнего уровня, создаёт основу для дальнейшего развития предприятия, позволяет выбрать вектор её развития и в дальнейшем управлять тем самым развитием [5; 6].

Качественная информатизация системы управления позволяет получить конкретные конкурентные преимущества перед другими предприятиями: наблюдать за изменениями конъюнктуры рынка и тенденциями в производстве, повышать качество товаров и услуг, увеличивать количественные показатели деятельности и т.д. [7; 8]. На рис 1 представлена концептуальная схема информатизации управления человеческим капиталом предприятия.

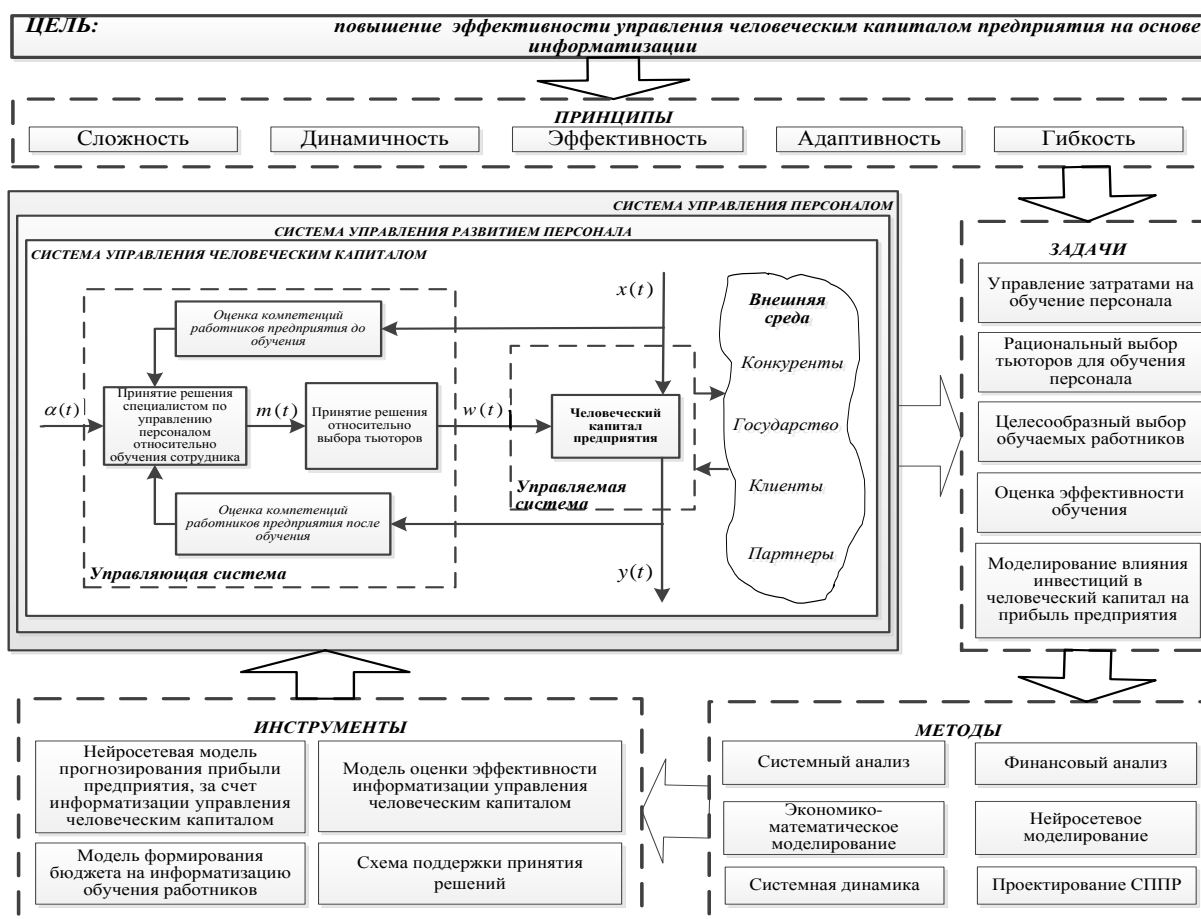


Рис 1. Концептуальная схема информатизации управления человеческим капиталом предприятия

Концептуальная схема информатизации управления человеческим капиталом предприятия, отражает принципы, цель, задачи, методы, механизмы и модели

управления человеческим капиталом с помощью внедрения информационных технологий. Также на рисунке показана система управления, которая показывает связи между управляющей и управляемой системой, а также внешней средой.

Целью системы управления человеческим капиталом предприятия является повышение эффективности управления человеческим капиталом предприятия на основе информатизации.

Моделирование информатизации управления человеческим капиталом предприятия предполагает определение места данной подсистемы в системе развития персонала системы управления персоналом, а также последующий анализ и детальное рассмотрение ключевых элементов данной системы - комплекса моделей формирования бюджета информатизацию обучения работников, комплекса моделей оценки эффективности информатизации управления человеческим капиталом предприятия, нейросетевой модели прогнозирования прибыли предприятия, за счет информатизации управления человеческим капиталом, а также системы поддержки принятия решений по управлению человеческим капиталом предприятия.

Система информатизации управления человеческим капиталом предприятия имеет следующие характеристики:

Сложность. Такая характеристика проявляется наличием нескольких составляющих элементов, которые в свою очередь делятся на компоненты следующего уровня, которые представляют собой комплекс отдельных частей. Также следует отметить, что система имеет прямые и обратные связи между элементами разного уровня.

Так основой человеческого капитала является слияние знаний, умений и навыков работников. При взаимодействии компетенций происходит синергетический эффект, который позволяет повысить эффективность предприятия.

Гибкость. Такое свойство проявляется в возможности персонала предприятия переориентироваться по требованию внешней среды применение новых методов работы, внедрение новых технологий при необходимости оптимизации производственного процесса и т.д. Данная характеристика особенно актуальна в условиях постоянно изменяющейся внешней среды, усиления конкуренции на рынке, быстрого роста научно-технического прогресса и т.д.

Адаптивность. Данная характеристика показывает способность системы приспосабливаться к изменениям как внешней, так и внутренней среды. Это осуществляется за счет того, что система управления человеческим капиталом обладает свойством гибкости.

Эффективность. Свойство характеризует выполнение поставленной цели в заданных условиях использования и с определенным качеством.

Динамичность. Данная характеристика показывает, что в каждый момент времени элемент системы управления человеческим капиталом находится в одном из возможных состояний. Переход из одного состояния в другое происходит под воздействием внешних и внутренних факторов.

Для выполнения установленной цели и на основании имеющихся у системы характеристик были поставлены следующие задачи:

- управление затратами на обучение;
- рациональный набор тьюторов для обучения персонала;

целесообразный набор обучаемых работников;
оценка эффективности обучения;
моделирование влияния инвестиций в человеческий капитал на прибыль предприятия.

Для решения поставленных задач используются следующие методы:

системный анализ;
финансовый анализ;
экономико-математическое моделирование;
нейросетевое моделирование;
системная динамика;
проектирование СППР.

Увеличение прибыли предприятия напрямую зависит от эффективности управления человеческим капиталом, при этом управление человеческим капиталом предлагается представлять как процесс планирования, реализации, контроля за внутрифирменным обучением персонала с помощью информационных технологий [9, с. 32].

Рассмотрим предприятие, которое принимает на работу множество кандидатов на вакантные должности $X = \{x_i\}_{i=1,n}$, и располагает за счет внутрифирменного обучения множеством компетентных работников $Y = \{y_j\}_{j=1,m}$, т.е. работниками, которые обладают знаниями, умениями, навыками, необходимыми для достижения стратегических целей предприятия.

Макрофункцией системы является прибыль от информатизации управления человеческим капиталом с целью определения эффективности ее использования.

В качестве структуры системы предлагается рассмотреть:

во-первых, работников, которые управляют внутрифирменным обучением – специалисты по управлению персоналом;
во-вторых, работники, которые обучают – тьюторы;
в-третьих, работники, которые подлежат обучению на определенный момент времени;
в-четвертых, потенциальные тьюторы.

Свойство эмерджентности проявляется в возможности увеличивать прибыль предприятия в результате сочетания всех элементов структуры и функций.

Функциональная динамическая система S информатизации управления человеческим капиталом с позиции структурно-функционального подхода имеет следующий вид:

$$S = \{\Phi, G, R, X, \Omega, Y, D, F, T\}, \quad (1)$$

где S – система управления человеческим капиталом;
 Φ – макрофункция системы;
 G – структура системы;
 R – свойство эмерджентности;
 X, Y – множество входных и выходных объектов соответственно;
 Ω – множество возмущающих воздействий;

D – множество допустимых задач системы;

F – упорядоченный набор микрофункций;

T – множество моментов времени.

Макрофункция Φ системы S включает в себя упорядоченный набор микрофункций:

$$F = \chi(f_1, f_2, \dots, f_n), \quad (2)$$

где χ – отношение порядка. В данном случае первой микрофункцией $f_1 \in F$ будет обеспечение непрерывного внутрифирменного обучения работников, а второй микрофункцией $f_2 \in F$ является создание кадрового резерва, с целью «выращивания» кадров, которые составляют ценность для предприятия.

Таким образом, макрофункция Φ системы S будет достигнута за счет выполнения микрофункций $f_1 \in F$ и $f_2 \in F$ в заданный момент времени $t_1 \in T$ и $t_2 \in T$ соответственно. При этом макрофункция Φ системы S задает определяющий набор задач D . Таким образом:

$$\Phi: T \times F \rightarrow D, \quad (3)$$

Определим сущность задач D следующим выражением:

$$D = \langle C, l, h, v, \Omega, \xi \rangle, \quad (4)$$

где C – допустимое множество решений;

l – алгоритм выбора решений;

h – критерий выбора;

v – множество параметров;

Ω – множество неопределенностей, т.е. влияние случайных факторов в условиях развивающихся положительных и негативных тенденций;

ξ – алгоритм сокращения неопределенностей.

Для выполнения микрофункций $f_1 \in F$ и $f_2 \in F$ необходимо выполнение следующих задач:

$d_1 \in D$ – выбор работников, которые будут в роли тьюторов;

$d_2 \in D$ – выбор работников для обучения;

$d_3 \in D$ – отбор работников, которые будут в роли потенциальных тьюторов.

Множеством решений $C = \{c_i\}_{i=1, n}$ задачи d_1 будет множество работников, которые обладают параметром $v_1 \in v$, т.е. опытные работники, и из которых с помощью критерия выбора $h_1 \in h$ необходимо выбрать тех, которые имеют тренерские и методические способности.

Случайным фактором $\Omega_1 \in \Omega$ для задачи d_1 может быть незаинтересованность работника в принятии на себя роли тьютора. Для устранения этого фактора применяется алгоритм сокращения неопределенности $\xi_1 \in \xi$ в виде мотивации.

Таким образом, с помощью алгоритма выбора $l_1 \in l$ работника, который будет в роли тьютора, получаем оптимальное решение задачи:

$$d_1 : c_{1opt} = extr l_1(v_1, \xi_1(\Omega_1)), \text{ где } c_{1opt} \in C, \quad (5)$$

Множеством решений $C = \{c_i\}_{i=\overline{1,n}}$ задачи d_2 будет множество работников, которые обладают параметром $v_2 \in v$, т.е. работники с недостающими компетенциями, и из которых с помощью критерия выбора $h_2 \in h$ необходимо выбрать работников, которым необходимо обучение. Случайным фактором $\Omega_2 \in \Omega$ для задачи d_2 может быть ограниченный бюджет на обучение. Для устранения этого фактора применяется алгоритм сокращения неопределенности $\xi_1 \in \xi$ в виде выбора тех работников, обучение которых целесообразно с учетом перспектив их карьерного, профессионального роста и поставленных целей предприятия.

Таким образом, с помощью алгоритма выбора $l_2 \in l$ работника получаем аналогично оптимальному решению задачи d_1 оптимальное решение задачи:

$$d_2 : c_{2opt} = extr l_2(v_2, \xi_2(\Omega_2)), \text{ где } c_{2opt} \in C, \quad (6)$$

Множеством решений $C = \{c_i\}_{i=\overline{1,n}}$ задачи d_3 будет множество работников, которые обладают параметром $v_3 \in v$, т.е. потенциальные тьюторы, которые были определены с помощью критерия $h_3 \in h$ по оценкам компетенций после обучения. Случайным фактором $\Omega_3 \in \Omega$ для задачи d_3 может быть нежелание работника быть внутренним тренером. Для устранения этого фактора применяется алгоритм сокращения неопределенности $\xi_3 \in \xi$ в виде мотивации.

Таким образом, с помощью алгоритма выбора $l_3 \in l$ работника получаем аналогично оптимальному решению задачи d_1 и d_2 оптимальное решение задачи:

$$d_3 : c_{3opt} = extr l_3(v_3, \xi_3(\Omega_3)), \text{ где } c_{3opt} \in C, \quad (7)$$

Рассмотрим структуру G системы управления человеческим капиталом предприятия, которая задается следующим образом: $G = \Gamma(M)$, где Γ – функция отображения M на множество элементов структуры G . Как было отмечено, элементами структуры G системы S являются специалисты по управлению персоналом, тьюторы, работники, которые подлежат обучению и потенциальные тьюторы. M представляет собой множество способов реализации микрофункций:

$$\forall_i f_i \rightarrow \{\mu_{ij}\}, \text{ где } i = \overline{1,n}, j = \overline{1,m}, \mu_{ij} \in M, f_i \in F, \quad (8)$$

Таким образом, способами реализации микрофункции f_1 будут методы обучения, а способом реализации микрофункции f_2 будет метод создания кадрового резерва за счет разработки собственной базы кандидатов.

Таким образом, макрофункция системы зависит от управляющего воздействия X_s , которое представлено специалистами по управлению персоналом, который оценивает компетенции работников, сравнивает их с нормой и принимает решение о развитии работников.

В ходе процесса управления человеческим капиталом регулируемый параметр $x(t)$, т.е. компетенции работников до обучения, оцениваются и сравниваются с целевым значением $\alpha(t)$, которое формируется за счет влияния внешней среды. При возникновении отклонений специалист по управлению персоналом, который выступает в системе как регулятор, дает управляющий сигнал $m(t)$, т.е. запускает механизм формирования бюджета на развитие персонала и механизм организации обучения. Далее через внутрифирменное обучение $w(t)$ работники предприятия приобретают недостающие компетенции [10, с. 44].

Параметр $y(t)$, т.е. полученные компетенции работников, после обучения оценивается и также сравнивается с целевым значением $\alpha(t)$. В результате, оценки компетенции работников после обучения ранжируются и сопоставляются с определенной шкалой.

Согласно предложенному разделению персонала на группы обеспечивающие накопление человеческого капитала, на данном этапе на основе предварительно разработанных правил, выделяется группа работников, которые получили высокие оценки. Такие работники в будущем могут стать тьюторами. Далее через управляющий сигнал $m(t)$ специалисты по управлению персоналом задает индивидуальный план развития таких работников $w(t)$.

Относительно работников, которые получили низкие оценки, специалист по управлению персоналом выясняет причину неэффективности обучения. Причина может заключаться в неправильно составленной программе обучения или в самом работнике. После выяснения причины неэффективного результата специалист по управлению персоналом через управляющий сигнал $m(t)$ задает план повторного обучения $w(t)$.

Выводы. Таким образом, в статье была предложена концептуальная схема информатизации управления человеческим капиталом предприятия, главной целью которой является повышение эффективности предприятия за счет непрерывного развития компетенций работников с помощью внедрения специальных программных продуктов, при условии целесообразного выбора обучаемых и оптимальном инвестировании в развитие компетенций персонала. Целью внедрения процесса информатизации будет трансформация существующих систем обучения персонала. Интеграция процессов информатизации в систему управления человеческим капиталом предприятия будет способствовать сокращению затрат на командировки по развитию. Данный аспект управления человеческим капиталом предприятием является достаточно быстро эволюционирующим, что позволяет адаптироваться под изменения во внешней и внутренней среде. Однако, следует отметить, что

эффективно использовать процессы информатизации возможно только лишь при глобальном изменении процесса функционирования предприятия в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Багов В.П. Управление интеллектуальным капиталом: Учеб. пособие / В.П. Багов, Е.Н. Селезнёв, В.С. Ступаков. – М.: ИД «Камерон», 2006. – 248 с.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; [пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковачин]. – Питер, 2001 – 288 с.
3. Модели управления квалифицированной рабочей силой: Монография / под ред. Лысенко Ю.Г. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 183 с.
4. Берсуцкий А.Я. Влияние интеллектуальных и информационных ресурсов на эффективность потенциала предприятия / А.Я. Берсуцкий // Академічний огляд: наук.-практ. журнал. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2009. – Вип. 1. – С. 103-106.
5. Ригин, В.А. Информатизация в аспекте процессно-ориентированного подхода к управлению предприятием [Текст] / В.А. Ригин // Управление территориальным развитием. – Москва, 2013. – С. 86-91.
6. Прохоренков П. А., Моисеенков С. В. Основные тенденции развития и внедрения информационных технологий в корпоративном секторе // Актуальные проблемы теории и практики управления: материалы межвуз. науч. конф. Смоленск: Изд-во СмолГУ, 2011. С. 138-145.
7. Захаров Н.Л. Управление социальным развитием предприятия [Текст] / Н.Л. Захаров, А.Л. Кузнецов – Ижевск: ИжГТУ, 2006 – С. 121-123.
8. Алимова Н.К. развитие нетипичных видов занятости для устойчивого инновационного развития страны [Текст] // Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика. 2011. Вып. 2(7), С. 8
9. Пугачёв, В.М. Роль информационных технологий в науке и образовании [Текст] / В.М. Пугачёв, Е.Г. Газенаур // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2009. - № 3. – С. 31-34.
10. Абдрахманова, Г.И. Тенденции развития информационных и коммуникационных технологий [Текст] / Г.И. Абдрахманова, Г.Г. Ковалёва // Форсайт. – 2009. - № 4(12). – С. 44-55.

Поступила в редакцию 06.11.2017 г.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF AN ENTERPRISE HUMAN CAPITAL MANAGEMENT INFORMATIZATION

N. V. Zaytseva

The paper analyzes the problems of the enterprise human capital management, which substantiated the expediency of introducing informatization in the personnel training processes. To ensure the reduction of the company's total costs by optimizing the costs of training employees, as well as increasing profits through rational investment in human capital, a conceptual scheme for informing the management of the company's human capital has been developed. Also, the article proposes a functional dynamic system of human capital management informatization from the position of structural and functional approach.

Key words: informatization, human capital, personnel, personnel development.

Зайцева Наталья Валериевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры моделирования экономики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

natali-ec@list.ru

+38-050-948-95-66

+38-071-340-87-22

Zaytseva Nataliya

Candidate of economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 332.145

МЕТОДОЛОГИЯ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫХ МЕТОДОВ

© 2017. Т. В. Ибрагимхалилова

В статье определены предпосылки и факторы использования программно-целевого метода в маркетинге территорий; обозначены задачи, функции, основные компоненты программно-целевого метода социально-экономического развития территорий; выделены преимущества программно-целевого метода управления социально-экономическим развитием территорий (регионов) и недостатки, характеризующиеся принципиальными особенностями; определена система целей, задач и целевых индикаторов в соответствии типов территорий (регионов).

Ключевые слова: маркетинг территорий, программно-целевые методы, территориальное развитие территорий, государственные программы, целевые индикаторы, рейтинги.

Постановка проблемы. Концепция устойчивого развития, которая так «прижилась» во многих экономически развитых странах, источником социально-экономического развития экономики считает территории (регионы и города), которые, с одной стороны, играют роль локальных точек роста и, в совокупности формируют потенциал развития всей страны, с другой, представляют собой места сосредоточения и мобилизации широкого спектра ресурсов страны.

Для обеспечения согласованного комплекса мероприятий, касающихся выработки грамотной политики в отношении управления социально-экономическим развитием территорий необходима координация и объединение потенциала общества в целом и субъектов хозяйствования в частности в направлении повышения социально-экономического уровня территорий (стран, регионов, городов и т.д.), ориентируемой на результат, как на макро, так и микроуровне, широкое применение получили методы программно-целевого планирования и прогнозирования. Реалии сегодняшнего дня диктуют целесообразность применения инструментария маркетинга территории для выработки стратегий социально-экономического развития территорий, который позволяет обеспечить: формирование и улучшение образа территории, ее деловой и социальной конкурентоспособности; участие территории и ее резидентов в реализации различных программ на международном, федеральном и других уровнях; привлечение на территорию внешних заказов; повышение инвестиционной привлекательности; стимулирование к приобретению и использованию ресурсов территории за ее пределами, что положительно влияет на развитие территории [1].

Актуальность исследования. Научное исследование важно для определения задач, функций, основных составляющих программно-целевых методов управления социально-экономическим развитием территорий (стран, регионов, городов и т.д.) и приоритетов, процедур территориального управления с целью выявления наиболее приоритетных направлений.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в формирование концептуальных положений, раскрывающих сущность социально-экономического развития территорий на основе маркетинга территорий внесли такие отечественные и зарубежные исследователи, как Ф. Котлер, А. Дайан, Ф. Букерель, Р.

Ланкар, Дж.М. Эванс и Берман, Х. Швальбе и др. Кроме этого, вопросам планирования, регулирования и применения программно-целевых методов управления развитием регионов уделяют внимание Видяпин В.И., Степанов М.В., Кузык Б.Н., Глазьев С.Ю., Грузинов В.П., Андреев А.В., Митерев М.А. и др.

Однако исследованию методологии маркетинга территорий на основе программно-целевых методов уделено недостаточно внимания, что и обусловило выбор и ключевые задачи по теме исследования.

Выделение нерешённой проблемы. Для выработки вектора территориального развития необходимо выделить приоритетные цели экономического, социального, научно-технического развития территории (региона), разработать взаимосвязанные мероприятия по достижению их в заданные сроки с максимальной эффективностью при требуемом обеспечении ресурсами.

Цель исследования является исследование методологии маркетинга территорий на основе программно-целевых методов с целью выявления наиболее приоритетных направлений управления социально-экономического развития территории.

Результаты исследования. Формирование общей концепции управления социально-экономическим развитием территорий, направленной на создание и поддержание ее притягательности и престижа, с одной стороны, а также привлекательности и возможности воспроизводства, сосредоточенных на данной территории природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, с другой, базируется на программно-целевом подходе.

В условиях рыночной экономики можно выделить некоторые общие предпосылки и факторы использования программно-целевого подхода в области экономической политики и инструментов, направленных на проведение фундаментальных структурных сдвигов в экономике, в целом, и отдельных территорий (регионов или населенных пунктов), в частности (рис. 1).

Основным инструментом регулирования и управления стратегией экономического, социального и научно-технического развития территорий, формой хозяйственной деятельности, способом приоритетной концентрации ресурсов для решения неотложных, первоочередных проблем стали комплексные программы развития территорий. Четкое следование данным программам обеспечивает синхронное формирование политики, ориентированной на результат, которое может более масштабно достигаться за счет внедрения современных технологий маркетинга, способствующих решению стратегических задач социально-экономического развития территорий, направленных на эффективное использование имеющихся ресурсов с целью дальнейшего устойчивого развития на основе удовлетворения спроса целевых групп потребителей [6].

Включение в комплексные программы развития территорий маркетинговой составляющей, позволит, с одной стороны, выявить «свою нишу на своеобразном «рынке регионов», по сути – научит себя продавать» [5], а с другой интегрирует в единый процесс всех элементов предпринимательской, хозяйственной, производственно-сбытовой и инвестиционной деятельности, объединив их в систему, действующую в интересах территории.

Задачи, функции, основные компоненты, а также маркетинговая составляющая в программно-целевых методах планирования представлены на рис. 2. В качестве целевых ориентиров регионального развития выступают задачи как общерегионального, так и более узкого и частного характера.

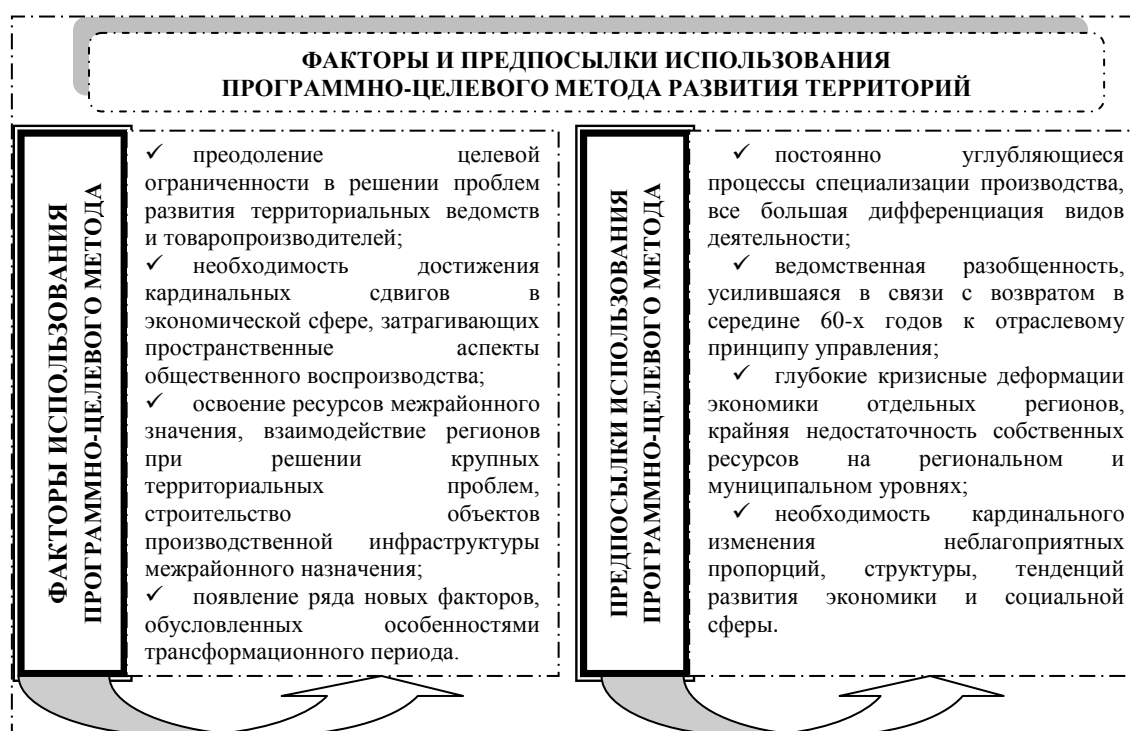


Рис. 1. Предпосылки и факторы использования программно-целевого метода развития территорий

Как отмечает группа авторов [7, 8] использование инструментария маркетинга территорий в программно-целевом планировании задает правила осуществления территориального развития посредством:

вовлечения в процесс стратегического развития стейкхолдеров территории, к которым относят местных жителей, а также представителей бизнеса и власти, их взаимодействие должно быть организовано оптимально с учетом интересов потребителей территории, что приведет к сведению к минимуму возникающих конфликтов интересов разных сторон, позволит снизить транзакционные издержки и будет способствовать территориальному развитию [8, с. 150];

всестороннего анализа факторов развития территории, ее внутренней и внешней среды [7, с. 41].

Данный комплекс мер позволит формировать индикаторы, сводные индексы, рейтинги территорий, на основе которых можно будет отбирать общесистемные и ресурсные меры развития, наиболее подходящих для конкретной территории.

По отношению к регионам, в соответствии с основными направлениями государственной политики в области территориального развития, планируется проведение целевых мероприятий, направленных на развитие федеральных отношений, совершенствование системы местного самоуправления на основе применения программно-целевых методов управления развитием регионов и индикативного управления [9].

При этом решение социально-экономических проблем региона, таких как оптимизация территориальных пропорций в экономике, получение правовой статус, а также создает предпосылки для накопления необходимых для этого средств, и задача реализации намеченных мероприятий приобретает обязательный характер [9].

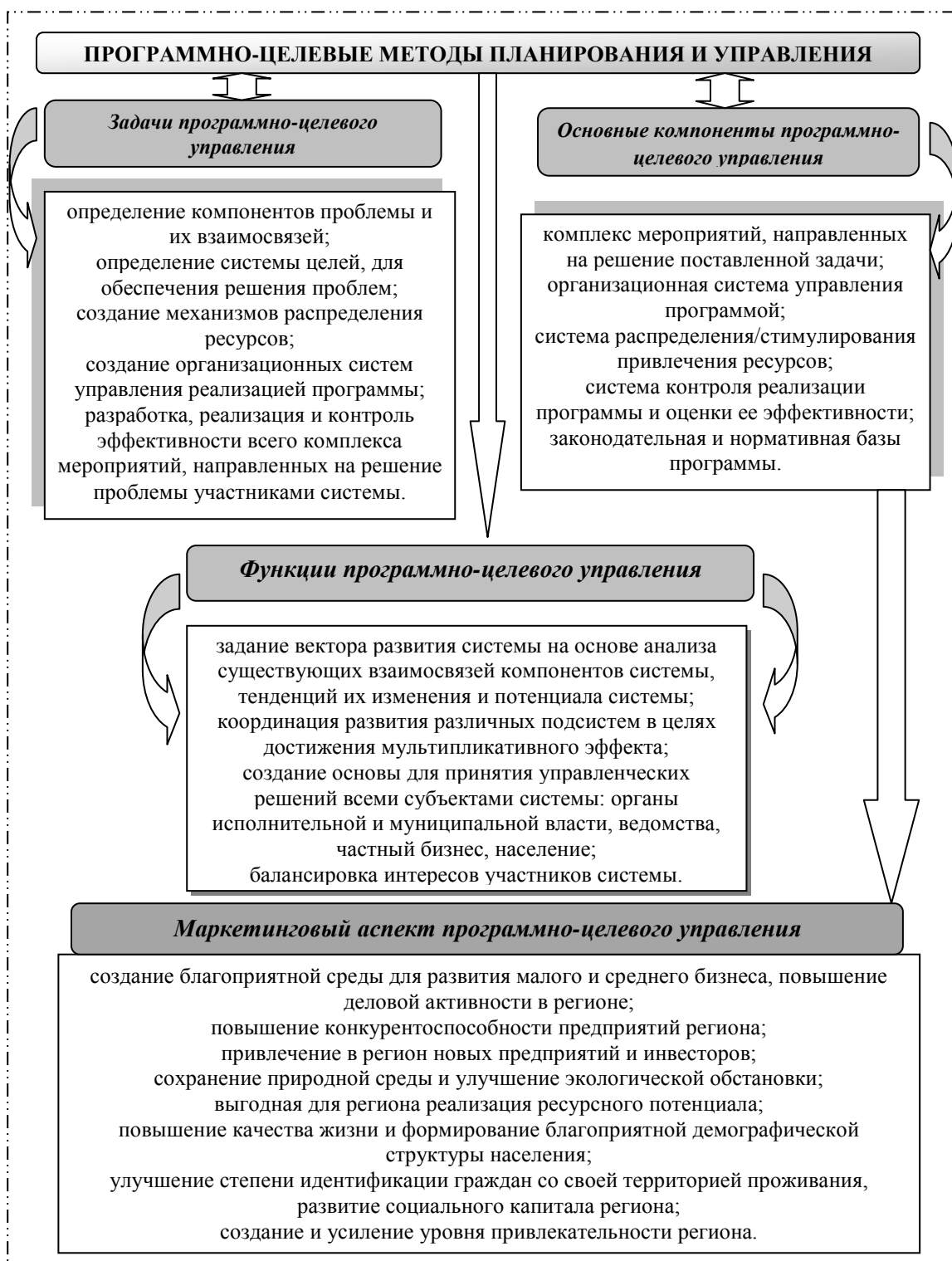


Рис. 2. Программно-целевые методы планирования и управления: задачи, функции, основные компоненты, маркетинговый аспект

Сбалансированное территориальное развитие Российской Федерации предусматривает ориентацию на обеспечение условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни

граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономики регионов [10]. Так, в период трансформационных преобразований, а именно, начиная с 90-х годов 20 века, которые характеризовались падением промышленного производства, инфляцией, почти полным отсутствием валютных резервов, дефицитом потребительских товаров и продовольствия перед правительством Российской Федерации встала задача нахождения инструмента, позволяющего преодолеть все трудности переходного периода.

Именно целевые программы стали ключевым средством реализации государственной политики, воздействия на производственные, экономические и социальные процессы в пределах полномочий органов власти федерального, регионального и местного уровней, представляющие собой согласованный и увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, проектных, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других целевых мероприятий [3].

Начиная с 1992 г. по март 1996 г. на региональном уровне начинают приниматься тактические решения, а именно, издаются 32 указа Президента и 56 постановлений Правительства о неотложных мерах по стабилизации экономического и социального положения, о финансировании региональных программ.

Стратегический характер региональные программы как формы государственного регулирования территориального развития, приобрели после разработанной первой комплексной федеральной региональной программы Правительства РФ - ФЦП социально-экономического развития Курильских островов и социально-экономического развития Республики Саха (1995 г.) и первой не федеральной региональной стратегии в России города Санкт-Петербурга (1997 г.). К 1997 году процесс разработки программ РР приобрело массовый характер, и, к этому времени было утверждено более 30 программ экономического и социального развития Дальнего Востока и Забайкалья, Сибири, Северного Кавказа и других регионов. Некоторые из этих программ оказали позитивное влияние на развитие территорий и позволили смягчить сложности процесса трансформации экономических систем.

Как отмечает В.Н. Лаженцев, в число территорий, к которым применен программный метод обеспечения развития, включены, прежде всего, территории с особыми условиями хозяйствования (северные районы) слабые в экономическом отношении (Бурятия, Адыгея, Калмыкия, Мордовия, республики Северного Кавказа), старопромышленные, остро нуждающиеся в реструктуризации экономики (Удмуртия, Челябинская, Ростовская, Тульская области и др.), приграничные с новыми для них проблемами (Псковская, Калининградская, Брянская области и др.) [4].

Группа теоретиков под руководством Крутикова В.К. выделяют три вида программ регионального развития, как формы государственного регулирования территориального развития:

- программы развития регионов, хронически отстающих по уровню главных социально-экономических индикаторов (занятости и душевым доходам) от среднего показателя по стране;

- программы развития депрессивных регионов, т.е. промышленно развитых, но пришедших в упадок по различным причинам;

- программы хозяйственного освоения относительно новых территорий [3].

Характерные цели, задачи, целевые индикаторы и рейтинги в соответствии типов программ территориального (регионального) развития сведены в табл. 1.

Таблица 1

Цели, задачи, целевые индикаторы и рейтинги программ территориального развития

Характерные цели	Задачи	Целевые индикаторы ,рейтинги регионов
<i>Хронически отстающие регионы по уровню главных социально-экономических индикаторов</i> (большинство республик Северного Кавказа, республики и автономные округа юга Сибири, Республика Марий Эл, Республика Калмыкия)		
- повышение уровня социально-экономического развития; - обеспечение потребности в трудовых ресурсах и закрепление населения.	- создание системы образовательных проектов; - создание системы мониторинга социально-экономического развития регионов; - обеспечение добросовестной конкуренции между регионами и муниципальными образованиями за привлечение капитала, рабочей силы; - создание стимулов для внедрения инструментов стратегического планирования, программно-целевого бюджетирования и бюджетирования.	- количество созданных на территории региона рабочих мест. - накопленный объем инвестиций инвестиционных проектов и резидентов территорий опережающего социально-экономического развития; - численность постоянного населения региона на 1 января; - поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ с территориями регионов. Рейтинг социально-экономического развития регионов. Рейтинг по уровню социально-экономического положения субъектов РФ. Рейтинг инвестиционной привлекательности.
<i>Депрессивные регионы</i> (Северо-Западного, Центрального, Волго-Вятского, Поволжского, Уральского экономических районах, южного пояса Сибири, Дальнего Востока)		
- поддержание приемлемого уровня экономической дифференциации регионов; -создание конкурентоспособных субъектов экономической деятельности и формирование факторов экономического роста внутри регионов; - создание предпосылок для их устойчивого развития.	- создание стимулов к осуществлению приоритетных социально-экономических преобразований; - доленое финансирование мероприятий региональных и местных органов власти в области проведения социально-экономических реформ за счет средств федерального бюджета; - выработка механизмов совместного участия в разработке программ комплексного социально-экономического развития регионов.	- демографические показатели (уровень занятости; уровень безработицы; уровень миграции; уровень доходов на душу населения; прожиточный минимум; обеспеченность жильем; уровень рождаемости; ожидаемая продолжительность жизни; коэффициент естественного прироста (убыли) населения; коэффициент рождаемости и смертности); - объем отгруженной продукции на душу населения; - объем прибыли предприятий по отраслям экономики; - доля убыточных предприятий по отраслям экономики; - темпы роста (падения) ВРП на душу населения; - спад (рост) промышленного и сельскохозяйственного производства; - инвестиции в промышленное производство. Рейтинг региона по качеству жизни. Рейтинг развития науки и технологий в регионах России. Рейтинг развития рынка труда в регионах.
<i>Новые территории</i>		
- формирование концепции развития региона; - ресурсные программы, направленные на решение проблем социально-экономического развития.	- формирование концепции развития региона, в научной и проектной подготовке территории и реализации комплексных научно-технических и социально-экономических мероприятий; - ресурсные программы, направленные на решение проблем.	- экономический потенциал региона; концентрации экономической деятельности, уровня диверсификации; - инвестиционная активность; - энергетическая и продовольственная безопасность; - финансовое самообеспечение региона; - налоговая нагрузка и наличие независимой налоговой базы для формирования местных бюджетов. Рейтинг по уровню жизни.

*На основе портала госпрограмм Российской Федерации

Каждая программа территориального (регионального) развития помимо целей, задач, комплекса мероприятий должна включать систему измерений развития конкретных территорий (стран, регионов, городов и т.д.). Так, в соответствии методологии маркетинга территорий система измерений территориального развития подразделяется на четыре уровня [2]:

- первичные статистические показатели, содержащиеся в документах официальной статистики;
- индикаторы или расчетные показатели, которые отражают изменения, происходящие во времени на той или иной территории;
- сводные индексы — это группы расчетных показателей, характеризующие комплексные параметры развития территорий;
- рейтинги — информационные образования, показывающие в виде шкал состояние дел по тем или иным параметрам различных территориальных образований, служащие ориентирами для широкой общественности при принятии тех или иных решений.

Данные таблицы свидетельствуют о дифференциации целей и, следовательно, задач регионального развития в зависимости от типа региона, для которого разрабатывается целевая программа. Кроме этого, управление социально-экономическим развитием территории основываться на системе целевых индикаторов, которые следует выбирать с учетом особенностей развития конкретного региона.

Таким образом, применение программно-целевых методов в маркетинге территорий это не только реализация заранее утвержденных программ социально-экономического развития территорий, но и учет установленных приоритетов развития при принятии повседневных управленческих решений, которые должны базироваться на обеспечении формирования и улучшения образа территории, повышения ее конкурентоспособности; привлечения на территорию внешних заказов; повышение инвестиционной привлекательности и т.д, что будет способствовать достижению поставленных целей, значений целевых индикаторов социально-экономического развития территорий, согласно программам развития, а также путем формирования внутренних преимуществ региона, привлечения инвестиций и факторов экономического развития, повышения привлекательности территории будет повышать рейтинг социально-экономического развития территории.

Весь процесс программно-целевого управления должен быть построен на принципах комплексности, целостности и грамотно выстроенном взаимодействии всех его элементов, что обуславливает необходимость создания целостного механизма индикативного управления социально-экономическим развитием территорий.

Выводы. В результате научного исследования достигнуты следующие результаты:

определены предпосылки и факторы использования программно-целевого метода в маркетинге территорий;

обозначены задачи, функции, основные компоненты программно-целевого метода социально-экономического развития территорий;

определена целесообразность применения системы индикаторов и рейтингов программ территориального развития при использовании программно-целевых методов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богомолова И.В. Устойчивое развитие крупных городов с позиций оценки конкурентоспособности территории / И. В. Богомолова, Л. С. Машенцова, С. П. Сазонов // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 9. Ч. 11. - С. 2506–2510.
2. Воронин В.Г. Маркетинг территории: теоретические подходы / В.Г. Воронин, Т.Н. Целых // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4(40). - С. 12-19.
3. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В., Костина О.И., Федорова. О.В. Региональное управление и территориальное планирование. Учебно-методическое пособие. Калуга: Изд-во «Ваш домЪ», 2015. - 180 с.
4. Лаженцев В.Н. Территориальное развитие. Методология и опыт регулирования. СПб., 2015. - С. 107.
5. Лукьянов В. И. Теоретические аспекты устойчивого экономического развития региона [Текст] : монография / В. И. Лукьянов, С. В. Недвижай, О. А. Мухорьянова. - Ставрополь : АГРУС, 2013. – 115 с.
6. Руднева Л.Н. Роль территориального маркетинга в развитии инфраструктуры региона / Л.Н. Руднева, О.В. Руденок, Ю.А. Мещерякова // Современные тренды российской экономики: вызовы времени – 2015. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2016. - С.144-148.
7. Сачук Т.В. Особенности территориального маркетинга на муниципальном уровне / Т.В. Сачук // Труды Карельского научного центра Российской академии наук. - 2013. - № 5. - С. 40-53.
8. Тычинская И.А., Лобанова А.В. Использование технологий маркетинга для разработки стратегии развития региона / И.А. Тычинская, А.В. Лобанова // Среднерусский вестник общественных наук. - 2014. - № 4 (34). - С. 148-155.
9. Шедько Ю.Н. Программно-целевое управление в регионах России в условиях перехода к антропоцентрическому обществу / Ю.Н. Шедько // Стратегии бизнеса: электронный научно-экономический журнал. - № 5 (7). – 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/26EVN215.pdf>. (дата обращения: 8.10.2017).
10. Портал госпрограмм Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://programs.gov.ru> (дата обращения: 5.10.2017).

Поступила в редакцию 13.11.2017 г.

METHODOLOGY OF MARKETING TERRITORIES BASED ON PROGRAM-TARGET METHODS

T.V. Ibragimkhalilova

The article defines the prerequisites and factors for using the program-target method in the marketing of territories; tasks, functions, main components of the program-target method of social and economic development of the territories; The advantages of a program-target method for managing the socio-economic development of territories (regions) and shortcomings characterized by fundamental features are singled out; a system of goals, objectives and target indicators in accordance with the types of territories (regions).

Keywords: territorial marketing, program-target methods, territorial development of territories, state programs, target indicators, ratings.

Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна

кандидат экономических наук, и.о. зав. кафедрой маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

itv2106@mail.ru

+38-071-029-18-88

Ibragimkhalilova Tatyana

Candidate of Economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 658.15

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РАВНОВЕСИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017. С. Д. Козырева

В статье рассмотрены концептуальные основы формирования стратегии управления финансовым равновесием предприятия. Критически исследованы теоретические основы концептуальной модели управления финансовым равновесием, представленные в работах различных ученых. Составлена концептуальная модель управления финансовым равновесием предприятия.

Ключевые слова: внутренние и внешние факторы, задачи стратегии, информационное обеспечение, концептуальная модель управления, принципы, стратегия управления, финансовое равновесие, функции стратегии.

Постановка проблемы. Состояние современной экономики характеризуется достаточным уровнем динамичности, что, в свою очередь, влияет на уровень сформированного ранее финансового равновесия. Финансовое равновесие занимает одну из основных позиций в обеспечении последующей финансово-экономической устойчивости предприятия. Для достижения состояния финансового равновесия необходимо достаточное наличие чистого оборотного капитала, отсутствие противоречий между показателями ликвидности и рентабельности, финансовой устойчивости и ликвидности и т.п. Именно наличие «слабых мест» в финансовой системе предприятия определяет последующие направления формирования стратегии управления финансовым равновесием.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в качестве инструментария управления финансовым равновесием используются методы моделирования, анализа, прогнозирования, обобщения и т.п. Каждый из методов в конкретной хозяйственной ситуации играет свою значимую роль, так как при определенных условиях является составляющей стратегии формирования финансового равновесия предприятия. Иными словами, каждый метод выступает составной частью комплексного подхода к решению определенных управленческих задач.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению концептуальных основ формирования стратегии управления финансовым равновесием предприятия посвящены работы отечественных и зарубежных ученых, среди которых следует отметить Т.Н.Бабич, Г.В. Бережнова, И.А. Бланка, Ю.Н. Егорова, А. Файоль, И. Ансофф, Б. Коллас, Н.А. Львову, М.Л. Пятова, Е.Г. Хольнову, К.Е. Шесняк и др.

Выделение нерешенной проблемы. С учетом проведенного исследования научной литературы по исследуемому вопросу, следует отметить, что основой комплексного подхода при формировании стратегии управления финансовым равновесием предприятия выступает концептуальная модель. По нашему мнению модель должна включать принципы формирования стратегии, ее цели, задачи, функции, инструменты реализации, информационную поддержку принятия объективных решений о состоянии и тенденциях развития предприятия с учетом жизненного цикла. Именно этим вопросам посвящена данная статья.

Цель исследования заключается в уточнении теоретических основ формирования стратегии финансового равновесия предприятия и схематичного их обобщения в виде концептуальной модели.

Результаты исследования. В основе концептуальной модели формирования стратегии управления финансовым равновесием предприятия лежат определенные принципы. В экономической литературе данные принципы основаны на классических принципах А.Файоля, а именно необходимости, единства, непрерывности, гибкости и точности [5]. Кроме того, следует обозначить общеэкономические принципы. Детальному их изучению посвящены работы И.Ансоффа, Т.Н. Бабич, Ю.Н. Егорова и др. По мнению этих ученых, основными общеэкономическими принципами являются системность, целенаправленность, комплексность, оптимальность, эффективность, научность, приоритетность, сбалансированность, занятость, директивность, самостоятельность, равнонапряженность, конкретность, объективность, динамичность и др. [1, 5, 4].

Однако с учетом непосредственного влияния факторов финансовой среды на результаты хозяйствования и направленности на перспективу, необходимо выделить также специфические принципы. По мнению К.Е. Щесняк, вся совокупность принципов финансового стратегического планирования включает в себя общие принципы и принципы финансового стратегического планирования (табл. 1).

Таблица 1

Принципы финансового стратегического планирования [10]

Общие принципы планирования	Принципы финансового стратегического планирования
Необходимость планирования	Перспективность
Единство планов	Приоритетность
Непрерывность планирования	Реализуемость
Гибкость	Итеративность
Точность	Комплексность
Комплексность	Непрерывность мониторинга
Эффективность	Селективность
Оптимальность	Стратегическая конкуренция
Участие	

По нашему мнению, систему принципов можно представить тремя группами: классические, общеэкономические и специфические принципы, которые более подробно представлены в табл. 2. Совокупное соблюдение данных принципов может выступать основой формирования финансовой стратегии, в том числе в части поддержания постоянного уровня финансового равновесия предприятия.

Одной из основополагающих задач обеспечивающих реализацию стратегии управления является четкая формулировка цели, что, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на подбор определенных показателей, которые составят основу для управления.

На основе четко сформулированных целей и задач определяются функции формирования стратегии финансового равновесия предприятия. Различают несколько точек зрения в отношении их содержания.

Таблица 2

Принципы формирования стратегии финансового равновесия предприятия

Наименование принципа	Содержание принципа
Классические принципы	
необходимость	планирование носит необходимый обязательный характер с целью обеспечения постоянного контроля финансовых показателей предприятия
единство	планирование должно носить единый системный характер
непрерывность	процесс планирования должен носить непрерывный характер
гибкость	направления стратегии должны носить гибкий характер в случае возникновения дополнительных факторов влияния, не учтенных ранее
точность	стратегические планы должны содержать точные расчеты, соответствующие установленным критериям
Общеэкономические принципы	
системность	все показатели стратегического планирования должны рассматривать в системной совокупности
целенаправленность	стратегическое планирование должно носить целевую направленность
комплексность	все показатели стратегического планирования должны рассматривать в комплексной совокупности
оптимальность	предполагается выбор наиболее оптимального варианта стратегического планирования приемлемого для определенных условий деятельности предприятия
эффективность	показатели стратегического планирования должны обеспечивать эффективные результаты их исполнения
научность	стратегическое планирование должно осуществляться с учетом последних достижений науки
сбалансированность	комплекс показателей стратегического планирования должен носить сбалансированный характер и рассматриваться только системно в своей совокупности
самостоятельность	в ходе стратегического планирования предприятие рассматривается как самостоятельная целостная единица
конкретность	ожидаемые результаты должны носить конкретный характер
объективность	экономическое состояние предприятия должно оцениваться объективно с позиции жизненного цикла
динамичность	все показатели стратегии должны носить динамичный характер и иметь способность своевременно реагировать на возникающие факторы влияния
Специфические принципы	
перспективность	стратегическое планирование должно носить перспективный характер
реализуемость	формируемая стратегия должна быть реализуема в перспективе
приоритетность	стратегическое планирование должно проводиться с учетом персональной приоритетности результатов для предприятия
непрерывность мониторинга	с целью своевременной корректировки стратегических планов необходим постоянный мониторинг деятельности в рамках внутренней и внешней среды предприятия
содержательность диагностики	диагностика как необходимая составная процедуры финансового управления предприятия должна носить содержательный характер с целью возможности применения ее результатов в ходе стратегического планирования
результативность оценки	с учетом результатов содержательной диагностики предприятие необходимо оценивать с позиции соответствия ожидаемого результата
действенность алгоритма мероприятий	разработанная финансовая стратегия должна содержать алгоритм мероприятий, направленных на ожидаемые результаты деятельности предприятия

Например, по мнению Г.В. Бережнова, основными функциями управления являются:

- диагностика состояния и динамики значимых параметров деятельности предприятия;
- оценка состава и масштаба рисков и угроз для равновесия;
- применение типового механизма уклонения, ослабления или подавления угроз;
- оценка успешности действий системы обеспечения устойчивости предприятия по определенным критериям;
- принятие решения относительно необходимости и характера корректировки системы обеспечения устойчивости [2].

По нашему мнению, функциями формирования стратегии управления финансовым равновесием предприятия выступают:

- диагностика факторов внутренней и внешней финансовой среды;
- определение системы финансовых показателей оценки результатов хозяйствования;
- оценка и мониторинг управления финансовым равновесием;
- моделирование стратегии управления финансовым равновесием. Кроме того, все перечисленные функции должны учитывать стадию жизненного цикла, на которой находится предприятие в рассматриваемом периоде.

В научной литературе различают несколько подходов к составу показателей для анализа результатов деятельности предприятия:

- использование показателей, основанные на исторически сложившихся результатах деятельности;
- использование новых не применяемых ранее стратегических показателей, с помощью которых дается оценка управления финансовой деятельностью.

С учетом влияния внешних и внутренних факторов применение показателей, ориентированных на исторически сложившиеся результаты деятельности, не дает возможности в определенной мере показать реальные результаты хозяйствования субъекта, и, как следствие, не способствует достижению желаемого эффекта при их использовании при формировании стратегии финансового равновесия. Поэтому более целесообразным будет разработка и внедрение новых не применяемых ранее показателей, а также исчисление показателей, ориентированных на исторически сложившиеся результаты деятельности, но с учетом корректировки влияния факторов и стадии жизненного цикла предприятия. Эти показатели необходимо включить в определенную целостную системную модель, результатом использования которой будет достижение заданных стратегических целей.

Следующей функцией стратегии выступает диагностика управления финансовым равновесием предприятия. Необходимо отметить, что, несмотря на достаточную изученность исследуемого вопроса, критерии и направления диагностики в большинстве работ представлены в целом с позиции финансовой диагностики. В основе последней лежит комплекс аналитических показателей, позволяющих выявить признаки и негативные тенденции в различных направлениях и видах деятельности субъекта.

В научной литературе выделяют следующие этапы процесса управления финансовым равновесием предприятия:

- диагностика потенциала;
- оценка основных показателей;

- планирование основных показателей;
- контроль за основными показателями.

При проведении диагностики потенциала финансового равновесия для определения положения предприятия на определенный момент времени необходимо постоянно учитывать влияние внешних и внутренних факторов финансовой среды. Кроме того, достаточно важно в процессе диагностики проводить корректировку получаемых результатов с учетом стадии жизненного цикла.

В ходе проведенного исследования были изучены различные мнения относительно методов диагностики финансового равновесия предприятия.

Б. Коласс предлагает проводить диагностику по данным бухгалтерского баланса:

- ликвидности и возвратности;
- функционального анализа [6].

И.А. Бланк предлагает использование следующих критериев и условий:

- поддержания постоянной платежеспособности;
- поддержания достаточной финансовой устойчивости;
- устранение возможных негативных последствий финансовых рисков;
- проведение необходимых мероприятий финансовой санации в кризисных условиях [3].

Особый вклад в изучение методов финансовой диагностики внесен Я.В. Соколовым и М.Л. Пятовым, которые предложили применять метод сопоставления:

- с требованиями нормативных документов;
- с данными других предприятий;
- данных одного предприятия, но за разные отчетные периоды;
- с нормативами [8].

Н.А. Львова считает, что финансовая диагностика связана непосредственным образом с концепцией жизненного цикла, что объясняет различие задач диагностики на каждом из этапов жизнедеятельности предприятия [7].

На сегодняшний день диагностика финансового равновесия предприятия играет важную роль в обеспечении планирования и контроля показателей деятельности. Правильный подбор критериев и условий диагностики может способствовать более гибкому финансовому управлению, поэтому потенциал управления необходимо рассматривать как с внутренней позиции предприятия, так и с учетом внешних факторов. В период кризиса своевременное выявление внешних факторов и диагностика уровня их влияния на результаты хозяйствования достаточно затруднительно. Поэтому комплекс мероприятий по диагностике потенциала финансового равновесия должен включать постоянную работу по совершенствованию способов и направлений выявления благоприятных и неблагоприятных факторов развития предприятия. Как инструментарий могут использоваться общеизвестные методы функционального анализа (для исторически сложившихся результатов) и методы экспресс-диагностики с учетом жизненного цикла предприятия.

Регулирование стратегии управления финансовым равновесием предприятия на каждой стадии жизненного цикла предприятия включает ряд мероприятий:

- оценку составляющих и размеров рисков и угроз с целью поддержания равновесия;
- использование механизма уклонения, ослабления или подавления угроз;
- оценку результативности мероприятий по обеспечению устойчивости предприятия определенным критериям;

- принятие решения относительно целесообразности и состава корректировки системы обеспечения устойчивости [2].

И.А. Бланк предлагает следующие варианты регулирования значений стратегических показателей финансового равновесия:

1) «ничего не предпринимать»: используется в тех случаях, когда отклонения незначительны, и возможные предпринятые шаги не принесут большего эффекта;

2) «устранить отклонения»: используется в случаях, если устранение отклонений внесет особые коррективы в результаты исполнения стратегии финансового равновесия предприятия;

3) «изменить систему целевых нормативов» применяется тогда, когда заложенные в стратегию нормативы не учитывают влияние ряда факторов, оказывающих решающее влияние на последующий результат, а также в случаях, когда реализация заложенных нормативов не возможна [3].

С учетом изложенного материала, концептуальная модель формирования стратегии управления финансовым равновесием представлена в виде схемы на рис.1.

Выводы. Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что формирование стратегии управления финансовым равновесием предприятия - это целостная система мероприятий, направленных на достижение выполнения стратегических целей. Реализацию функций управления необходимо воспринимать как систему взаимосвязанных показателей оценки деятельности субъекта со стороны как уже сложившихся результатов, так и регулирование последующих результатов с учетом оказывающих влияние факторов внутренней и внешней финансовой среды, а также стадии жизненного цикла предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабич, Т. Н. Планирование на предприятии [Текст] : учеб. пособие / Т. Н. Бабич, Э. Кузьбожев. – М. : Кнорус, 2005. – 336 с.
2. Бережнов, Г. В. Равновесие как принцип управления развитием предприятия [Текст] / Г. В. Бережнов // Российское предпринимательство. – 2004. – № 4–5. – С. 20–22.
3. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] / И. А. Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Егоров, Ю. Н. Планирование на предприятии [Текст] : учеб. пособие / Ю. Н. Егоров, С. А. Варакута. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 175 с.
5. Казначевская, Г. Б. Менеджмент [Текст] : учеб. пособие / Г. Б. Казначеева. – М. : Проспект, 2016. – 247 с.
6. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы [Текст] : учеб. пособие /Б. Коласс; пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
7. Львова, Н.А. Финансовая диагностика предприятия [Текст] : монография / Н. А. Львова; под ред. В. В. Иванова. – М. : Проспект, 2015. – 304 с.
8. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет для руководителя [Текст] / Я. В. Соколов, М. Л. Пятов. – 3-е изд. перераб. и доп. – М. : Проспект, 2005. – 232 с.
9. Хольнова, Е. Г. Основные направления оптимизации финансовой политики в деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Е. Г. Хольнова // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 6. – Ч. 3. – Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/54575>.
10. Щесняк, К. Е. Принципы формирования финансовой стратегии предприятия [Электронный ресурс] / К. Е. Щесняк // Научные публикации. – 2011. – С. 411–414. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiipy-formirovaniya-finansovoy-strategii-predpriyatiya>.

Поступила в редакцию 12.11.2017 г.

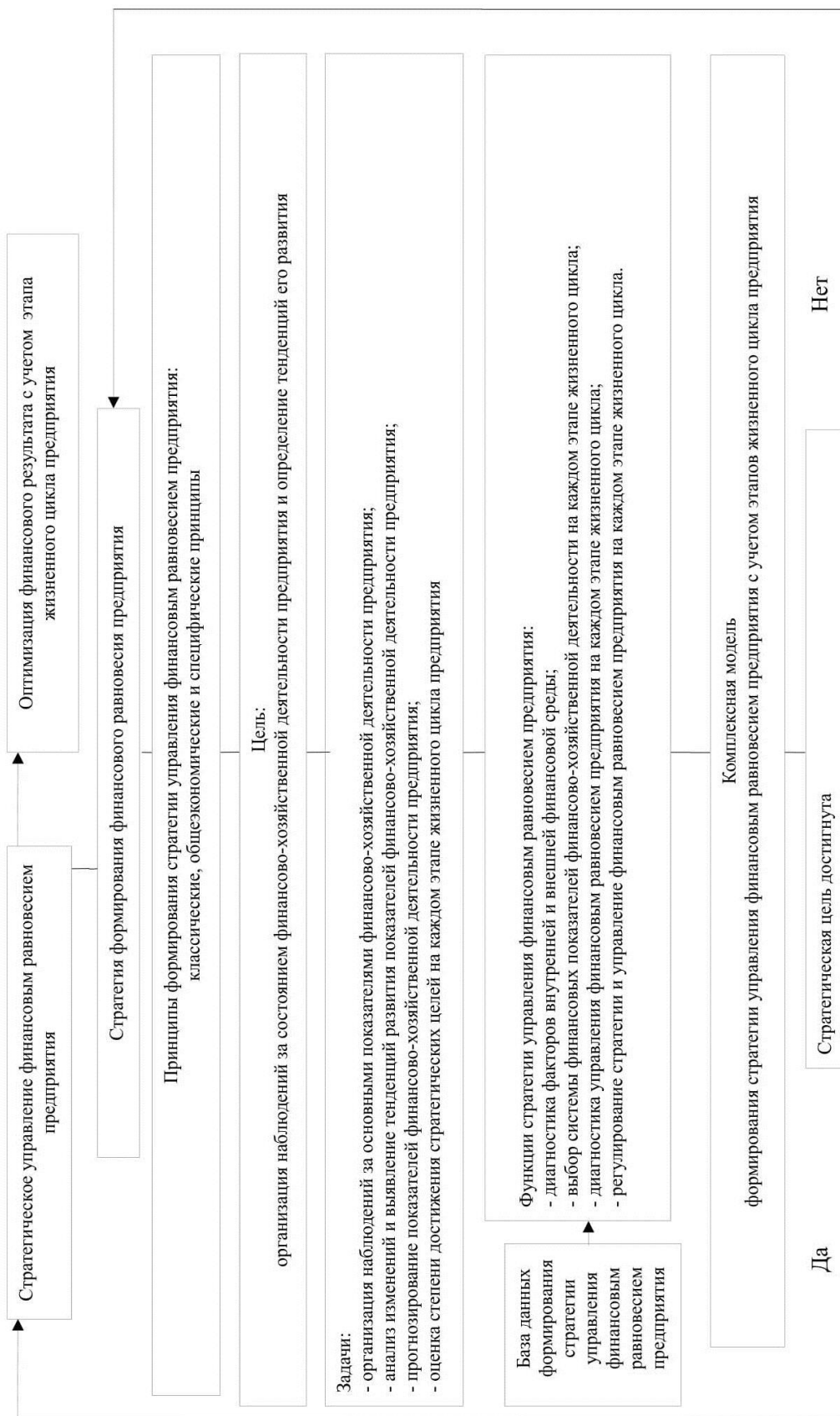


Рис. 1. Концептуальная модель формирования стратегии управления финансовым равновесием предприятия

CONCEPTUAL FRAMEWORKS FOR FORMING THE STRATEGY FOR MANAGEMENT OF THE FINANCIAL EQUILIBRIUM OF THE ENTERPRISE

S.D. Kozyreva

In the article the conceptual bases of formation of the strategy of management of the financial equilibrium of the enterprise are considered. The theoretical foundations of the conceptual model of financial equilibrium management, presented in the works of various scientists, are critically examined. A conceptual model for managing the financial equilibrium of an enterprise is drawn up.

Key words: internal and external factors, strategy tasks, information support, conceptual management model, principles, management strategy, financial equilibrium, strategy functions.

Козырева Светлана Даниловна

старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
svetlana0109.ru@gmail.com
+38-071-369-84-50

Kozyreva Svetlana

Senior Lecturer Department of Accounting, Analysis and Audit
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 65.018 : 331.103

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017. *И. А. Кондаурова, А. К. Кулик*

В статье обоснована методика комплексной оценки уровня развития социально-экономического потенциала предприятия. Сформулированы основные принципы формирования данной методики. Для расчета интегрального показателя предлагается оценить уровень развития основных составляющих социально-экономического потенциала, а именно: производственно-технологического, финансово-экономического, маркетингового, инновационного, трудового, социального потенциалов предприятия. Предложенная методика учитывает как нормативные значения показателей, так и реальные условия деятельности, что позволяет руководству путем заполнения оценочного листа получить представление о состоянии всего потенциала предприятия и его отдельных составляющих, в том числе трудового потенциала.

Ключевые слова: социально-экономический потенциал, интегральный показатель уровня развития социально-экономического потенциала, социальный потенциал, трудовой потенциал.

Постановка проблемы. Эффективность управления социально-экономическим потенциалом предприятия обеспечивается наличием максимально полного представления о необходимых направлениях управленческой деятельности и ожидаемых результатах такого воздействия. Обеспечение данного условия требует, в свою очередь, создания методического аппарата оценки состояния социально-экономического потенциала.

Актуальность исследования. Проведение оценки призвано выявить сильные, а также уязвимые места потенциала предприятия, сформировать систему необходимых инструментов и приемов воздействия, что имеет большое значение для осуществления как стратегического управления, так и текущего мониторинга состояния социально-экономического потенциала с целью своевременного реагирования на возникающие проблемы.

Анализ последних исследований и публикаций. Методические подходы к оценке разных аспектов деятельности предприятия, позволяющие определить уровень развития потенциала в целом либо какой-либо из его составляющих, провести сравнение нескольких предприятий отрасли, выявить приоритеты корректирующих управленческих мероприятий, исследуются в работах Ю. Г. Одегова, К. Х. Абдурахманова, Л. Р. Котовой, А. Я. Кибанова, Б. М. Генкина, Н. Д. Лукьянченко, Т. В. Ибрагимхалиловой, И. Ф. Пономарева, А. В. Ермишина, Д. Р. Окладниковой, Д. Л. Скипина, Л. Мишелини, М. Андерсена, С. Новака [1-10].

Выделение нерешенной проблемы. Применение в практической деятельности предлагаемых подходов имеет ряд трудностей, связанных с высоким уровнем трудовых и временных затрат, сложностью для понимания и отсутствием универсальности характера методик, недостаточной объективностью выводов. Кроме того, важной практической проблемой для предприятий является определение вида необходимой оценки (интегральной, подразумевающей определение обобщенного показателя, либо дифференцированной, основанной на вычислении единичных показателей). С одной стороны, руководство предприятия должно иметь возможность определить конкурентную позицию своего предприятия на основе сравнения достигнутого уровня

социально-экономического потенциала с уровнем потенциала других субъектов хозяйственной деятельности на основе интегральной оценки. С другой стороны, обобщенная оценка потенциала предприятия не позволяет сделать выводы относительно необходимости осуществления корректирующих мероприятий в конкретных направлениях, поскольку не акцентирует внимание на слабых местах.

Целью исследования является разработка методики комплексного оценивания уровня развития социально-экономического потенциала, позволяющей учесть основные особенности процедуры оценки, обусловленные практической деятельностью предприятий.

Результаты исследования. Диагностика социально-экономического потенциала предприятия должна включать в себя как количественную оценку его состояния, подразумевающую численное определение значений показателей, характеризующих составляющие потенциала, так и качественную оценку, учитывающую факторы и условия окружающей среды, которые оказывают влияние на имеющееся состояние и перспективные возможности развития потенциала предприятия. В то же время оценка социально-экономического потенциала должна обеспечивать взаимосвязь и обобщение результатов, характеризующих его разные составляющие. Таким образом, методика оценки социально-экономического потенциала предприятия должна быть основана на следующих принципах:

универсальности, т.е. возможности применения методики на разных предприятиях без существенных изменений;

доступности для понимания и простоты в применении, которые обеспечивают возможность использования методики работниками предприятия без специального обучения;

экономичности в отношении временных и трудовых затрат;

совмещения качественной и количественной оценок, что позволяет получить наиболее полное представление о текущем состоянии потенциала в реальных условиях деятельности предприятия;

сочетания комплексности и дифференцированности оценивания, что дает возможность получить выводы относительно общего состояния потенциала предприятия, а также отдельных его составляющих.

Максимальное соблюдение названных требований к процедуре диагностики потенциала возможно при использовании предлагаемой в данной работе методики оценки, основанной на заполнении оценочного листа состояния социально-экономического потенциала предприятия (рис.1). Данная методика ориентирована на применение в условиях практической деятельности: заполнение оценочного листа не предполагает трудоемких расчетов, одновременно обеспечивая достаточную степень информативности и объективность выводов.

Для осуществления оценки состояния социально-экономического потенциала предприятия рекомендуется использовать оптимальное количество показателей, необходимое и достаточное для получения объективных результатов: для характеристики каждой из составляющих потенциала целесообразно рассчитывать три-четыре показателя экспресс-оценки. Так, для оценивания производственно-технологического потенциала предлагается использовать коэффициент износа основных фондов, коэффициент использования парка наличного оборудования, уровень механизации и автоматизации труда. Финансово-экономический потенциал может характеризоваться показателями финансовой устойчивости: коэффициентами

платежеспособности, финансирования, обеспеченности собственными оборотными средствами, маневренности собственного капитала.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ							
Дата заполнения:							
Составляющая потенциала	Показатель	Количественная оценка ресурсов и возможностей			Качественная оценка уровня достаточности ресурсов с учетом специфики деятельности предприятия		Итоговая оценка показателя
		Расчетное значение показателя	Уровень показателя в соответствии с рекомендуемыми значениями	Баллы (по итогу количественной оценки)	Уровень достаточности значения показателя (экспертная оценка)	Баллы (по итогу качественной оценки)	
I	1						a_1
	2						a_2
	n						a_n
	Оценка уровня ... составляющей $S_1 = \sqrt[n]{a_1 \cdot \dots \cdot a_n}$						S_1
II	1						b_1
	2						b_2
	k						b_k
	Оценка уровня ... составляющей $S_2 = \sqrt[k]{b_1 \cdot \dots \cdot b_k}$						S_2
Интегральный показатель уровня развития социально-экономического потенциала $K = \sqrt[6]{S_1 \cdot S_2 \cdot \dots \cdot S_6}$							K

Рис. 1. Оценочный лист диагностики уровня развития социально-экономического потенциала промышленного предприятия

Оценку состояния инновационного потенциала целесообразно производить с помощью коэффициента модернизации технико-технологической базы, доли затрат на НИОКР и доли затрат на нематериальные активы в общей сумме затрат предприятия. Маркетинговый потенциал предлагается оценивать с использованием индекса качества товаров, показателя темпов роста объема продаж, доли расходов на маркетинг в объеме реализации продукции. Трудовой потенциал может быть оценен при помощи таких показателей как уровень обеспеченности предприятия персоналом, удельный вес работников, которые прошли подготовку, переподготовку и повысили квалификацию, удельный вес работников с высшим образованием в общем составе персонала предприятия, удельный вес рабочих мест с неблагоприятными условиями труда. Оценка социального потенциала осуществляется путем определения коэффициента стабильности кадров, показателя результативности реализации производственной демократии, индекса развития социального партнерства на предприятии. Выбранные показатели соответствуют критерию доступности и информативности, что обеспечивает простоту и удобство их применения на практике. При необходимости осуществления более глубокого анализа в практических условиях данные показатели могут быть дополнены либо заменены другими исходя из особенностей деятельности конкретного предприятия [11].

Предлагаемая форма оценочного листа содержит три поля: поле количественной оценки, поле качественной оценки и поле итоговой оценки.

Количественная оценка характеризует реальное состояние социально-экономического потенциала и подразумевает определение численных значений показателей, характеризующих каждую из его составляющих. Значение каждого показателя может быть отнесено к одному из трех уровней: низкому (один балл), среднему (два балла) и высокому (три балла). Диапазоны значений, в соответствии с которыми показателю присваивается тот или иной уровень (табл. 1), были определены на основе нормативов (рекомендуемых значений), содержащихся в литературе методического и научного характера, а также в результате обобщения статистических данных и практического опыта отечественных предприятий машиностроительной отрасли [5, 9, 12-14].

Таблица 1

Уровни и диапазоны значений показателей количественной оценки социально-экономического потенциала (для предприятий машиностроения)

Показатель	Присваиваемый уровень показателя в зависимости от его значения		
	Низкий (1 балл)	Средний (2 балла)	Высокий (3 балла)
1	2	3	4
Производственно-технологический потенциал			
Коэффициент износа основных фондов	более 0,7	0,5-0,7	менее 0,5
Коэффициент использования парка наличного оборудования	0-0,69	0,7-0,89	0,9-1
Уровень механизации и автоматизации труда	0-0,29	0,3-0,4	0,4-1
Финансово-экономический потенциал			
Коэффициент платежеспособности (автономии, концентрации собственного капитала)	менее 0,5	0,5-0,7	более 0,7
Коэффициент финансирования (соотношения собственных и привлеченных средств, финансового риска)	более 1	0,5-1,0	менее 0,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	менее 0,1	0,1-0,3	более 0,3
Коэффициент маневренности собственного капитала	менее 0,3	0,3-0,7	более 0,7
Маркетинговый потенциал			
Индекс качества товаров	0-59	60-79	80-100
Показатель темпов роста объемов продаж	менее 1	1,0-1,1	более 1,1
Доля расходов на маркетинг в объеме реализации продукции	более 0,06	0,03-0,06	0,01-0,03
Инновационный потенциал			
Коэффициент модернизации технико-технологической базы	менее 0,1	0,1-0,15	более 0,15
Доля затрат на НИОКР в общей сумме затрат предприятия	менее 0,01	0,01-0,03	более 0,03
Доля затрат на нематериальные активы в общей сумме затрат предприятия	менее 0,02	0,02-0,05	более 0,05
Трудовой потенциал			
Уровень обеспеченности предприятия персоналом	менее 0,6	0,6-0,9	более 0,9
Удельный вес работников, которые прошли подготовку, переподготовку и повысили квалификацию	менее 0,3	0,3-0,5	более 0,5
Удельный вес работников с высшим образованием в общем составе персонала	менее 0,2	0,2-0,3	более 0,3
Удельный вес рабочих мест с неблагоприятными условиями труда	более 0,25	0,15-0,25	менее 0,15
Социальный потенциал			
Коэффициент стабильности кадров	менее 0,5	0,5-0,7	более 0,7
Показатель результативности реализации производственной демократии	менее 1	1-1,1	более 1,1
Индекс развития социального партнерства на предприятии	1-3	4-7	8-10

Таким образом, в предлагаемой методике оценки используются диапазоны значений показателей, приближенные к оптимальным в условиях эффективного функционирования отечественных предприятий машиностроительной отрасли.

В процессе осуществления практической деятельности субъекты хозяйствования должны стремиться к достижению рекомендуемых значений показателей состояния социально-экономического потенциала, однако этого справедливо ожидать в условиях нормального функционирования предприятия. В условиях политико-экономической нестабильности, оказывающей существенное негативное влияние на деятельность предприятий Донецкой Народной Республики, осуществление только количественной оценки потенциала на основании сопоставления с рекомендуемыми значениями показателей будет некорректным и недостаточным. В условиях дефицита финансовых, материально-сырьевых, человеческих ресурсов, нестабильности внешней среды хозяйствующие субъекты оказываются лишены объективных возможностей для эффективной реализации потенциала и вынуждены сокращать объемы его использования с целью выживания и адаптации к меняющимся условиям. В подобных случаях сниженное значение какого-либо показателя может считаться временно допустимым и оцениваться как достаточное для данных условий. В такой ситуации в дополнение к количественной оценке, носящей объективный характер, должна осуществляться также качественная экспертная оценка социально-экономического потенциала, учитывающая специфику реальных условий деятельности конкретного предприятия. При этом логично, что качественная оценка может не совпадать с количественной, поскольку она должна дополнительно учитывать особенности экономического состояния предприятия, его масштабы и воздействие внешних факторов, которые могут оказывать существенное влияние на диапазоны допустимых значений показателей при их количественной оценке.

Заполнение поля качественной оценки в оценочном листе позволяет охарактеризовать степень эффективности использования потенциала в конкретных сложившихся условиях. Для осуществления такой оценки предлагается приглашать экспертов из числа топ-менеджеров предприятий, обладающих профессиональной компетентностью, имеющих практический опыт, а также способности к аналитическому мышлению и интуитивному принятию решений. Экспертную оценку рекомендуется производить также по трем уровням с использованием предлагаемых критериев (табл. 2).

В зависимости от полученного уровня показателю присваивается от одного до трех баллов (неудовлетворительный уровень – один балл, удовлетворительный уровень – два балла, достаточный уровень – три балла). Уровни, определяемые путем количественной и качественной оценок для одного и того же показателя, могут отличаться. Например, количественное значение показателя, оцениваемое в целом для машиностроительной отрасли отечественных предприятий как низкое, при проведении качественной оценки может быть принято как удовлетворительное или достаточное для определенных реальных условий. В этой связи количество баллов по итогам количественной и качественной оценок может быть разным. Итоговая оценка показателя определяется как среднее геометрическое двух балльных оценок. Таким образом, итоговый результат по каждому показателю характеризует пять его возможных оценок: 1,0 балла – низкий уровень; 1,41 и 1,73 балла – ниже среднего; 2 балла – средний уровень; 2,45 балла – выше среднего; 3,0 балла – высокий уровень.

Определение уровня каждой отдельной составляющей социально-экономического потенциала производится путем вычисления средней геометрической итоговых оценок по тем показателям, которые характеризуют данную составляющую. Таким образом, итоговая оценка составляющей будет варьироваться в пределах от одного до трех.

Таблица 2

Критерии качественной оценки уровня достаточности имеющихся ресурсов

Оценка уровня значения показателя	Критерии оценки
1	2
Неудовлетворительный (1 балл)	неудовлетворительное для конкретных условий использование или полное отсутствие ресурсов, что негативно отражается на функционировании предприятия либо характеризует невозможность осуществления хозяйственной деятельности; существует необходимость незамедлительного принятия мер по улучшению ситуации
Удовлетворительный (2 балла)	недостаточное использование ресурсов, которое в краткосрочном периоде можно рассматривать как вынужденный вариант нормы; наблюдаются тенденции, ведущие к повышению уровня показателя, не имеется острой необходимости в срочном принятии мер по улучшению либо такие меры уже реализуются на предприятии
Достаточный (3 балла)	уровень использования ресурсов достаточен либо приближается к максимальному в реальных условиях деятельности, положительно отражается на деятельности предприятия и характеризует его функционирование как эффективное; отсутствует необходимость в улучшении показателя в ближайшем периоде

В свою очередь, комплексная оценка социально-экономического потенциала предприятия определяется при помощи последующего нахождения средней геометрической оценок всех составляющих потенциала. Выводы относительно состояния как отдельных составляющих, так и потенциала предприятия в целом предлагается делать в соответствии с приведенной шкалой (табл. 3).

Таблица 3

Характеристика уровней развития социально-экономического потенциала

Значение итоговой оценки потенциала и его составляющих	Уровень развития потенциала и его составляющих	Выводы относительно состояния потенциала предприятия и его составляющих
1	2	3
1,0-1,29	низкий	Уровень характеризуется неудовлетворительными значениями оценочных показателей и свидетельствует о крайне неэффективном управлении потенциалом. Для повышения уровня требуется разработка срочных управленческих мероприятий.
1,3-1,69	ниже среднего	Показатели состояния потенциала характеризуются пониженным уровнем оценки. Потенциал с таким уровнем развития может считаться удовлетворительным в краткосрочном периоде. Сохранение данного уровня потенциала без своевременных корректирующих воздействий будет сопровождаться дальнейшим снижением.
1,7-2,29	средний	Уровень характеризуется средними значениями показателей, которые могут быть улучшены в результате разработки эффективных управленческих мероприятий.

Продолжение табл. 3

1	2	3
2,3-2,69	выше среднего	Показатели состояния потенциала имеют в целом достаточновысокий уровень оценки. Потенциал предприятия имеет некоторые конкурентные преимущества на рынке. Механизм управления потенциалом достаточно эффективен.
2,7-3,0	высокий	Максимально возможный уровень развития, характеризующийся образцовыми значениями всех показателей и обеспечивающий значительные преимущества по отношению к потенциалу конкурирующих предприятий. Социальные и экономические ресурсы предприятия сочетаются максимально эффективно, обуславливая синергетический эффект взаимодействия. Достижение данного уровня свидетельствует о высокой эффективности механизма управления потенциалом.

Таким образом, интегрирование количественной и качественной оценок позволяет оценить потенциал и возможности предприятия с учетом реальных кризисных условий, когда основной целью предприятия является поддержание жизнеспособности, максимально возможное сохранение рыночных позиций и наиболее полное использование собственных ресурсов.

Выводы. Предлагаемая в работе методика комплексной оценки уровня развития социально-экономического потенциала предприятия не требует значительных трудовых и временных затрат, ориентирована на практическое применение и легко адаптируется к различным условиям производственно-хозяйственной деятельности предприятия: в зависимости от целей диагностики могут быть выбраны разные показатели и изменено их количество. Методика предполагает сочетание количественной и качественной оценок, что дает возможность определить уровень потенциала в различных реальных условиях деятельности предприятия. Так, в нормальных условиях функционирования оценка будет ориентироваться на оптимальные значения показателей, в то время как в кризисных условиях уровень потенциала будет оцениваться также исходя из значений рекомендуемых показателей, но с обязательным учетом потенциальных возможностей предприятия, его приоритетных целей в нестабильных условиях, а также факторов внутренней и внешней среды. Данная методика позволяет осуществить диагностику как всего потенциала, так и его отдельных составляющих. Использование предлагаемой методики предоставляет возможность одновременно выявить слабые места в деятельности предприятия и провести сравнение с потенциалом конкурирующих субъектов хозяйствования. Своевременное обнаружение пробелов и узких мест будет способствовать разработке наиболее эффективных управленческих мероприятий и, следовательно, совершенствованию механизма управления социально-экономическим потенциалом, что, в конечном итоге, позволит улучшить результаты деятельности предприятия. Возможность сравнения потенциалов нескольких предприятий отрасли даст возможность определить конкурентную позицию на рынке и обозначить необходимые векторы развития хозяйствующего субъекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Одегов, Ю. Г. Оценка эффективности работы с персоналом / Ю.Г. Одегов, К.Х. Абдурахманов, Л. Р. Котова. – Москва: Альфа-Пресс, 2011. – 752 с.

2. Кибанов, А. Методология оценки экономической и социальной эффективности совершенствования управления персоналом / А. Кибанов // *Кадровик*. – 2010. - № 12-2. – С. 32-43.
3. Генкин, Б. М. Качество трудового потенциала и качество жизни персонала предприятия / Б. М. Генкин, Д. Н. Десятко // *Нормирование и оплата труда в промышленности*. – 2016. - № 2. – С. 45-54.
4. Лукьянченко, Н. Д. Социальный ориентир трансформационного периода в Донецкой Народной Республике / Н. Д. Лукьянченко, Т. В. Ибрагимхалилова // *«Торговля и рынок» Донецк : Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского, Донецк, 2017. – № 1. – С. 93-100.*
5. Пономарев, И. Ф. Экономический анализ состояния хозяйственной деятельности предприятий / И. Ф. Пономарев. – Донецк: ООО «Технопарк ДонГТУ «УНИТЕХ», 2016. – 366 с.
6. Ермишин, А. В. Совершенствование методики анализа и оценки эффективности использования экономического потенциала коммерческой организации / А. В. Ермишин // *Изв. Академии управления: теория, стратегии, инновации*. – 2013. – № 1. – С. 63–66.
7. Окладникова, Д. Р. Модель балльно-рейтинговой оценки инновационно-инвестиционного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса / Д. Р. Окладникова // *Вестник ИРГТУ*. – 2014. – № 7. – С. 147–155.
8. Скипин, Д. Л. Новые подходы к оценке инновационного потенциала предприятия / Д. Л. Скипин // *Вестник Кемеровского гос. ун-та*. – 2015. – Т. 4, № 1. – С. 235–239.
9. Michelini, L. *Social Innovation and New Business Models* / L. Michelini. – Bamberg : Springer, 2012. – 86 p.
10. Andresen, M. *Human Resource Management Practices: Assessing Added Value* / M. Andresen, S. Nowak. – Bamberg : Springer, 2014. – 235 p.
11. Пономарев, И. Ф. Концепция механизма управления социально-экономическим потенциалом промышленного предприятия / И. Ф. Пономарев, А. К. Кулик // *Вестник Института экономических исследований*. – 2017. – № 1. – С. 16–23.
12. Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства: монографія / О. В. Кендюхов, І. О. Кондаурова [та ін.]. – Донецьк : «ДВНЗ» ДонНУ, 2013. – Т. 2. – 343 с.
13. Жолобов, А. А. Экономика и организация машиностроительного производства / А. А. Жолобов, А. Г. Барановский, В. Т. Высоцкий. – Минск : Изд-во Гревцова, 2011. – 328 с.
14. Ільєнко, Н. І. Дослідження сучасного стану соціально-економічних показників в контекст і гідної праці в Україні (за методологією МОП) / Н. І. Ільєнко, О. О. Спасенко // *Україна : спекти праці*. – 2014. – № 5. – С. 3–12.

Поступила в редакцію 13.11.2017 г.

INTEGRATED ASSESSMENT METHODOLOGY OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

I.A. Kondaurova, A.K. Kulik

The article substantiates the integrated assessment methodology of the level of development of socio-economic potential of the industrial enterprise. The main principles of the formation of this methodology are formulated. To calculate the integral indicator, it is proposed to estimate the level of development of the main components of the social and economic potential, namely: industrial-technological, financial-economic, marketing, innovation, labor, social potential of the enterprise. The proposed methodology takes into account the normative values of indicators and real operating conditions and allows using the questionnaire to assess the state of the entire potential of the enterprise and its individual components including labor potential.

Keywords: socio-economic potential, integral indicator of the level of development of socio-economic potential, social potential, labor potential.

Кондаурова Инна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой управления бизнесом и персоналом

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

inna.a.kondaurova@mail.ru

+38-071-309-21-63

Кулик Александра Константиновна

аспирант кафедры управления бизнесом и персоналом

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

sheludeshova@mail.ru

+38-071-334-91-02

Kondaurova Inna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National Technical University, city Donetsk

Kulik Alexandra

Graduate student

Donetsk National Technical University, city Donetsk

УДК 336.662

РОЛЬ ГУДВИЛЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФИРМЫ

© 2017. Е. А. Кондрашова

Статья посвящена исследованию теоретических и практических аспектов определения роли гудвилла как измерителя интеллектуального капитала и фактора обеспечения экономической безопасности компаний. Раскрывается содержание гудвилла как элемента деловой репутации и рыночного индикатора финансово – экономического положения фирмы. Проведен анализ гудвилла как актива и выявлены возможности его идентификации. Обобщена методология оценки гудвилла, а также исследована практика определения величины и отражения в учете гудвилла по отечественным и международным стандартам. В статье определены уровни влияния гудвилла на деятельность компании и индикаторы обеспечения ее экономической безопасности

Ключевые слова: гудвилл, деловая репутация, имидж, финансовая устойчивость, экономическая безопасность, оценка стоимости, актив.

Постановка проблемы. Одним из важных условий повышения эффективности и устойчивости предприятий в рыночных отношениях является совершенствование системы управления с учетом факторов обеспечения экономической безопасности. При таких обстоятельствах процесс успешного экономического развития фирм во многом зависит от обеспечения эффективности корпоративного управления. Вместе с тем нынешнее кризисное положение значительной части предприятий, половина из которых декларируют убыточность деятельности, в значительной степени обусловлено не только неопределенностью рыночных отношений, но и отсутствием сложившейся корпоративной культуры предприятий, недостаточным уровнем разработки научно-методологических основ обеспечения корпоративной безопасности субъектов хозяйствования.

Развитие рыночной экономики и глобализация мирового экономического пространства становятся предпосылками возникновения новых учетных и аналитических категорий, которые отражают не только действительное имущественное положение и результаты деятельности, но и не оцененные компоненты компании, имеющие значительное влияние на формирование его стоимости.

Одним из таких объектов считается гудвилл, который является неотделимым от потенциала фирмы активом, используемым в его финансовой деятельности, способным приносить ему дополнительную прибыль и характеризующим уникальную особенность компании [3]. Гудвилл является одним из принципиально новых объектов бухгалтерского учета, которые появились в его теории и практике на этапе становления и развития рыночных отношений. Поэтому возникает вопрос об основных принципах его формирования, структуры и оценки дальнейшего влияния на эффективность и прибыльность деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучая данную проблематику, стоит отметить, что над вопросом гудвилла, деловой репутации, совершенствованием методов их оценки работает большое количество зарубежных и отечественных специалистов и ученых, в частности: И.А. Бланк [2], Ю. Быкова [4], М.И. Бондар [1],

А.А. Курилова [9], Г. Сычева [11], Л. Гоц [5], Г. Девайс, Л. Майлс, Фомбурн, Р. Харлоу и другие.

Данный вопрос является чрезвычайно актуальным и важным в условиях развития репутационного менеджмента, и в особенности решения проблем, связанных с обеспечением экономической безопасности развития современных предприятий. Поэтому исследования в данном направлении требуют дополнительного изучения инновационных компонент гудвилла как необходимой составляющей экономического успеха фирмы.

Целью исследования является идентификация гудвилла как показателя эффективности функционирования предприятия, определение роли гудвилла фирмы в обеспечении ее экономической безопасности на рынке.

Для достижения общей цели в работе поставлены следующие задачи:

- провести анализ подходов к определению гудвилла как экономической категории;
- идентифицировать гудвилл с точки зрения его особенностей и признаков;
- обобщить существующие методики расчета и оценки стоимости гудвилла с учетом международных стандартов;
- определить уровни влияния гудвилла на деятельность компании на основе его качественных и количественных показателей;
- оценить гудвилл как индикатор финансово-экономической безопасности компании.

Результаты исследования. Гудвилл как функциональная составляющая деловой репутации предприятия, включает совокупность факторов, обеспечивающих возможность получения сверхприбыли. К таким факторам относятся местонахождение предприятия, его клиентура, квалификация менеджеров и т.п. Эти факторы обычно учитывают при определении цены продажи продукции предприятия.

В экономической литературе гудвилл рассматривают как стоимостный измеритель интеллектуального капитала предприятия, который определяется только в момент его продажи. Однако, предварительно проведенный обзор научных трудов отечественных и зарубежных ученых указал на отсутствие единства взглядов на понятие «гудвилл», следствием чего является недостаточный уровень ее систематизации и отождествление с имиджем и деловой репутацией фирмы.

Для достижения поставленных целей исследования, прежде всего, необходимо осмыслить основные дефиниции понятия «гудвилл», которые на сегодняшний день раскрыты в разных источниках, как в нормативных актах, так и в научных подходах.

Например, украинская практика, в частности Налоговый кодекс Украины (Ст. 14.1.40) определяет гудвилл (стоимость деловой репутации) как нематериальный актив, стоимость которого определяется разницей между рыночной ценой и балансовой стоимостью активов предприятия как целостного имущественного комплекса, возникает в результате использования лучших управленческих качеств, доминирующей позиции на рынке товаров, услуг, новых технологий [1].

Согласно МСФО (IFRS)3 Объединение компаний, гудвилл - это превышение стоимости покупки над приобретенной долей в справедливой стоимости идентифицируемых приобретенных активов, которое неотделимо от приобретаемой компании. Фактическая стоимость гудвилла - это стоимость покупки за минусом разницы справедливой стоимости идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств [10].

Российское ПБУ 14/2007 Учет нематериальных активов, характеризует гудвилл в виде разницы между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения).

Отдельные ученые также имеют свои взгляды на трактование сущности гудвилла, как экономической категории.

Так, Г. Уманцев [8] определяет гудвилл как нематериальный актив, стоимость которого определяется разницей между балансовой стоимостью активов предприятия и его обычной стоимостью, возникает в результате использования лучших управленческих качеств, доминирующей позиции на рынке товаров (работ, услуг), новых технологий.

В.П. Божко [1] характеризует гудвилл как совокупность неотделимых нематериальных преимуществ предприятия, способных приносить сверхприбыль и выступать как ресурсы, используемые в финансово-хозяйственной деятельности.

В.В. Кошевец [10] дает определение гудвиллу как стоимости, которая формируется в результате комплексного управления эмоциональной привлекательностью, качеством отношениями с партнерами, репутацией руководства, финансовыми показателями, социальной ответственностью, что является источником роста стоимости компании.

Таким образом, как видим, большинство ученых отмечает, что гудвилл возникает и формируется не только в процессе купли - продажи предприятия, но и в процессе осуществления им операционной деятельности.

Анализ представленных определений позволяет выявить следующие особенности и свойства гудвилла:

- существование гудвилла напрямую зависит от наличия у предприятия какого-либо преимущества, обеспечивающего ему прибыль, превышающую средний уровень по отрасли;
- гудвилл, которым обладает бизнес, неотделим от него;
- перечень элементов, формирующих гудвилл, по своим свойствам не дает четкой возможности идентифицировать его границы;
- как показатель появляется в финансовой отчетности только в случае приобретения компании.

В целом, в международной и отечественной практике выделяют внутренне созданный гудвилл и приобретенный (табл. 1).

Таблица 1

Признаки внутренне созданного и приобретенного гудвилла

Критерии	Внутренне созданный гудвилл	Приобретенный гудвилл
Время возникновения	Создается внутри предприятия	Возникает при приобретении и в течение длительной приватизации
Отображение в отчетности	Не отображается в балансе	Отображается в балансе
Дальнейшее распределение гудвилла	Можно рассматривать как деловую репутацию	Распределяется на отрицательный и положительный гудвилл

При признании гудвилла активом его можно идентифицировать как положительный и отрицательный. Положительный гудвилл (goodwill) является ценой, которую покупатель готов заплатить за предприятие, т.е. справедливая стоимость его

чистых активов, а отрицательным гудвиллом (bad will) является превышение стоимости доли покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицируемых активов и обязательств над стоимостью приобретения на дату покупки. Нулевая репутация обычно свойственна компаниям, только что вышедшим на рынок и не успевшим сформировать мнение о себе [5].

Влияние гудвилла на стоимость предприятия обуславливает необходимость его оценки, усложняется практической невозможностью идентификации всех нематериальных активов, которые составляют стоимость гудвилла. Именно по этой причине как в международных, так и в отечественных нормативно-правовых документах отмечается, что гудвилл можно оценить только при купле-продаже или объединении предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Методики расчета гудвилла в соответствии с международными, украинскими и российскими бухгалтерскими стандартами [2, 5, 7]

Нормативный документ	Формула расчета гудвилла
МСФО 3 «Объединение бизнеса»	$GW = C_{пп} - CC_{ао}$, где $C_{пп}$ - стоимость приобретения предприятия; $CC_{ао}$ - справедливая стоимость активов и обязательств.
П (С) БУ 19 «Объединение предприятий» (Украина)	$GW = C_{пп} - CC_{ао}$, где СПП - стоимость приобретения предприятия; $CC_{ао}$ - справедливая стоимость активов и обязательств.
ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» (Россия)	$GW = C_{пп} - BC_{ао}$, где СПП - стоимость приобретения предприятия; $BC_{ао}$ балансовая стоимость активов и обязательств.
US GAAP, SFAS 142 «Гудвилл и другие неимущественные активы» (США)	$GW = СПП - (ИА - О)$, где СПП - стоимость приобретения предприятия; ИА - стоимость идентифицируемых активов предприятия; О - обязательства предприятия;

Таким образом, в методиках, которые закреплены в нормативно-правовых документах, предлагается применение различных ценностей предприятия. В соответствии с международными и украинскими бухгалтерскими стандартами при расчете гудвилла используется рыночная стоимость активов и обязательств, а при использовании российских стандартов - балансовая стоимость активов и обязательств, из-за чего могут возникнуть различия в значениях гудвилла.

Проанализировав основные подходы к оценке деловой репутации, их можно условно разделить на две группы: количественные и качественные. Первую группу образуют методы, в основе которых лежит стоимостная оценка гудвилла, а вторую - качественные методы оценки, преимущества и недостатки которых представлены в табл. 3.

Оценка гудвилла в современных экономических условиях приобретает особую актуальность. Рассмотрим основные цели руководства компании при оценке гудвилла [9]:

1. Осуществление слияния или поглощения (M&A), зачастую гудвилл составляет существенную часть стоимости бизнеса;
2. Привлекательность инвестирования. Оценка гудвилла – один из методов освещения ценности компании и, следовательно, привлечения инвесторов;

3. Эффективность использования гудвилла как актива, который может влиять на прибыльность компании и является конкурентным преимуществом;

4. Управление гудвиллом. Оценка используется для качественного анализа построения имиджа и репутации компании, их корректировка в соответствие с долгосрочными целями;

5. Оценка текущего состояния гудвилла – необходима для определения предпочтений ключевых стейкхолдеров, оказывающих существенное влияние на деятельность компании.

Таблица 3

Характеристика основных подходов к определению стоимости гудвилла

Подход	Характеристика
«Бухгалтерский» метод	Стоимость гудвилла оценивается как разница между рыночной стоимостью компании (рассчитанной доходным или сравнительным подходом), и рыночной стоимостью ее чистых активов.
Метод «сверхприбыли»	Считается, что предприятие, имея не отраженный в балансе нематериальный актив (гудвилл), получает дополнительную прибыль от его использования. Данная прибыль путем умножения его на коэффициент капитализации создает непосредственно стоимость гудвилла.
Методика BrandFinance	Гудвилл оценивается путем дисконтирования прогнозных и послепрогнозных потоков прибыли, генерируемых деловой репутацией. Прогнозирование потоков доходов компании, имеющей значительную деловую репутацию, осуществляется с помощью специально разработанных фирмой Interbrand отраслевых коэффициентов.
Метод оценки гудвилла с использованием мультипликатора М	Основывается на исторических результатах деятельности компании. Мультипликатор М принимает значения в диапазоне от 0 до 20 и рассчитывается уравнением кривой S: $y = -0,900293 \times x_1 + 55,1202 \times x_2 - 11,0116 \times x_3 - 392764 \times x_4 + 160681 \times x_5,$ где X представляет собой значение силы товарного знака (гудвилла), %. Полученная взвешенная чистая прибыль от гудвилла, умноженная на мультипликатор М, и дает стоимость гудвилла.

Оценивая гудвилл компании, необходимо принимать во внимание как количественные, так и качественные показатели. К количественным показателям относятся:

- период работы на рынке;
- занимаемая доля рынка;
- количество стран присутствия;
- количество квалифицированных сотрудников.

Качественные показатели – это индикаторы, которые невозможно представить в абсолютном выражении, в частности:

- ассортимент продукции;
- качество товаров/услуг;
- наличие инновационных технологий и проектов;
- наличие «раскрученного» бренда, логотипа;
- качество и привлекательность рекламных кампаний [11].

Влияние гудвилла на деятельность компании может быть оценено по двум уровням.

Первый уровень влияния гудвилла - представлен взаимоотношениями со стейкхолдерами (сотрудники и менеджмент, инвесторы, потребители, общественность, деловые партнеры), которые заинтересованы в положительном гудвилле компании, с которой их связывают деловые отношения. Таким образом, положительная деловая

репутация фирмы обеспечивает ей долгосрочную экономическую безопасность с точки зрения внешней и внутренней среды влияния.

Второй уровень влияния гудвилла – это оценка целей характеристик деятельности компании. С точки зрения бухгалтерского учета, положительный гудвилл увеличивает активы приобретающей компании при сделке слияния-поглощения. Положительная деловая репутация повышает доходность компании, увеличивая объем продаж, привлекая новых инвесторов, обеспечивая более доверительные отношения с поставщиками на более выгодных условиях [3].

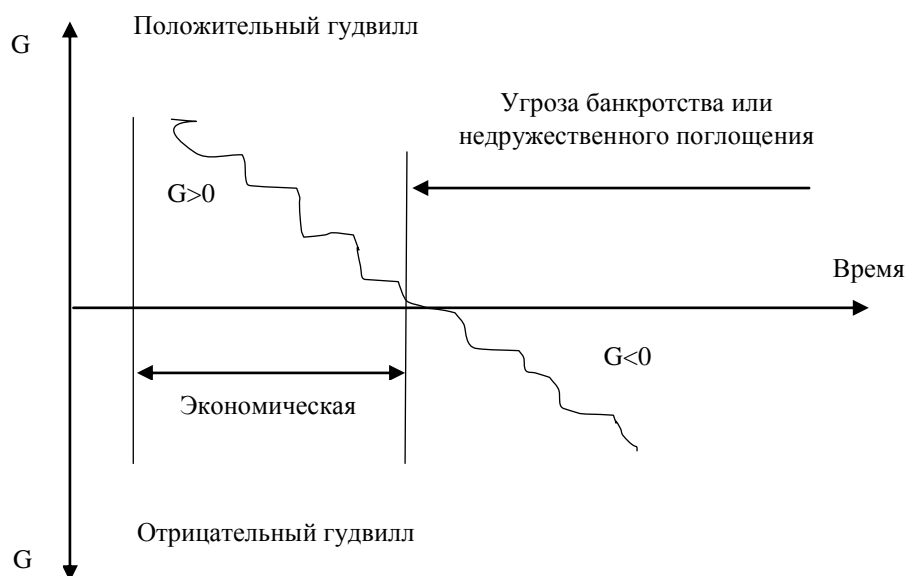


Рис. 1. Гудвилл как индикатор состояния компании

Таким образом, гудвилл оказывает существенное влияние на деятельность компании. Значение положительного гудвилла (имиджа) состоит в следующем:

- усиливает конкурентные преимущества;
- увеличивает стоимость компании;
- способствует долгосрочному развитию компании;
- обеспечивает привлекательность компании при наборе и отборе персонала;
- повышает объемы сбыта продукции;
- способствует лояльности покупателей при выборе товаров и узнаваемости продукции предприятия;
- увеличивает рентабельность и прибыльность предприятия.

Определяющая роль гудвилла в обеспечении экономической безопасности заключается в достижении финансовой устойчивости фирмы. Взаимодействие всех составляющих финансовой устойчивости поддерживается различными источниками финансовых ресурсов, достаточный объем которых позволит своевременно обеспечить расширенное воспроизводство на инновационной основе и, тем самым, способствовать укреплению деловой репутации компании. Гудвилл является индикатором недружественного поглощения компании. Это определяется тем, что гудвилл – важная и исключительно рыночная категория, которая обладает рядом отличительных особенностей. К их числу относятся [2, 7]:

1. Гудвилл является одним из наиболее показательных критериев оценки результатов работы компании с учётом внешних и внутренних факторов.

2. Расчёт величины гудвилла в рыночных ценах характеризуется волатильностью, т. е. его величина изменяется в зависимости от колебаний цен, курсов валют, инфляции и других макроэкономических показателей. Однако самые существенные изменения в оценку гудвилла вносят рыночные ожидания в отношении конкретной компании.

3. Гудвилл нераздельно связан с определённой компанией, т. е. его нельзя передать во временное использование или продать, как товарный знак. Гудвилл имеет ценность лишь в контексте конкретной компании, т. е. в единстве со всеми её составными частями - имуществом, капиталом, менеджментом и др.

Финансовые аналитики активно используют гудвилл в системе критериев оценки инвестиционной привлекательности акционерных обществ и ценных бумаг. В этом направлении применяются только положительные значения оценки гудвилла.

Выводы. Таким образом, подводя итоги данного исследования, следует аргументировать, что гудвилл как составляющая деловой репутации – это следствие эмерджентности и синергии компании как экономической системы, проявляющееся в его конкурентных преимуществах и росте капитализации. Основными направлениями повышения стоимости гудвилла фирмы является развитие ее человеческого, клиентского и организационного капитала. Проблема оценки гудвилла и финансовой устойчивости как фактора экономической безопасности компаний имеет сложную и неоднозначную трактовку в экономической теории и практической реализации. Для повышения объективности такой оценки необходимо совместить этапы выполнения аналитических работ по фундаментальному анализу (деловая активность, платежеспособность, стратегия компании на рынках и др.) и техническому анализу положения компании на рынке ценных бумаг (динамика курсов акций, дивидендная политика, оценка рисков, доходность финансовых инструментов).

Существует необходимость верификации и сопоставления оценочных показателей гудвилла, и экономической безопасности компании. Это требует унификации расчетных показателей, приведения различных компаний к ограниченному числу типологических групп, для которых могут быть введены и обоснованы предельные или нормативные значения аналитических показателей. Оценка гудвилла может быть использована в качестве самостоятельного и эффективного критерия финансово-экономической стабильности организации. Использование такой оценки обусловлено необходимостью расчета капитализации компании, ее экономической добавленной стоимости. Отрицательные значения гудвилла можно использовать в качестве критерия возникновения потенциальной опасности для существования компании как самостоятельного юридического лица (банкротство, недружественные поглощения). Необходимо совершенствовать управление гудвиллом и учитывать влияние реорганизации компаний на изменение гудвилла и поддержание деловой репутации компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бондар М. І. Визнання гудвілу при придбанні підприємства з метою його відображення в обліку / М. І. Бондар // Формування ринкової економіки: наук. зб. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. О. О. Беляєв. – 2010. – Вип. – 24. – С. 528–536.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала: науч. изд. / И.А. Бланк. — К: Эльга, Ника-Центр, 2008. — 512 с.

3. Брихаров Є.І. Актуальність питання оцінки гудвіла підприємств в Україні / Є.І. Брихаров // Управління розвитком. - 2012. - №10. - С. 166 – 168.
4. Быкова Ю. Деловая репутация как критерий финансовой устойчивости компании: автореф. дисс. ...канд. экон. наук / Ю. Быкова. – М. : РГСУ, 2008. – 25 с.
5. Гоц Л. Методики визначення вартості гудвілу / Л. Гоц // Збірник наукових праць "Вісник НТУ "ХПІ" : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - №6 - 2012. – с. 180 – 189.
6. Диба В. М. Теоретико-методичні підходи до обліку чинників внутрішнього гудвілу / В. М. Диба // Вчені записки : зб. наук. праць. / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [редкол.: А. Ф. Павленко (відп. ред.) та ін.]. – К. : КНЕУ, 2013. – № 15. – С. 126–134.
7. Касич А. О. Теоретичні та методичні основи оцінки та обліку гудвілу підприємства / А. О. Касич // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2015. - Вип. 1(2). - С. 28-32.
8. Кошевец В. В. Формування понятійно-категоріального апарату системи управління гудвілом підприємства / В. В. Кошевец // Вісник Сумського державного університету. Сер. : Економіка. - 2012. - № 4. - С. 102-106.
9. Курилова А.А Гудвилл и его оценка в российской и международной практике/ А.А. Курилова // Вектор науки ТГУ. - 2014. - № 4 (30). - С. 153-156.
10. Объединения бизнеса: Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 от 26.08.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124548.
11. Сычева Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г. Сычева, Е. Колбачева, В. Сычев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 384 с

Поступила в редакцию 20.11.2017 г.

THE ROLE OF GOODWILL IN ENSURING THE COMPANY'S ECONOMIC SECURITY

E.A. Kondrashova

The article is devoted to the study of theoretical and practical aspects of determining the role of goodwill as a measure of intellectual capital in ensuring the economic security of companies. The content of goodwill as an element of business reputation and market indicator of financial and economic position of the firm is revealed. Goodwill has been analyzed as an asset and its identification capabilities have been identified. The methodology of goodwill valuation has been generalized, and the practice of determining the value and reflection in accounting for goodwill according to domestic and international standards has been investigated. The article defines the levels of goodwill impact on the company's activities and indicators for ensuring its economic security

Keywords: goodwill, business reputation, image, financial stability, economic security, valuation, asset.

Кондрашова Елена Алексеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

w.melon@mail.ru

+38-095-220-92-18

Kondrashova Elena

Ph.D., assistant professor of business economics

Donetsk National University, Donetsk

УДК 504: 349.6 (477.62)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ СТРАТЕГИИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2017. *Е. О. Кравец*

В статье обоснована необходимость формирования природоохранной стратегии в Донецкой народной республике. Рассмотрены требования, выдвигаемые при формировании природоохранной стратегии. Представлены этапы формирования природоохранной стратегии ДНР. Рассмотрены подходы, являющиеся основой при формировании цели природоохранной стратегии ДНР. Приведены принципы, на которых должна строиться экологическая политика ДНР.

Ключевые слова: регион; стратегия; экология; природопользование; природоохранная стратегия.

Постановка проблемы. Процесс воспроизводства материальных и духовных благ осуществляется в постоянном взаимодействии человека с природой. В свою очередь, обеспеченность природными ресурсами является важным экономическим и политическим фактором социально-экономического развития. Уровень жизни населения напрямую зависит от того, насколько рационально и эффективно используются природные ресурсы, привлекаемые к хозяйственной деятельности. В связи с этим, природоохранная стратегия должна базироваться на таком фундаментальном положении, согласно которому человечество - часть биосферы, его выживание и прогресс зависят от сохранения качества биосферы и ее отдельных экосистем.

Следует отметить, что экологические последствия хозяйственной деятельности возникают и проявляются в первую очередь на конкретной территории, что влечет за собой необходимость поиска путей их минимизации с учетом региональных особенностей антропогенного воздействия на состояние окружающей среды. В связи с этим, природоохранная стратегия региона должна составлять одну из основ экологической политики, которая нацелена на разработку и осуществление мероприятий, направленных на сбалансированное развитие системы «природа-человек-производство» [7].

Актуальность исследования вопроса разработки природоохранной стратегии в Донецкой Народной Республике обусловлена напряженностью экологической обстановки. В настоящее время к этой проблеме добавляются вопросы и военного характера. Так, особого внимания в регионе требует решение проблем загрязнения атмосферного воздуха, загрязнения водных объектов, образования и накопления отходов, экологические последствия затопления шахт.

Анализ литературных источников. Значительный вклад в решение проблем взаимодействия хозяйственной деятельности и природы внесли научные исследования как зарубежных так и отечественных ученых, а именно: К.Г. Гофмана [1], Е.В. Рюминой [2], И.А. Александрова [3], Е.В. Логачевой [2], А.В. Половяна [2], М.Ю. Тарасовой [3], Joachim Weinmann [4], К. Hargroves [5], О.П. Бурматовой [6], Н.В. Пахомовой [14], К.К. Рихтера [14].

Однако вопросу, посвященному формированию природоохранной стратегии государства в процессе его становления в научных исследованиях не уделено достаточного внимания.

Таким образом, целью исследования является обоснование необходимости и выявление особенностей формирования природоохранной стратегии региона с особым статусом.

Результаты исследования. В современных условиях социально-экономического положения Донецкой Народной Республики все большее значение приобретает проблема обеспечения экологической безопасности, которая обострилась из-за военных действий. В разрезе этого основными проблемами государства, угрозой для жизни жителей Донбасса считаются остановка металлургического комплекса, закрытие горнодобывающих предприятий и продолжающиеся обстрелы важных объектов инфраструктуры на линии фронта.

Однако, несмотря на то, что война еще не окончена, необходимо думать о будущем республики. Так устойчивое социально-экономическое развитие, высокое качество жизни и здоровья населения возможно только при условии обеспечения экологической безопасности территории и сохранения природных систем. Основой для этого являются – проведение единой экологической политики на территории республики, координация деятельности предприятий, учреждений и организаций в области охраны окружающей среды с учетом долгосрочных задач экономического развития [6, с. 52].

Обеспечение данных условий возможно путем разработки и реализации природоохранной стратегии. Ее формирование предполагает постановку целей, выбор возможных путей их достижения, разработку взаимосвязанной по срокам, финансированию и ответственности системы природоохранных мероприятий с учетом особенностей экономического, социального и экологического характера, а также выбор адекватной системы критериев и показателей, позволяющих оценивать состояние экологической ситуации в Донецкой Народной Республике и эффективность проведения природоохранной деятельности с позиций достижения поставленных экологических целей и задач [7].

При разработке и реализации природоохранной стратегии следует опираться на выполнение следующих требований [12, 13]:

упор на реализацию приоритетных мер экологического регулирования в республике, выбор и внедрение экономически эффективных решений экологических проблем;

использование комплексного подхода к анализу эколого-экономических взаимодействий в республике;

учет долгосрочной перспективы при выборе решений по улучшению экологической ситуации в Донецкой Народной Республике, обеспечивающих устойчивое развитие системы «человек-природа-производство» на долгосрочный период;

оценка преимуществ и рисков, возникающих при различных вариантах решения экологических проблем в рамках стратегического подхода;

разработка системы критериев и показателей для оценки эффективности выбранного варианта природоохранной стратегии.

Процесс формирования и в будущем реализации природоохранной стратегии Донецкой Народной Республики можно представить в несколько этапов:

1. Необходимо определить цель формирования природоохранной стратегии. Это связано с тем, что стратегия - план действий в условиях неопределенности, набор правил, согласно которым предпринимаемые действия должны зависеть от обстоятельств [10].

В свою очередь, при выборе стратегической цели предлагается использовать три основных методических подхода [2, с. 58]:

- 1) от будущего, желаемого состояния региона, его миссии во внешней среде,
- 2) от стратегических проблем региона, которые необходимо решить,
- 3) совмещение первого и второго подхода.

Однако, учитывая современные условия, в которых проходит процесс становления Донецкой Народной Республики, то наиболее приемлемым представляется третий подход, так как при формировании «образа будущего» региона, с учетом экологической составляющей, должно быть учтено не только текущее состояние, но и тенденции развития анализируемого субъекта.

Таким образом, целью природоохранной стратегии Донецкой Народной Республики должна стать стабилизация и улучшение экологического состояния территории за счет утверждения экологической политики как интегрированного фактора социально-экономического развития молодого государства для обеспечения перехода к устойчивому развитию экономики и внедрения экологически сбалансированной системы природопользования.

Экологическая политика - это действия для достижения поставленных природоохранной стратегией целей, рассчитанных на возможности и сроки достижений в области охраны окружающей среды, сохранения здоровья населения и рационального использования природных ресурсов, а также использования экологических отношений для решения экономических и социальных задач [9].

Следует отметить, что экологическая политика Донецкой Народной Республики должна базироваться на следующих принципах [14, с.159-160]:

- баланса в системе развития трех составляющих, а именно экономической, экологической и социальной, что предопределяет ориентирования на приоритеты учет экологических последствий при принятии экономических решений;
- экологической ответственности, которая требует внедрения ответственности за нарушение законодательства об охране окружающей природной среды;
- предотвращения, который предусматривает анализ и прогнозирование экологических рисков, основанных на результатах государственной экологической экспертизы, а также проведения государственного мониторинга окружающей природной среды;
- «загрязнитель и пользователь платят полную цену», который предусматривает введение для загрязнителя стимулов по снижению уровня негативного воздействия на окружающую природную среду и полной ответственности пользователя за состояние предоставленных ему в пользование природных ресурсов, а также уменьшения влияния его деятельности (бездеятельности) на состояние этой среды;
- привлечения к реализации политики всех заинтересованных сторон, который подчеркивает, что только путем совместного решения насущных проблем возможно обеспечить успешную реализацию экологической политики.

2. Определение места будущей природоохранной стратегии в системе социально-экономического развития. Необходимо понять, является ли разрабатываемая стратегия продолжением общей стратегии социально-экономического развития Донецкой Народной Республики или же, наоборот, с ее учетом будет разрабатываться стратегия развития республики [11].

Учитывая современное положение Донецкой Народной Республики в период становления молодого государства, то предполагается, что цели экологического развития должны быть первичны по отношению к целям экономического развития, что

проявляется в принципе экологического императива, так как чистая окружающая среда является основой для удовлетворения жизненных потребностей человека. В связи с этим, любые цели экономического развития должны быть согласованы с учетом экологических потребностей людей [15, с.220]. Таким образом, природоохранная стратегия должна идти в унисон со стратегией социально-экономического развития республики.

3. Разработка и реализация стратегической программы должна начинаться с анализа исходного состояния окружающей среды, на основе которого происходит выявление ключевых экологических проблем [11].

Следует отметить, что на сегодняшний день в Донецкой Народной Республике делается акцент на формирование государственной автоматизированной системы мониторинга окружающей среды. Предполагается использовать современные подходы и средства, которые позволят принимать правильные управленческие решения и объективно оценивать ситуацию в области природопользования.

Не стоит забывать, что управление составляющими компонентами окружающей природной среды необходимо исследовать как единую систему, сформированную на основе интеграции процессов сбора, обработки, анализа и распространения всей управленческой информации. Инструменты решения этих задач базируются на формировании информационной базы, которая позволит интегрально оценивать качество окружающей среды [6].

Следовательно, для качественного и количественного анализа исходного состояния окружающей природной среды Донецкой Народной Республики целесообразно разработать интегральный индекс качества окружающей среды, с учетом географических, экономических и политических особенностей исследуемой территории. За основу формирования данного индекса предлагается взять такие показатели:

удельный выброс загрязняющих веществ в окружающую среду (атмосферу, водный бассейн – соответственно в тоннах и куб. метрах на человека в год);

объем загрязнения, поступившего в атмосферный воздух на единицу ВРП от стационарных источников,

объем загрязнения, поступившего в атмосферный воздух на единицу ВРП от передвижных источников;

среднегодовой объем сброса загрязнения в водные объекты на единицу ВРП;

количество отходов производства и потребления.

4. Разработка и обоснование комплекса мероприятий программы природоохранной стратегии с учетом, во-первых, согласования интересов всех участников программы и, во-вторых, формирования средств из различных источников, необходимых для реализации программы [11].

Таким образом, учитывая военно-политическую и экономическую ситуацию в Донецкой Народной Республике целесообразным является разработка специализированного инструментария по поддержке управленческих решений в сфере природопользования, который позволит избежать лишних затрат, связанных с неэффективностью управления и принятия ошибочных решений по инвестированию в условиях ограниченности финансовых ресурсов и неопределенности экологической эффективности инвестиционных проектов.

5. Правовое обеспечение реализации мероприятий программ природоохранной стратегии, а именно придание им соответствующего правового статуса и контроль за неукоснительным соблюдением законов.

Следует отметить, что экологическое законодательство является главным фактором, воздействующим на формирование природоохранной стратегии. Природоохранное законодательство Донецкой Народной Республики включает «Закон об охране окружающей среды», «Об особо охраняемых природных территориях», «Об отходах производства и потребления». Крайне важен закон «Об экологической экспертизе», поскольку любое экологически опасное производство, прежде чем быть запущенным, закрыться или расширяться должно пройти обязательную процедуру экспертного анализа, где специалисты определяют, опасно оно или нет и в какой мере должна быть степень ограничения

6. Оценка результативности разработки и реализации стратегической программы.

Гарантами успеха программ, служат следующие условия [15, с. 222]:

установление определенного порядка финансирования программ;

четкое определение источников и направлений расходования средств,

последовательное осуществление мер по экономическому стимулированию природоохранных мероприятий.

Таким образом, обозначенные выше условия обуславливают необходимость в разработке инструментария планового и оптимального распределения денежных средств между природоохранными мероприятиями. Следует отметить, что информационной основой данного инструментария будет являться интегральный индекс качества окружающей среды, а структурными элементами – общий объем инвестиционного природоохранного фонда, количество проектов и стоимость каждого из них.

Выводы. Соблюдение приведенных этапов формирования природоохранной стратегии Донецкой Народной Республики позволит выработать единый подход к выстраиванию и в будущем к реализации данной стратегии как долгосрочного ориентира государственной экологической политики. В качестве основных элементов механизма формирования и реализации природоохранной стратегии предлагается проведение комплекса правовых, экономических, организационных, информационных мер, являющихся частью экологической политики Донецкой Народной Республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гофман К.Г. Экономика окружающей среды. Под ред. К.Г. Гофмана. – М.: Экономика, 1977. – 224 с
2. Рюмина Е.В. Ущерб от экологических нарушений: больше вопросов, чем ответов / Е.В. Рюмина // Экономика природопользования. – 2004. - №4. – С. 55 – 65.
3. Александров И.О. Стратегія сталого розвитку регіону/ І.О. Александров, О.Ф. Коновалов, О.В. Половян, О.В. Логачева, М.Ю. Тарасова. – Донецьк: «Ноулідж», 2010. – 203 с.
4. Joachim Weinmann- Umwelt ökonomik - Eine theorieorientierte Einführung. Dritte Überarbeitete und erweiterte Auflage, 1995. Berlin- Springer- Lehrbuch. – 325 s
5. Hargroves K. Faktor Fünf. Die Formel für nachhaltiges Wachstum, Droemer Verlag / U. V. Weizsäcker, K. Hargroves, M. H. Smith - München, 2010. – 432 p.
6. Бурматова О.П. Стратегические аспекты природоохранной деятельности в регионе/ О.П. Бурматова. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2011. – 72 с.
7. Бурматова О.П. Экологическая составляющая в стратегии социально-экономического развития региона. // Naukowa przestrzen Europy - 2011. Materialy VII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji. Volume 10. Ekonomczne nauki. – Przemysl: Nauka I studia, 2011. – С.51-55. Электронный ресурс: – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/13_82669.doc.htm.
8. Илинбаева Е.А. Экологизация социально-экономического развития регионов России как инструмент реализации государственной политики в сфере природопользования// Экономика региона./ Е.А. Илинбаева, В.Н. Беляев – г. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. - № 1 (25). - 2011. – С. 147-153.

9. Экономика. Толковый словарь. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2000.-356с.
10. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: [Учеб.]: Пер. с англ. — М.: Дело, 2000. - 701 с.
11. Прокопенков С.В. Методика формирования экологической стратегии развития промышленности региона // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 5. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=7027>.
12. Бурматова О.П. Подход к разработке региональной природоохранной стратегии. // Конкурентоспособность и стратегические направления развития региона. / Под ред. А.С. Новоселова. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. – С. 451-487.
13. Бурматова О.П. Стратегические направления экологической политики // Сибирское экономическое обозрение: информационно-аналитический выпуск (тенденции экономического и социального развития, финансового состояния, региональные рейтинги). Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области (прогнозно-аналитические материалы). Вып. 8 (специальный) / О.П. Бурматова – Новосибирск: Нонпарель. – 2007. – С.53-56.
14. Пахомова Н.В. Экономика природопользования и экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер. – СПб. : СПбГУ, 2003. – 220 с.
15. Бурматова О. П. Природоохранная стратегия социально-экономического развития региона // Регион: экономика и социология. 2014. - № 3. - С. 219–245.

Поступила в редакцию 03.11.2017 г.

METHODOLOGICAL BASES FORMATION OF THE ENVIRONMENTAL STRATEGY OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

E.O. Kravets

The article substantiates the necessity of forming an environmental strategy in the Donetsk People's Republic. The requirements put forward at formation of nature protection strategy are considered. The stages of forming the environmental strategy of the DNR are presented. Approaches are considered that are the basis for the formation of the goal of the environmental strategy of the NDP. The principles on which the DNR's environmental policy should be built are given.

Key words: ecology; region; strategy; nature management; environmental strategy.

Кравец Елена Олеговна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
lenakraves@yandex.ru
+38-050-347-99-75

Kravets Elena

Candidate of Economics Sciences, associate Professor of management
Donetsk National University, city Donetsk

УДК [330.341:615](470+571):341.655

**РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РФ
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ПРИМЕРЕ
ПАО «ФАРМСИНТЕЗ»**

© 2017. *Е. М. Кравцова, А. В. Кириллова*

В статье рассмотрен процесс импортозамещения как результат введения экономических санкций в отношении Российской Федерации на примере предприятия фармацевтической отрасли ПАО «Фармсинтез»; проведен анализ финансово-экономической деятельности компании; сделан вывод о потенциале и условиях эффективного обеспечения фармацевтического импортозамещения.

Ключевые слова: экономические санкции; фармацевтическая отрасль РФ; импортозамещение; НИОКР; государственная поддержка, предприятие.

Постановка проблемы. В условиях экономических санкций российские предприятия получили дополнительный шанс для динамичного развития в рамках государственной политики импортозамещения. Целые отрасли, такие как фармацевтическая, где доля импортной зависимости достигала 70% (по данным 2014 г.), обладают значительным потенциалом, однако нуждаются в регулировании своей деятельности и поддержке со стороны государства.

Актуальность исследования. Фармацевтическая промышленность в любой стране играет стратегическую роль, поскольку от ее состояния во многом зависит здоровье нации. Обеспечение населения лекарственными препаратами отечественного производства напрямую связано с вопросами национальной безопасности. Поэтому изучение проблемы развития предприятий фармацевтической отрасли РФ и встраивания их в программу импортозамещения в условиях экономических санкций представляется актуальным.

Анализ литературных источников. Проблематика импортозамещения в условиях санкций исследована в работах О. Березинской, А. Ведева, В. Загашвили, В.К. Фальцмана, Б. Замараева, Т. Маршовой и др. Так, О. Березинская и А. Ведев считают, что экономические санкции вынуждают российскую экономику переходить к политике импортозамещения, и это может послужить двигателем ее развития в ближайшей перспективе, учитывая тот факт, что внутренний спрос под влиянием объективных причин растет медленнее обычного [1]. По мнению В. Загашвили, активное импортозамещение стимулирует российскую промышленность на создание инновационных высокотехнологичных продуктов, что будет способствовать повышению их конкурентоспособности на мировых рынках [2]. Рассматривая тенденции импортозамещения и пределы импортозависимости в различных компаниях и по видам экономической деятельности, В.К. Фальцман классифицирует отрасли по критерию возможности импортозамещения и указывает на возрастающую роль государства в содействии импортозамещению [3]. Оценивая потенциал импортозамещения российской промышленности, Б. Замараев и Т. Маршова делают вывод о том, что наибольшие возможности в реализации проектов импортозамещения имеют высокотехнологические виды экономической деятельности, к которым относят производство вычислительной техники, офисного оборудования, электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи, изделий медицинской

техники, средств измерений, контроля и испытаний, оптических приборов, летательных аппаратов, а также производство фармацевтики [4].

Выделение нерешённой проблемы. Вместе с тем практическая реализация программы импортозамещения российскими предприятиями затруднена. Это связано с тем, что многие годы экономика Российской Федерации развивалась по пути экспортного расширения, преимущественного сырьевой направленности. Введение экономических санкций вынуждает проводить программу импортозамещения в широких масштабах и активными темпами, поэтому возникающие проблемы в отдельных отраслях решаются по ходу реализации этой программы.

Целью исследования является анализ процесса импортозамещения как результата введения экономических санкций в отношении Российской Федерации на примере предприятия фармацевтической отрасли ПАО «Фармсинтез».

Результаты исследования. Экономические санкции – это меры экономического характера, которые одна или несколько стран применяют в отношении к другой стране или группе стран. Экономические санкции по форме представляют собой полный или частичный запрет международного движения товаров в отношении к стране (группе стран), а также ограничения финансовых операций компаний и частных лиц. По сути, экономические санкции – это проявление экономических войн, которые ведутся веками. Масштабные международные санкции, которые в международном праве представляют собой меры воздействия на государство, нарушившее нормы этого права и международные обязательства, неоднократно вводились против целого ряда государств. Так, в 2014 г. международные или односторонние санкции действовали в отношении 24 государств мира. Однако мировой опыт показывает, что эти государства практически всегда находили способ минимизировать их ущерб или использовать их себе на благо [5]. Примером тому служит среда международных экономических отношений, в которых оказалась Российская Федерация в настоящее время.

В условиях экономических санкций и падения мировых цен на нефть Россия получила эффект, который подтвердил объективность теорий международной торговли, а именно теории соотношения факторов производства Хекшера-Олина и теории влияния роста факторов производства на рост производства (теоремы Рыбчинского), в соответствии с которыми расширение недостаточного фактора приводит к росту производства в импортозамещающих отраслях и сокращает потребность импорта. В данном случае в качестве недостаточного фактора можно рассматривать как ограничение на импорт в страну капитала, так и отсутствие определенного вида сырьевых товаров (фактор «земля») для производства товаров традиционного импорта. Преодоление «голландской болезни», качественные сдвиги в производстве товаров и услуг в объеме ВВП в сторону увеличения производства перерабатывающих отраслей и, соответственно, уменьшения доли производства сырьевых товаров, приводит к более эффективному использованию факторов производства, которыми располагает Российская Федерация, а также к развитию такого фактора производства как «технология».

Наиболее показательным в этом отношении является развитие высокотехнологической фармацевтической промышленности РФ в целом и ее отдельных предприятий, несмотря на то, что модернизировать импортозамещающее производство мешает недостаток доступных кредитных ресурсов и инвестиций, но благодаря государственной поддержке.

Существенное увеличение доли лекарственных средств и медицинских изделий российского производства предусмотрено нормативными документами Российской

Федерации [6, 7, 8]. Согласно этим документам на первом этапе развития российской фармацевтики производство и разработка лекарственных средств и медицинских изделий должны быть локализованы на территории России. Следующие этапы предусматривают увеличение доли российских лекарственных средств и медицинских изделий в общем объеме, а также в объеме стратегически значимых и жизненно важных препаратов и изделий фармацевтического направления (по последним категориям к 2020 г. – до 90% по лекарственным препаратам и до 22% по медицинским изделиям). Программой [8] предусмотрено выделение бюджетных ассигнований в 2013-2020 гг. в сумме 108185 млн. руб. на повышение инновационности российской фармацевтической и медицинской отрасли. Ожидается, что по сравнению с 2011 г. в 2020 г. количество рабочих мест в этих отраслях возрастет на 20 тыс. мест, доля высокотехнологичной и наукоемкой продукции в объеме производства увеличится в семь раз, при этом индекс производительности труда будет неуклонно расти.

Основные направления законодательного регулирования импортозамещения включают создание условий для стимулирования размещения производственных мощностей иностранными производителями в России, предоставление субсидий для организации клинических исследований и производства лекарственных препаратов и медицинских изделий в РФ; ограничение закупок товаров иностранного производства для государственных и муниципальных нужд.

Российская компания ПАО «Фармсинтез» работает на фармацевтическом рынке с 2001 г., производит лекарственные препараты для лечения гинекологических и онкологических заболеваний, иммунодефицита и туберкулеза, специализируется на исследовании, производстве и распространении активных фармацевтических субстанций (АФС), которые успешно заменяют импортные аналоги [9]. Компания ПАО «Фармсинтез» имеет четыре дочерних организации за рубежом: Кевельт АС (Эстония), Кевельт ОИ (Финляндия), ЛайфБио Лабораторис (США) и Гардум Фармасьютикалз (США). Доля участия ПАО «Фармсинтез» во всех дочерних компаниях занимает 100%.

Для оценки влияния государственной программы импортозамещения на результат деятельности ПАО «Фармсинтез» рассмотрим годовую консолидированную отчетность предприятия, составленную по МСФО (табл. 1).

Таблица 1

Показатели финансовой отчетности ПАО «Фармсинтез» за 2013-2015 гг., тыс. руб. [9]

Наименование показателя	2013	2014	2015
Выручка	245172	377799	331364
Темп роста выручки	1	1,54	1,35
Себестоимость	(133170)	(160676)	(156578)
Темп роста себестоимости	1	1,21	1,18
Валовая прибыль	112002	217123	174786
Темп роста валовой прибыли	1	1,93	1,56
Государственное софинансирование НИОКР	108000	13010	40000
Расходы на научно-исследовательские разработки	(163340)	(150617)	(291421)
Темп роста расходов на НИР	1	0,92	1,78
Расходы на продажу и распространение	(78675)	(181882)	(174450)
Административные расходы	(157459)	(165066)	(175369)
Прочие операционные доходы	23978	90653	2635
Прочие операционные расходы	(24201)	(31518)	(176352)
Операционная прибыль (убыток)	(179695)	(208297)	(600171)
Финансовые расходы	(4910)	(2581)	(2150)
Финансовые доходы	31117	12076	204024
Прибыль (убыток) до налогообложения	(153488)	(198802)	(398297)
Чистая прибыль (убыток)	(147413)	(204822)	(354772)

Как видно из табл. 1, объем выручки от продажи лекарственных средств в 2014 г. увеличился по сравнению с 2013 г. на 54%, а в 2015 г. к 2013 г. – на 35% и составил 331364 рос. руб. Следует отметить, что увеличение выручки было обеспечено увеличением объемов продаж в натуральном выражении. Это, прежде всего, стало результатом политики импортозамещения. Примечательно, что темпы роста выручки опережают темпы роста себестоимости вследствие экономии на условно-постоянных расходах, получаемой вследствие увеличения объемов производства лекарственных препаратов. Положительная тенденция прослеживается в отношении показателя «валовая прибыль». На каждый рубль себестоимости приходилось в 2013 г. – 1,84 руб. выручки, в 2014 г. – 2,35 руб. выручки, в 2015 г. – 2,11 руб. выручки. Вместе с тем, в течение последних трех лет компания была убыточной: чистый убыток в 2013 г. составил 147413 тыс. руб. (0,6 руб. убытка на 1 руб. выручки), в 2014 г. – 204822 тыс. руб. (0,54 руб. убытка на 1 руб. выручки), в 2015 г. – 354772 тыс. руб. (1,07 руб. убытка на 1 руб. выручки). Основная причина убыточности компании – наличие длительного временного лага между расходами на научно-исследовательские разработки и получением выручки от продажи новых лекарственных препаратов, возможно также – недостаточное финансирование НИОКР, в том числе государственных программ. Так, в 2015 г. сумма расходов на научно-исследовательские разработки выросла по сравнению с 2013 г. на 78%, а объем государственного софинансирования НИОКР сократился почти в три раза.

Как следует из пояснительной записки к годовой консолидированной отчетности, основную часть выручки компания получает от российского сегмента (табл. 2).

Таблица 2
Выручка от реализации и чистая прибыль ПАО «Фармсинтез» в разрезе географических сегментов

Показатель	2014 г.		2015 г.	
	тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %
Всего выручка	377799	100,0	331364	100,0
в том числе				
Россия	337765	89,4	258133	77,9
Беларусь	14715	3,9	38169	11,5
Эстония	11142	2,9	17026	5,1
Латвия	3035	0,8	7716	2,3
Азербайджан	3650	1,0	4944	1,5
Казахстан	-		2131	0,7
Узбекистан	3765	1,0	-	-
прочие	3726	1,0	3245	1,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	(398297)	100,0	(198802)	100,0
в том числе по дочерним компаниям				
Россия	(88436)	22,2	(9278)	4,7
Эстония	(258603)	64,9	(142866)	71,9
США	(51288)	12,9	(46807)	23,4
Финляндия	30	-	149	-

Из табл.2 видно, что в 2015 г. компания активно осваивала рынки других стран. Доля рынка Беларуси увеличилась с 3,9% в 2014 г. до 11,5%, Эстонии – с 2,9% до 5,1%, Латвии – с 0,8% до 2,3% всей выручки. В 2015 г. компанией был открыт рынок Казахстана, в то же время рынок Узбекистана был потерян. Структура убытка компании до налогообложения следующая: головная компания работает с убытком, в

2014 г. ее убыток составил 22,2% всей суммы убытков, в 2015 г. этот показатель уменьшился до 4,7%; дочерние компании в Эстонии и США работают крайне убыточно, в Финляндии – приносят прибыль.

По данным консолидированной финансовой отчетности проведен финансовый анализ деятельности ПАО «Фармсинтез» (табл. 3).

Таблица 3

Результаты финансового анализа деятельности ПАО «Фармсинтез»

Показатели	2014	2015
Анализ ликвидности предприятия		
Коэффициент покрытия	3,40	1,74
Коэффициент быстрой ликвидности	2,93	1,25
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,21	0,35
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	754743	388738
Анализ платежеспособности (финансовой устойчивости) предприятия		
Коэффициент платежеспособности (автономии)	0,89	0,73
Коэффициент финансирования	0,13	0,37
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,71	0,32
Коэффициент управляемости собственного капитала	0,30	0,17
Анализ деловой активности предприятия		
Коэффициент оборачиваемости активов	0,005	-2,57
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,97	1,51
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,76	2,62
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	0,62	0,10
Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдачи)	1,04	1,22
Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	6,56	7,88
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	1,03	1,90
Анализ рентабельности предприятия		
Коэффициент рентабельности деятельности	-0,02	-0,89

Данные табл. 3 отражают некоторое снижение платежеспособности компании в 2015 г. по сравнению с 2014 г. однако многие коэффициенты находятся в пределах допустимых значений. К негативным тенденциям 2015 г. следует отнести: уменьшение величины чистого оборотного капитала на 52%, увеличение зависимости от внешних источников финансирования (большая часть имущества компании сформирована из заемных средств), сокращение собственных средств ПАО «Фармсинтез» для финансирования текущей деятельности, снижение коэффициента управляемости собственного капитала, коэффициента оборачиваемости активов, и, главное, снижение рентабельности деятельности. В то же время в активе баланса компании значительно увеличивается статья «Результаты исследовательских разработок», которая отражает информацию о расходах на завершённые НИОКР, связанные с осуществлением научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельности и экспериментальных разработок. Увеличение данной статьи отражает активную позицию компании в проведении исследований по разработке новых препаратов, в том числе в рамках импортозамещения. В 2011 г. в рамках российско-британского и российско-немецкого сотрудничества в сфере фармацевтики был запущен проект «СинБио» по созданию инновационных лекарственных препаратов класса Biobetters для лечения тяжелых социально значимых заболеваний. Соинвестором «СинБио» стал ПАО «Фармсинтез». Кроме того, компания до 2020 г. участвует в проекте «ИНКАП по созданию в России производства лекарственных препаратов, предназначенных для лечения онкологических заболеваний и рассеянного склероза» ID 2182. Следовательно,

расходы на исследования компания будет увеличивать, а получение доходов будет отсрочено, поскольку все новые препараты проходят длительную стадию доклинических и клинических апробаций.

Выводы. ПАО «Фармсинтез» обладает высокой инвестиционной привлекательностью и потенциалом, что обусловлено динамично растущим объемом и географией продаж портфеля оригинальных препаратов; выходом на рынки РФ, ЕС и США оригинальных инновационных продуктов с высокими рынками и потребительским спросом; приобретением зарубежных биофармацевтических компаний для получения синергетического финансового и технологического эффектов и вывода на их базе собственных препаратов на зарубежные рынки; интеграцией в международный процесс разработки инновационных препаратов. Кроме того, компания является одним из ключевых участников государственной программы «Фарма 2020»; способна самостоятельно финансировать разработку препаратов с потенциалом высоких продаж. В условиях импортозамещения ПАО «Фармсинтез» сохраняет активную позицию, увеличивает количество испытаний по разработке новых препаратов. Вместе с тем, расходы на изыскания и прочие НИОКР увеличиваются, растет стоимость импортного сырья, комплектующих изделий, оборудования, пересчитанная в национальную валюту, соответственно увеличивается стоимость и количество проведения клинических исследований и регистрационных действий, снижается прибыльность компании. Поэтому одним из условий эффективного обеспечения фармацевтического импортозамещения является полноценное и своевременное государственное софинансирование проектов импортозамещения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Березинская, О. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения [Текст] / О. Березинская, А. Ведев // Вопросы экономики. – 2015. – № 1. – С. 103-115.
2. Загашвили, В. Зарубежный опыт импортозамещения и возможные выводы для России [Электронный ресурс] / В. Загашвили // Вопросы экономики. – 2016. – № 8. – Режим доступа: http://www.vopreco.ru/rus/year.files/n8_2016.html
3. Фальцман, В.К. Форсирование импортозамещения в новой геополитической обстановке [Текст] / В.К. Фальцман // Проблемы прогнозирования. – 2015. – № 1. – С. 22-32.
4. Замараев, Б. Производственные мощности российской промышленности: потенциал импортозамещения и экономического роста [Текст] / Б. Замараев, Т. Маршова // Вопросы экономики. – № 6. – 2016. – С. 5-24.
5. Официальный сайт газеты «Коммерсант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2572566>
6. Стратегия развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 31 января 2013 г. № 118). – Информационно-правовой портал «Гарант. Ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
7. Федеральная целевая программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» («Фарма-2020»), утв. Постановлением Правительства РФ от 17.02.2011 г. № 91. – Информационно-правовой портал «Гарант. Ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
8. Государственная программа Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013 - 2020 годы», утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 30. – Информационно-правовой портал «Гарант. Ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
9. Официальный сайт ПАО «Фармсинтез» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pharmsynthez.com>.

Поступила в редакцию 11.11.2017 г.

**THE DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY OF THE
RUSSION FEDERATION IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC
SANCTIONS - FOR EXAMPLE «FARMSINTEZ»**

E.M. Kravtsova, A.V. Kirillova

The article describes the process of import substitution as a result of the imposition of economic sanctions against the Russian Federation on the example of an enterprise of the pharmaceutical industry – the «Farmsintez»; the analysis of financial and economic activities of the company; is conducted about the potential and conditions for effective provision of pharmaceutical import is made.

Keywords: sanctions, the pharmaceutical industry of the Russian Federation, import substitution, research and development, government support, enterprise.

Кравцова Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

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

kravtsovaem1@mail.ru

+38-071-361-57-95

Кириллова Анастасия Владимировна

магистрант

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

nastasya.kirillova2013@yandex.ru

+38-095-509-63-59

Kravtsova Elena

Candidate of Science, Economics, Professor

Donetsk National Technical University, Donetsk

Kirillova Anastasiia

Master student

Donetsk National University of Economy and Trade named after Mikhail Tugan-Baranowsk

УДК 33.1:332.14.12

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© 2017. А. А. Кужелева

Статья посвящена исследованию теоретических особенностей стратегического планирования как функций государственного управления развитием регионов и государства. Сделан исторический анализ необходимости стратегического планирования в период становления государственного планового развития СССР (ГОЭЛРО, «Общие предпосылки к генеральному плану реконструкции народного хозяйства на энергетической основе на ближайшие 10-15 лет», «Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ» и др.).

Ключевые слова: регион, план, планирование, прогнозирование, стратегическое планирование, баланс, метод, принципы.

Постановка проблемы. Стратегическое планирование - это одна из основных функций системы государственного управления развитием регионов и государства в целом. В 2015 г. Министерство экономического развития ДНР обозначило курс на формирование основ государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике. В связи с разработкой и подачей на рассмотрение Народного Совета два законопроекта: «О республиканских программах» от 2 октября 2015 г. [1] «О системе государственного стратегического планирования» [2], началось формирование комплексной системы стратегического планирования.

Актуальность исследования. Стратегическое планирование осуществляется на различных уровнях и позволяет обеспечивать развитие в перспективе на основе инновационной и инвестиционной привлекательности, а также имеющегося потенциала рассматриваемой территории. Однако, современная практика планирования в Донецком регионе имеет слабые и несовершенные векторы своего становления и развития, несовершенные механизмы разработки, отсутствие полного мониторинга и оценки реализации региональных программ.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами развития и практикой планирования народного хозяйства СССР занимались В.А. Базаров, Н.А. Вознесенский Н.Д. Кондратьев, Г.М. Кржижановский, В.В. Леонтьев, В.И. Ленин, К. Маркс, М. Мескон, П.В. Магданов, П.С. Осадчев, В.Е. Селиверстов, О.О. Смирнова, Ф. Энгельс и др. Однако степень полного и глубокого исследования по-прежнему остается актуальной и значимой.

Цель исследования заключается в исследовании теоретических основ стратегического планирования развития региона на основе обобщения опыта.

Результаты исследования. Теоретико-методологические основы планирования в Донецком регионе формировались одновременно с развитием теории и практики планирования народного хозяйства СССР. Каждый этап исторического планирования методологии базируется на опыте предшествующих периодов и учитывает тенденции современности.

Исторически система планирования развивалась, совершенствовалась и функционировала под пристальным вниманием государства, обеспечивая тем самым стабильную и динамично развивающуюся экономику, призванную решать социально-экономические задачи. Последние же учитывали географическое расположение

региона, степень развития народного хозяйства, транспортную развязку, человеческий капитал, научно-технический прогресс и прочее.

Теоретические основы современного стратегического планирования были заложены в 20-е годы XX столетия в СССР и в их основу были положены основы марксизма о необходимости планомерного руководства хозяйственными системами, достигшими высокого уровня обобществления в целях обеспечения пропорционального развития экономики.

История свидетельствует о том, что социалистический способ производства характеризовался планомерным, пропорциональным развитием народного хозяйства. Ф. Энгельс писал, что после национализации собственности она «становится возможным общественное производство по заранее обдуманному плану» [3, с. 269]. В социалистическое общество, которым являлся СССР, в результате обобществления средств производства (национализации) все показатели экономической жизни должны развиваться по строго определенному плану. Этот план, по мнению В.И. Ленина, нужно разрабатывать на длительный период, так как «превращение всего государственного экономического механизма в единую крупную машину, в хозяйственный организм, работающий так, чтобы сотни миллионов людей руководились одним планом» [4, с. 68].

По мнению И.В. Сталина советское общество и партия могут успешно развиваться на основе применения закона планомерного развития народного хозяйства. Но «планомерное развитие народного хозяйства, а значит, планирование народного хозяйства, являющееся более или менее верным отражением этого закона, сами по себе ничего не могут дать.... Он может дать должный эффект лишь в том случае, если имеется задача, во имя осуществления которой совершается плановое развитие народного хозяйства...» [5, с. 239].

Закон планомерного развития народного хозяйства - экономический закон социализма, выражающий объективную необходимость согласованного ведения экономики как единого целого в интересах быстрого развития производства на основе научно-технического прогресса, повышения его эффективности и роста уровня жизни всех членов общества [6]. Его применение позволит достичь пропорционального развития народного хозяйства, что выражалось в большем укреплении единого народнохозяйственного планирования и обеспечении таких пропорций в экономике, которые требовались для победы социализма и подъема народного благосостояния [7, с. 31].

Отметим, что на каждом этапе своего развития общество определяло личные и производственные потребности, устанавливает возможную степень их удовлетворения с учетом имеющихся ресурсов, в плановом порядке распределяет средства производства и рабочую силу между отраслями, регионами, предприятиями.

Можно выделить *следующих представителей становления государственного планового развития СССР:*

Так, в 1920 г. по заданию и под руководством В.И. Ленина Государственной комиссией по электрификации России (ГОЭЛРО), образованной Президиумом ВСНХ 21 февраля 1920 г. в соответствии с резолюцией сессии ВЦИК от 3 февраля 1920 г. о разработке плана электрификации разрабатывался по инициативе В.И. Ленина, в первую очередь для восстановления и дальнейшего развития электроэнергетики. В основу плана ГОЭЛРО был положен план, разработанный в 1915-1916 гг. Г.М. Кржижановским, который обосновал значение строительства мощных районных электростанций на базе местных топливных и гидроэнергетических ресурсов, а также

необходимость их объединения в крупные электроэнергетические системы. Разработка плана осуществлялась сформированной в феврале 1920 г. Комиссией ГОЭЛРО во главе с Г.М. Кржижановским. План ГОЭЛРО, рассчитанный на 10-15 лет, предусматривал строительство 30 районных электрических станций общей мощностью 1,75 млн. квт. [8].

В 1926-1928 гг. под руководством П.С. Осадчева и В.А. Базарова был разработан Генеральный план развития народного хозяйства СССР на 1928-1940 гг.

Комиссией П.С. Осадчего были разработаны «Общие предпосылки к генеральному плану реконструкции народного хозяйства на энергетической основе на ближайшие 10-15 лет», а на их основе составлялись районные генеральные планы. К 1927 г. были опубликованы:

Генеральный план хозяйства Урала на период 1927-1941 гг. и перспективы первой пятилетки;

Генеральный план развития Сибирского края;

Анализ производительных сил Украины;

Пути развития народного хозяйства Закавказья.

Целевой установкой, поставленной в «Общих предпосылках», было удвоение среднего дохода на душу населения СССР. Для реализации этой цели предлагалось «выявление необходимой пропорциональности в темпе развития различных отраслей народного хозяйства, обеспечивающей гармоническое развитие его в направлении достижения намечаемого уровня удовлетворения потребностей районов и всей страны». В качестве основного метода предлагался отраслевой и территориальный баланс. План понимался как план-прогноз (позиция Н.Д. Кондратьева). Индустриализацию предлагалось начать с легкой промышленности, а потребность в средствах производства удовлетворять за счет импорта сырья и оборудования. В сельском хозяйстве предполагалась опора на частное крестьянское хозяйство. Первоочередное стимулирование развития сельского хозяйства на первом этапе развития (1928-1932 гг.) должно было создать основу развития промышленности на следующем этапе. Среднегодовой темп прироста национального дохода, рассчитанный на основе среднемирового темпа стран, уже прошедших к середине 1920-х гг. этап индустриализации, основанный на Второй промышленной революции, должен был составить 6-7% в период 1928-1940 гг. [9, с. 5].

Н.Д. Кондратьевым в 1922-1925 гг. были сформулированы основы методологии стратегического планирования в условиях развития макросистемы с учетом имеющейся ресурсной базы и конкретно складывающейся экономической и социальной ситуации. На протяжении 1920-х гг. им разработаны теории народнохозяйственных планов.

Н.Д. Кондратьев подчеркивал, что в послереволюционное государство использует национализированную собственность: землю, промышленность, транспорт, кредитную систему и торговлю. Оно способно оказывать значительно более сильное воздействие не только на общественный, но и на частный сектор, народное хозяйство в целом и поэтому основным методом такого должно стать планирование.

Благодаря убежденности в сочетании «телеологии» и «генетики», Н.Д. Кондратьевым в этот период формируются *два основных подхода к планированию* [10]:

Первый (генетический) строился на основе экстраполяции в будущее (на величину планового периода) тех основных тенденций в развитии экономики, которые имелись в настоящем.

Второй (телеологический) делал главный упор на постановку определенной задачи плана для того, чтобы в последствии выяснить способы ее реализации. Кондратьев, как и большинство крупнейших экономистов того времени, выступал за разумное сочетание обоих методов.

Позже, в 1940-1950 гг. был разработан и реализован план восстановления народного хозяйства после Великой Отечественной войны под руководством Н.А. Вознесенского были разработки военно-хозяйственных планов, формирование и реализация военной экономики страны, перебазирование, эвакуацию большей части имеющегося производственного потенциала и прежде всего авиационной, танковой промышленности, всех отраслей, производящих вооружение, боеприпасы, а также металлургии и других производств, обеспечивающих военно-промышленный комплекс всем необходимым. В этой работе большую роль сыграли: соратник Н.А. Вознесенского - Д.Ф. Устинов - стратег и маршал победы в области вооружения армии и Г.К. Жуков - стратег и маршал военного разгрома противника, как заказчик всего необходимого для Победы [11].

Н.А. Вознесенский организует пятилетнее и долгосрочное планирование. Сочетание высокой научной подготовки и практического опыта планового управления позволило Н.А. Вознесенскому встать во главе разработки теории и практики среднесрочного (пятилетнего) и долгосрочного планирования. В 1940 г. им была инициирована подготовка научной конференции методологии и на этой основе разработка генеральной перспективы развития народного хозяйства на пятнадцать лет (1943-1957 гг.). В ее состав входили три пятилетних плана. Первый пятилетний план (1928-1932 гг.) стал реальным опытом комплексного планирования. В плане была реализована ленинская теория высоких и устойчивых темпов развития экономики, ее структуризация с акцентом на тяжелые отрасли производства, индустриальное развитие страны, без чего невозможно было обеспечить создание мощного производственного потенциала ВПК и технологическое перевооружение текстильной, легкой, пищевой промышленности, создание новых отраслей нефтяной, газовой, химической промышленности, производства строительных материалов для промышленного и жилищного строительства.

Одновременно решалась сложная проблема размещения производительных сил на огромной территории страны с учетом военной, экономической, социальной стратегии. Урал, Зауралье, Сибирские регионы стали важными составляющими в формировании индустриального потенциала СССР [12].

В 1940-1950 гг. под руководством В.А. Котельникова, В.С. Немчинова, Л.И. Абалкина и А.Г. Гранберга разрабатывались фундаментальные основы государственного стратегического планирования на основе комплексного долгосрочного планирования народно-хозяйственных пропорций на основе построения межотраслевых балансов.

Начиная с 1950-х гг. XX столетия начинается активное развитие теорий государственного стратегического планирования в результате появления ЭВМ, функционирующих на основе экономико-математических методов. Если начальный этап (1920-1930 гг.) характеризовался стратегическим планированием основанным на балансовом методе (научный план, основанный на точных расчетах специалистов по всем отраслям промышленности; принцип равенства направлений и объемов использования ресурсов с источниками их поступления), то в последствии применялся межотраслевой баланс. Последний составлялся один раз в пять лет (пятилетки) на основе системы таблиц текущей статистики.

В 20-е гг. XX столетия экономистом В.В. Леонтьевым была опубликована статья посвященная анализу баланса народного хозяйства СССР за 1923-1924 гг., который представлял собой первую в экономической практике тех лет попытку представить в цифрах производство и распределение общественного продукта с целью получения общей картины кругооборота хозяйственной жизни. Баланс явился прообразом разработанного впоследствии ученым метода «затраты-выпуск». Статья была написана на немецком языке и опубликована в октябре 1925 г. Перевод на русский язык под названием «Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ» появился два месяца спустя в декабрьском номере журнала «Плановое хозяйство». Экономико-математические модели межотраслевого баланса, предложенные В.В. Леонтьевым, требовали современной вычислительной техники для проведения экономического анализа, прогнозирования и планирования [13].

В.В. Леонтьев за эту методологию анализа метода «затраты-выпуск» в 1973 г. был удостоен Нобелевской премии за достижения в области экономики. К основным задачам межотраслевого баланса относятся [14]:

характеристика воспроизводственных процессов в экономике по материально-вещественному составу в детальном отраслевом разрезе;

отражение процесса производства и распределения продукции, созданной в сфере материального производства и услуг;

детализация счетов товаров и услуг, производства, образования доходов и операций с капиталом на уровне отраслевых групп продуктов и услуг;

выявление роли факторов производства и их эффективное использование для экономического развития.

Система таблиц «Затраты-выпуск» выполняет *две функции*:

статистическую (обеспечивает проверку согласованности экономической информации (предприятий, бюджетов, таможенных платежей), характеризующей потоки товаров и услуг);

аналитическую (ее использования для анализа состояния, динамики, прогнозирования процессов и моделирования сценариев развития экономики в результате изменения различных факторов).

Именно через симметричную модель системы «затраты-выпуск» В.В. Леонтьев разработал методы анализа взаимосвязей первичных затрат и выпуска продукции в отдельных отраслях и конечного спроса на них. В основе данного анализа лежит предположение, что затраты на производство продукции в течение определенного периода времени являются постоянной величиной.

Безусловно, вклад исследований XX столетия огромен для мировой практики и активно применяется сегодня. Вместе с тем, современные тенденции привели к тому, что государства при реализации стратегического планирования используют особые подходы, которые позволяют систематизировать задачи в условиях жесткой конкуренции. В современных условиях на первый план выходят принципы и задачи корпоративного стратегического менеджмента, которые положены в основу стратегического планирования на уровне социально-экономических систем.

Обращая внимание на стратегическое планирование форм (корпораций) отметим, что все планы призваны обеспечить решение основных задач, а следовательно максимизировать прибыль. Многие из них направлены на упрощение или усовершенствования процесса достижения целей путем применения более эффективных методов в решении конкретной задачи. Тем не менее, все эти принципы и методы направлены на развитие субъекта хозяйствования в определенных условиях

конкуренции и определяются такими составляющими, как: цель, средство достижения, время решения, пространственная или территориальная структура системы.

Так, М. Мескон считает, что «стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей» [15, с. 180].

А.С. Ларионова сделала попытку операционализировать данное понятие, утверждая, что под стратегическим планированием следует понимать «процесс объективного обоснования системы наиболее приоритетных целей развития экономического субъекта (домохозяйства, организации, государства в целом) и методов их наиболее эффективного достижения [16].

П.В. Магданов утверждает, что «стратегическое планирование представляет собой систему знаний, относящихся к процессам определения будущего и планирования развития какого-либо экономического субъекта - индивида, организации или группы организаций - и к процессам разработки и контроля выполнения мероприятий по развитию данного субъекта» [17, с. 44].

Данные определения стратегического планирования свидетельствуют о существовании различных подходов, т.е. на уровне хозяйствующих субъектов. Поэтому обращая внимание на исследования И. Ансоффа отметим, что стратегическое планирование реализуется на основе принципов системности, комплексности, оптимальности, адаптивности, ограниченности ресурсов, целесообразности, принципа баланса интересов, эффективности, легитимности или законности, профессионализма [18, с. 52-53]. В свете названных принципов добавим мнение *В.Е. Селиверстова*, который считал, что «под региональным стратегическим планированием подразумевается процесс обоснования и выбора стратегических приоритетов и направлений устойчивого и эффективного развития региона в единстве социальных, экономических, научно-технических, экологических и институциональных факторов и условий, разработка на этой основе управляющих политик и механизмов реализации, обеспечивающих повышение конкурентоспособности социально-экономической системы региона и её адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды [19, с.78]. *О.О. Смирнова* под стратегическим планированием понимает «оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленных федеральной политикой целей по основным направлениям социально-экономического развития Российской Федерации (регионы, муниципалитеты, отрасли) на долгосрочную перспективу и формирование механизма по их реализации» [18, с. 66].

Безусловно, основу стратегического планирования занимает именно стратегия, поэтому она напрямую связана с всесторонним комплексным планом.

Выводы. Для Донецкого региона в условиях природно-климатических особенностей стратегическое планирование должно базироваться на основе долгосрочных и среднесрочных приоритетов развития. Учитывая мировой опыт и опыт СССР целесообразным считается по нашему мнению применение укрупненной системы показателей стратегического плана на основе системного характера, позволяющего отражать все основные параметры развития системы [21, с. 211].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Донецкой Народной Республики. URL: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-respublikanskih-programmah/>. (дата обращения: 02.09.2017).
2. Официальный сайт Донецкой Народной Республики. URL: <https://dnr-online.ru/zakonoproekt-o-sisteme-strategicheskogo-planirovaniya-v-doneckoj-narodnoj-respublike-podgotovlen-ko-vtoromu-chteniyu/>. (дата обращения: 02.10.2017).
3. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. М.: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ. - 1953. - 832 с.
4. Ленин В.И. Доклад о войне и мире на VII съезде РКП (б), Сочинения, т. 27. М.: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ. - 589 с.
5. Стариков Н. Так говорил Сталин: статьи и выступления. - СПб.: Питер, 2013. - 240 с.
6. Закон планомерного развития народного хозяйства. URL: <http://www.ekoslovar.ru/107.html>. (дата обращения: 12.09.2017).
7. Советская социалистическая экономика 1917-1957 гг. М. Рабинович. - М.: Книга по требованию. - 672 с.
8. План ГОЭРЛО. URL: <http://www.economicportal.ru/facts/goerlo.html>. (дата обращения: 8.11.2017).
9. Общие предпосылки к генеральному плану реконструкции народного хозяйства на энергетической основе на ближайшие 10-15 лет. М.: Промиздат, - 103 с.
10. Исследование проблем экономической динамики Н. Д. Кондратьевым. URL: <http://economylit.online/history-ekonomik/issledovanie-problem-ekonomicheskoy-dinamiki-35773.html>
11. Вознесенский Н.А. Избранные произведения. - М.: Издательство политической литературы, 1979. - 613 с.
12. Иванченко В. Н.А. Вознесенский: опыт, вошедший в историю. URL: <http://institutiones.com/personalities/668-voznenskiy.html>. (дата обращения: 19.10.2017).
13. Метод «затраты-выпуск». Василий Леонтьев. URL: <http://www.iq-coaching.ru/nauchnye-otkrytiya/ekonomika/97.html>. (дата обращения: 19.09.2017).
14. Межотраслевой баланс - важнейший раздел СНС. URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/mezhotraslevo-y-balans.html>. (дата обращения: 22.20.2017).
15. Основы менеджмента. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. М.: Дело, 1997. - 704 с.
16. Ларионова А.С. История и инструментарий стратегического развития в России. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/istoriya-i-instrumentariy-strategicheskogo-planirovaniya-v-rossii>. (дата обращения: 12.11.2017).
17. Магданов П.В. Процесс стратегического планирования в корпорации / П.В. Магданов // Вестник пермского университета: Экономика. - 2012. - Вып. 1 (12). - С. 43-49.
18. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989. - 285 с.
19. Селиверстов В.Е. Эволюция категорий и принципов регионального стратегического планирования / В.Е. Селиверстов // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. Вопросы методологии. - 2010. - № 6. - С. 59-79.
20. Смирнова О.О. Методология и базовые принципы разработки отраслевых документов стратегического планирования Российской Федерации - стратегий развития отраслей экономики и социальной сферы / О.О. Смирнова // Проблемы экономики и менеджмента. - 2015. - № 9(49). - С. 58-68.
21. Кужелева А.А. Проблемы территориального планирования на примере Донецкой Народной Республики / А.А. Кужелева // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: сборник научных трудов XI Международной школы-симпозиума АМУР-2017, Симферополь-Судак, 14-27 сентября 2017 г. / Под общей редакцией А. В. Сигала. – Симферополь: ИП Корниенко А. А., 2017. – 452 с.

Поступила в редакцию 08.11.2017 г.

**THEORETICAL FOUNDATIONS OF STRATEGIC PLANNING
OF THE DEVELOPMENT OF THE REGION**

A.A. Kuzheleva

The article is devoted to the study of theoretical features of strategic planning as functions of state management of the development of regions and the state. A historical analysis of the need for strategic planning in the period of formation of the state planned development of the USSR (GOELRO, «General Preconditions for the General Plan for the Reconstruction of the National Economy on the Energy Basis for the Next 10-15 Years», «The Balance of the National Economy of the USSR»).

Keywords: region, plan, planning, forecasting, strategic planning, balance, method, principles.

Кужелева Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
kuzhelechka@yandex.ru
+38-071-391-12-79

Kuzheleva Anna

kandidat of economics, PhD, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 658.8

УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДОМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017. Я. О. Молохова

В данной статье рассмотрены задачи, цели эффективного управления брендом, определена роль бренд - менеджмента в маркетинговом управлении предприятия. Предложены этапы разработки и управления брендом в системе управления маркетинговой деятельностью предприятия. Классифицированы риски потребителей, которые они могут понести при выборе товаров. Проведено сравнение определения «бренд», представленного различными специалистами в сфере бренд - менеджмента.

Ключевые слова: бренд, торговая марка, брендинг, управление брендом, построение бренда, ассоциация бренда, сила бренда.

Постановка проблемы. У современных рыночных условиях хозяйствования важность создания и управления торговыми марками много чем зависит от состояния развития конкурентоспособности на рынке потребителей. Количество новых товаров и услуг стремительно увеличивается, вследствие этого первоочередным заданием производителей является проблема активизации внимания потенциальных потребителей.

Эксперты в отрасли брендинга считают, что успешность товаров и услуг, которые покупаются потребителями основывается на личных качествах и преимуществах, которые воспринимаются потребителями. Эти качества основываются на уникальности торговых марок, возможности потребителей различать марки во время процесса покупок, тогда как функциональная ценность товара может стоять на втором месте.

Актуальность исследования. Актуальность управления брендом предприятия, его продвижение к уровню узнаваемости зависят от качественного управления маркой, которая в перспективе обеспечит стойкие конкурентоспособные отличия собственных торговых марок в представлении наших потребителей. Можно отметить, что в современных условия рыночного хозяйствования необходимо решать проблемы формирования образов представления торгового бренда и бороться за место в понимании потребителей, результатом чего является наличие эмоциональных мотивов в действии потенциальных потребителей, которые чаще всего преобладают над правильными поступками.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическим аспектам о формировании и продвижении торговых брендов посвящены работы ведущих западных ученых: Д. Аакера, Т. Амблер, Р. Батра, Р. Блэкуэлла, Дж. Веркман, А. Дейян, П. Дойля, Е. Дихтль, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, М. Портера, Дж. Эванса. Можно констатировать факт формирования научных школ бренд - менеджмента: англо - американской – С. Анхольт, Ф. Котлер, Дж. Траут, Д. Хайдер, П. Чилтон, российской – О. Шевченко, А. Длигач, Т. Шедякова и др.

Выделение нерешённой проблемы. Актуальность проблем управления брендом в системе управления маркетинговой деятельностью подтверждает отсутствие единых подходов к практической реализации брендовой политики, что обусловило выбор данной темы работы.

Цель исследования состоит в исследовании механизма управления брендом в

системе управления маркетинговой деятельности предприятия, обосновании рекомендаций относительно формирования современного механизма брендинга.

Результаты исследования. Самой главной задачей успешного процесса управления торговой марки является создание и поддержка правильного взаимодействия предприятия с факторами внешней средой, для обеспечения его конкурентоспособных особенностей перед другими на рынке, поэтому маркетинг в современных условиях объективно занимает одно из основополагающих мест в структуре долгосрочного и эффективного управления предприятием.

Для современных отечественных предприятий зависимо от поставленных задач и реализованных долгосрочных планов, маркетинг является одной из важных составляющих, которая обеспечивает успешное и конкурентоспособное развитие предприятий. Кроме того, в условиях современного философского хозяйствования эффективного бренд - менеджмента современное предпринимательство должно придерживаться в своей операционной и дальнейшей деятельности на запросы потребителей, а не пытаться продвигать массовую продукцию, от которой потом необходимо будет избавиться любому потребителю.

Развивая научную мысль Ф. Котлера, можно также утверждать, что маркетинг в современных условиях хозяйствования является основополагающим в развитии бизнеса и пронизывает большое количество видов деятельности предприятия, играет неотъемлемую роль в долгосрочном управлении, который значительно выходит за пределы предприятия в качестве продажи товаров и услуг, особенно в аспекте, формирования преимуществ бренда для современных потребителей [1].

Ф. Котлер предложил определить значение маркетинга в долгосрочном развитии предприятия, а это означает, что маркетинг из обычной составляющей, реализованной предприятием, постепенно превращается в основной фактор успешности бизнес - деятельности. То есть маркетинг осуществляет новые важные действия, такие как способ получения и использования информации во время формирования долгосрочных планов предприятия и метод осуществления конкурентоспособных стратегий предприятия.

Сегодня, если предприятие осуществляет долгосрочные планы по увеличению своей доли на определенном рыночном сегменте, оно может сделать это либо за счет увеличения продаж продукции определенным покупателям, либо с помощью получения лояльности привлеченных потребителей и конкурентов, либо просто за счет формирования и развития рынков и новых потребителей, которые никогда раньше не реализовывали аналогичные товары. Необходимо также подбирать и разные инструменты подобных методов.

Основываясь на разных научных подходах ученых - экономистов, отметим, что в осуществлении конкурентных долгосрочных планов предприятия важность маркетинга и значение рычагов воздействия брендинга исключительны. Для того чтобы правильно обосновать маркетинговые стратегии и мероприятия бренд - менеджмента, предприятию важно провести комплексное исследование рынка, чтобы понять ситуацию, которая сложилась на рынке, узнаваемость торговых марок, положительные и негативные ассоциации бренда с товарами предприятия, которые они представляют на рынке.

По нашему мнению, порядок управления маркетинговой деятельностью играет особенно значимую роль и отвечает за успешное использование ресурсов предприятия. Создание и осуществление порядка управления маркетинговой деятельностью при правильном использовании рычагов брендинга создают возможности обращать

внимание на желания покупателей и формирует способность адаптироваться предприятия во внешней конкурентной среде.

Представитель российской школы брендинга И.В. Струтинская считает, что порядок управления маркетинговой деятельностью и формирование торговых марок предприятия находятся во взаимозависимом спорном взаимодействии. С одной стороны, представление порядка управления маркетинговой деятельностью, которая связана с созданием торговой марки, содействует осуществлению к успешному управлению. При этом порядок формирования и управления торговой марки является основной составляющей увеличения количества ресурсов предприятия, а создание брендов представляет собой процесс выдвижения организации порядка управления маркетинговой деятельностью на основной план, существенно увеличив его важность, а также значительно улучшив его роль в повышении активности и конкурентоспособности бизнеса [2].

Таким образом, создание бренда в процессе управления маркетинговой деятельностью предприятия играет значительную роль, поскольку без проведения маркетинговых мероприятий по формированию и реализации бренда предприятия невозможно правильно распределить имеющиеся ресурсы предприятия по направлениям операционной деятельности, спланировать, создать, представлять и успешно продавать товары и услуги на рынке.

Резюмируя результаты данной работы разных ученых, считаем, что с экономического взгляда для определенных покупателей процесс выбора товара или услуги известной торговой марки существенно уменьшает затраты, связанные с этим процессом. К этим затратам относят затраты времени на выбор и на приобретение, разновидность товаров или услуг, которыми должен заинтересоваться потребитель. Основываясь на факторах узнаваемости торговой марки, учитываемых в процессе ее создания, потребитель может представить определенные качества товара и избежать рисков во время осуществления покупки.

Фактически развитие экономических отношений в современных условиях выдвигает положение бренда на более высокую ступень. Понятие «бренд» сегодня рассматривают по-разному. «Бренд – это процесс получения преимущества предприятия в конкурентной борьбе путем дифференцирования его продукции. Качества которые отличают бренды, – это те качества, которые предлагают покупателю продукцию по нужной цене» [1]. Российская ассоциация ведущих маркетологов считает, что «бренд – это имя, понятие, отличительный знак, символ или дизайн, а также их комбинации, которые предназначены для определения товаров или услуг продавца или нескольких продавцов для разделения их от товаров или услуг от продукции конкурентов» [3]. Л. Врис, С. Генслер та П. Леефланг считают, что торговой маркой является не сама продукция, а то, как ее представляют потребители, это подбор элементов в сознании покупателей, который имеет существенное отношение к продукции, и под термином «бренд» понимают «запатентованный визуальный, эмоциональный, рациональный и культурный образ, который ассоциируется с предприятием или товаром» [4]. С. Люпин, Сяона Чжен, Мен Су, Л. Робин Келлер в своих научных трудах дают определение, которое выходит с идеи маркетинговых коммуникаций: «Это убедительное обещание качества, обслуживания и ценности на продолжительный период, которое подтверждается испытанием товара, повторными покупками и удовлетворением от использования» [5].

Существует множество определений понятий «бренд», но самое распространенное предложено компанией Multibrand: «Бренд – это количество всех существующих и

несуществующих характеристик, которые делают товар уникальным». Рекламисты Д. Дион и С. Борраз также во время определения бренда апеллируют к образу, который создает бренд в потребительском сознании: «Бренд – это неуловимое количество особенностей товара: имя, цена, упаковка, история, имидж и метод рекламы. Бренд также является набором впечатления в подсознании, которое он оказывает на покупателей, и является итогом опыта в использовании торговой марки» [6].

Исходя из сравнений терминов бренда, которые предлагают различные экономические словари и эксперты в отрасли управления брендом, видно, что основной тезис, которым они руководствуются, – это значение бренда в создании незабываемого правильного впечатления у покупателя.

Подводя результаты исследования разных ученых, считаем, что процессом создания и реализации бренда можно выделить далеко не каждый этап, а только тот, который может придумать что-нибудь важное и значимое для покупателей, показать это в элементах и коммуникациях, содействовать правильному распознаванию и поддержке долгосрочного покупательского преимущества. Также данный процесс должен представлять собой повышение значимости и ценности бренда.

Специалисты в отрасли бренд-менеджмента считают, что процесс создания и реализации бренда должен иметь следующие результаты:

- покупатели без ошибок будут узнавать торговую марку среди подобных товаров по отдельным его признакам или маркетинговым коммуникациям (в произвольном наборе);

- представление, чувства, знания и мысли покупателей про торговую марку должны выходить за границы предназначения и качества продукции или услуг данной категории.

- должна существовать группа покупателей, склонных к данному бренду, причем уровень их покупательской склонности может меняться от легкого преимущества к глубокой преданности;

- должен присутствовать долгосрочная тенденция развития ценности бренда и ряд стратегических инвесторов, готовых вложить средства в дальнейшее развитие бренда.

Другие особенности такой марки определяют факторы бренда, которые, по мнению Ф. Котлера, определяются шестью параметрами: атрибутами, выгодой, ценностью, культурой, персонализацией и важностью для пользователя [1]. Беря во внимание рассмотренные свойства, приходим к выводу, что факторы бренда зависят от степени познания торговой марки, от направленности и интенсивности мыслей потребителей, чувств и ассоциаций, а также от количества лояльных потребителей и степени преданности потребителей своей марке и ее ценностям. Именно для этого компании привлекают специалистов в сфере разработки и управления брендом, которые внедряют в корпоративное управление современные технологии, которые повышают цену и привлекательность компании.

Несмотря на дискуссионный характер относительно процесса разработки и управления брендом компании, обратим внимание, что бренд, чтобы быть успешным, должен последовательно обеспечивать качество и удовлетворение потребностей потребителей, представлять собственное отличие от конкурентов, быть актуальным, индивидуальным, удобным и легкодоступным для потенциальных потребителей, ведь успешный бренд – тот, который представляет настоящую лояльность и преданность, обеспечивает уровень качества, доверия, удобства, гарантии и привлекательности, за которые потребители готовы платить [7].

Зависимо от адресата процесс создания и реализации бренда содержит основные

составляющие, характерные как для покупателя, так и для предприятий - конкурентов.

Процесс создания и реализации бренда, прежде всего, осуществляет действия в сфере коммуникаций и распознавание продукции и торговых марок. Бренд показывает основные составляющие продукции – от уровня качества до ценовой политики, которые в результате оказывают влияние на процесс принятия решения о покупке продукции или услуг. Можно сделать вывод, что торговые марки содействуют распознаванию и получению информации о продукции или услуге. Во время осуществления покупки бренд сводит к минимуму риск покупки, поскольку, по сути, предполагает доверительные отношения с покупателями. Бренд может выступать как социальная карта бизнес - товаров, показывая свое отношение к определенной социальной группе. Торговые марки класса люкс могут зарождают чувства отличия и привилегий [2]. Таким образом, бренды, а также процессы создания и реализации ими, дают возможность быть уверенными в важных качествах личности через выбор торговой марки, а также взаимодействовать со значимыми для покупателя социальными группами, добиваясь из расположения и признания.

Пользоваться продукцией или услугами одного бренда означает различать качества и ценности определенного бренда. Торговая марка постепенно становится методом корпоративной узнаваемости, что стимулирует склонность покупателей. Самые ведущие бренды ведут наиболее высокую ценовую политику на рынке и чаще содействуют изменению отношения покупателей к цене. В общем, бренд – это примерные потребители, которых больше волнует приобретение продукции или услуги определенного бренда, чем его важность и значимость, они более терпимы к изменениям на существующем рынке, особенно к повышению цены продукции [8].

Развивая научную мысль О. Назайкина, специалиста в сфере брендинга товарных марок, можно утверждать, что выявив благосклонность покупателей, значительные бренды более прощают через себя возникающие риски во время осуществления продажи, например во время внедрения нового товара на рынок, предприятие может рассчитывать только на часть потребителей, которые склонны к торговой марке. Будущие вложения в бренд сравниваются с вложениями в будущее развитие предприятия и в его успешность на рынке продукции. Значимый в мире бренд способствует увеличению капитала предприятия, что на самом деле, является одним из важных активов предприятия. Торговая марка с высокой узнаваемостью дает возможность сокращать рекламные затраты. Особенно это касается предприятий, которые имеют в своей структуре управления активов портфель брендов [9].

По нашему мнению, для предприятия процесс создания и реализации бренда – это основа создания долгосрочных конкурентных преимуществ. Результаты процесса создания и реализации бренда имеют разнообразный вид, и все-таки основным из них во многих сферах деятельности является капитал, обобщенный в бренды предприятий. Капитал торговой марки – это чистая приведенная стоимость будущих денежных потоков, которые образуются благодаря брендингу предприятий, своего рода избыток над ценностью, которым владеют не марочные товары для покупателей. Капитал торговой марки формируется из уверенности покупателей в надежности бренда. На основе этой уверенности между торговой маркой и покупателем образуется взаимосвязь, которая стимулирует преимущества потребителей к покупке товара, склонность к торговой марке и готовность рассматривать новую продукцию и услуги, которые предприятия будет предлагать в будущем под той же торговой маркой.

Создавая важность и признаваемость, торговые марки уменьшают риск во время покупки для потенциального потребителя, а сами существуют, пока этот риск

воспринимается. Когда исчезает существующий риск, который воспринимается покупателем, тогда от самого бренда нет больше выгоды и значения; иногда бывает так, что риск, который присутствует, постепенно растет, если стоимость за единицу товара или услуги значительно высока или если последствия не правильного выбора товара могут быть серьезнее. Следует отметить, что приобретение товара долгосрочного пользования представляет собой продолжительное обязательство [2].

Отечественные маркетологи пришли к заключению, что еще одним значительным итогом процесса создания и реализации бренда является формирование необходимой базы информации про бренд продукции. Это не просто значение важности узнаваемости торговой марки, которая по факту взаимодействует со многими важными качествами образа торговой марки, это позволяет нести информацию, которая повысит значимость бренда для предприятия и содействует вложению вклада в успешность развития предприятия и выражается в материальной ценности торговой марки.

Исходя из вышесказанного, приблизительно половина капитализированной ценности предприятия приходится на процесс создания и реализации бренда.

Подводя итог, можно отметить, что бренд, его важность и ценность – наиболее значимый актив предприятия, поскольку приобретение предприятия с торговой маркой означает занятие места в подсознании определенных покупателей. Информированность про бренд, статус, важность и репутация обеспечили будущий доход, который оправдывает значительные средства, вложенные во время приобретения предприятия.

Выводы. Таким образом, главным результатом процесса создания и реализации бренда является способность данного процесса повышать денежные потоки, увеличивать прибыль предприятия и иметь способность влиять на процесс капитализации предприятия, поскольку бренд, который не имеет возможности доставлять прибыльность и доходность, соответственно не имеет важности независимо от того, как эту торговую марку преподносят покупатели (информированность про бренд, статус бренда, склонность к бренду, преимущество). Все это отображает состояние бренда, но преобразовать его важность может только показатель прибыльности, полученный от продажи брендированной продукции. Значительный потенциал в виде коммуникаций, который сильно ассоциируется в подсознании покупателей, необходимо изучать со стороны экономической выгоды, чтобы он стал реальностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. Л. Волковой, Ю. Каптуревского. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 752 с.
2. Струтинская И.В. Бренд-менеджмент / И.В. Струтинская. – Краснодар : Принт-офис, 2015. – 204 с.
3. American Marketing Association. More than Half of Consumers Buy or Boycott a Brand Because of Politics. <https://www.ama.org/publications/eNewsletters/MarketingNews-Weekly/Pages/more-half-consumers-buy-boycott-brand-because-politics.aspx>.
4. Lisette de Vries Effects of Traditional Advertising and Social Messages on Brand Building Metrics and Customer Acquisition / Lisette de Vries, Sonja Gensler, and Peter S.H. Leeflang // Journal of Marketing: September. – 2017. – Vol. 81. – № 5. – P. 1–15.
5. Luping Sun Behavior Discrepancy of Foreign Versus Domestic Brands in Emerging Markets: The Relevance of Consumer Prior Knowledge / Luping Sun, Xiaona Zheng, Meng Su, L. Robin Keller // Journal of International Marketing. – 2017. – Т. 25. – № 1. – P. 91–109.
6. Delphine Dion Managing Status: How Luxury Brands Shape Class Subjectivities in the Service Encounter / Delphine Dion and Stéphane Borraz // Journal of Marketing. – 2017. – Vol. 81. – № 5. – P. 67–85.

7. Ковинько О.М. Маркетинг в условиях экономического кризиса: как вернуть рецессию на пользу рекламной деятельности / О.М. Ковинько, Н.П. Слободяник, Т.В. Белоус // Научный вестник Ростовского государственного университета. Экономические науки. – 2015. – № 11. – С. 45–48.

8. Решетилова Т. Продвижение инновационных товаров на основе мотивационной инновационности потребителей / Т. Решетилова // Маркетинг в России. – 2017. – № 1. – С. 58.

9. Назайкин О. Брендинг / О. Назайкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nazaykin.ru/_br_branding.htm.

Поступила в редакцию 17.11.2017 г.

BRAND MANAGEMENT IN THE MANAGEMENT MARKETING ACTIVITY SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Y.O. Molohova

The article deals with the tasks, objectives of effective brand management, the role of brand management in marketing management. The stages of brand development and management in the system of management of marketing activity of the enterprise are offered. The risks of consumers that they can experience when choosing goods are classified. Comparison of the definition of “brand” is provided by various specialists in the field of brand management.

Keywords: brand, brand, branding, brand management, brand building, brand association, brand strength.

Молохова Ярослава Олеговна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

zczvjk@mail.ru

+38-071-770-99-09

Molohova Yaroslava

Candidate of Economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 332.146 : 330.322 - 043.83

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

© 2017. О. Л. Некрасова

В статье рассмотрены основные направления экономического развития региона. Рассматривая стратегию экономического развития региона как долгосрочную программу активизации инвестиционных процессов, обусловленную внутренним ресурсным потенциалом и индивидуальной привлекательностью региона, с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды, становится логически обоснованным утверждение о том, что для непрерывного развития региона необходимо создание системы экономического развития его финансовой инфраструктуры.

Ключевые слова: логическая модель, региональное развитие, финансовая инфраструктура, экономическое развитие.

Постановка проблемы. Методический инструментарий моделирования динамики финансовых вложений при обосновании стратегии инвестиционного развития региона, в отличие от существующих, основывается на использовании метода статистических уравнений зависимостей и позволяет определить ранг факторов, которые обеспечивают дополнительный приток финансовых вложений в регион, что позволяет разработать эффективные мероприятия регулирования социально-экономических процессов на основе обоснования эффективных региональных программ развития, учитываемых при формировании стратегии инвестиционного развития региона.

Актуальность исследования заключается в разработке методического инструментария моделирования динамики финансовых вложений и оценки степени влияния факторов позволяет повысить качество информационно-аналитического обеспечения формирования, реализации и контроля инвестиционной стратегии развития региона, что способствует расширению комплекса возможных управленческих воздействий региональных органов управления относительно повышения инвестиционной привлекательности региона.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы формирования концептуальных основ регионального развития заложены в трудах Е. Аршениной, А. Гусева, А. Карлик, С. Кузнецова, В. Лексина, С. Неустроева, О. Романовой, О. Смешко, Л. Червовой, А. Швецова и др. В основе современной концепции механизмов регулирования регионального развития заложены фундаментальные исследования отечественных и зарубежных ученых, таких как И. Булеев, И. Бланк, С. Ведерникова, З. Герасимчук, Е. Горбунова, О. Добровольская, О. Иванова, В. Краснова, Е. Сапелкин и др.

Выделение нерешённой проблемы. На основании проведенного исследования была обоснована целесообразность использования метода статистических уравнений зависимостей для оценки взаимосвязи и взаимозависимости основных факторов, влияющих на приток финансовых вложений в регион. Практическое использование предложенного методического инструментария способствует повышению качества информационно-аналитического обеспечения инновационной стратегии развития региона. Результаты моделирования динамики финансовых вложений позволяют

сформировать комплекс мероприятия регулирования социально-экономических процессов на основе обоснования эффективных региональных программ развития.

Цель исследования - состоит в разработке методического инструментария моделирования динамики финансовых вложений и оценке степени влияния факторов при формировании инвестиционной стратегии развития региона.

Результаты исследования. Обеспечение развития инвестиционных процессов на уровне региона определяется динамичностью финансовых вложений. Именно по объему финансовых вложений в развитие региона, их направленности и структуре можно судить о результативности осуществляемой региональной политики в области обеспечения устойчивого развития экономики и проведения структурных изменений в экономическом базисе региона. Следует отметить, что цели и приоритеты инвестиционной стратегии развития региона зависят от целей и задач региональной экономической политики (рис. 1).

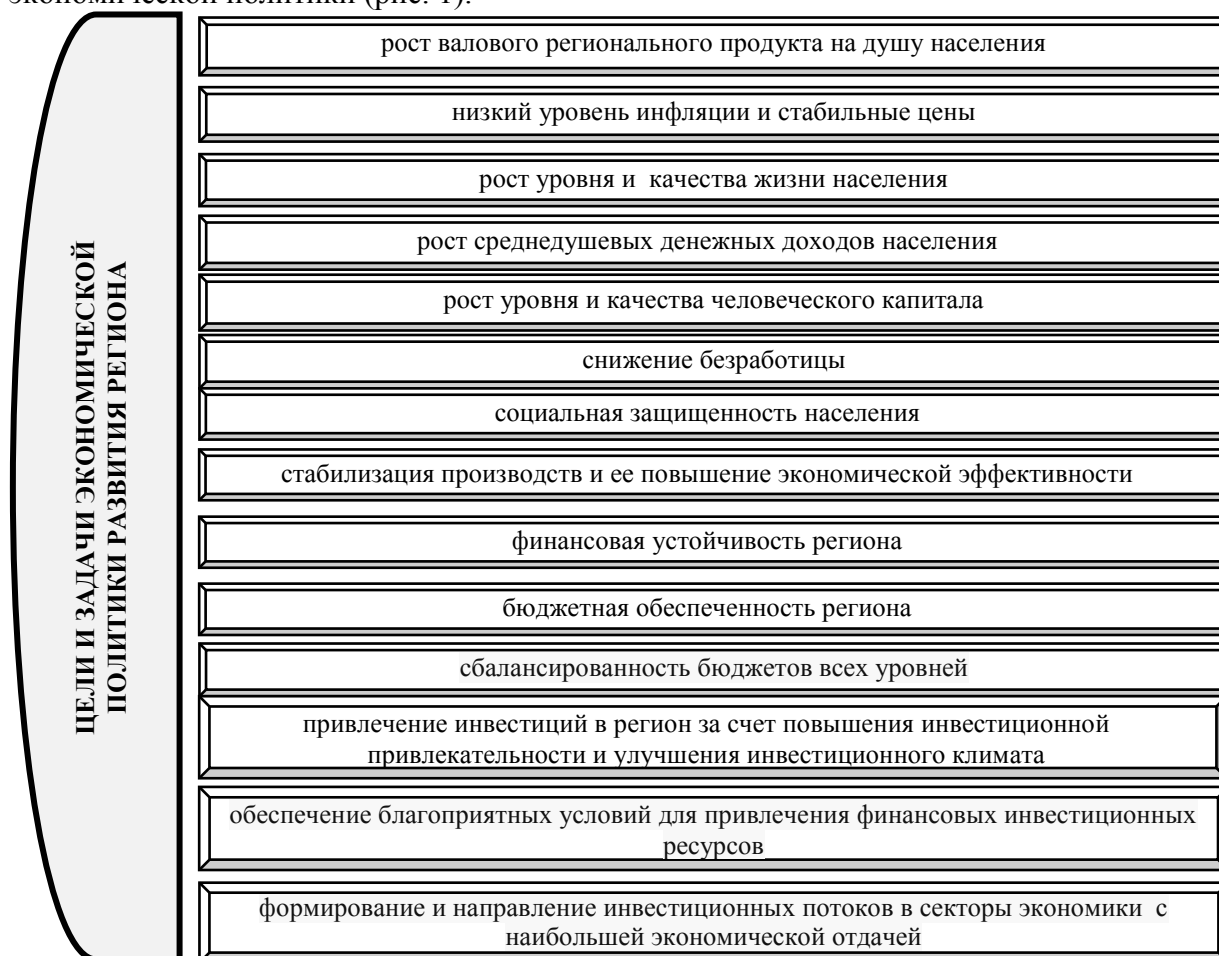


Рис.1. Цели и задачи региональной экономической политики (систематизировано автором)

Решение стратегических задач срочного реформирования экономики региона и обеспечения структурных реформ, направленных на достижение такого уровня региональной экономики, который позволил бы обеспечить высокий уровень его конкурентоспособности согласно политическим, экономическим и социальным сценариям развития региона актуализирует проблему разработки действенных механизмов реализации региональной инвестиционной политики. Учитывая, что региональная инвестиционная политика представляет собой систему мероприятий,

осуществляемых региональными органами власти и управления по привлечению и рациональному использованию инвестиционных ресурсов всех форм собственности с целью обеспечения устойчивого и социально-направленного развития региона [1, с. 204], на современном этапе развития экономики регионов значительно возрастает роль финансовых инвестиционных ресурсов. Практический опыт подтверждает тот факт, что нехватка финансовых ресурсов как собственных, так и привлеченных, а также отсутствие заинтересованности к расширению и модернизации производства сдерживает прогрессивные структурные реформы в регионе. При таких условиях формирование и реализация инвестиционной политики определяется ролью региональных органов управления, которые должны разработать действенный механизм финансового обеспечения структурных преобразований, используя для этого различные прямые и косвенные методы. В свою очередь, содержание региональной инвестиционной политики и, соответственно, механизмы ее реализации определяют следующие детерминанты [2]:

- 1) факторы внутреннего и внешнего влияния на развитие региона;
- 2) инвестиционный климат в регионе;
- 3) показатели формирования инвестиционного потенциала региона;
- 4) уровень инвестиционных рисков.

Таким образом, при формировании стратегии инвестиционного развития региона одним из основных этапов является анализ факторов, влияющих на приток финансовых вложений и исследование устойчивости связи между ними.

Так, на основе анализа множественного уравнения обратной параболы установлено, что изменение общего размера отклонений коэффициентов сравнения факторов X_1 (валового регионального продукта), X_3 (среднедушевых денежных доходов населения в месяц), X_5 (оборота организаций по видам экономической деятельности) и X_7 (импорта) на единицу обуславливают приток финансовых вложений в регион в 1,46 раз ($1/0,6849=1,46$). График множественной зависимости объема финансовых вложений Ростовской области от основных показателей-факторов за 2011-2016 гг. множественной зависимости представлен на рис. 2:

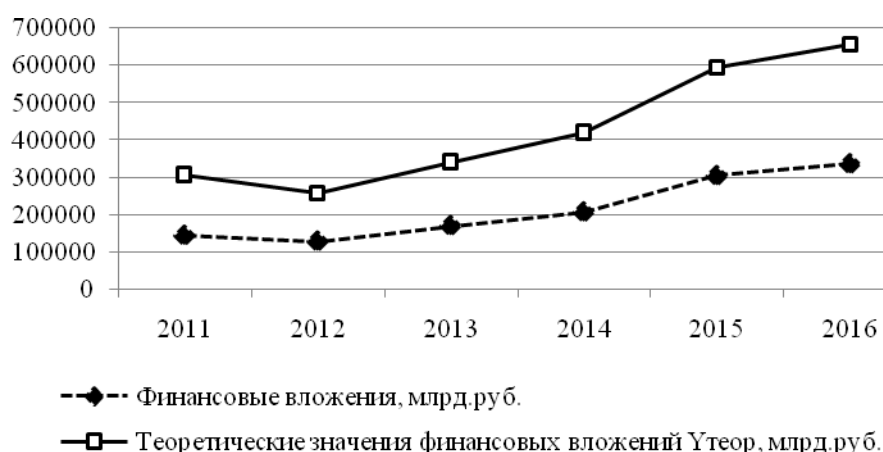


Рис. 2. График множественной зависимости объема финансовых вложений Ростовской области от основных показателей-факторов за 2011-2016 гг.

Расчет параметров многофакторного параболического уравнения зависимости позволяет получить оценку взаимодействия факторов при формировании региональных финансовых вложений, то есть определить долю влияния каждого из факторов и их совокупное влияние на приток финансовых вложений. С целью определения

необходимого изменения уровней факторных признаков для обеспечения притока финансовых вложений в регион, установлено необходимое изменение факторных признаков, а также определена степень интенсивности факторных признаков, формирующих прирост финансовых вложений, на основе использования следующей формулы [3, с. 128]:

$$\Delta x = \frac{\sum d_{x_i}}{\sum d_{i x_i}} \times 100\% \quad (1)$$

где Δx – доля влияния отдельного фактора (X_1, X_3, X_5, X_7) на объем финансовых вложений в регион (Y);

$\sum d_{x_i}$ - сумма отклонений коэффициентов сравнения отдельного фактора (X_1, X_3, X_5, X_7);

$\sum d_{i x_i}$ - сумма отклонений коэффициентов сравнения всех факторов.

По расчетам множественного статистического уравнения обратной параболической зависимости осуществлено статистическое оценивание доли влияния каждого фактора на объем финансовых вложений в регион (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг факторов по доле их влияния на объем финансовых вложений остовской области в динамике

Фактор	Сумма отклонений коэффициентов сравнения отдельного фактора ($\sum d_{x_i}$)	Доля влияния каждого фактора на приток финансовых вложений, %	Рейтинг влияния фактора
Валовой региональный продукт (X_1)	1,262	21,56	4
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц (X_3)	1,535	26,21	2
Оборот организаций по видам экономической деятельности (X_5)	1,487	25,40	3
Импорт (X_7)	1,571	26,83	1
Всего	5,855	100,00	-

Данные табл. 1 и рис. 3 свидетельствуют о том, что наиболее существенно на объем финансовых вложений региона в динамике влияет фактор X_7 – 26,83%, доля влияния среднедушевых денежных доходов населения в месяц (фактор X_3), достигает 26,21%, третьим по значимости является фактор X_5 – 25,40%. В свою очередь, доля влияния валового регионального продукта (фактора X_1) на приток финансовых вложений составляет 21,56%.

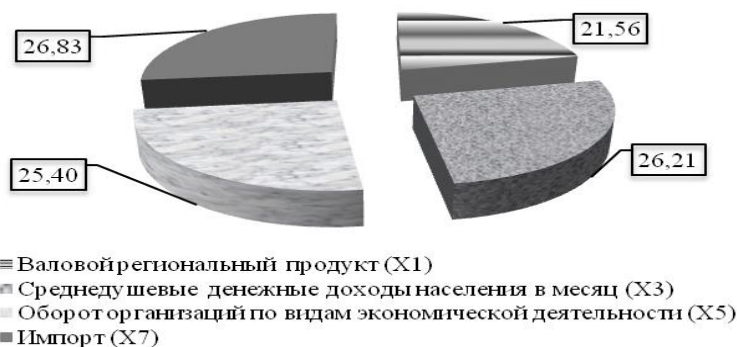


Рис. 3. Доля влияния на прирост финансовых вложений показателей-факторов за 2011-2016 гг.

С учетом современного стратегического развития финансовой инфраструктуры региона, действующей в условиях государственного регулирования, способного организовать и направить глобализационные процессы, придать им позитивный характер, разработана логическая модель экономического развития финансовой инфраструктуры региона, которая позволит решать определенные проблемы в формировании системного видения стратегических ориентиров предпринимательской деятельности в динамичной рыночной среде (рис. 4).

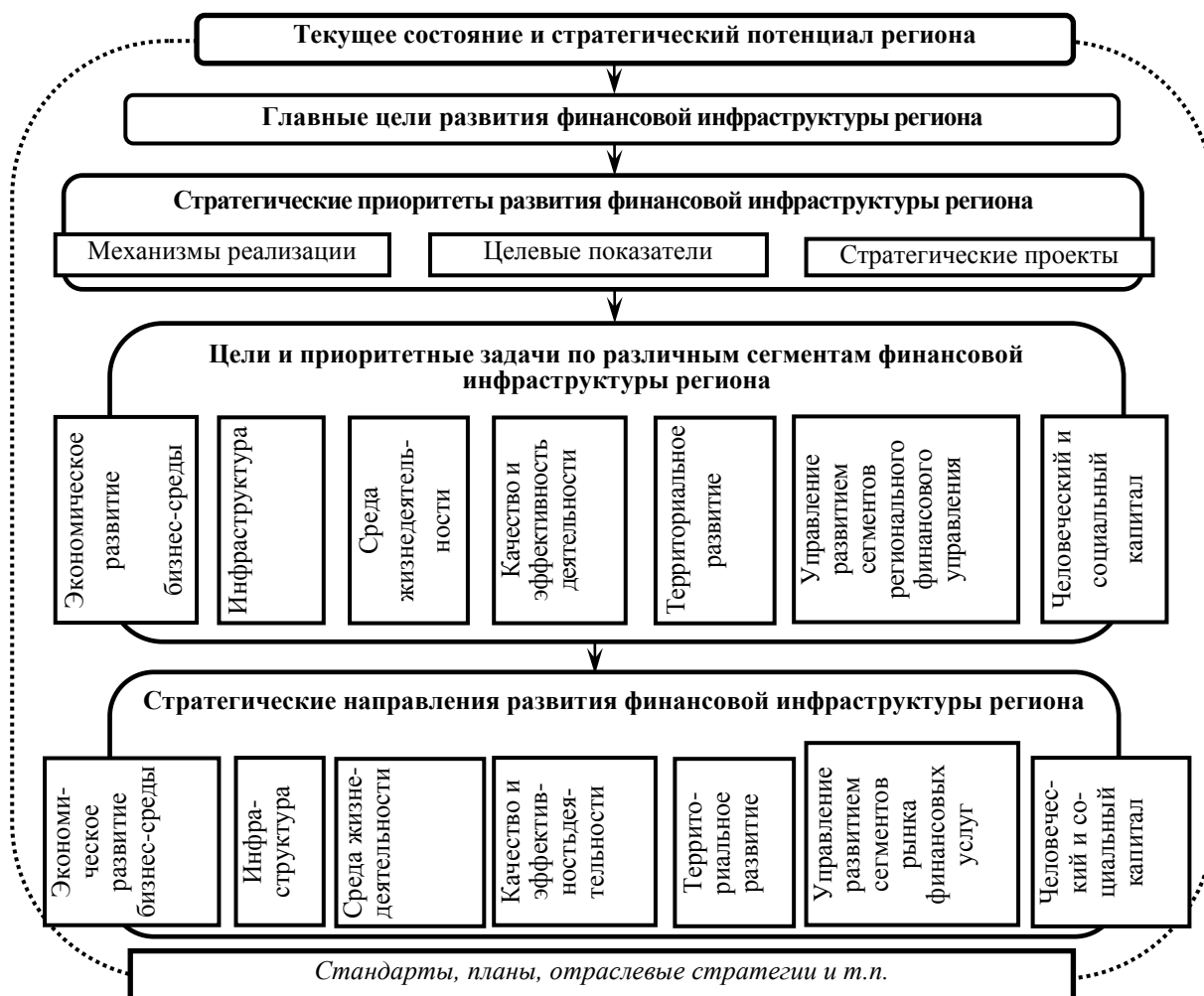


Рис. 4. Логическая модель экономического развития финансовой инфраструктуры региона

Разработанные методологические основы позволяют определить ранг факторов, которые при формировании финансовых вложений региона достигают различных значений интенсивного или неинтенсивного использования, что, в свою очередь, позволяет по результатам статистического анализа, разработать эффективные мероприятия регулирования социально-экономических процессов на основе обоснования эффективных региональных программ развития, учитываемых при формировании стратегии инвестиционного развития региона.

Выводы. Таким образом, разработанные методологические основы позволяют определить ранг факторов, которые при формировании финансовых вложений региона

достигают различных значений интенсивного или неинтенсивного использования, что, в свою очередь, позволяет по результатам статистического анализа, разработать эффективные мероприятия регулирования социально-экономических процессов на основе обоснования эффективных региональных программ развития, учитываемых при формировании стратегии инвестиционного развития региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегія сталого розвитку регіону: моногр. / І. О. Александров, О. В. Половян, О. Ф. Коновалов, О. В. Логачова, М. Ю. Тарасова; за заг. ред. д.е.н. І. О. Александрова / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 204 с.
2. Климова Н.И. Инвестиционное обеспечение регионального развития: теоретико-методологические основы оценки / Н.И. Климова // Регион: экономика и социология. - 2000. - № 3. - С. 24-41.
3. Кулинич Е.И. Эконометрия: учебное пособие / Е. И. Кулинич. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 304 с.
4. Официальный портал Правительства Ростовской области. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=124053&mid=128713&itemId=127069>.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

Поступила в редакцию 03.11.2017 г.

FORMATION OF A LOGICAL MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT FINANCIAL INFRASTRUCTURE OF THE REGION

O.L. Nekrasova

The article considers the main directions of the region's economic development. Considering the strategy of economic development of the region as a long-term program for activating investment processes, conditioned by the internal resource potential and individual attractiveness of the region, taking into account the influence of external and internal factors, it becomes logically justified to assert that for the continuous development of the region it is necessary to create a system of economic development of its financial infrastructure .

Keywords: logical model, regional development, financial infrastructure, economic development.

Некрасова Ольга Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой международного бизнеса и прикладной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

olga_nekrasova@ukr.net

+38-050-292-05-99

Nekrasova Olga

candidate of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 332.142.504.064

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

© 2017. А. В. Половян, О. В. Ткаченко

В работе предложены основные направления по обращению с твердыми бытовыми отходами (ТБО) в Донецкой Народной Республике и наиболее целесообразные способы переработки вторсырья, выделены основные этапы по внедрению централизованного сбора и сортировки отходов, предложены места для открытия новых полигонов с точки зрения оптимизации логистики и экономической составляющей.

Ключевые слова: ТБО, свалочный газ, полигон, полимеры, метаногенез, брикетирование, утилизация.

Актуальность исследования. Стремление к постоянному экономическому росту и обеспечивающего его потребления обуславливает необходимость развития системы тотальной переработки отходов. Создание системы тотальной переработки отходов является важным направлением государственной политики развитых государств [1]. Для стабилизации ситуации следует ликвидировать не только существующие на данный момент отходы, но и вновь образующиеся.

Проблема обращения с отходами является одной из наиболее острых экологических проблем в Донецкой Народной Республике (ДНР). Необходимо отметить, что в настоящее время в Республике отсутствует документ, координирующий вопросы поведения с ТБО. Из-за отсутствия на территории полигонов, соответствующих санитарно-эпидемиологическим нормам, мусоросортировочных станций, заводов по переработке отходов для использования их в качестве вторсырья, возникает необходимость принятия целого комплекса мероприятий, регулирующих обращение с ТБО.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что проблемам оценки влияния полигонов ТБО на состояние окружающей среды посвящены работы Л.Н.Губанова [2] и А.Ф.Мудрецова [3]. Методы обработки фильтратов полигонов ТБО и анализ работы защитных экранов рассмотрены в работах Потапова П. А. [4] и В.И. Теличенко [5]. Вопросы управления в сфере обращения с ТБО исследованы Г.С. Кинзябаевой [6], а в работе Р.Г. Мамина [7] предложены инновационные механизмы управления отходами. Проблемы сжигания и особенности пиролиза ТБО исследованы Д.Н. Беньямовским [8], а методы переработки полиэтилентерефталата – Г.А. Пилуновым [9].

Целью статьи является выявление приоритетных направлений в сфере обращения с ТБО в ДНР и наиболее рациональных способов их утилизации за счет использования вторсырья в промышленности.

Результаты исследования. Для успешного развития системы обращения с ТБО в Республике необходима разработка комплекса мероприятий, регулирующих этот вопрос. Его основные направления должны содержать институциональную, финансовую и организационную составляющую (рис.1).



Рис. 1. Перечень приоритетных мероприятий по обращению с ТБО в ДНР

Институциональная составляющая предполагает разработку нормативно-законодательных актов, предусматривающих платежи за размещение отходов, льготы по платежам за размещение отходов и финансовую ответственность загрязнителей за нарушение правил раздельного сбора и переработки ТБО. К основным законодательным актам, которые целесообразно принять для развития сферы обращения с ТБО в ДНР относятся:

1. «Порядок определения платы и ее предельных размеров за размещение отходов производства и потребления на специализированных полигонах и санкционированных свалках».
2. «Порядок определения экологического налога на упаковку для предприятий, производящих соответствующую продукцию».
3. «О финансовой ответственности загрязнителей за нарушение правил раздельного сбора и переработки ТБО».
4. «Об установлении льгот при обращении с отходами».

Финансовые мероприятия предполагают внедрение экологического сбора за утилизацию отходов, т.е. плату за несоблюдение норматива утилизации отходов от использования производимых или импортируемых товаров и упаковок после утраты их потребительских свойств. Как показывает мировой опыт, экологический сбор должны платить производители и импортеры одежды, разнообразной упаковки, канцелярии, нижнего белья, ковров, бытовой техники, те, кто выпускает газеты и прочие товары [10].

Для избегания двойного налогообложения и необоснованного увеличения налоговой нагрузки плата за экологический сбор не взимается с организации, осуществляющей создание товаров и упаковок, которые в дальнейшем могут утратить свои свойства, если:

- 1) предприятие не производит и не вывозит продукцию за пределы страны;

- 2) утилизируемые товары высылаются за пределы страны и перерабатываются за границей;
- 3) организация сама утилизирует отходы;
- 4) переработка остатков производства осуществляется иным предприятием на основе заключенного договора.

В данном случае сумма экологического сбора рассчитывается по формуле:

$$\dot{Y}\tilde{N} = \tilde{N} \times \dot{O} \times \dot{I} , \quad (1)$$

где: $\dot{Y}\tilde{N}$ – сумма экологического сбора, руб.;

\tilde{N} – ставка сбора, руб.;

\dot{O} – масса утилизируемого товара в тоннах либо количество единиц товара, подлежащих утилизации;

\dot{I} – норматив утилизации, установленный законодательно (выражается в десятых долях) [11].

Организационная составляющая мероприятий по обращению с ТБО представлена на рис. 2.



Рис. 2. Организационная составляющая мероприятий по обращению с ТБО

Одним из наиболее важных организационных мероприятий является подготовка, обмен информацией, повышение уровня осведомленности населения в сфере обращения с ТБО и включает в себя:

- подготовку специалистов сферы обращения с отходами (персонал и сотрудники предприятий, обеспечивающие сбор отходов и эксплуатацию полигонов, должны получить соответствующую подготовку, необходимую для решения задач экологической безопасности, технической эффективности и экономической жизнеспособности);

- подготовку учителей и преподавателей (учителя и преподаватели должны быть осведомлены с проблематикой, связанной с обращением с ТБО и уметь донести нужную информацию детям и студентам);

- поощрение инициатив и информационных мероприятий (информационная работа с населением, организация обратной связи путем проведения опросов для анализа проблем и замечаний жителей и принятие соответствующих мер, организация работы по стимулированию участия населения в раздельном сборе ТБО).

Ключевым элементом мероприятий по обращению с ТБО является внедрение системы централизованного сбора и сортировки отходов. Как показывает мировой опыт это, в свою очередь, позволит:

- снизить поток отходов на полигоны на 20-25% в год;
- сократить затраты на вывоз и обезвреживание ТБО;
- рационально использовать пространства полигона за счет упорядоченного размещения прессованных брикетов после их сортировки.

Для этого необходимо предпринять ряд мер:

1. Разработать и утвердить Программу «Централизованного сбора и сортировки ТБО в ДНР», которая будет регламентировать права и обязанности участников сферы обращения с отходами.

2. Подготовить материально-техническую базу (решить проблему обеспечения автопарком и контейнерами).

Безусловно, процесс перехода на раздельный сбор ТБО займет продолжительное время. Так, в Швеции за пару десятилетий население привыкло раскладывать мусор по фракциям: возле домов стоят контейнеры для приема бумаги, стекла, металла, пластика, остатков пищи и неперерабатываемых отходов [12]. В ДНР рационально осуществить переход на двухконтейнерную систему: для органических и неорганических отходов. Органические отходы будут подвергаться компостированию с получением удобрения, которое может использоваться в сельском хозяйстве. Неорганические отходы будут сортироваться на мусоросортировочной станции, а после поступать в места вторичной переработки. Те отходы, которые не подлежат переработке, должны подвергаться брикетированию и отправляться на полигон.

Внедрение раздельного сбора мусора в ДНР будет способствовать созданию благоприятных условий для развития малого бизнеса по производству двухсекционных мусорных ведер. Производство таких ведер облегчит процесс перехода населения на раздельный сбор ТБО и сделает удобной сортировку в домашних условиях. К данному производству целесообразно привлечь уже существующие предприятия за счет установления для них льгот на налогообложение.

3. Внедрить оплату за вывоз отдельно для сортированного и смешанного мусора. Воспользовавшись опытом Польши, в Республике целесообразно внедрить два вида оплаты за вывоз ТБО: те, кто не сортирует мусор, вынуждены будут платить в несколько раз больше за его вывоз, чем за сортированный. У каждого

многоквартирного дома устанавливается определенный набор контейнеров в зависимости от типа утилизации мусора. Договор на вывоз отходов подписывается с отдельной службой. В случае попадания в контейнер несортированного мусора водитель машины заявит о нарушении в соответствующую инспекцию. В качестве штрафа жильцов всего дома могут обязать заплатить за бак с несортированным мусором большую сумму или вообще пересмотреть ежемесячные тарифы. Обычно в таком случае срабатывает соседский контроль и недобросовестного жителя быстро обнаруживают [13].

Установка мусоросортировочных станций позволит качественно разделять мусор на вторсырье и создаст дополнительные рабочие места. Необходимые ресурсы для этого:

- земля, которая будет находиться не менее чем в 500 м от черты города;
- здание с необходимыми коммуникациями (свет, газ, вода);
- оборудование (необходимый минимум – дробилка, измельчающая бытовые отходы, линия сортировки, пресс, бункер для накопления, мощный промышленный магнит);
- транспорт для перевозки мусора;
- средства на зарплату работникам.

Отсортированные органические отходы целесообразно перерабатывать с целью получения компоста для сельского хозяйства (которое сейчас активно развивается в Республике). Наиболее дешево и целесообразно использовать метод полевого компостирования. Процесс должен протекать в открытых штабелях. При этом увеличится продолжительность переработки отходов с 2-4 суток до нескольких месяцев, и, соответственно, площадь, отводимая под компостирование. Бульдозером формируют штабеля, в которых происходят процессы аэробного биотермического компостирования. Для предотвращения рассеивания легких фракций мусора и соблюдения санитарно-эпидемиологических норм штабеля целесообразно укрыть слоем торфа, зрелого компоста или грунта толщиной около 0,2 м. Выделяющееся под влиянием жизнедеятельности микроорганизмов тепло приводит к «саморазогреву» компостируемых отходов в штабеле. При этом наружные слои разогреваются меньше, чем внутренние, и служат теплоизоляцией для внутренних саморазогревающихся слоев отходов. Для обезвреживания всей массы материала в штабеле его «перелопачивают», в результате чего наружные слои оказываются внутри штабеля, а внутренние – снаружи. Это способствует лучшей аэрации всей компостной массы. Для повышения активности биотермического процесса штабеля увлажняют. Площадки полевого компостирования следует разместить неподалеку от мусоросортировочной станции.

Отходы пластмасс образуются не только в условиях производства, но и потребления, представляя большую экологическую опасность. Традиционным способом утилизации полимеров является захоронение их на полигоне. Однако, сложный состав и длительность процессов распада полимеров вызывают необходимость внедрять различные технологии переработки для повторного их использования. В условиях военного времени, когда возникает постоянная потребность в кровельных и строительных материалах, достаточно актуально налаживание производства полимерно-песчаных изделий (облицовочная и тротуарная плитка, бордюрный камень, черепица). Потому можно воспользоваться опытом РФ и наладить производство полимерно-песчаной черепицы, сырьем которой выступают пластиковые отходы.

Одним из следствий оптимизации оборота пластика и запрета использования в магазинах и супермаркетах полиэтиленовых пакетов (методом замены их бумажными), возникнет необходимость в производстве этих самых бумажных пакетов из вторсырья (переработанной макулатуры). Целесообразно изготавливать пакеты из крафт-бумаги, которая обладает такими преимуществами как прочность, воздухопроницаемость, натуральность, высокие значения по таким показателям как сопротивление к раздиранию, излому и продавливанию, стойкость воздействию перепада температур и отсутствию набухания под действием влаги. Также упаковка из этого материала удлинится при разрыве, хорошо клеится, и на ее поверхности можно нанести любой рисунок.

Еще один тип отходов, которые необходимо подвергать переработке для вторичного использования – это стекло. Из стеклянных отходов возможно наладить производство пеностекла, поскольку этот теплоизолятор характеризуется высоким спросом среди потребителей и недорог с точки зрения технологии. В качестве основного источника сырья выступает бой различных видов стекол, накапливающихся в твердых бытовых и промышленных отходах и газообразователь (каменный уголь). Компоненты эти вполне доступны и недороги в Республике.

Учитывая, что приоритетным направлением развития экономики выступает металлургическая промышленность, то следует учесть опыт по вторичному использованию металлического лома. Использование металлического лома при производстве стали, позволяет сократить расход первичных сырьевых (железорудных) материалов и топлива (кокс, природный газ), сократятся выбросы парниковых газов.

Необходимо отметить, что утилизировать следует не только образующиеся отходы (с помощью переработки), но и те, что уже многие годы лежат на полигонах Республики. Поскольку существующие полигоны не соответствуют нормативным и экологическим требованиям и их мощности исчерпаны, то возникает необходимость их закрытия и дальнейшей рекультивации.

Рекультивация включает комплекс работ, направленных на восстановление продуктивности и хозяйственной ценности восстанавливаемых территорий, а также на улучшение окружающей среды. Таким образом, земли существующих полигонов станут возможным использовать для социальных нужд города (например, создать спортивные площадки, скверы для отдыха и т.д.).

Процесс рекультивации полигонов ТБО проводится в два этапа: технический и биологический. На техническом этапе осуществляются следующие мероприятия:

- стабилизация тела полигона (завоз грунта для засыпки провалов и трещин, его планировка и создание откосов с необходимым углом наклона и т.д.);
- сооружение системы дегазации для сбора свалочного газа;
- создание системы сбора и удаления фильтрата и поверхностного стока;
- создание многофункционального рекультивационного защитного экрана.

Биологический этап включает в себя мероприятия по восстановлению территорий для их дальнейшего использования. Он предусматривает комплекс агротехнических и фитомелиоративных мероприятий, направленных на восстановление нарушенных земель. К данному этапу относятся следующие мероприятия:

- подготовка почвы;
- подбор посадочного материала;
- посев растений [14].

Озеленение подобных территорий представляет собой длительный процесс в течение 2-5 лет. Верхнее основание полигона обустроивается в зависимости от

целевого использования. Использование участка разрешено не ранее чем через год после закрытия. Категорически запрещается употреблять в пищевых и кормовых целях продукцию, выращенную на загрязненной почве до окончания рекультивации.

Для открытия новых полигонов целесообразно использовать территории вблизи п.Лозовое и неподалеку от Горняцкого района г. Макеевка на границе с г.Донецк. Эти места выбраны с точки зрения оптимизации логистики и экономической составляющей. При обустройстве новых полигонов необходимо провести мероприятия по предотвращению образования свалочного газа. Это достигается за счет естественной вентиляции полигона путем создания приточно-вытяжной системы каналов в свалочном теле. При этом биохимические реакции образования метана замещаются реакциями образования углекислого газа. За счет этого снизится пожароопасность захоронения (а вместе с тем и выбросы вредных микропримесей, таких как толуол, аммиак, ксилол, формальдегид, фенол, этилбензол и т.д.) и уменьшится вклад в парниковый эффект.

Немаловажным мероприятием выступает разработка системы ликвидации несанкционированных свалок и создание условий, исключающих возможность их появления, которая включает следующие этапы:

1. Разработка Программы по ликвидации несанкционированных свалок и деятельности, исключающей возможность их появления. Данная программа предполагает выявление количества несанкционированных свалок (подготовку их перечня) и составление карты их размещения. На основе перечня таких свалок создается база данных и разрабатывается программа ликвидации свалок и рекультивации территорий, на которых они были расположены.

2. Привлечение органов местного самоуправления, общественных организаций, которые могут заниматься фиксацией правонарушений (фото/видео). В ходе информационной кампании населению предлагается сообщать о случаях несанкционированного выброса мусора, информировать об экологических последствиях несанкционированного размещения ТБО и пр. Лица, виновные в нарушении законодательства об отходах должны нести наказания в виде штрафов.

Выводы. Таким образом, в работе рассмотрены основные направления мероприятий по обращению с ТБО в ДНР. Так, институциональные мероприятия подразумевают разработку нормативно-законодательных актов, предусматривающих платежи за размещение отходов; льготы по платежам за размещение отходов и финансовую ответственность загрязнителей за нарушение правил раздельного сбора и переработки ТБО.

Организационное направление является одним из наиболее важных и нацелено на повышение уровня осведомленности населения в сфере обращения с ТБО. Включает в себя такие составляющие, как внедрение системы централизованного сбора и сортировки отходов; закрытие и дальнейшая рекультивация действующих полигонов; разработка системы ликвидации несанкционированных свалок и создание условий, исключающих возможность их появления; открытие новых полигонов с установлением на их территории мусоросортировочных станций; рециклинг (применение вторсырья в промышленности как один из способов утилизации отходов).

Финансовые мероприятия являются инструментом, который будет сдерживать потенциальных загрязнителей и приносить денежные средства на природоохранные мероприятия государства. В качестве одного из направлений таких мероприятий предлагается осуществить внедрение экологического сбора - платы за несоблюдение

норматива утилизации отходов от использования производимых или импортируемых товаров и упаковок после утраты их потребительских свойств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Индекс готовности к будущему. Вызовы завтрашнего дня и контуры нового мира // Сетевое издание «Международный дискуссионный клуб «Валдай»». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.valdaiclub.com/events/posts/articles/indeks-gotovnosti-k-budushchemu-vyzovy-zavtrashnego-dnya/>.
2. Губанов Л.Н. Влияние полигонного депонирования твердых бытовых отходов на состояние окружающей среды / Л.Н. Губанов, А.Ю. Зверева, В.И. Зверева // Приволжский научный журнал. – 2008. – № 1. – С. 116–121.
3. Мудрецов А.Ф. Оценка экологической опасности полигонов твердых бытовых отходов / А.Ф. Мудрецов, А.С. Тулупов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2013. – № 3. – С. 242–247.
4. Потапов П.А. Методы локализации и обработки фильтрата полигонов захоронения твердых бытовых отходов: монография / П.А. Потапов, Е.И. Пупырев, А.Д. Потапов. – М.: АСВ, 2004. – 168 с.
5. Теличенко В.И. Анализ работы защитных экранов основания и поверхности полигонов ТБО. Требования к материалам, применяемым в конструкциях защитных экранов полигонов твердых бытовых отходов / В. И. Теличенко, Е. В. Щербина // Известия Академии промышленной экологии. – 2001. – № 2. – С. 91–94.
6. Кинзябаева Г.С. Управление в сфере обращения с отходами производства и потребления (на примере Республики Бурятия) / Г.С.Кинзябаева // Экономика природопользования. – 2014. – № 5. – С. 25–42.
7. Мамин Р. Г. Инновационные механизмы управления отходами: монография / Р.Г. Мамин, Т.П. Ветрова, Л.А. Шилова. – М.: ФГБОУ ВПО "МГСУ", 2013. – 134 с.
8. Беньямовский Д. Н. Сжигание и пиролиз твердых бытовых отходов / Д.Н. Беньямовский // Жилищно-коммунальное хозяйство. — 1993. — № 6. — С. 28–29.
9. Пилунов Г. А. Переработка отходов полиэтилентерефталата / Г. А. Пилунов, З. А. Михитарова, Г. М. Цейтлин // Химическая промышленность. — 2001. — № 6. — С. 22—26.
10. Уплата экосбора/Комментарий эксперта // Научно-популярный и образовательный журнал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecolife.ru/zhurnal/articles/41438/>.
11. Экологический сбор // Официальный сайт организации, профессионально занимающейся утилизацией техники ООО «Экопром ЦФО». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecopromcfo.ru/ekologicheskij-sbor/>.
12. Как устроен отдельный сбор мусора в Швеции // Первое русское интернет-издание об экологичном образе жизни. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://recyclemag.ru/article/kak-ustroen-razdelnyiy-sbor-musora-v-shvecii>.
13. Не сортуеш сміття – плати більше: досвід впровадження роздільного збору сміття у Польщі // EcoTown - спеціалізований ресурс про альтернативну енергетику в Україні. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecotown.com.ua/news/Ne-sortuyesh-smittyu-platy-bilshe-dosvid-vprovadzhennya-rozdilnoho-zboru-smittyu-u-Polshchi/>.
14. Рекультивация полигонов отходов (ТБО) // Официальный сайт компании «Переработка мусора (ТБО) – инвестиции в будущее». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ztbo.ru/poligoni-tbo/rekultivaciya-poligonov-tbo>.

Поступила в редакцию 11.11.2017 г.

PRIORITY GUIDELINES FOR THE SPHERE OF WASTE MANAGEMENT IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

A.V. Polovyan, O.V. Tkachenko

The article provides the main directions for managing municipal solid waste in the Donetsk People's Republic and the most expedient ways of salvage recycling, identifies the main steps of introducing the centralized waste collection and segregation, and suggests the places for new landfills with regard to the optimization of logistics and economic components.

Keywords: municipal solid waste, landfill gas, landfill, resins, methanogenesis, preforming, disposal.

Половян Алексей Владимирович

доктор экономических наук, доцент, директор
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
polovyan@yandex.ru

Ткаченко Оксана Вячеславовна

младший научный сотрудник
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
tkachenko.o.v@econri.org
+38-071-322-29-31

Polovyan Aleksey

Dr. Sc. Economics, associate professor, director
SI «Economic Research Institute», Donetsk

Tkachenko Oksana

junior research associate
SI «Economic Research Institute», Donetsk

УДК 330.341: 331.1: 338.24: 332.1: 330.4

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ БАЗИС ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

© 2017. Ю. Н. Полшков, Т. Н. Загурская

Работа посвящена исследованию теоретико-методологических аспектов формирования человеческого капитала в системе управления инновационным развитием региона с особым статусом, под которым подразумевается либо регион в составе страны, наделённый определённой степенью автономии, либо самопровозглашённое государство, не имеющее пока международного признания. Как элемент научной новизны получила дальнейшее развитие дефиниция «формирование регионального человеческого капитала». Усовершенствована диагностика факторов развития человеческого капитала, апробированная на статистических данных регионов с особым статусом в составе Российской Федерации. Предложены мероприятия по повышению уровня развития человеческого капитала, детальную проработку которых планируется осуществить в будущих исследованиях.

Ключевые слова: регион; особый статус; инновационное развитие; управление; человеческий капитал; формирование; теория; методология; диагностика; фактор; индикатор.

Постановка проблемы. При нынешнем состоянии экономических отношений не возникает сомнений в значимости человеческого капитала, являющегося источником и движущей силой инновационного развития (ИР) территориальных образований. Именно человеческий капитал региона, а не концентрация в его границах материальных и финансовых ресурсов, является ведущим фактором роста конкурентоспособности, благотворно влияющим на экономику и социальную сферу данной территории. Доминирование информационных и коммуникационных технологий, как проводника распространения знаний, способствует далеко идущим структурным изменениям, обеспечивающим устойчивый прогресс региона в сфере экономики, развитие общества и благосостояние его граждан. Применение данных технологий значительно увеличивает возможности для самообразования, приобретение дополнительных специальностей, компетенций, ускоряет трансфер полезными сведениями, знаниями, опытом относительно практической деятельности в любой отрасли хозяйственного комплекса региона. Современные информационно-коммуникационные системы и технологии являются средством совершенствования материально-технической базы формирования человеческого капитала, повышения производительности труда и эффективности экономики региона, создавая при этом общественные ценности.

Актуальность темы работы определяется необходимостью исследования теоретико-методологических аспектов формирования человеческого капитала в системе управления ИР региона с особым статусом.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что проблемами формирования человеческого капитала в сфере управления экономикой территориальных образований занимались Ю.А. Корчагин, Г.В. Леонидова, К.А. Устинова, А.В. Попов, А.М. Панов, М.А. Головчин, Т.С. Соловьева, Е.А. Чекмарева, А.А. Шабунова, Н.И. Хромов, Е.С. Шилец и другие учёные (смотрите работы [1 – 7] и их библиографию).

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на внимание к проблемам

формирования человеческого капитала на региональном уровне и существенное количество исследований по данной тематике, имеются открытые вопросы теоретического и методологического плана. В неполной мере выявлены перспективные направления и требования к формированию конкурентоспособного человеческого капитала на основе системного и других подходов к управлению ИР региона с особым статусом. В недостаточном объёме проработаны проблемы диагностики уровня развития человеческого капитала, что сказывается на эффективности управления экономикой территориального образования.

Цель исследования состоит в совершенствовании методологии формирования человеческого капитала и обосновании на его основе принципов управления ИР региона с особым статусом. **Объектом исследования** является ИР региона с особым статусом, **предмет исследования** – теоретические, методические и прикладные проблемы управления ИР региона с особым статусом в контексте формирования человеческого капитала.

Результаты исследования. Факторы развития современной инновационной экономики, которая постоянно находится в стадии движения, совершенствования и обновления, требует формирования стратегического ресурса, а именно, человеческого капитала, характеризующегося конкурентоспособностью. Глобальные экономические трансформации указывают на то, что с помощью внутренних факторов (человеческих ресурсов с соответствующими компетенциями, умениями, способностями работать, знаниями, особой динамикой процессов обучения, т.е. нематериальными активами) некоторым субъектам хозяйствования удаётся занять лидирующие позиции на мировом рынке, работая в традиционных отраслях экономики.

Под *человеческим капиталом* будем понимать комплекс результатов познания действительности, характеризующихся знаниями, навыками, и освоенными на их основе умениями, которые служат удовлетворению разнообразных потребностей, как отдельного индивидуума, так и всего социума. Под *формированием* человеческого капитала – процесс генерации его устойчивого вида.

Под *инновационным развитием региона с особым статусом* подразумевается социально-экономическое развитие, обеспечиваемое новшествами, внедрёнными в экономику и социальную сферу территориального образования, нацеленными на модернизацию процессов производства, трансформацию хозяйственной деятельности в новые технологические уклады, совершенствование жизнеобеспечивающей инфраструктуры, эффективное расходование ресурсов, повышение конкурентоспособности региона с учётом уровня автономии и институциональной специфики его правового состояния. *Управление* его инновационным развитием заключается в разработке приоритетных воздействий на хозяйственный комплекс и социальные отношения в пределах территориального образования с целью решения поставленных задач. В свою очередь, данная *система управления* – это совокупность связанных друг с другом компонентов, характеризующая целостностью, иерархией, структуризацией, множественностью и объединённая общей инновационной политикой региона с особым статусом.

Теоретико-методологический базис – это совокупность подходов, принципов, положений, методов, инструментов, применяемых в определённой последовательности согласно плану решения фундаментальных и прикладных научно-исследовательских задач. Развитие теории и методологии формирования регионального человеческого капитала заключается в совершенствовании подходов, принципов и положений, позволяющих разработать механизм управления ИР региона с особым статусом.

Упомянутый механизм использует методы и инструменты воздействия на систему управления ИР региона с особым статусом.

Важным блоком механизма управления ИР региона с особым статусом является диагностика факторов развития человеческого капитала (РЧК). Уровень образования трудовых ресурсов – один из основных факторов, поэтому среди занятого населения региона с особым статусом определим:

Z_1 – долю работников, имеющих среднее общее образование;

Z_2 – долю работников со средним специальным образованием;

Z_3 – долю работников со средним специальным образованием, получивших дополнительную квалификацию рабочих и служащих;

Z_4 – долю работников, имеющих высшее образование.

Будем полагать, что официально трудоустроиться невозможно, не имея, как минимум, среднего общего образования, поэтому

$$Z_1 + Z_2 + Z_3 + Z_4 = 1.$$

Индикатор уровня образования занятого населения региона с особым статусом оценивается по формуле:

$$I_z = 0,1 \cdot Z_1 + 0,25 \cdot Z_2 + 0,35 \cdot Z_3 + 0,3 \cdot Z_4.$$

Сумма весовых коэффициентов равна единице, а сами коэффициенты были определены по уровню их значимости и согласно методике статистической устойчивости в контексте ИР регионов с особым статусом Российской Федерации.

Значение индикатора уровня образования колеблется в пределах:

$$0,1 \leq I_z \leq 0,35.$$

Уровень оплаты труда занятого населения также является основным фактором РЧК, поэтому введём следующие показатели:

G_1 – доля в оплате труда работников, имеющих среднее общее образование;

G_2 – доля в оплате труда работников со средним специальным образованием;

G_3 – доля в оплате труда работников со средним специальным образованием, получивших дополнительную квалификацию рабочих и служащих;

G_4 – доля в оплате труда работников, имеющих высшее образование.

Предполагаем, что официально получать зарплату невозможно, не имея, как минимум, среднего общего образования, поэтому

$$G_1 + G_2 + G_3 + G_4 = 1.$$

Индикатор уровня оплаты труда занятого населения региона оценивается по формуле:

$$I_G = 0,1 \cdot G_1 + 0,25 \cdot G_2 + 0,35 \cdot G_3 + 0,3 \cdot G_4.$$

Значение данного индикатора изменяется в пределах:

$$0,1 \leq I_G \leq 0,35.$$

Сформируем интегральный индикатор – уровень РЧК (development of human capital) региона, который оценивается по формуле:

$$R = 0,4 \cdot I_z + 0,6 \cdot I_G.$$

Отметим, что сумма весовых коэффициентов равна единице, а сами коэффициенты оценены по уровню их значимости и согласно методике статистической устойчивости в контексте ИР регионов с особым статусом Российской Федерации. Обратим внимание на тот факт, что уровень оплаты труда занятого населения региона имеет больший статистический вес, чем уровень образования занятого населения (рис. 1).



Рис. 1. Схема диагностика факторов развития человеческого капитала

Значение интегрального индикатора уровня РЧК колеблется в пределах:

$$0,1 \leq R \leq 0,35.$$

По данным региональной статистики Российской Федерации [8] установлено, что значения интегрального индикатора за 2006-2014 гг. незначительно отличаются от итогов 2015 года (информация за 2016 год пока не обнародована). Этот факт свидетельствует о том, что уровень РЧК региона с особым статусом является достаточно устойчивой величиной. Статистические наблюдения показывают, что

интервальные характеристики интегрального индикатора могут сохраняться до пяти лет (таблица 1).

Таблица 1

Система выводов по диагностике факторов РЧК

№	Значение интегрального индикатора	Уровень РЧК региона с особым статусом	Необходимые меры
1	$R \in [0, 325; 0, 35]$	Высокий	Сохранять достигнутые параметры РЧК
2	$R \in (0, 3; 0, 325)$	Достаточный	Исправлять ошибки, допущенные в РЧК (приемлемая ситуация)
3	$R \in [0, 275; 0, 3]$	Удовлетворительный	
4	$R \in (0, 225; 0, 275)$	Низкий	Требуются значительные усилия для перехода на более высокие уровни РЧК (трудная ситуация)
5	$R \in [0, 1; 0, 225]$	Неудовлетворительный	Требуются кардинальные усилия по изменению направлений РЧК (катастрофическая ситуация)

В каждом из федеральных округов России выборочно диагностированы регионы с особым статусом, наделённые большим уровнем автономии, чем областные административно-территориальные единицы. Установлено, что следующие регионы с особым статусом в составе Российской Федерации – Республика Татарстан, Республика Карелия, Пермский край и Ханты-Мансийский округ – имеют достаточный уровень РЧК. Республика Дагестан, Красноярский край, Республика Саха (Якутия), Республика Бурятия, Республика Тува, Еврейская автономная область и Курильские острова получили оценку удовлетворительного уровня РЧК.

Заметим, что высокого уровня РЧК пока не достиг ни один из российских регионов с особым статусом. Однако отрадно, что нет и особых территорий с низким и неудовлетворительным уровнями РЧК.

Для регионов с особым статусом в составе Российской Федерации, имеющих достаточный и удовлетворительный уровни, необходимо согласно таблице 1 исправлять ошибки, допущенные в РЧК. Такая ситуация считается приемлемой.

Предлагается для регионов с особым статусом, достигших достаточного уровня, осуществить мероприятия, позволяющие перейти на высокий уровень РЧК посредством:

- повышения уровня качества жизни;
- повышения уровня экологического развития.

Для регионов с удовлетворительный уровнем РЧК, кроме этих мероприятий, следует:

- повысить уровень развития образования и науки;
- повысить уровень ИР региона с особым статусом.

Детальную проработку предложенных мероприятий определим как перспективы дальнейших исследований.

Выводы. Данная работа посвящена проблемам совершенствования теоретико-методологического базиса формирования человеческого капитала при управлении ИР региона с особым статусом.

В качестве элемента научной новизны предложена дефиниция «*формирование регионального человеческого капитала*», под которым подразумевается процесс генерации устойчивого комплекса результатов познания действительности,

характеризуемых знаниями, навыками, и освоенными на их основе умениями, служащих удовлетворению разнообразных потребностей, как отдельного индивидуума, так и всего социума, и ориентированный на социально-экономическое развитие, обеспечиваемое инновациями в экономике и социальной сфере территориального образования, нацеленными на модернизацию процессов производства, трансформацию хозяйственной деятельности в новые технологические уклады, совершенствование жизнеобеспечивающей инфраструктуры, эффективное расходование ресурсов, повышение конкурентоспособности региона с учётом уровня автономии и институциональной специфики его правового состояния.

Модернизирован механизм управления ИР региона с особым статусом посредством добавления блока диагностики факторов РЧК. Диагностика учитывает уровень образования трудовых ресурсов и уровень оплаты труда занятого населения.

В каждом из федеральных округов Российской Федерации выборочно диагностированы регионы с особым статусом. Обосновано, что рассмотренные территориальные образования имеют достаточный и удовлетворительный уровни РЧК. Предложены мероприятия по повышению данного уровня, детальная проработка которых будет осуществлена в дальнейших исследованиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и инновационная экономика России [Текст]: монография / Ю.А. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2012. – 244 с.
2. Проблемы эффективности государственного управления. Человеческий капитал территорий: проблемы формирования и использования [Текст]: монография / Г.В. Леонидова, К.А. Устинова, А.В. Попов, А.М. Панов, М.А. Головчин, Т.С. Соловьева, Е.А. Чекмарева; под общ. ред. А.А. Шабуновой. – Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2013. – 184 с.
3. Хромов Н.И. Императивы развития человеческого капитала [Текст]: монография / Н.И. Хромов. – Донецк: Ноулидж, 2011. – 326 с.
4. Хромов Н.И. Критерии качества человеческого капитала [Текст] / Н.И. Хромов // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 2. – С. 129-132.
5. Хромов Н.И. Человеческий капитал как фактор экономического развития [Текст] / Н.И. Хромов // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 1. – С. 129-136.
6. Шилец Е.С. Обеспечение международной конкурентоспособности человеческих ресурсов в условиях интернационализации предпринимательской деятельности [Текст] / Е.С. Шилец // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 2. – С. 142-149.
7. Шилец Е.С. Особенности и уровень использования человеческих ресурсов как фактора международной конкурентоспособности в украинских и западных компаниях [Текст] / Е.С. Шилец // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 1. – С. 142-149.
8. Региональная статистика Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/. (Дата обращения: 30.09.2017).

Поступила в редакцию 20.11.2017 г.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL IN MANAGING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A REGION WITH A SPECIAL STATUS

Yu. N. Polshkov, T. N. Zagurskaya

The work is devoted to the study of theoretical and methodological aspects of the formation of human capital in the system of managing the innovative development of a region with a special status, which means either a region in the country that is endowed with a certain level of autonomy or a self-proclaimed state that does not yet have international recognition. As an element of scientific novelty, the definition of "the formation of regional human capital" was further developed. The diagnostics of factors of human capital development, tested on the statistical data of regions with a special status within the Russian Federation, has been improved. Measures are proposed to improve the level of human capital development, detailed elaboration of which is planned to be carried out in future research.

Keywords: region; special status; innovative development; control; human capital; formation; theory; methodology; diagnostics; factor; indicator.

Полшков Юлиан Николаевич

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

yul-pol@yandex.ru

+38-050-900-33-88

Загурская Татьяна Николаевна

ассистент кафедры математики и математических методов в экономике ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

zagurskayatn@gmail.com

+38-050-767-32-62

Polshkov Yulian

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

yul-pol@yandex.ru

+38-050-900-33-88

Zagurskaya Tatyana

Assistant

Donetsk National University, city Donetsk

zagurskayatn@gmail.com

+38-050-767-32-62

УДК 331.1

МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2017. О. Ю. Сердюк, Н. В. Гуменюк

В статье на основе обобщенного опыта ведущих отечественных и зарубежных компаний, обоснована необходимость перехода к инвестиционной модели становления и развития персонала. В связи с этим предложен механизм реализации инвестиционной стратегии компании относительно управления развитием персонала в условиях интеллектуализации экономики.

Ключевые слова: инвестирование; персонал; труд; развитие персонала; интеллектуализация экономики; человеческий капитал.

Постановка проблемы. Становление интеллектуальной экономики, как кардинальное изменение формации экономического развития, формирует новое мышление и переосмысление роли человека в ней. В связи с этим накопленные знания и приобретенные уникальные навыки их носителей становятся ключевым фактором развития материального и нематериального производства и основным источником обеспечения устойчивого экономического развития.

Актуальность исследования. Усиление процессов интеллектуализации привело к изменению концепции развития социально-трудовых отношений, выдвигая на первый план творческий потенциал человека, его профессионализм, эрудицию, способность быть «избыточным», т.е. способным выходить за рамки стандартных ролей и функций, в которых он заменим. В результате этого происходит поэтапное формирование новой социальной среды, позволяющей реализовать концепцию «развития работника в труде», и соответственно обеспечивающей новый уровень «качества трудовой жизни».

В связи с этим, практическими средствами интеллектуализации экономики является, прежде всего, профессиональное развитие трудовых ресурсов путем поддержки инициативы, индивидуализации, соревнования, творческого подхода к получению знаний, умений, закреплению новых навыков.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и прикладные аспекты становления и развития работников в процессе трудовой деятельности исследованы в работах таких авторитетных ученых: Т. Базарова, Г. Десслера, В. Дятлова, С. Калининой, А. Кибанова, А. Колота, Э. Либановой, Н. Лукьянченко, О. Марченко, Б. Сербинского, В. Якимова и других.

В работах Т. Шульца, В. Беккера [1], К. Макконела, С. Брю [2] заложены фундаментальные принципы научного подхода к человеческому капиталу, как к результату инвестиций и ключевого фактора экономического роста. Вопросы обоснования и расчета эффективности рассмотрены в работах А. Афанасьева, Е. Балацкого, И. Цапенко, Д. Киркпатрика, Ян Финц-енда [3].

Выделение нерешённой проблемы. Однако, развитие персонала для большинства предприятий представляется серьезной статьей затрат, и их руководство крайне неохотно выделяет бюджет под данные нужды, в связи с чем финансирование развития работников происходит по остаточному принципу. Этот факт объясняется прежде всего тем, что теоретические принципы инвестирования слабо реализованы в конкретных практических решениях, и руководители предприятий не сразу могут

увидеть очевидное влияние инвестиций в персонал на результаты деятельности их предприятий.

Цель исследования заключается в обобщении теоретических принципов и практического опыта инвестирования в персонал зарубежными и отечественными компаниями, а также разработке механизма реализации инвестиционной стратегии развития персонала в условиях интеллектуализации экономики.

Результаты исследования. В. Куценко [4] отмечает, что наиболее стойкой является экономика той страны, где наблюдается постоянное увеличение высокообразованных и высококвалифицированных рабочих. Поэтому не удивительно, что в государстве с социально ориентированной экономикой постоянно увеличивается длительность образования трудоспособного населения. Е.М. Либанова также отмечает, что активизация инновационных процессов в мировом масштабе обусловила повышение значимости получения базового образования и профессиональной переподготовки кадров в развитии человеческих ресурсов. Непрерывное развитие технологий повышает соответственно и уровень требований к качеству рабочей силы. Данный аспект подтверждает необходимость постоянного совершенствования знаний, умений и навыков каждого работника в течение его трудовой жизни. Именно этот аспект является залогом эффективной занятости, востребованности, профессиональной мобильности и конкурентоспособности каждого работника в условиях становления интеллектуальной экономики. Возникновение системы непрерывного образования «Life-long education» связано прежде всего с необходимостью оптимизации профессионально-квалификационного состава занятых, и приоритеты ее формирования в современных условиях заключаются в повышении качества предоставляемых образовательных услуг [5]. Именно такой подход способен обеспечить значительный рост уровня конкурентоспособности рабочей силы государства и соответствие реалиям интеллектуальной экономики.

Поэтому получение базового образования, профессиональная подготовка и переподготовка кадров является основополагающим инструментом интеллектуализации экономики, а высококвалифицированный персонал – наиболее ценным и важным активом организации. В условиях динамических изменений конкурентной среды повышение показателей эффективности деятельности предприятия невозможно без инвестирования в обучение персонала, развития творческих способностей работников, достойной оценки их труда.

Сложившиеся тенденции требуют кардинального пересмотра кадровой политики на отечественных предприятиях, что заключается в переходе от затратной модели к модели инвестирования в развитие персонала, обеспечивающей успешное развитие и гармоничное сочетание интересов работников, потребителей и государства (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика элементов кадровой политики

Политика экономии затрат	Политика инвестирования в персонал
Ориентация на «рынок работодателя»	Ориентация на «рынок работника»
Следование принципу «дешёвые» работники и «дорогие» деньги»	Следование принципу «Дорогие» трудовые ресурсы
Низкие требования к качеству рабочей силы	Необходимость высокой квалификации
Конкуренция за рабочие места	Конкуренция за персонал
Экономия затрат на персонал	Вложения в развитие и лояльность персонала

Согласно этому, каждого работника компании и его развитие в ней необходимо воспринимать не как очередную статью затрат, а как стратегическую, рассчитанную на

долгосрочную перспективу, возможность увеличения потенциала роста организации, повышения ее конкурентоспособности.

Политика инвестирования в потенциально-значимые направления ярко демонстрируются статистическими данными. По результатам анализа структуры долгосрочных инвестиций ведущих зарубежных компаний, А.В. Большов [6] отмечает значительные изменения в ведении инвестиционной политики и смещение интересов с области вложений в модернизацию производства и постоянного совершенствования технологий в сферу развития научного, технологического и управленческого потенциала работников. Так, в Японии на техническую переоснащенность производства выделяется 8% ВВП, а на образование и переподготовку кадров – 16%, в США эта доля превышает 20% ВВП.

Различна также и отраслевая структура инвестиций в развитие персонала. Так, наибольший приток инвестиций в создание и развитие интеллектуального капитала наблюдается в сфере финансов и высоких технологий, а также в компаниях, занимающихся недвижимостью и предоставлением транспортных услуг. Незначительные объемы инвестирования в сфере материального производства и агропромышленного комплекса.

Отметим, что реальный эффект от процесса инвестирования в развитие персонала следует ожидать только в долгосрочной перспективе и в соответствии с этапами реализации сбалансированной кадровой политики. Согласно данным аналитических компаний, реализация слаженной инвестиционной стратегии управления персоналом, позволяет компаниям повысить уровень выручки до 3-х раз, а отдачу от инвестиций увеличить до 70% по сравнению с компаниями, не регламентирующими данную стратегическую составляющую ведения бизнеса [7].

Эффективность и целесообразность инвестиций в персонал и развитие его интеллектуального потенциала подтверждает опыт ведущих российских компаний, реализующих на практике прогрессивную кадровую политику. Среди них следует выделить ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «РЖД», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Северсталь».

Рассмотрим некоторые аспекты ведения социальной политики ОАО «Газпром». Следует отметить, что благодаря существенным инвестициям в персонал и обеспечения их максимально возможной отдачи, компания сформировала и уверенно поддерживает имидж «предпочтительного работодателя». Залогом успеха стала комплексная система мотивации, нацеленная на моральную и материальную заинтересованность каждого работника в достижении глобальных целей работы предприятия. Преимуществом кадровой политики ОАО «Газпром» является использование методов объективной оценки вклада каждого сотрудника компании в ее развитие и процветание [8].

ОАО «Газпром» ведет социальную политику, нацеленную на активное привлечение высококвалифицированного персонала. Этот аспект проявляется прежде всего в реализации ряда программ взаимодействия с учебными заведениями, целью которых является выявление и поддержка талантливых и перспективных выпускников. Постоянная работа с кадровыми агентствами позволяет компании реагировать на изменения рынка труда, способствует развитию действующих и внедрению новых форм и методов организации трудовой деятельности. Не менее важным аспектом является работа по совершенствованию и внедрению прогрессивных методов профессиональной и психологической оценки персонала, созданию условий быстрой адаптации новых работников, что обеспечивается развитым институтом наставничества и коучинга.

Принятая ОАО «Лукойл» в мае 2003 г. Политика управления персоналом, стала фундаментальным документом в области управления кадрами компании и заложила ключевые направления реализации эффективной системы мотивации сотрудников. Современное восприятие профессионализма работника, как ключевого фактора достижения стратегических целей работы компании, и эффективная система материального стимулирования за достижение высоких результатов труда, позволили с одной стороны, реализовать миссию ОАО «Лукойл» стать крупнейшей энергетической компанией России, а с другой – сформировать удовлетворенный результатами труда коллектив работников, заинтересованный в самореализации путем поэтапного решения стратегических и оперативных задач компании [9].

Политика управления персоналом ОАО «РЖД» подтверждает тот факт, что процветание компании и достижение ею конкурентных позиций на рынке в значительной степени зависит от качества жизни ее сотрудников. ОАО «РЖД» позиционируя себя как социально-ответственный работодатель, реализует в практической деятельности ряд целевых программ. Основными принципами ведения кадровой политики в ОАО «РЖД» являются непрерывное совершенствование системы материального и морального стимулирования работников, обеспечение компенсационных выплат и социально ответственного высвобождения работников за счет внутреннего перемещения. Постоянно в компании ведутся работы по формированию кадрового резерва и созданию новых рабочих мест. Достаточно много внимания компания уделяет повышению качества жизни работников и обеспечения достойных условий отдыха и досуга путем улучшения объектов социальной инфраструктуры [10].

Понимая важность вопросов развития персонала, ОАО «Сургутнефтегаз» [11] ведет социальную политику, обеспечивающую практическую реализацию принципов непрерывного образования. Так, на предприятии реализуются разнонаправленные программы обучения и развития сотрудников, позволяющих повысить их профессиональный уровень путем приобретения специализированных профессиональных компетенций, позволяющих решать производственные задачи на новом уровне управления и развития технологий. Для этого компания использует программы стажировки, организует семинары, тренинги, в том числе по программе подготовки MBA. Анализ уровня образования кадров показал, что практически 50% сотрудников имеет высшее образование, а более 100 – ученую степень.

Кадровая политика ОАО «Северсталь» [12], аналогично с ОАО «РЖД» ассоциирует успех и процветание компании с успешным трудом ее работников. Поэтому основным направлением реализации мотивационной стратегии компании является достойная оценка результатов и эффективности труда каждого сотрудника. При этом на ОАО «Северсталь» активно реализуются принципы корпоративной социальной ответственности в виде портфеля социальных гарантий, льгот и обеспечения условий для реализации человеческого потенциала.

Таким образом, можно констатировать, что инвестируя в развитие персонала, предприятие обеспечивает, с одной стороны, ключевое требование корпоративной социальной ответственности, а с другой – реализацию фундаментального принципа обеспечения достойного труда – интеллектуальное развитие человека в процессе трудовой деятельности.

Следует отметить, что инвестиции в развитие персонала имеют специфические особенности, выделяющие их среди других видов инвестиций. Так, отдача от инвестиций в человеческий капитал зависит на прямую от срока его использования, то

есть определяется трудоспособным периодом жизни человека. Соответственно, чем раньше сделаны инвестиции в человека, тем дольше, при прочих равных условиях, от них будет отдача. По оценкам ведущих экономистов, инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными, как для отдельного человека, так и для предприятия в целом, предоставляя собой значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффекты.

В связи с вышеизложенным, необходимо отметить, что процесс инвестирования в человеческий капитал в условиях интеллектуализации экономики должен носить комплексный характер, предусматривать вложения в развитие общества и раскрытие интеллектуального потенциала работников на всех этапах управления персоналом в производственных условиях. Итак, на рис. 1 приведен механизм процесса инвестирования в развитие персонала в условиях интеллектуализации экономики.

Стадии инвестирования на схеме представлены этапами: подбора и найма, адаптации к условиям производства, накопления потенциала роста, оценки, развития и обучения, капитализации умений и навыков.

Целью первого этапа, подбора и найма, является вызов заинтересованности со стороны кандидата на должность путем информирования его о характеристиках будущего рабочего места. Основными положениями, которые должны быть освещены работодателем являются: условия и безопасность труда, уровень материально-технической оснащенности производства, уровень автоматизации, информатизации и механизации работ. В свою очередь, работник должен соответствовать требованиям предлагаемой вакансии и владеть соответствующими профессиональными умениями и навыками, обладать интеллектуальными, коммуникационными способностями и т.д. Результаты инвестирования на этапе подбора и найма прямым образом не определяются, поскольку организация получает работника с базовым образованием, который соответствует требованиям должности.

На втором этапе инвестируются средства в адаптационное обучение работника путем консультирования, наставничества и коучинга. По окончании этого этапа предприятие получает работника, способного самостоятельно выполнять служебные обязанности на рабочем месте. Если предприятие заинтересовано в накоплении интеллектуального капитала и проводит соответствующие мероприятия, что в условиях интеллектуализации экономики должно быть ключевой целью его работы, то в результате успешно реализованной программы обучения на этапе накопления потенциала роста получает квалифицированного работника. Именно с этого этапа можно анализировать реальные затраты и выгоды от инвестирования в развитие работника. Это происходит путем оценки рабочих результатов и степени усвоения знаний, анализа изменений в поведении на занимаемой должности.

На этапе дальнейшего развития рассматриваются перспективы карьерного роста, в результате чего выявляются перспективные направления развития интеллектуальной активности работника путем повышения квалификации в специализированных учебных заведениях или в корпоративном университете предприятия. Данные процессы способствуют формированию высококвалифицированного работника на производстве, который принимает участие в инновационных проектах, посещает конференции, разрабатывает научно-методическое обеспечение производственного процесса. Итогом этого могут стать кадровые перемещения, в результате чего предприятие получает удовлетворенного результатами труда преданного высококвалифицированного работника.

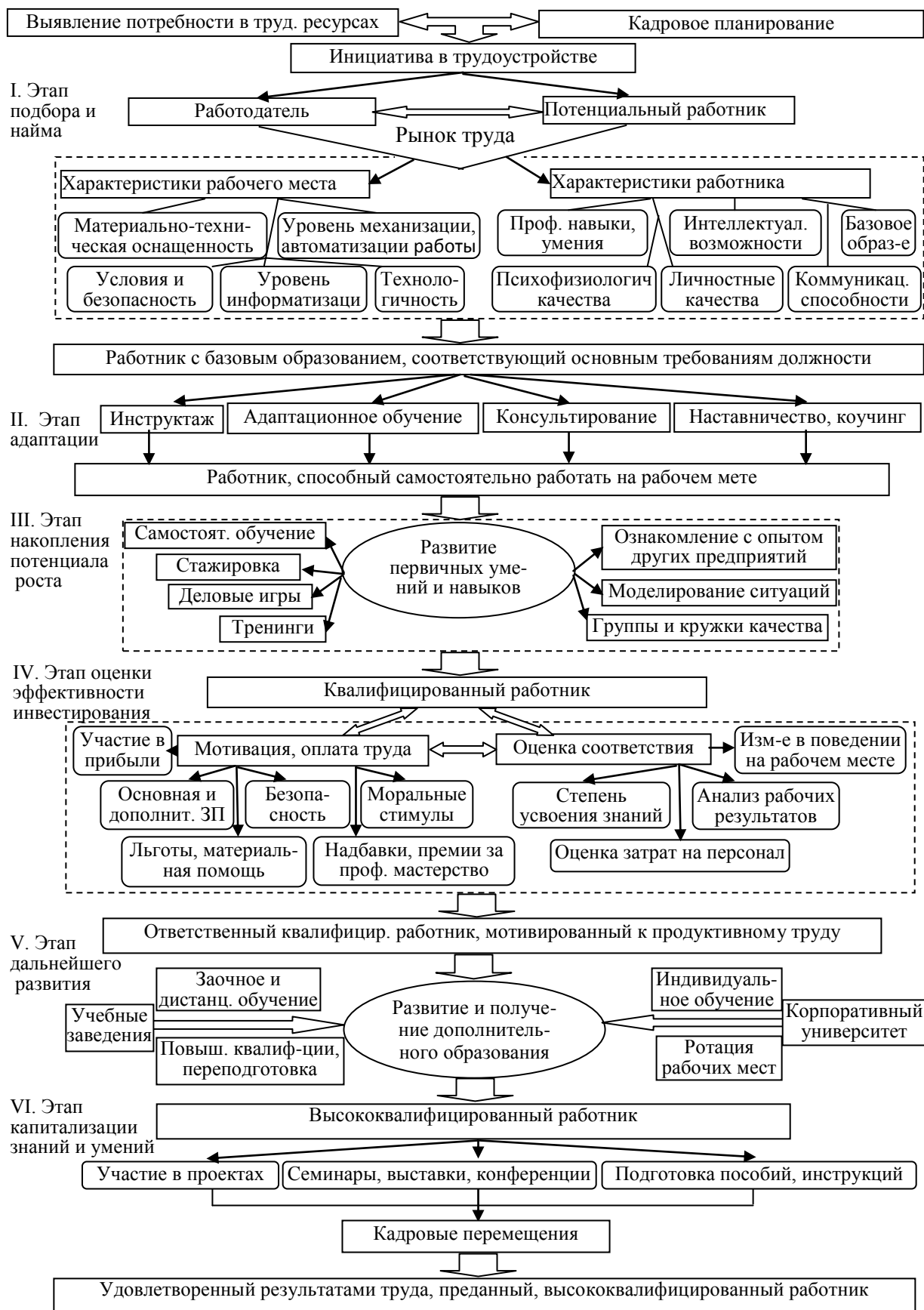


Рис. 1. Механизм инвестирования в развитие персонала в условиях интеллектуализации экономики

В заключение, необходимо отметить, что в условиях интеллектуализации экономики, кроме создания благоприятных условий для становления работника в процессе производства, необходимо заинтересовать его в собственном стремлении к развитию, расширению своих знаний и возможностей. Таким образом, предложенный механизм инвестирования в развитие персонала позволяет задействовать весь спектр мотивационных факторов посредством материального и морального стимулирования различных категорий персонала и руководства предприятия, а его комплексная реализация на всех стадиях управления персоналом позволит предприятию получить значительные конкурентные преимущества на рынке.

Выводы. В статье на основе анализа современных тенденций интеллектуализации экономики и опыта инвестирования в персонал передовых отечественных и зарубежных предприятий, обоснована необходимость перехода от ведения затратной политики управления персоналом к инвестиционной. В связи с этим предложен механизм реализации инвестиционной стратегии в персонал предприятия, который, начиная с этапа подбора кадров, охватывает все стадии управления персоналом. Его реализация позволит предприятию сформировать слаженный высококвалифицированный коллектив работников, что станет ключевой предпосылкой завоевания конкурентных преимуществ на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Becker, G. Investment in Human Capital: Theoretical Analysis / G. Becker // The Journal of Political Economy. – 1962. – Vol. 70. – №5. – P. 9-49.
2. McConnell C. Economics: Principles, Problems, and Policies / Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. – [19th edition]. – NY: McGraw-Hill/Irwin. – 2011. – 896 p.
3. Фиценц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фиценц; пер. с англ. Меньшикова М. С., Леонова Ю.П.; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
4. Данилишин Б. Освіта, наука і виробництво у контексті вимог болонської декларації / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісн. НАН України, 2007, № 3. – С. 14–22.
5. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
6. Большов А.В. Подходы к оценке риска в процессе управления инвестициями в персонал / А.В. Большов // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института, 2014. – № 2. – С. 26-28.
7. Рисин И.Е. Инвестирование средств в персонал, как фактор повышения эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Рисин И. Е. // Управление персоналом, 2009. – №15. – С. 36-38. // Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?2126>.
8. Социальная ответственность ОАО «Газпром» [Электронный ресурс] // Режим доступа: gazprom.ru/social.
9. Политика управления персоналом ОАО «Лукойл» [Электронный ресурс] // Режим доступа: lukoil.ru/materials/doc/LUKOIL-HR_Policy.pdf.
10. Социальная ответственность ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. URL: rzd.ru/isvp/public/rzd?STRUCTURE_ID=5085.
11. Комплекс социальных программ ОАО «Сургутнефтегаз» [Электронный ресурс]. URL: surgutneftegas.ru/ru/socium/social/.
12. Кадровая политика ОАО «Северсталь» [Электронный ресурс] // URL: severstal.ru/responsibility/personal/.
13. Отчет об устойчивом развитии и социальной ответственности ОАО «Татнефть» [Электронный ресурс]. Режим доступа: tatneft.ru/wps/tatneft/htmleditor/file/9b4644a7fe4edaa33088213780afd82086afbfc2.pdf.
14. Баженов А. Эффективность инвестиций в персонал производственной компании / А. Баженов // Кадровик. Кадровый менеджмент, 2011. – № 10. - С. 8-12.

15. Момчева А.М. Інвестиції в персонал як чинник підвищення ефективності діяльності організації [Електронний ресурс] / А.М. Момчева // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ: ДАЕУ, 2013. - №10 // Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=240>.

Поступила в редакцію 18.11.2017 г.

MECHANISM OF INVESTMENT IN THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL IN THE CONDITIONS OF INTELLECTUALIZATION OF THE ECONOMY

O.Y. Serdyuk, N.V. Gumenuk

In the article, based on the generalized experience of leading domestic and foreign companies, the necessity of transition to the investment model of personnel development and development is substantiated. In this connection, a mechanism has been proposed for implementing the company's investment strategy for managing personnel development in the context of intellectualization of the economy.

Key words: investment; staff; development; work; intellectualization of the economy; human capital.

Сердюк Оксана Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

oyserduk@yandex.ru

+38-071-345-35-51

Гуменюк Наталья Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

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

nataligumenuk@rambler.ru

+38-050-256-14-08

Serdyuk Oksana

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

Gumenyuk Natalia

kandidat of economics, Associate professor

Automobile and Road Institute «DonNTU», city Gorlovka

УДК 339.137

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2017. О. В. Снегин, Е. А. Лапина, Э. В. Шаповалова

Статья посвящена анализу проблемы оценки уровня конкурентоспособности, а также разработке экономико-математической модели оценки эффективности рекомендаций по повышению конкурентоспособности организации. Целью исследования данной статьи является проведение критического анализа существующих методов оценки конкурентных преимуществ организации на предмет применимости последних в условиях становления и развития предприятий, а также разработка экономико-математической модели оценки эффективности рекомендаций по повышению уровня конкурентоспособности организации. В статье произведен расчет фактических данных оценки уровня конкурентоспособности телекомпании и оценка эффективности мероприятий по его повышению.

Ключевые слова: конкурентоспособность, организация, эффективность, экономико-математическое моделирование.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики Донецкой Народной Республики остро стоит необходимость в оперативной оценке уровня конкурентоспособности организаций различных сфер деятельности. Это связано с постепенной интеграцией в экономическое пространство Российской Федерации, где на рынке функционирует большое количество субъектов экономической деятельности.

Актуальность исследования. Основной стратегической задачей в условиях рыночной экономики является обеспечение конкурентоспособности любого предприятия производственной или непроизводственной сферы. Известно, что уровень конкурентоспособности определяется большим числом факторов, отсюда можно сделать вывод, что могут быть выделены и различные направления в решении этой задачи. Кризис, серьезно усложнивший условия функционирования, одновременно обострил конкурентную борьбу предприятий, тем самым показав исключительную роль активной рыночной политики предприятия при постоянно возрастающей эффективности его деятельности. Таким образом, проблема укрепления конкурентных позиций на рынке на сегодняшний день остро стоит перед предприятиями Донецкой Народной Республики.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями в области оценки конкурентных преимуществ организации занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как Е.Н. Александрова, К.И. Шевченко [1], З. Алиев [2], Н.С. Носова, [3], Ф. Котлер [4].

Выделение нерешённой проблемы. В современных условиях развития экономической системы Донецкой Народной Республики проблема определения уровня конкурентоспособности отечественных предприятий производственной и непроизводственной сфер деятельности является чрезвычайно актуальной.

Это связано с постепенным выходом предприятий Донецкой Народной Республики на рынок Российской Федерации, где функционирует огромное количество предприятий и организаций и подавляющее большинство рыночных ниш уже занято.

Поэтому, для обеспечения эффективности функционирования отечественных предприятий и организаций в сложившихся условиях необходимо четкое понимание их уровня конкурентоспособности, а также своевременная и точная оценка эффективности

управленческих мероприятий, направленных на повышение уровня конкурентоспособности.

В связи с этим, необходим инструмент, который, с одной стороны, позволял бы оценивать уровень фактической конкурентоспособности организации, а с другой, оценивать эффективность управленческих мероприятий, направленных на ее повышение.

Данную задачу позволяет решить применение аппарата экономико-математического моделирования.

Цель исследования данной статьи заключается в проведении критического анализа существующих методов оценки конкурентных преимуществ организации на предмет применимости последних в условиях становления и развития предприятий Донецкой Народной Республики, а также разработка экономико-математической модели оценки эффективности рекомендаций по повышению уровня конкурентоспособности организации.

Результаты исследования. Конкурентные преимущества можно представить в виде совокупности таких показателей как производственный, научно-технический, финансовый, кадровый потенциал организации, доля рынка, принадлежащая ей, темпы и ключевые факторы роста прибыли, состояние технологии, имидж, качество руководства и персонала [3].

Через анализ эффективности использования факторов реализуются методы оценки конкурентных преимуществ организации, составляющих модель оценки конкурентоспособности организации и на основе анализа составление стратегии повышения конкурентоспособности организации. На сегодняшний день наиболее известные методы оценки конкурентных преимуществ услуг и организации можно разделить на две группы: аналитические и графические методы. Представленное деление на методы оценки конкурентоспособности услуг и методы оценки конкурентоспособности организации достаточно условны, так как они во многом совпадают, меняется только объект исследования.

Предлагаем к рассмотрению следующие аналитические методы оценки конкурентоспособности организации:

1. Оценка конкурентоспособности на основе расчета рыночной доли. Удельный вес розничного товарооборота в общем его объеме определяется как доля рынка. Возрастание или снижение показателей в интервале от 0 до 100% свидетельствует об уровне конкурентоспособности. При использовании подхода оценки конкурентоспособности на основе расчета рыночной доли невозможно определить причины выявленного положения фирмы, и, соответственно, разработать необходимую стратегию.

2. В ходе сравнения организаций отрасли или региона используется рейтинговая оценка. В рамках этого метода используются следующие виды документов: финансовая отчетность; результаты опроса менеджеров заказчика или данной организации. Показатели, расчет которых можно произвести на основе реально имеющейся информации, должны отражать существенные аспекты хозяйственной деятельности и финансового состояния организации. Отрицательной стороной данного метода является сложность при расчете показателя, полученных исходных данных, а также отсутствие прогнозной информации.

3. Матрица Джeneral Электрики имеет вид 3×3 . По осям «Y» определяются привлекательность отрасли производства и по осям «X» конкурентное положение организации. Привлекательность определяется как тенденции изменений положения

конкурентов, интегральная оценка емкости рынка, темпов роста, динамики цен, цикличности спроса, общей ситуации на рынке, его правового регулирования и т.д. Недостатком данного подхода является то, что модель статична, а также трудно оценить качественные характеристики.

4. Инструментом для стратегического анализа и планирования в маркетинге является Матрица BCG, которая основывается на положении продуктов компании на рынке относительно его роста и занимаемой выбранной для анализа компанией доли на рынке. Данный инструмент теоретически обоснован. В его основу заложены две концепции: жизненного цикла товара и эффекта масштаба производства или кривой обучения.

Преимуществами матрицы BCG можно считать относительную простоту построения, наглядность, а также объективность анализируемых параметров. К недостаткам соответственно можно отнести то, что она упрощает сложный процесс принятия решений. На практике бывает множество ситуаций, когда рекомендации, вырабатываемые на ее основании, неприемлемы.

5. Модель Портера. В данной модели учитываются конкурирующие силы рынка, а не только необходимость удовлетворения потребностей покупателей. Организация, может осуществлять успешную предпринимательскую деятельность в результате преимущества по общим издержкам или стратегии фокуса при наличии большей доли на рынке. Организация с небольшой долей на рынке, имея четко концентрированную стратегию и сосредоточивая свои усилия на одной конкурентной «нише», даже если её общая доля на рынке незначительна, может преуспеть. Недостаток данного подхода состоит в том, что он не дает конкретных рекомендаций по достижению конкурентных преимуществ.

Классификация методов оценки конкурентоспособности товара и организации представлена на рис. 1. Факторы, определяющие конкурентоспособность организации, для различных отраслей варьируются.

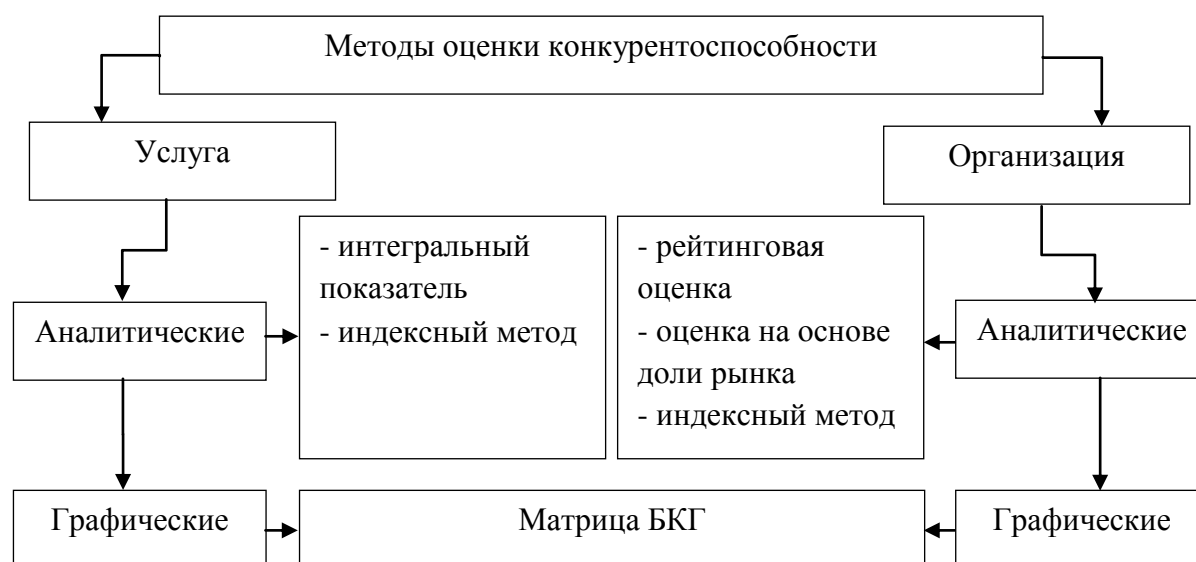


Рис. 1. Классификация методов оценки конкурентоспособности

Таким образом, существующие методы оценки конкурентных преимуществ организации имеют ряд недостатков, а также не учитывают кризисные факторы,

характерные для современного этапа развития Донецкой Народной Республики. Это диктует необходимость модификации существующих методов оценки конкурентных преимуществ организации путем учета кризисных внешних воздействий на внешнюю и внутреннюю среду функционирования организации с использованием аппарата экономико-математического моделирования.

Предложенная экономико-математическая модель оценки эффективности рекомендаций по повышению конкурентоспособности организации позволяет оперативно и точно определять уровень конкурентоспособности организации и основывается на комбинации методов расчета интегрального показателя конкурентоспособности и индексного метода.

В роли объекта внедрения предложенной экономико-математической модели оценки эффективности рекомендаций по повышению конкурентоспособности организации выступает организация ООО «ТРК «Оплот Медиа».

Экономико-математическая модель оценки эффективности внедрения разработанных рекомендаций по повышению конкурентоспособности описывается следующими математическими выражениями:

$$\left\{ \begin{array}{l} A = \{a_1, \dots, a_7\} \\ K = \{k_1, \dots, k_7\} \\ a_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_j^i}{n} \\ \sum_{i=1}^k k_i = 1 \\ a_i^k = a_i k_i \\ K_{\frac{1 \text{ канал}}{2 \text{ канал}}} = \frac{\sum_{i=1}^7 a_i^k (1 \text{ канал})}{\sum_{i=1}^7 a_i^k (2 \text{ канал})} \end{array} \right. \quad (1)$$

На первом этапе за базовый принимаем виртуальный телеканал «X» с максимально возможной балльной оценкой параметров участвовавших в опросе респондентов, в нашем случае 5 баллов.

На втором этапе расчета конкурентоспособности необходимо выбрать параметры, по которым будет производиться оценка. Таким образом, значимыми для зрителей критериями будут следующие:

- a_1 – «живое телевидение»;
- a_2 – насыщенность по информативности;
- a_3 – интересная подача материала;
- a_4 – профессионализм;
- a_5 – оформление студии;
- a_6 – узнаваемость телеканала;
- a_7 – узнаваемость ведущих телеканала.

На третьем этапе методом экспертных оценок рассчитаем весовые коэффициенты выбранных на предыдущем этапе критериев. Коэффициенты распределяются следующим образом:

$$\begin{cases} k_1 = 0,1 \\ k_2 = 0,2 \\ k_3 = 0,2 \\ k_4 = 0,2 \\ k_5 = 0,1 \\ k_6 = 0,1 \\ k_7 = 0,1 \\ \sum_{i=1}^7 k_i = 1 \end{cases} \quad (2)$$

На четвертом этапе рассчитаем рейтинговые оценки телеканалов на основе метода опроса аудитории по следующей формуле:

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_j^i}{n} \quad (3)$$

где b_j^i – рейтинговая оценка по i -му критерию.

Расчеты единичных показателей конкурентоспособности по потребительским параметрам телеканалов в % представим в табл. 1.

Таблица 1

Оценки конкурентоспособности региональных телеканалов, %

Параметры	Исследуемые телеканалы				
	«Х»	Оплот	Первый республиканский	Новороссия ТВ	Юнион
«Живое телевидение»	100	100	100	60	80
Насыщенность по информативности	100	80	80	80	80
Интересная подача материала	100	80	80	100	80
Профессионализм	100	100	100	100	80
Оформление студии	100	80	100	80	60
Узнаваемость телеканала	100	80	100	100	100
Узнаваемость ведущих телеканала	100	80	80	60	60

Таким образом, мы видим соответствие качества предоставляемой услуги телеканалами потребностям потребителей.

Далее рассчитаем единичные коэффициенты конкурентоспособности с учетом весовых коэффициентов по формуле:

$$a_i^k = a_i k_i \quad (4)$$

Расчеты единичных показателей конкурентоспособности с учетом коэффициентов весомости представлены в табл. 2.

Таблица 2

Оценки конкурентоспособности региональных телеканалов с учетом коэффициентов весомости

Параметры	Исследуемые телеканалы				
	«Х»	Оплот	Первый республиканский	Новороссия ТВ	Юнион
«Живое телевидение»	10	10	10	6	8
Насыщенность по информативности	20	16	16	16	16
Интересная подача материала	20	16	16	20	16
Профессионализм	20	20	20	20	16
Оформление студии	10	8	10	8	6
Узнаваемость телеканала	10	8	10	10	10
Узнаваемость ведущих телеканала	10	8	8	6	6
Групповой показатель	100	86	90	86	78

Таким образом, групповые показатели по потребительным параметрам анализируемых телеканалов имеют следующие значения «Оплот» – 86, «Первый республиканский» – 90, «Новороссия ТВ» – 86, «Юнион» – 78.

Единичные и групповые показатели отражают степень удовлетворения потребности. Однако для того, чтобы выяснить, какой из телеканалов в большей степени соответствует потребностям телезрителя, необходимо сравнить показатели анализируемого телеканала и его конкурента.

Зная величину групповых показателей конкурентоспособности телеканала по потребительным параметрам, расчет конкурентоспособности проводят по формуле:

$$K_{\frac{\text{Оплот}}{\text{Первый Республиканский}}} = \frac{\sum_{i=1}^7 \alpha_i^k (\text{Оплот})}{\sum_{i=1}^7 \alpha_i^k (\text{Первый Республиканский})} \quad (5)$$

По отношению к основному конкуренту «Первый республиканский» уровень конкурентоспособности составит для «Оплот» – 0,96.

По результатам проведения мероприятий по улучшению имиджа телеканала «Оплот» и повышения конкурентоспособности ООО «ТРК «Оплот Медиа» был вновь проведен опрос среди населения и выявлены положительные изменения.

Расчеты по оценке эффективности внедрения разработанных мероприятий по повышению конкурентоспособности представим в табл. 3.

Таким образом, значение показателей конкурентоспособности по потребительным параметрам телеканала «Оплот» возросло и составило в единичной балльной оценке – 33 балла, а в групповой – 94.

В результате чего коэффициент конкурентоспособности по отношению к основному конкуренту «Первый республиканский» вырос на 0,08, что составляет 1,04.

Характерной чертой предложенной экономико-математической модели оценки эффективности рекомендаций по повышению конкурентоспособности организации является ее универсальность, которая заключается в возможности использования данной модели как на производственных предприятиях, так и в непромышленных организациях. При этом будут изменяться параметры, по которым проводится оценка конкурентоспособности.

Выводы. Таким образом, рассмотренные методы оценки конкурентных преимуществ организации можно использовать для получения объективной картины состояния организации. Данные методы можно применять как в отдельности, так и в совокупность, для более четкого определения конкурентоспособности, как товаров, так и организаций в целом. Это даст возможность рационально определить собственные

слабые и сильные места. Вследствие чего, можно разработать программы для улучшения уровня конкурентоспособности.

Таблица 3

Оценка эффективности внедрения разработанных мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «ТРК «Оплот Медиа»

Параметры	Исследуемые телеканалы			
	Оплот	Первый республиканский	Новороссия ТВ	Юнион
«Живое телевидение»	5	5	3	4
Насыщенность по информативности	4	4	4	4
Интересная подача материала	5	4	5	4
Профессионализм	5	5	5	4
Оформление студии	5	5	4	3
Узнаваемость телеканала	5	5	5	5
Узнаваемость ведущих телеканала	4	4	3	3
Сумма баллов:	33	32	29	27

Выводы. Экономико-математическая модель оценки эффективности внедрения рекомендаций по повышению конкурентоспособности организации позволяет оперативно и точно оценивать изменения в конкурентоспособности, вызванные управленческими мероприятиями, как на производственных, так и в непроизводственных организациях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александрова Е.Н. Инновационный фактор конкурентного позиционирования национальной экономики в системе мирохозяйственных связей: выводы международных сопоставлений / Е.Н. Александрова, К.И. Шевченко // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 2. – С.14-20.
2. Алиев З. Конкурентоспособность в эпоху глобализации / З. Алиев // Власть. – 2009. – № 2. – С. 34-37.
3. Носова Н.С. Конкурентная стратегия компании или маркетинговые методы конкурентной борьбы. – М.: Дашков и К, 2009. – 221с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. М.: Прогресс, 2008. - 620 с.

Поступила в редакцию 19.11.2017 г.

MODEL OF ESTIMATION OF RECOMENDATIONS IMPLEMENTATION EFFICIENCY TO INCREASE ORGANIZATION COMPETITIVENESS

O.V. Snegin, E.A. Lapshina, E.V. Shapovalova

The article is devoted to the analysis of the problem of assessing the competitiveness level, and the development of an economic and mathematical model for evaluating the effectiveness of recommendations for improving the organization competitiveness. The purpose of this article is to carry out a critical analysis of existing methods of assessing the organization's competitive advantages for the applicability of the latter in the conditions of establishment and development of enterprises, and the development of the economic and mathematical model for evaluating the effectiveness of recommendations for improving the level of organization competitiveness. The article calculates the actual data of the assessment of the level of competitiveness of the TV company and assesses the effectiveness of measures to increase it.

Keywords: competitiveness, organization, efficiency, economic and mathematical modeling.

Снегин Олег Владимирович

и.о. директора УНИ «Экономическая кибернетика»
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая кибернетика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
mail.snegin@gmail.com
+38-066-737-92-87

Лапшина Екатерина Александровна

старший преподаватель кафедры «Менеджмент»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
lapshina_ea@ukr.net
+38-099-726-22-83

Шаповалова Элла Валентиновна

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Управление персоналом и экономика труда»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
shapovalova-ella@mail.ru
+38-066-168-09-36

Snegin Oleg

Acting Director of ESI «Economic Cybernetics»
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of «Economic Cybernetics»
Donetsk National University, Donetsk

Lapshina Ekaterina

Senior Lecturer at the Department of «Management»
DonetskNationalUniversity, cityDonetsk

Shapovalova Ella

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Associate Professor of the Department "Personnel Management
and economics of labor »
Donetsk National University, Donetsk

УДК 330.837.2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ КАК ПРЕПЯТСТВИЕ НА ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАН С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ

© 2017. А. Ю. Стрижак

Статья посвящена исследованию модернизации, а также институциональных ловушек как основного препятствия на ее пути в странах с развивающимися рынками. Проведен анализ следующих институциональных ловушек, препятствующих успешной модернизации: бюрократическая ловушка, коррупционная ловушка, теневая экономика, диссертационная ловушка и «утечка» мозгов, бедность и социальное неравенство, отсутствие у населения доверия к институтам. Исследовано общественное мнение жителей Донецкой Народной Республики о проблемах и перспективах модернизации в странах с развивающимися рынками. Обозначены сферы и направления модернизации в странах с развивающимися рынками. Сделан вывод о необходимости устранения институциональных ловушек, перехода к экономике знаний, реформирования формальных и неформальных институтов, достижения высокого уровня благосостояния общества.

Ключевые слова: модернизация; институт; институциональная ловушка; реформа; развивающиеся рынки; государство.

Постановка проблемы. Уже четверть века страны с развивающимися рынками отчаянно пытаются догнать развитые капиталистические государства, но терпят фиаско в силу наличия множества институциональных и экономических проблем (коррупция, макрооппортунизм, бюрократия, рентный характер экономики, ориентация на краткосрочное развитие, низкоэффективный инфорсмент и т.д.). Делая отчаянные попытки модернизации, страны с развивающимися рынками возвращаются в прежнее состояние, результатом чего становится хреодный эффект. Наша цель – узнать, почему так происходит.

Актуальность исследования. Модернизация в странах с развивающимися рынками – одна из самых важных и актуальных проблем современности, поскольку образовавшиеся и стабилизировавшиеся на макроуровне проблемы социально-экономического и институционального характера требуют немедленного разрешения. Для этого необходимо диагностировать факторы, препятствующие эффективной реализации процессов модернизации, а также осуществить ряд реформ, направленных на нивелирование данных факторов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема модернизации и институциональных ловушек в странах с развивающимися рынками нашла свое отражение в трудах таких ученых как А.А. Аузан, З.Г. Антонова, Е.В. Балацкий, В.В. Вольчик, В.М. Полтерович, М.Р. Макарейкина и др.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на множество научных работ зарубежных и отечественных специалистов в области институциональной теории, на сегодняшний день отсутствует комплексная диагностика факторов, препятствующих эффективной реализации модернизации, результатом чего становится социально-экономическая отсталость стран с развивающимися рынками по сравнению с передовыми капиталистическими государствами.

Цель исследования – анализ институциональных ловушек, препятствующих эффективной модернизации в странах с развивающимися рынками.

Результаты исследования. В современном научном дискурсе существует множество дефиниций модернизации. Термин «модернизация» в наиболее общем понимании трактуется как изменение, соответствующее современным требованиям, усовершенствование.

В экзистенцию модернизации общество вкладывает три смысла:

1) усовершенствование государства путем ангажирования в собственную практику методики реформирования успешных и процветающих стран, т.е. попытка «догнать» современные развитые государства, достичь их экономических, технических, политико-правовых, культурных, инновационных результатов;

2) усовершенствование государства (в том числе высокоразвитого) в соответствии с новыми требованиями, выдвигаемыми временем, т.е. объективная необходимость инновационной модернизации;

3) усовершенствование государства путем заимствования отдельных институтов у успешных высокоразвитых стран и их реализация в симбиозе с аутентичными национальными институтами (культурой, ценностями, религией и т.д.).

Таким образом, сегодня общепринято различать три основных типа модернизации: пионерная модернизация (реализованная в странах Западной Европы и Северной Америки), догоняющая модернизация (проводимая в странах Восточной Европы, Южной Америки, России) и модернизация смешанного типа (проведенная в странах Азии: Японии, Китае, «азиатских тиграх») [9, с. 27].

Попытка модернизации догоняющего типа, сделанная в России и других сопряженных странах бывшего Советского Союза, на сегодняшний день носит весьма болезненный характер ввиду множества экономических и институциональных причин. Одной из основных таких причин экономисты считают рентный характер экономики. Богатая энергоресурсами Россия, вместо инвестирования в инновации и расширения производства, поддерживает свое существование за счет получения ренты от торговли углеводородами на международном рынке. Катализатором такого сценария развития России стал рост цен на энергоресурсы на мировом рынке: «Резкий скачок цен на энергоносители в 2000-х годах стал неожиданным подарком для российской экономики, которая обрела точку опоры, получила возможность занять более достойное место в мировом рейтинге экономических держав и смогла наконец-то начать модернизацию своего хозяйства» [10, с. 12]. Статистические данные развития страны говорят о несоответствии дальнейшего перераспределения ВВП по тем факторам, по каким он был создан. Труд представлен 5 % ВВП, промышленный капитал – 25 %, рента за пользование природными ресурсами – 70 %. [1, с. 13]. В данном аспекте нельзя не согласиться с высказыванием российского экономиста А.А. Аузана: «Цены на нефть высокие — шансы на модернизацию низкие» [2].

По мнению В.В. Вольчика, «асинхронность целенаправленного изменения технологий и механизмов регулирования, с одной стороны, и институтов, – с другой, создает значительные препятствия для успешной модернизации хозяйственного порядка. Реализация целей модернизации также зависит от решения проблемы коллективных действий и групп специальных интересов, ориентированных на перераспределение и получение политической ренты. Группы специальных интересов как институциональные новаторы могут сдерживать изменения институтов, следуя узким интересам при производстве коллективного блага» [4, с. 37].

Вышеупомянутые препятствия на пути модернизации России и других стран СНГ гипертрофируются в более глубокие устойчивые проблемы эффективного развития – институциональные ловушки. Для преодоления неэффективной устойчивой нормы и

достижения целей модернизации система должна понести колоссальные трансформационные издержки, т.е. затратить время, ресурсы и усилия, действовать в условиях риска, а также осуществить некую самоселекцию, в результате которой будут выведены из игры сопряженные неэффективные институты, а индивиды (их создатели или сторонники) при отказе от данной нормы понесут значительные трансакционные издержки. Такая ситуация значительно тормозит процесс модернизации, приводит к редуцированию заинтересованности в ее проведении не только со стороны элит и конформистов, извлекающих выгоду из неэффективных институтов, но и со стороны общества в целом, поскольку институциональные преобразования могут привести к нестабильности и хаосу.

Институциональные ловушки проявляют себя как препятствие на пути эффективного процесса модернизации, принимая нижеприведенные формы.

Бюрократическая ловушка. Большинство научных разработок, которые могли бы существенно приблизить государство к достижению желаемой модели развития, так и остаются невостребованными из-за сверхсложной процедуры их внедрения в практику (многочисленные бюрократические барьеры в виде справок, лицензий, патентов, разрешений): «...нормы и правила из средств достижения организационных целей превращаются в самоцель, происходит «подмена целей»: инструментальный и формальный аспекты бюрократической должности считаются более важными, чем само содержание работы» [8, с. 6].

Коррупционная ловушка. Всепроницающая коррупция также тормозит процесс модернизации, что заставляет предпринимателей и новаторов отказываться от разработок новых видов продукции и закупать более дешевые товары из-за границы. «Современный российский «поход на инновации» на 80-90 процентов состоит из случайно возникших в этой сфере коррупциогенных субъектов, хорошо окопавшихся и явно некомпетентных в этой сфере деятельности. Именно они распределяют и расходуют основные статьи бюджета по инновационной тематике, львиную долю выделяя себе, своим друзьям, родственникам и «деловым» партнерам, проверенным на «откатах» [7, с. 56-57].

Теневая экономика является существенной преградой на пути успешной модернизации, поскольку стороны теневых трансакций не перераспределяют часть своих доходов в бюджет и целевые фонды, не участвуя тем самым в процессе формирования ВВП и социально-экономическом и научно-техническом прогрессе государства, а их деятельность носит неофициальный, подпольный или фиктивный характер. Квазиидентами от неформальной экономики являются неуплаченные налоги, от фиктивной экономики – взятки, откаты, незаконные льготы и преференции, от подпольной экономики – средства от торговли наркотиками, оружием, людьми, контрабандными товарами и т.д. В неформальной экономике Российской Федерации в 2014 году, по данным Росстата, было занято 14,4 млн чел., из них 7,9 млн – мужчин и 6,5 млн – женщин, что составляет 20,1% от общего числа занятых в экономике страны. По фиктивной экономике, как и по подпольной, официальная статистика отсутствует. В 2015 году численность занятых в неформальной экономике РФ выросла на 900 тыс. чел. до 21,2% от общего числа занятых в экономике (15,3 млн чел). Теневая экономика в РФ, согласно исследованиям Всемирного банка, составляет 43% от ВВП, в Китае – всего лишь 13% ВВП, в Швейцарии еще меньше – 8%, а в Израиле – 6,6% [11].

Диссертационная ловушка и «утечка» мозгов. Под диссертационной ловушкой понимается процесс купли-продажи ученых степеней и званий на соответствующем теневом рынке. Данное явление уже признано в качестве реального факта российской

действительности и в некоторых работах называется рынком диссертационных услуг [3]. Спрос на диссертации как специфический вид товара и их предложение формируются под влиянием ряда факторов. Во-первых, наличие ученой степени способствует продвижению по карьерной лестнице (как правило, это сфера госслужбы, политики, бизнеса). Во-вторых, обладание степенью кандидата или доктора наук престижно и свидетельствует о высоком социальном статусе лица, ее получившего. В-третьих, коммерциализация диссертационных услуг способствует материальному поддержанию диссертационных советов. В-четвертых, низкие зарплаты научных сотрудников и преподавателей вузов подталкивают их к заработку, основанному на написании кандидатских и докторских диссертаций. Зарплата ассистента и старшего преподавателя в Российской Федерации в 2016-2017 гг. составляет примерно 12 тыс. руб. в месяц, доцента – 17 тыс. руб., профессора – 30 тыс. руб. [5].

Бедность и социальное неравенство. Главным ресурсом модернизации является человеческий капитал, а инвестиции в человеческий капитал – инвестиции в будущее государства. Бедность и социальное неравенство являются сильными демотиваторами к эффективному инновационному и социально-экономическому развитию. Этому есть несколько объяснений. Во-первых, качество образования во многом определяется уровнем дохода, от которого зависит возможность выбора престижного образовательного учреждения, посещения секций, факультативов, занятий с репетиторами). Во-вторых, качество питания и медицинского обслуживания непосредственно детерминируют развитие человеческого капитала. В-третьих, бедность и низкий уровень образования выгодны представителям правительственных элит, поскольку способствуют беспрепятственной реализации макрооппортунистических действий.

Отсутствие у населения доверия к институтам. В обществе стран с развивающимися рынками существует дефицит доверия к институтам и политическим элитам. Следствием такой проблемы становится антагонизм и скепсис народа в ответ на любые попытки представителей государства реализовать изменения социально-экономического или политического характера. «Если доверие облегчает транзакцию, снижая затраты, предшествующие контракту, то недоверие требует дополнительных действий и затрат на осуществление транзакции и является часто запретительным барьером для транзакции» [6, с. 77]. Отсутствие доверия к институтам приводит к застойным процессам в институциональной среде и препятствует эффективному развитию государства.

Именно общество является непосредственным заказчиком модернизации и одновременно ее исполнителем. В процессе модернизации должны быть задействованы все его члены, независимо от пола, возраста, гендерной принадлежности, вероисповедания, материального достатка и т.д. Ввиду этого существует необходимость в выяснении отношения общества к модернизации, ее проблемам и перспективам в странах с развивающимися рынками. Особенно остро этот вопрос стоит в новых государственных образованиях, где институциональная система еще не стабилизировалась. Донецкая Народная Республика – это новое государственное образование, в рамках которого функционируют институты двух стран с развивающимися рынками – Украины и России. На сегодняшний день республика находится в состоянии транзитивности: украинские институты постепенно заменяются российскими, а институциональная система еще окончательно не сформирована. Народ, проживающий на данной территории, испытывает особую необходимость в эффективных реформах. Для того, чтобы выяснить мнение общества о модернизации в

странах с развивающимися рынками, нами было проведено исследование в виде социологического опроса 100 респондентов в возрасте от 18 до 70 лет, являющихся жителями ДНР. Респондентам было предложено ответить на 5 вопросов с предложенными вариантами ответов.

С целью выяснения того, как общественность понимает и трактует слово «модернизация», был задан соответствующий вопрос «Как Вы понимаете значение слова «модернизация»? 81% респондентов трактуют модернизацию как усовершенствование, обновление чего-либо. 12% опрошенных под модернизацией подразумевают развитие науки и инноваций и 7% респондентов затруднились с ответом.

На вопрос «Кто, на Ваш взгляд, должен взять на себя ответственность за проведение модернизации государства?» были получены следующие ответы. 73% респондентов считают, что ответственность за проведение модернизации должны взять на себя представители власти, 11% опрошенных возложили эту ответственность на все общество в целом, 8% участвующих в опросе ответили, что представители бизнеса должны быть ответственными за проведение модернизации и 6% склонны считать, что ответственность за проведение модернизации государства должны взять на себя ученые и 2 опрошенных затруднились с ответом.

Как показали результаты ответа на вопрос «Верите ли Вы в успех модернизации в странах с развивающимися рынками?», большинство опрошенных не смогли выразить свое однозначное мнение по этому поводу. 65% респондентов ответили «скорее да, чем нет», 21% ответили «скорее нет, чем да», 5% уверены в успехе модернизации в странах с развивающимися рынками, 3% участвующих в опросе не уверены в успешном исходе данного процесса и 6% затруднились с ответом.

Успешная модернизация, по мнению большинства респондентов (62%), должна начаться с создания эффективных законов. 27% респондентов считают необходимым начать модернизацию с изучения опыта реформ Запада и новых индустриальных стран. 4% опрошенных считают первоочередной задачей обновление устаревших фондов и оборудования и ровно столько же респондентов считают, что успешная модернизация должна начаться с разработки новых технологий и полной автоматизации производства. 3% респондентов не верят в успешную модернизацию.

Основным препятствием на пути модернизации подавляющее большинство участников опроса считают коррумпированность во всех эшелонах власти и безнаказанность. Такого мнения придерживаются 93% респондентов. 3% опрошенных основные препятствия на пути модернизации видят в неформальных институтах – присущем нашему народу менталитете и системе ценностей (3%). 2% участников опроса основным препятствием считают недостаток финансирования науки и техники, 1% опрошенных полагают, что отсутствие веры народа в успешную модернизацию затрудняет возможность ее реализации. Кроме того, в ходе опроса одним из участников был предложен свой вариант, который заключался в следующем тезисе: «Отсутствие заинтересованности в модернизации из-за желания моментально получить положительный результат».

Таким образом, как показало исследование, большая часть социума знает, что собой представляет модернизация и верно понимает значение этого слова. Также общество в большинстве своем справедливо возлагает ответственность за проведение модернизации на представителей власти. Народ склонен верить в успешный исход модернизации в странах с развивающимися рынками. Первое, с чего необходимо начать модернизацию, как полагают участники исследования, – создание эффективных

законов и изучение опыта успешных в данном аспекте стран, а основным препятствием на пути модернизации является коррумпированность во всех эшелонах власти.

Модернизация в странах с развивающимися рынками должна быть реализована в следующих сферах: экономика, социальная сфера, политико-правовая система, наука и инновации, неформальные институты.

Направления модернизации экономики: перераспределение потоков рентных доходов в пользу государства и повышение конкуренции на отраслевых рынках; реализация интенсивного пути развития; расширение использования альтернативных видов энергии; формирование обновленной технологической базы для экономики, основанной на передовых технологиях; повышение инновационной активности бизнес-среды, мотивация к активизации частно-государственного партнерства; реконструкция традиционных отраслей экономики за счет оснащения новым, более качественным оборудованием, перехода на полную автоматизацию производственного процесса и привлечения высокопрофессиональных кадров и научных сотрудников; диверсификация экономики, освоение новых рынков, обновление ассортимента продукции; поддержка бизнес-инициатив и расширение предпринимательской свободы.

Направления модернизации социальной сферы: государственное содействие развитию институтов гражданского общества; активное частно - государственное инвестирование в человеческий капитал как основной фактор современного экономического развития; предотвращение утечки рабочей силы из страны посредством государственного регулирования миграционных потоков; повышение жизненных стандартов населения за счет реконструкции систем образования, здравоохранения, жилищного сектора; разработка и внедрение социальных программ для малоимущих (например, создание фондов по предоставлению бесплатного питания, одежды, медикаментов, курсов лечения); снижение уровня социального неравенства за счет улучшения качества жизни среднего класса и бедных слоев, доступности благ, инвестирования в регионы, увеличения налогов на роскошь; повышение уровня доверия народа за счет политики открытости, прозрачности и честности представителей государственного аппарата.

Направления модернизации политико-правовой системы: вытеснение бюрократии меритократией («властью достойных»); сокращение до минимума представителей правящей элиты; перекавалификация бюрократии в работников реального сектора и инженерии; введение презумпции виновности для государственных служащих; устранение пробелов и «лазеек» в законодательстве и упрощение толкования законов; снижение уровня преступности в обществе за счет активного использования технических средств контроля, детектора лжи, ужесточения наказаний; трансформация действующих демократических законов в демократические законы социальной направленности; реализация принципа правового плюрализма; преодоление правового нигилизма и правовой безграмотности народа путем проведения в государстве правового воспитания, повышения авторитета правоохранительных органов, власти, стабилизации законности на территории государства.

Направления модернизации науки и инноваций: формирование нового технологического уклада (развитие робототехники, геной инженерии, нанотехнологий, клеточных и молекулярных технологий, информационных и коммуникационных технологий); бюджетная поддержка науки и инноваций (увеличение государственного финансирования НИОКР, открытие технопарков, научных центров, НИИ); оснащение научных организаций новым

усовершенствованным оборудованием; стимулирование бизнеса для инвестирования в инновации; стимулирование ученых к работе именно в своей стране; привлечение к сотрудничеству зарубежных ученых, обмен опытом и технологиями, совместная реализация проектов; минимизация административных барьеров для ученых, конструкторов, проектировщиков; государственное содействие развитию исследований и разработок в таких направлениях как экология, генерация «чистой» энергии, создание экологически чистых материалов.

Направления модернизации неформальных институтов: активная пропаганда среди молодежи (школьников, студентов) идей нравственности, уважения к труду и собственной культуре; общественное порицание гедонизма и реципиентства; привлечение внимания молодежи к религии (православию) как неотъемлемому аутентичному институту русского мира и развитие духовности (возобновление вечерних школ, организация встреч и бесед с духовенством); пропаганда здорового образа жизни, правильного питания, чтения классической художественной и научной литературы; аксиологическая трансформация: переход от ценностей выживания к ценностям самовыражения (прав и свобод, гендерного и социального равенства, успеха); воспитание у молодежи уважения к старшим поколениям; формирование в обществе «здоровых» идеалов, основанных на патриотизме, героизме, альтруизме, взаимопомощи и т.д.

Выводы. Способствование развитию институтов гражданского общества, борьба с коррупцией и бюрократией, поддержание аутентичности культурных и духовных ценностей, создание справедливого правового поля и демократизация – ключевые элементы модернизации, реализация которых сможет вывести страны с развивающимися рынками в топ мировых гигантов-производителей и новаторов. Модернизация, проводимая в странах с развивающимися рынками, будет иметь положительный эффект только в случае заинтересованности в ней всех субъектов хозяйствования – власти, бизнеса, общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонова З. Г. Модернизация экономики как главный фактор экономического роста / З.Г. Антонова // Известия Томского политехнического университета. – 2011. – № 6. – С. 10-15.
2. Аузан А.А. Модернизация от отчаяния [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-reading.club/book.php?book=1049139> – (Дата обращения: 23.09.2017).
3. Балацкий Е. Формирование «диссертационной ловушки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://scepsis.net/library/id_1257.html#a1 – (Дата обращения: 20.09.2017).
4. Вольчик В.В., Кот В.В. Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков / В.В. Вольчик // Журнал институциональных исследований. – 2013. – № 4. – С. 36-57.
5. Зарплата преподавателя ВУЗа в 2016-2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finbasis.ru/zarplata-prepodavatelya-vuza/> – (Дата обращения: 27.09.2017).
6. Калужнова Н. Я. Экономика недоверия: роль социального капитала в России / Н.Я. Калужнова // Журнал институциональных исследований. – 2012. – №2. – С.74-82.
7. Леонтьев Б. Б., Леонтьева В.Б. Интеллектуальная природа мошенничества и коррупции: методы идентификации, профилактики и борьбы с недугом / Б.Б. Леонтьев // Мониторинг правоприменения. – 2013. – №2. – С.49-59.
8. Лукашук В.И., Зотов В.В. Инновационный бюрократизм как механизм управления современной системой высшего образования / В.И. Лукашук // Вестник Тамбовского университета. Серия Общественные науки. – 2017. – Т. 3. – Вып. 3 (11). – С. 5-10.
9. Макарейкина М.Р. Специфика и типы модернизации в контексте линейных и альтернативных теорий: вектор развития экономики России / М.Р. Макарейкина // Вестник Пермского университета. Экономика. – 2017. – Том 12. – № 1. – С. 23-37.

10. Мисько О.Н., Дружинин Н.Л. Институциональный анализ российского и китайского пути рыночного реформирования экономики / О.Н. Мисько // Вестник УГУЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. – 2014. – № 3 (9). – С. 7-14.

11. Теневая экономика России в 2014-15 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=18&page=13> – (Дата обращения: 23.09.2017).

Поступила в редакцию 20.11.2017 г.

INSTITUTIONAL TRAPS AS AN OBSTACLE TO THE MODERNIZATION OF COUNTRIES WITH EMERGING MARKETS

A.Yu. Strizhak

The article is devoted to the study of modernization, also institutional traps as the main obstacle in its way in countries with emerging markets. The analysis of the following institutional traps impeding successful modernization is conducted: a bureaucratic trap, a corruption trap, a shadow economy, a thesis trap and a brain drain, poverty and social inequality, and absence of trust at the population to the institutes. The public opinion of the inhabitants of the Donetsk People's Republic about the problems and prospects of modernization in countries with emerging markets is investigated. Areas and directions of modernization in countries with emerging markets are indicated. The conclusion about the need to eliminate institutional traps, the transition to a knowledge economy, the reform of formal and informal institutions, and the achievement of a high level of welfare of society is made.

Keywords: modernization; institute; institutional trap; reform; developing markets; state.

Стрижак Анна Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

strizhak.a86@mail.ru

+38-095-122-34-99

Strizhak Anna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department «Economic Theory»
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 364.6

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2017. *Н. И. Хромов, А. А. Бунин*

В статье рассмотрены методологические подходы формирования национального социального комплекса Донецкой Народной Республики. Определены основные элементы республиканских программ, которые включены в предлагаемый комплекс, реализация которых позволит более эффективно определять цели стратегии развития республики на долгосрочную перспективу. Сформулирован вывод о том, что в границы социального комплекса республики включается довольно обширный круг вопросов жизнедеятельности граждан и общества.

Ключевые слова: идеология; методология; национальная безопасность; республика; республиканские программы; социальная политика; стратегия.

Постановка проблемы. В связи с государственным переворотом в Украине, после которого последовало начало военной агрессии со стороны нового правительства против народа Донецкой и Луганской областей, состояние социально-экономической сферы оказалось на грани краха. Регулярные обстрелы промышленных и гражданских объектов, вынуждают правительство Донецкой Народной Республики оперативно реагировать на восстановление социальной политики в условиях политической неопределенности, дестабилизации экономической и транспортной инфраструктуры. Возникает необходимость формирования национального механизма социальной политики, с помощью которой появится возможность не только ликвидировать текущие проблемы, но и развиваться на перспективу.

Актуальность исследования. Заключается в том, что для нового государственного образования, которое представляет собой Донецкая Народная Республика, решающее значение имеет своевременное формирование механизма национальной социальной политики. Это обусловлено тем, что условия, в которых стоит государство, вынуждают тщательно определять приоритеты при распределении средств бюджета на социальные программы. Социальный комплекс позволит наиболее рационально формировать социальную часть республиканского бюджета.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретико-методологические вопросы исследования социальной политики нашли свое отражение в работах отечественных и зарубежных ученых, среди которых: А. Амоша, Н. Балтачева, Р. Баркер, Т. Богданова, С. Гончарова, В. Гошовская, И. Григорьева, Б. Дикон, Г. Лопушняк, Н. Лукьянченко, С. Макарьянц, А. Максимова, Г. Маракуца, В. Намчук, И. Новак, В. Скуратовский, С. Стабс, М. Стрежнева, В. Торлопов, М. Халс, Е. Холостова, А. Чаусовский, А. Шевчук. Несмотря на большое количество работ как зарубежных, так и отечественных ученых по рассмотренной проблематике, необходимо отметить, что остаются открытые вопросы по целостности концепции формирования и адаптации механизмов управления социальной политикой в регионах с особым статусом. Социально-экономическими и политическими проблемами регионов с особым статусом до образования в 2014 году Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики занимался ограниченный круг ученых, среди которых: А. Большаков, М. Головачанская, М. Колеров, Ю. Никитина, С. Осипова, А. Петросян, В. Полуянов, Н. Стреха. Остаются нерешенными концептуальные вопросы

интегрирования социальной политики в республиканскую стратегию развития. Требуют уточнения отдельные методологические принципы формирования собственной эффективной государственной социальной политики, а также необходимость создания отечественного социального комплекса, что и обусловили цель данного исследования.

Цель исследования. Заключается в формировании социального комплекса Донецкой Народной Республики с помощью применения теоретико-методологического подхода для обеспечения устойчивого социально-экономического развития республики на основе долгосрочных приоритетов.

Результаты исследования. Принимая во внимание совокупность идей, которые выражают волю населения Донецкой Народной Республики, можно считать, что базовой причиной противоборства является необходимость защиты основных Конституционных прав человека, среди которых: право на жизнь, свободу, определение национальной принадлежности, использование родного языка [3].

На официальном сайте Донецкой Народной Республики от 23.11.2015 года опубликовано интервью с Главой Донецкой Народной Республики А.В. Захарченко, который выразил мнение о необходимости формулирования идеологии республики [2]. Исходя из этого, отрицание навязывания политической воли украинского правительства, в какой-то мере, можно принять за зачаток идеалов республики. Проводя параллель между действием и противодействием, считаем, что причина создания нового государственного образования обязательно должна рассматриваться с учетом идеологического аспекта.

По этому поводу Н.Ф. Аляутдинов выражает мнение о том, что «Под влиянием той или иной идеологии создавались все известные нам государства, в том числе и демократические. Ни одна демократия не создавалась в изоляции от идеологии» [1]. В отношении Донецкой Народной Республики авторы статьи убеждены в целесообразности создания собственного государственного образования, исходя из отрицания идеологии украинского правительства. И здесь невозможно принять мнение В. Подгорного, который считает, что «... поиск идеологии развития Донецкой Народной Республики представляется действием запоздалым, хотя и не лишенным смысла в своем стремлении понять, какие же идеи положены в основы территориального образования...» [7].

Поскольку идеология – это система идей, которые выражают истинные интересы определенных социальных групп, то в случае с Донбассом это: социально-культурные, экономические и духовные интересы населения. При этом определенная система идей побудила и сориентировала на конкретные социальные действия активной части населения части Юго-Восточных областей Украины. Это еще раз подтверждает ошибочность мнения В. Подгорного. Однако формирование идеологии с течением времени не является неизменным. Идеология должна развиваться и углубляться в своей сущности. Это определяет ее основное свойство, так как в условиях изменяющейся среды обязано сохраняться качество, предназначенное идеологическим мышлением, для реализации практических интересов всех социальных групп республики. При этом следует исключать возможность манипулирования идеологией в интересах политических и бизнес элит. Именно данные принципы следует использовать при формировании собственной эффективной государственной социальной политики Донецкой Народной Республики:

1. Применение методологического подхода в системе социальной политики исходит из того, что создание республики стало возможным за счет осмысления

социально-исторических особенностей региона и национально-культурной специфики населения.

2. Следующим методологическим основанием является ориентация государства на все население, а не на отдельные социальные группы. Во-первых, это закреплено в Конституции Донецкой Народной Республики, во-вторых, меркантильно настроенные покинули территорию республики.

3. Немаловажным является то, что методологическое основание лежит в плоскости правового поля. Поскольку Донецкая Народная Республика оказалась непризнанной де-юре, возникла необходимость самостоятельно определять приоритетные отрасли экономики и науку государственного управления, разрабатывать и внедрять собственную теорию и практику эффективной социальной политики. На наш взгляд, именно это дает возможность исключить повторение ошибок Украины в системе управления республикой.

4. Формирование социальной политики должно обеспечиваться материальной базой республики, так как при разработке и реализации социальных программ требуется достаточное финансовое обеспечение бюджета.

Методологические основания становления республиканской социальной политики представляются согласно следующей структурно-логической схеме (рис. 1).

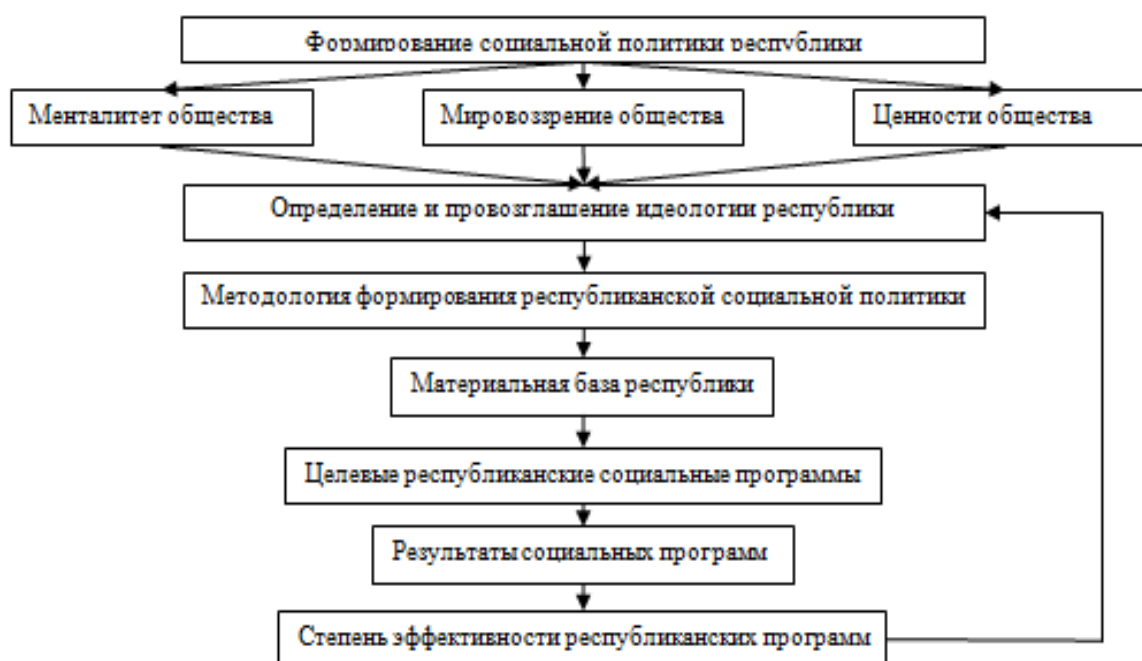


Рис. 1. Структурно-логическая схема становления республиканской социальной политики

Несмотря на то, что в данный момент республика является непризнанной со стороны мирового общества, упрощенная структура государственного управления остается в классической схеме: политика, экономика, оборонный комплекс, социальная сфера. основополагающим моментом при формировании социальной политики вновь образуемого государства является поиск ресурсов для обеспечения населения, в первую очередь, минимальными социальными гарантиями. Однако различные социальные группы соглашаются на подобную политику при условии, что это поможет достичь общей цели. При этом правительство вынуждено постоянно искать баланс между

различными аспектами социальной и экономической справедливости. К сожалению, опыт государственного управления таких республик, как: Приднестровская Молдавская, Нагорно-Карабахская, Южная Осетия, Абхазия – не всегда благоприятствует экономически оптимальному распределению ресурсов. Для Донецкой Народной Республики имеется возможность учесть большинство ошибок, которые возникают у вышеперечисленных республик, сопоставить желаемое с действительным, оптимизировать нагрузку на бюджет, ранжировать приоритеты государственных социальных программ.

Формирование собственной социально-экономической политики требует определение целей стратегии, поскольку они являются решающими факторами выживания и становления государства. Республиканская стратегия должна отвечать интересам большинства населения, как целостного организма, обеспечивая его жизнеспособность и в условиях войны, и будущего мира.

В большинстве государств выработаны национальные стратегии и набор целей, которые приоритетны перед корпоративными и частными целями. В данном случае общий перечень национальных социально-экономических интересов Донецкой Народной Республики предлагается сформировать на основании следующих составляющих:

- создание самодостаточной, конкурентоспособной, социально направленной, мощной национальной экономики;
- формирование надежной системы социально-экономической безопасности республики;
- обеспечение эффективного развития национальной промышленности;
- стимулирование в республике протекционистских механизмов, направленных на защиту собственных товаропроизводителей.

Отдельное внимание следует уделять реформе агропромышленного комплекса республики:

- снижение энергоемкости и материалоемкости, а также развитие наукоемких отраслей;
- создание замкнутых циклов производства стратегически важной продукции;
- сохранение и развитие интеллектуального и научно-технического потенциала республики;
- развитие внутреннего рынка и внутреннего спроса;
- минимизация острых социальных проблем (безработица, бедность, преступность);
- обеспечение равных социальных и экономических возможностей для всего населения республики.

Главный признак республики с неопределенным статусом заключается в том, что моделирование государственного управления осуществляется в условиях: нарушения целостности инфраструктуры, ограничения материальных и финансовых ресурсов. Поскольку становление республики происходит в борьбе за право на существование, социальная политика военного периода отображает обострение борьбы за изменения во всех ключевых условиях формирования социального положения: доступ к политической власти, национализация (перевод под внешнее управление) крупных и стратегически важных предприятий, снижение уровня социальной защищенности населения.

Таким образом, возникает необходимость выделения базовых принципов социальной политики республики с неопределенным статусом в период своего

становления в условиях боевых действий:

– социальная политика должна подчиняться реально существующим бюджетным ограничениям;

– особое внимание необходимо уделять государственному регулированию (ограничению) цен на основные виды продуктов питания, поскольку нерегулируемый продовольственный рынок создает риск для различных социальных групп, в первую очередь, пенсионеров;

– социальная политика республики должна способствовать дальнейшему расширению государственных программ по обеспечению и распределению социальной помощи, а также развития системы всесторонних социальных услуг;

– основным требованием социальной политики военного времени является защита наиболее уязвимых групп населения (престарелых, детей, многодетных семей, лишившихся жилья, безработных);

– социальная политика должна быть решающей в определении прав и ценностей, на которых основывается целостность республики и при помощи которых поддерживается социальное согласие.

Следует учитывать, что социальные программы целесообразно ориентировать на решение первоочередных проблем, выработку механизма эффективного использования имеющихся ресурсов и гуманитарной помощи, согласование обязательств республики с реальными возможностями их финансирования. Считаем, что решение данных задач необходимо реализовывать на основе республиканских стандартов, с учетом международного опыта.

Авторы исследования приходят к выводу, что социальной политике республики, несмотря на боевые действия и политическую изоляцию, целесообразно опираться на конституционные приоритеты, которые должны выполняться и в условиях мира:

- признание ответственности республики за социальное положение своих граждан;

- равнозначные гарантии по получению бесплатного образования и медицинского обслуживания;

- приведение минимальной заработной платы, стипендий и социальных пособий в соответствие к реальному прожиточному минимуму;

- недопущение массовой безработицы, переподготовка и повышение квалификации высвобождающейся рабочей силы;

- стимулирование дальнейшего развития культуры, спорта, молодежной политики;

- поддержка семьи, материнства и детства, ветеранов и инвалидов;

- борьба с преступностью.

Формируемая модель республиканской социальной политики должна удовлетворять определенным требованиям:

- оперативно реагировать на политические и социально-экономические изменения, происходящие в государстве;

- иметь комплексный характер и рассматривать любую проблему во взаимосвязи с другими проблемами;

- быть эффективной, результативной и пользоваться доверием населения.

Особенность причин появления и проявления каких-либо проблем у населения означает, что республиканская социальная политика должна начинаться с анализа ситуации и выявления «узких мест». В социальной политике проблемы рассматриваются как противоречие между постоянно возникающими человеческими

потребностями и возможностью республики их удовлетворять. Далее, с помощью механизма оперативного вмешательства, социально-экономические проблемы должны попадать в поле зрения субъектов политики.

Формирование системы оперативного вмешательства в социально-экономические проблемы связано с процессом ликвидации и/или упреждению «узких мест», негативно влияющих на жизнеспособность и обороноспособность республики. Отметим, что в данный момент времени это прослеживается в политике правительства Донецкой Народной Республики. Новостные информационные ресурсы, в первую очередь, Интернет-ресурсы являются ярким тому доказательством.

В настоящее время основные социальные программы ориентируются, прежде всего, на ликвидацию последствий обстрелов и разрушений. Приоритетной задачей остается развитие «Сети социально-экономической безопасности» для малообеспеченных слоев населения. Ограниченный бюджет включает в себя, в том числе, существенные расходы на обеспечение обороноспособности армии республики.

Определим, что общая концепция системы современных приоритетов, целей, задач, механизмов распределения ресурсов, а также реализация республиканской социальной политики интегрируется в общую систему стратегического развития республики. При этом стремление населения к сохранению и развитию своей социально-культурной идентичности, формированию безопасного, стабильного, материального и духовно благополучного общества, в котором каждый его член может освоить имеющийся у него интеллектуальный потенциал, развивать и реализовывать его, должно являться основной стратегической целью республики.

На основании этого, предлагается понимать Стратегию социальной политики как комплексный план, который предназначен обеспечивать условия выживания, становления и развития государства в целом, за счет увеличения уровня жизни населения, в частности. В тоже время, одним из главных механизмов стратегии социально-экономического развития республики должно являться усиление системности мероприятий, которые планируются профильными министерствами, их нацеленности на достижение жизнеобеспечения различных слоев общества.

Основанием для разработки Стратегии социально-экономического развития Донецкой Народной Республики является:

1. Конституция Донецкой Народной Республики [3].
2. Закон «О республиканских программах», от 02.10.2015 г., №80–ІНС [5].
3. Законопроект «О системе государственного стратегического планирования» (доработан профильным комитетом перед вторым чтением) [6].

Утверждение данного законопроекта позволяет уточнить организационные и методологические основы, принципы и направления системы стратегического планирования социально-экономического развития Донецкой Народной Республики, основными элементами которого являются:

- разработка концепции социально-экономического развития республики;
- разработка стратегий государственных социальных программ;
- разработка стратегий социально-экономического развития республики;
- определение приоритетных проблем и задач социальной политики республики на среднесрочную перспективу;
- мониторинг реализации принятых решений.

Таким образом, авторы убеждены, что только развитая система стратегического управления позволит обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие республики на основе долгосрочных приоритетов, выстроить долгосрочные цели и

задачи с учетом генеральной стратегии. Наличие такой системы призвано решать проблемы повышения качества жизни населения, роста экономики и обеспечения безопасности республики.

Переход к оптимальному развитию республики требует внедрения активных и целенаправленных социальных программ в качестве инструментов. Решающую роль определит предлагаемая модель социального комплекса Донецкой Народной Республики, которая призвана выявлять степень удовлетворения потребностей общества в формировании и совершенствовании физических, духовных, интеллектуальных качеств, создания надлежащих материально-бытовых условий жизнедеятельности (рис. 2).

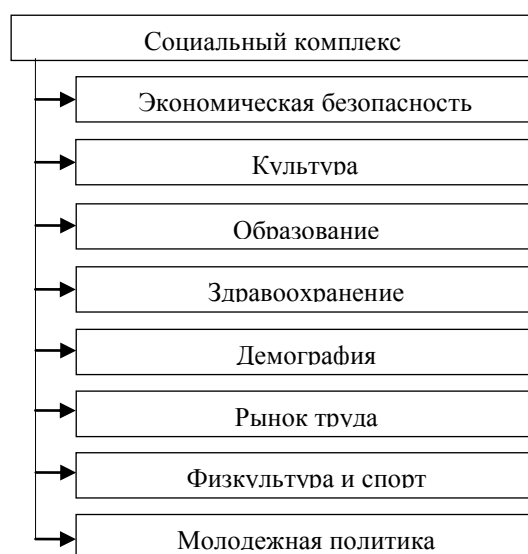


Рис. 2. Структура социального комплекса Донецкой Народной Республики

Экономическая безопасность является обязательной составляющей в структуре социального комплекса Донецкой Народной Республики, поскольку является частью общей системы безопасности республики, которая затрагивает все аспекты жизни государства, в том числе, является определяющим фактором эффективности социальной политики. Виды экономической безопасности определяются в зависимости от сфер и отраслей экономической деятельности и соответствующих рынков. В социальном секторе речь идет, в первую очередь, о продовольственной безопасности.

Продовольственная безопасность является важнейшей составляющей экономической безопасности, позволяющей обеспечить населению Донецкой Народной Республики доступ к безопасным, достаточным в количественном и качественном отношении продуктам питания.

С целью обеспечения продуктовой безопасности и исключения угрозы жизни и здоровья потребителей 17 марта 2016 года вступил в силу Закон Донецкой Народной Республики «О личном крестьянском хозяйстве», который принят Народным Советом Донецкой Народной Республики 27 февраля 2016 года. Закон предусматривает государственную поддержку граждан, ведущих личное крестьянское хозяйство, а именно в части бесплатного ежегодного ветеринарного осмотра скота, а также организации ветеринарного обслуживания и профилактики заразных болезней у животных [4]. Наличие личного крестьянского хозяйства дает возможность получения дополнительных доходов сельским населением. Кроме этого, способствует снижению

стоимости продуктов, росту конкуренции среди производителей, ликвидации продуктового дефицита, связанного с блокадой со стороны украинских властей и, как следствие, ведет к независимости Донецкой Народной Республики от сторонних производителей.

Культурное наследие республики способствует стремлению населения достижения общей цели – созданию наиболее благоприятных условий жизни. Все это аккумулируется и концентрированно выражается в некой общей конечной цели, которая как бы скрыто, присутствует в подсознании члена социальной общности и предопределяет основной вектор его поведения. Именно эта цель рассматривается, как стратегическая.

Система образования в Донецкой Народной Республике претерпела коренные изменения. Переход на российские образовательные стандарты, отказ от лживого преподавания исторических путей развития СССР и Донецкого края, в частности, свидетельствует о том, что требуется много сил и времени для формирования физически здорового и высоконравственного подрастающего поколения, готового конструктивно участвовать в развитии Донецкой Народной Республики.

Система здравоохранения определяет способность населения к производству и воспроизводству жизни, обеспечению им своей безопасности от возможных угроз, а также влияет на процессы развития страны. Поэтому необходимо уделять охране здоровья своих граждан повышенное внимание и постоянно совершенствовать систему оказания качественных и доступных медицинских услуг. Основной целью развития системы здравоохранения в республике является увеличение средней продолжительности жизни и последовательное укрепление здоровья населения.

Достижение целей демографической политики в значительной степени зависит от успешного решения широкого круга задач социально-экономического развития, к которым относится:

- сокращение уровня смертности взрослого населения;
- сокращение уровня младенческой смертности, укрепление репродуктивного здоровья населения, здоровья детей и подростков;
- повышение уровня рождаемости за счет рождения в семьях третьего и далее детей, объявление многодетной семьи национальным приоритетом;
- укрепление связи с селом, как важнейшего инструмента возрождения и сохранения своей родовой истории, духовно-нравственных традиций;
- сохранение и укрепление здоровья населения, формирование мотивации для ведения здорового образа жизни;
- улучшение качества жизни лиц, страдающих хроническими заболеваниями, инвалидов.

Целью республиканской политики по обеспечению занятости должно стать создание правовых, экономических и институциональных условий, которые обеспечивают развитие и функционирование рынка труда, создание условий для эффективного использования квалифицированного труда. Достижение поставленных целей позволит преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, обеспечить сокращение доли неформальной занятости, повышение мотивации к труду и трудовой мобильности.

Современный этап социально-экономического состояния Донецкой Народной Республики выдвигает на первый план формирование научно-обоснованной системы социальной защиты населения. Она включает в себя систему правовых, экономических, социальных гарантий, предоставляемых как трудоспособным, так и нетрудоспособным

гражданам.

Эффективность социальной политики республики во многом определяется четко сформулированной целью и основными задачами. Их реализация является основой благополучия социально незащищенных категорий граждан и повышения уровня жизни населения.

Цель включения физической культуры и спорта в социальный комплекс республики – поддержание и укрепление здоровья населения путем популяризации массового и профессионального спорта, приобщение к регулярному занятию спортом.

В социальной структуре молодежь, являясь ее органической частью, занимает определенное место, незаменимое другими социальными группами. В этом возрасте завершается важный этап социализации – формирование личности человека, его способностей, потребностей, интересов, ценностной ориентации в жизни, начинается самостоятельная трудовая деятельность. В силу этого обстоятельства следует уделять особое внимание молодежной политике.

Этим вызвана необходимость определения стратегии базовых основ политики, направленной на успешное использование ресурсного потенциала молодежи.

Выводы. В работе предложен социальный комплекс республики, который включает полный круг вопросов жизнедеятельности граждан и общества. Учтено, что для достижения эффективности при реализации бюджетных средств на заявленные социальные мероприятия, целесообразно применять мониторинг, как один из важных элементов механизма реализации социального комплекса республики. Определено, что необходимо четко выполнять поставленные задачи в рамках заложенных социальных программ, несмотря на состояние политической неопределенности республики, а также исключить возможность нецелевого использования республиканского бюджета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аляутдинов Н. Ф. Идеология и государственное управление [Текст] / Н. Ф. Аляутдинов // Материалы Всероссийской научно-общественной конференции «Государственная идеология и современная Россия» (28.11.2017). - М., 2014. - С. 539-544.
2. Донецкая Народная Республика [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru>. – (Дата обращения 12.10.2017).
3. Конституция Донецкой Народной Республики от 14.05.2014г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/>. - (Дата обращения 18.11.2017).
4. О личном крестьянском хозяйстве [Электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики от 27.02.2016 № 109-ИНС. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-o-lichnom-krestyanskom-hozyajstve-donetskoj-narodnoj-respubliki/>. – (Дата обращения 18.11.2017).
5. О республиканских программах [Электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики от 02.10.2015 г. № 80–ИНС с изм. – Режим доступа: <http://gisnpa-dnr.ru/npa/0002-80-ihc-20151002/>. – (Дата обращения 09.10.2017).
6. О системе государственного стратегического планирования [Электронный ресурс]: законопроект Донецкой Народной Республики. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1734:strat-plan-zakon-300816&catid=8&Itemid=141. – (Дата обращения 12.10.2017).
7. Подгорный В. Какая идеология нужна ДНР и как ее реализовать. [Электронный ресурс]: опубликовано: 14.12.2015 г. / В. Подгорный // russmir.info: Всеукраинская газета «Русский мир. Украина». – Режим доступа: <http://russmir.info/pol/6885-kakaya-ideologiya-nuzhna-dnr-i-kak-ee-realizovat.html>. - (Дата обращения 20.11.2017).

Поступила в редакцию 10.11.2017 г.

USE OF METHODOLOGICAL FOUNDATIONS IN THE FORMATION OF THE SOCIAL COMPLEX OF THE DONETSK PEOPLE REPUBLIC

N.I. Khromov, A.A. Bunin

The article considers methodological approaches to the formation of the national social complex of the Donetsk People's Republic. The main elements of the republican programs that are included in the proposed complex are determined, the implementation of which will allow to more effectively determine the goals of the development strategy of the republic for the long-term perspective. The conclusion is drawn that a rather wide range of issues of vital activity of citizens and society is included in the borders of the social complex of the republic.

Keywords: ideology; methodology; National security; republic; republican programs; social politics; strategy.

Хромов Николай Иванович

доктор экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

nkhromov@bk.ru

Бунин Алексей Александрович

аспирант

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

atenasey@yandex.ru

+38-071-312-80-72

Khromov Nikolay

Doctor of Economics, Professor

Donetsk National University, Donetsk

Bunin Alexey

aspirant

Donetsk National University, Donetsk

РЕКОМЕНДАЦИИ
Круглого стола «Концептуальные направления стратегического развития
экономики Донбасса»
8 декабря 2017 года, г. Донецк,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Экономический факультет



Обсудив состояние и ключевые проблемы стратегического развития экономики Донбасса, участники Круглого стола **отмечают:**

наличие диспропорций между спросом и предложением на рынке труда Донецкой Народной Республики;

фрагментарность правовой базы, регламентирующей процесс развития малых промышленных предприятий;

несовершенства в управлении развитием Донецкой Народной Республики, снижающие

конкурентоспособность её экономики; пробелы в формировании профессионального ядра кадрового

потенциала предприятий и

отсутствие налаженного сотрудничества между предпринимателями-инноваторами и структурами власти, препятствующие формированию человеческого капитала Республики;

несовершенство механизма развития внутренней и внешней торговли Донецкой Народной Республики;

отсутствие специализированного банка развития Донецкой Народной Республики как гаранта выполнения функций финансового и организационного обеспечения развития промышленных предприятий.

Признавая существующие проблемы стратегического развития экономики Донбасса актуальными и значимыми, участники Круглого стола **считают целесообразным:**

1. Для ликвидации диспропорций между спросом и предложением на рынке труда Донецкой Народной Республики необходимо совершенствование механизма государственного регулирования рынка труда, в основе которого должна лежать система государственного планирования потребностей отраслей экономики в специалистах с учётом предложения рабочей силы.

2. Разработать и принять нормативно-правовые акты, направленные на совершенствование функционирования малых промышленных предприятий, что ускорит процесс инновационного развития экономики Донецкой Народной Республики.

3. Разработать механизм управления региональным развитием с учётом отечественных особенностей и применения зарубежного опыта в решении вышеупомянутых проблем.

Особое внимание следует уделить вопросам повышения конкурентоспособности регионов на основе внедрения санации старопромышленных предприятий, активизации местных сообществ в решении проблем структурной перестройки экономики и социальной сферы.

4. Проработать необходимость внедрения компетенций в корпоративное



обучение, что обеспечит повышение конкурентного преимущества организации. Для анализа профессиональных компетенций кандидата необходима индивидуальная подборка методов и инструментов, которые существенно упростят оценку, обучение и выбор системы мотивации персонала организации.

5. Обосновать основы формирования человеческого капитала при управлении инновационным развитием Донецкой Народной Республики, которое базируется на функционировании фондов поддержки инноваций, государственно-частном сотрудничестве между предпринимателями-инноваторами и структурами власти.

6. С целью повышения уровня развития внутренней и внешней торговли Донецкой Народной Республики разработать инструментарий бизнес-процессов с маркетинговым и логистическим обеспечением функционирования конкурентоспособных интернет-магазинов.



7. Разработать нормативно-правовые акты, регламентирующие работу специализированного банка развития Донецкой Народной Республики как гаранта выполнения функций финансового и организационного обеспечения развития промышленных предприятий.

8. Разработать мероприятия по увеличению налоговых поступлений в

бюджет с учетом особенностей социально-экономического развития Донбасса, менталитета и сложившейся системой взглядов, в частности, способствовать утверждению в общественном сознании приоритетов налоговой культуры, популяризировать и освещать выгоды от уплаты налогов, позиционировать налоги как инвестиции в будущее.

Участники Круглого стола **выражают уверенность** в том, что рекомендации, предложенные по итогам его работы, будут способствовать стратегическому развитию и росту конкурентоспособности хозяйственного комплекса Донецкой Народной Республики.



**ДМИТРИЧЕНКО
ЛИЛИЯ ИВАНОВНА**

*доктор экономических наук, профессор,
академик Академии экономических наук,
зав. кафедрой «Экономическая теория»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет университет»*

В 2000 г. избрана на должность профессора кафедры экономической теории Донецкого национального университета. В 2002 году присвоено звание профессора. В том же году защитила докторскую диссертацию «Государственное регулирование экономики: социально-экономический аспект» в специализированном учёном совете в Донецком национальном университете. С 2010 г. – заведующая кафедры экономической теории Донецкого национального университета.

Возглавляет научную школу по проблемам государственного регулирования экономики, в рамках которой исследуются инвестиционные процессы, трансформация отношений собственности, развитие системы малого бизнеса в системе предпринимательства, система и механизм налогообложения, проблемы развития человеческого капитала и человеческого потенциала, государственно-частное

Дмитриченко Лилия Ивановна (22 мая 1948 г.) - доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук, зав. кафедрой экономической теории Донецкого национального университета. Специалист в области политической экономии, истории экономических учений и государственного регулирования экономики. Имеет международный сертификат доктора философии в экономических науках (1994 г.).

Родилась в семье горного инженера в г. Донецк.

После окончания аспирантуры защитила кандидатскую диссертацию «Эффективность общественного производства: социально-экономический аспект» в январе 1977 г. в специализированном учёном совете в Московском экономико-статистическом институте.

С 1980 г. – доцент кафедры политической экономии Донецкого государственного университета. Работала заместителем декана учётно-финансового факультета. Избиралась заместителем главы Донецкого областного сообщества женщин. Учёное звание доцента присвоено в 1982 г.

партнерство, корпоративный сектор, а также исторические аспекты экономической науки.

Под научным руководством Дмитриченко Л. И. защищено более 20 кандидатских и 5 докторских диссертаций.

Автор более 300 научных и научно-методических работ. Автор и соавтор 20 монографий. Л.И. Дмитриченко принимала участие в подготовке «Экономического словаря-справочника», а также первой национальной «Экономической энциклопедии: В трех томах», где напечатаны ее статьи.

С 2015 г. является членом диссертационного совета 01.003.01 по защите кандидатских и докторских диссертаций по экономическим наукам при ГОУ ВПО «ДонНУ».

Дмитриченко Л.И. – член редколлегии нескольких специализированных научных изданий университета, член Ученого Совета университета.

С 2015 г. входит в состав Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки, является членом Экспертного совета по гуманитарным, социально-экономическим и общественным наукам Высшей аттестационной комиссии.

За многолетний добросовестный труд, весомый личный вклад в подготовку высококвалифицированных специалистов, плодотворную научно-педагогическую деятельность Лилия Ивановна Дмитриченко награждена Почетной грамотой исполкома Донецкого городского совета, знаками Министерства образования и науки «Отличник образования», «За научные достижения» и Золотой медалью имени Михаила Туган-Барановского Академии экономических наук.

Дмитриченко Л.И. пользуется огромным профессиональным авторитетом в научной среде не только региона, но и за рубежом, зарекомендовала себя принципиальным, инициативным, тактичным, требовательным специалистом, постоянно повышающим свой профессиональный уровень. Является примером для молодых преподавателей.

*Материалы предоставлены Химченко А.Н.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономическая теория»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Для публикации в научно-практическом журнале «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» принимаются не опубликованные ранее научные работы по проблемам экономики и права, а также критические обзоры современных экономико-политических работ.

В печать принимаются научные статьи на русском и английском языках, которые имеют необходимые элементы:

 постановка проблемы в общем виде и её связь с важнейшими научными и практическими задачами;

 анализ последних достижений и публикаций, в которых рассмотрена данная проблема и на которые ссылается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, на решение которых направлена данная статья;

 формулирование цели и постановка задач;

 изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;

 выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

2. Текст статьи – шрифт TNR, размер 12 пт., с выравниванием по ширине; резюме, список литературы, таблицы, подрисуночные подписи – шрифт TNR, размер 10 пт. Без автоматической расстановки переносов. Формулы, их компоненты и все переменные в тексте и отдельно в строках набираются только с помощью редактора формул Microsoft Equation 3.0 или MathType 5.0–6.0. Рисунки и таблицы располагаются по тексту строго в пределах печатного поля книжной ориентации страниц после первого упоминания. Рисунки только черно-белого цвета, сгруппированные и размещенные по ширине текста на странице, без рамки! Каждый рисунок имеет подпись (не совмещенную с рисунком), а таблица – заглавие (выравнивание – по центру). Все рисунки и таблицы должны быть последовательно пронумерованы арабскими цифрами. Сканированные рисунки не принимаются. Формулы выравниваются по центру и имеют, в случае необходимости, сквозную нумерацию по правому краю. Нумеровать следует только те формулы, на которые имеются ссылки в тексте.

Объем статьи **6-10 страниц печатного текста**. Поля зеркальные: верхнее – 3,0 см, нижнее – 3,0 см, внутри – 3,0 см, снаружи – 2,0 см. Междустрочный интервал – одинарный. Абзацный отступ – 1 см.

Текст статьи должен соответствовать следующей структурной схеме: Индекс УДК в верхнем левом углу страницы; **НАЗВАНИЕ** статьи – полужирный, по центру (прописными буквами без переноса слов); копирайт, год, **инициалы и фамилия авторов**, полужирный, курсив, по левому краю **аннотация** объемом до 100 слов, должна кратко отражать предмет статьи, примененные методы исследований и основные результаты, полученные авторами, и заканчиваться **ключевыми словами** (до 10 слов, отделяются друг от друга точкой с запятой); **введение** (постановка проблемы в общем виде и связь с важнейшими научными и практическими задачами, анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья, формулировка целей статьи); **основная часть** (где излагаются основные материалы исследования с полным обоснованием полученных научных результатов), как правило, содержит такие структурные элементы: **постановка задачи, анализ результатов; выводы** по данному исследованию (кратко и четко подытоживаются основные результаты, полученные авторами и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении); **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ** (оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка»).

3. После списка литературы дублируются: название статьи, а также фамилия и инициалы авторов двумя языками (русском и английском).

4. Рукопись статьи сопровождается заявлением, ведомостями про автора или авторов, название файла с анкетными данными начинается со слова «анкета», а потом идет фамилия автора (авторов).

5. Все статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и в случае положительной рецензии – научному и техническому редактированию.

7. Окончательное решение о публикации, публикации после доработки или отклонении статьи принимается редакционной коллегией.

8. Авторы несут полную ответственность за содержание предоставляемых в редакцию материалов, в том числе, отсутствия в них информации, нарушающей нормы международного авторского, патентного или иных видов прав каких-либо физических, или юридических лиц.

Редактор: **В. В. Краснова**
Технический редактор: **А. А. Кужелева**
Компьютерная верстка: **А. А. Торба**

Свидетельство о государственной регистрации № 364 от 18.01.2016 г.

Адрес редакции:
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
ул. Университетская, 24,
283001, г. Донецк
Тел.: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru
URL: <http://donnu.ru/econom>

Подписано в печать 01.12.2017 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 10,0
Тираж 100 экз. Заказ № 16-Май-88

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
283001, г. Донецк, ул. Университетская, 24
Свидетельство о внесении субъекта издательской деятельности
в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.